



关于珠海太川云社区技术股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问
询函的回复



保荐机构（主承销商）

（住所：西安市高新区锦业路 1 号都市之门 B 座 5 层）

二〇二三年十一月

问题1. 信用减值损失计提的充分性

根据申报文件及首轮问询回复，（1）报告期内，发行人应收款项账面价值合计分别为 20,094.76 万元、24,010.24 万元和 18,953.23 万元，各期末应收款项账面价值占总资产的比例分别为 73.34%、71.27%、63.10%，占比较高。发行人各期信用期外应收账款占比分别为 32.01%、48.02%、57.04%，占比逐年升高。（2）2021 年至今，发行人多家主要客户出现债务违约等舆情信息，如新力地产、富力地产、中南地产、金科股份、碧桂园等。发行人对上述客户的应收款项进一步区分有保障、无保障、政府接管等类别，坏账计提采用单项与账龄组合相结合的方法，部分客户单项计提比例较低，账龄组合计提比例也低于同行业可比公司。

请发行人：（1）说明各期对应收款项细分为有保障、无保障、政府接管/变更结算条件的分类依据及合理性，有保障项下进一步说明保障类型及保障程度，说明各项分类下应收款项对应的客户、应收金额、占比、单项坏账计提比例、所属账龄分布区间及具体的坏账计提比例、各期收入在当期和期后的回款金额及比例。（2）对比分析发行人与同行业可比公司坏账计提政策、比例的差异；同行业可比公司应收款项三年以上账龄的坏账计提比例多为 100%，发行人计提比例为 50%、80%、100%，请结合上述情况论证坏账计提的充分性。（3）首轮问询回复中，发行人对房地产客户分类计提不同比例的坏账，具体分类分别为：①债务违约风险高的房地产客户；②信用风险评估较高的房地产客户；③触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的；④其他房地产客户。请进一步量化分析“违约风险高、信用情况良好、风险可控”等主观描述对应的实际判断依据，说明上述分类的具体判断标准，并逐个客户列明所属类别及依据。（4）截至 2021 年 12 月 31 日，发行人对新力地产、金科股份、中南建设、富力地产等客户综合计提坏账的比例分别为 73%、13%、27%、40%；截至 2023 年 6 月 30 日，发行人对新力地产、金科股份、中南建设、康桥地产等客户综合计提坏账的比例分别为 81%、50%、64%、74%。请发行人结合房地产客户首次出

现新闻舆情的时间点，论证各期坏账计提的充分性。(5) 发行人说明，“政府监管项目回款的信用保障程度较高”因此采用账龄组合计提坏账，但回款数据显示，逾期时间较长的政府监管项目并未如期回款（例如截至 2022 年 12 月 31 日，新力地产政府监管项目应收款项 235.50 万元仍未回款，发行人仅按 3%计提坏账），请发行人论证将政府监管项目和有保障项目采用账龄组合方法计提坏账的合理性、谨慎性。(6) 发行人说明，“部分其他公众公司对有保障应收款也采用账龄分析法计提坏账”，但列举的案例建研设计、山水比德的审计截止日均为 2021 年 6 月及以前，与发行人房地产客户债务违约时点不匹配，请进一步搜寻可比案例进行分析。(7) 针对房地产客户，逐家分析新闻舆情及生产经营情况，例如金科股份 2023 年 8 月已申请破产重整，发行人截至 2023 年 6 月对其应收账款的坏账计提比例为 50%，请逐家客户论证坏账计提的充分性。(8) 首轮问询中请发行人“测算全额计提坏账对发行人经营业绩的影响，是否还满足发行上市条件”，发行人在首轮问询回复中仍按照账龄法进行测算，经补充测算，发行人如全额计提坏账预计不满足前期选取的发行上市条件（标准一），请发行人重新谨慎测算并披露。(9) 截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对中南建设到期未能承兑的应收票据坏账计提比例为 10.56%，请发行人说明计提坏账比例较低的原因并论证坏账计提的充分性。(10) 说明各期计提信用减值损失期后的转回情况，并测算转回情形对经营业绩的影响金额、比例，说明剔除转回影响后，是否满足发行上市条件。(11) 发行人对“以房抵债”的部分应收款项进行终止确认，但其中部分房产未取得产权证（涉及 21 处房产、金额 2,595.08 万元）、部分为期房、部分未交付（涉及 18 处房产、金额 2,570.91 万元）。请发行人论证终止确认应收账款依据是否充分，是否存在最终无法取得房产或无法获得产权证的风险，已终止确认的部分资产减值计提政策及计提的充分性，并在招股说明书中进行充分风险揭示。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论。

回复：

一、发行人回复

(一) 说明各期对应收款项细分为有保障、无保障、政府接管/变更结算条件的分类依据及合理性，有保障项下进一步说明保障类型及保障程度，说明各项分类下应收款项对应的客户、应收金额、占比、单项坏账计提比例、所属账龄分布区间及具体的坏账计提比例、各期收入在当期和期后的回款金额及比例。

截至 2023 年 6 月末，发行人对存在风险房地产客户的“无保障”应收款项余额合计为 2,249.15 万元，已计提坏账准备 2,097.91 万元，综合计提比例 93.28%。房地产客户的分类及应收款项计提情况具体分析如下：

1、说明各期对应收款项细分为有保障、无保障、政府接管/变更结算条件的分类依据及合理性

公司对列入单项计提的房地产客户的应收款项根据不同情况区分有保障和无保障，划分为政府监管和变更结算条件业务的应收款项的房地产客户分别为新力地产和中南建设。

上述应收款项坏账计提分类的分类依据和合理性分析具体如下表：

分类	分类依据	合理性说明
单项计提-有保障	公司已与房地产客户及抵债房产开发商签订了工抵协议或判断预计期后回款无重大异常的应收款项	①签订公司协议，发行人与房地产客户和抵债房产开发商签订了工抵协议，约定应收款项抵购房款的具体事项，包括抵债房产的具体楼盘、房号信息，房产购买价款，用于支付购房款的应收款项之债务人及金额等； ②判断预计期后回款无重大异常，公司通过与客户充分沟通，客户对于款项支付已经有具体计划或正在履行款项支付的内部审批流程，且相关款项在年度报告出具日前，公司已收到相关款项。 符合上述情况的应收款项，其回款方式、回款方、回款金额、回款期限等通过协议或回款计划等形式进行了明确，且对于期后回款的部分在年度报告出具日前已经收到相应的款项，因此其信用风险特征显著不同于非上述情况的应收款项。 根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》应用指南（2018 年）对信用风险的具体解释“十、3、（1）信用风险的含义。信用风险，是指金融工具的一方不履行义务，造成另一方发生财务损失的风险。金融负债信用风险引起的公允价值变动与金融负债发行人未能履行特定金融负债义务的风险相关。这一风险未必与发行人的特定信用状况相关。例如，企业发行一项担保负债和一项无担保负债（假定这两项负债的其他条件完全相同），虽然上述两项负债是由同一个企业发行的，但其信用风险也不同。担保负债的信用风险低于无担保负债的信用风险且有可能几乎为零。”

分类	分类依据	合理性说明
		根据上述信用风险含义的解释，同一公司发行的负债，有担保负债和无担保负债信用风险不相同，因此将签订工抵协议或判断预计期后回款无重大异常的应收款项列入“单项计提-有保障”的类别是合理的。
新力地产-政府监管	新力地产出现债务暴雷后，房地产项目被当地政府纳入政府监管，由当地政府牵头多方协同全力推进项目复工复产，新力地产部分项目被政府监管，公司向此类房地产项目发生的销售业务而形成的应收款项。	房产暴雷后对于新力地产，部分楼盘由政府监管，当地住建及监管部门将项目资金采用专款专用及提供项目资金支持，按照双方的结算条件由政府指定的第三方账户支付结算款项，保证货款的支付，保障程度高于房产商。
中南建设-变更结算条件业务	重新约定结算条件后，公司与中南建设按照重新约定的结算条件发货所形成的应收款项	2021年12月中南建设出现债务违约负面舆情后，公司与中南建设重新进行了商务谈判，重新约定结算条件，变更为“发货前付款至100%或95%，5%作为质保金，质保期满后支付”，新约定的结算条件极大降低了公司与中南建设相关销售业务之应收款项的回款风险。此类销售业务，截至2022年12月31日的余额为116.16万元，期后回款94.86万元，回款比例为81.66%。 通过结算条件的变更，以及期后回款情况的印证，此类变更结算条件业务形成的应收账款，其信用风险与原存量应收款项显著不同，公司将中南建设变更结算条件业务形成的应收款项单独分类是合理的。
单项计提-无保障	针对列入单项计提的房地产客户的应收款项，不属于上述3类情况的，均列入“单项计提-无保障”	针对出现债务违约新闻舆情、被列为失信人员或列入限制高消费名单执行人的房地产客户，经单独评估其应收款项回收风险较高的，且不能归类于前述三个类别中的应收款项，将其列入“单项计提-无保障”。 对于该类别的应收款项，公司没有与客户签订工抵协议、期后回款情况无法预计是否不存在重大异常，同时形成应收款项的项目未被政府监管、相应销售业务的结算条件也没有发生变更，对此公司将其列入“单项计提-无保障”是合理的。

注：以上“有保障”、“无保障”之分类与浙江建投（002761）向不特定对象发行可转换公司债券（注册生效）一致。

2、有保障项下保障类型及保障程度

有保障款项为已签订工抵协议或判断预计期后回款无异常的债权为有保障债权，公司判断其信用风险较低。有保障债权涉及房地产客户主要包括新力地产、中南建设、富力地产、康桥地产。

上述房地产客户报告期各期有保障应收款项金额及保障类型金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2023年6月30日				
	应收款项有保障余额	有保障类型			
		签订工抵协议		期后回款	
		金额	占比	金额	占比
新力地产	10.00	10.00	100.00%		
中南建设	151.89	151.89	100.00%		
富力地产	-	-	-		
康桥地产	98.76	98.76	100.00%		
合计	260.65	260.65	100.00%		

(续)

客户名称	2022年12月31日				
	应收款项有保障余额	有保障类型			
		签订工抵协议		期后回款	
		金额	占比	金额	占比
新力地产	10.00	10.00	100.00%		
中南建设	151.89	151.89	100.00%		
富力地产	-	-	-		
康桥地产	98.76	98.76	100.00%		
合计	260.65	260.65	100.00%		

(续)

客户名称	2021年12月31日				
	应收款项有保障余额	有保障类型			
		签订工抵协议		期后回款	
		金额	占比	金额	占比
新力地产	606.75	398.75	65.72%	208.00	34.28%
中南建设	717.55	667.52	93.03%	50.03	6.97%
富力地产	1,136.28	1,062.09	93.47%	74.19	6.53%
合计	2,460.58	2,128.36	86.50%	332.22	13.50%

2020年，发行人房地产客户的整体信用情况良好，未出现企业会计准则中举例的已发生信用减值的可观察信息，不存在有、无保障的分类情况。

2021年末、2022年末、2023年6月30日，发行人应收款项有保障余额分别为2,460.58万元、260.65万元、260.65万元。对于期后回款无异常的债权为有保障债权，发行人判断其信用风险较低，保障程度较高，因此对列入单项计提的有保障债权按照账龄分析法计提坏账准备；

对于签订工抵协议的有保障款项金额分别为2,128.36万元、260.65万元、260.65万元，截至2022年12月31日、2023年6月30日应收款项有保障余额对应工抵房产证、交付情况如下：

序号	集团	项目公司	房产			应收款项	2022年12月31日、2023年6月30日会计处理及是否终止确认债权	截至本问询回复日房产情况			产证办理情况说明	交付情况说明
			类型	面积/个	位置			产证取得情况	期房/现房	是否交付		
1	新力地产	江西溢丰贸易有限公司	车位	1	长沙钰珑湾-一期-车位B区-B556	10.00	应收款项未终止确认	未取得（无法取得）	现房	已交付（2023年）	因该小区地下车位未计入容积率，因此不能办理产证。公司已于2023年1月与开发商签订了《车位使用权转让协议》。	-
新力地产		小计				10.00						
2	中南建设	镇江昱锦房地产开发有限公司	车位	2	镇江市鸿鹤桥路55号上悦诗苑地下停车场263、264号车位	5.08	应收款项未终止确认	未取得（无法取得）	现房	未交付	经查询《镇江市市区经营性建设用地容积率规划管理暂行规定》，镇江行政区域内车位，因半地下室、地下室、人防工程建筑面积不计入容积率指标，故不能办理产证，即亦不能办理网签备案手续，该等车位2022年已签订车位使用权转让协议。	车位预计2024年底交付，不存在交付障碍。
	广西荣策房地产开发有限公司	0.25										
	镇江中南新锦城房地产发展有限公司	7.67										

序号	集团	项目公司	房产			应收款项	2022年12月31日、2023年6月30日会计处理及是否终止确认债权	截至本问询回复日房产情况			产证办理情况说明	交付情况说明
			类型	面积/个	位置			产证取得情况	期房/现房	是否交付		
3	中南建设	新津城南花源置业有限公司	车位	1	重庆市大渡口区金 桥路中南上悦城项目	10.00	应收款项未终止确认	未取得	现房	未交付	目前小区已整体完工，因车位规划图尚未完成、未完成竣工备案，导致未能办理网签备案。预计2024年能够取得产证，产证取得不存在障碍。	目前小区已整体完工，开发商目前仍未对车位进行划线定位导致未能交付，预计2024年底能够交付，交付不存在障碍。此车位发行人计划自用。
4	中南建设	新津城南花源置业有限公司	车位	9	成都市新津县新津大件路与青瓷路交汇处城投中南智在云辰1期地下室-1层地下停车位	53.88	应收款项未终止确认	未取得（产权与住宅绑定）	现房	已交付	无法取得产证，因车位产权与住宅绑定，发行人未在相应小区购入住宅等房产，无可绑定车位的其他产权。	-

序号	集团	项目公司	房产			应收款项	2022年12月31日、2023年6月30日会计处理及是否终止确认债权	截至本问询回复日房产情况			产证办理情况说明	交付情况说明
			类型	面积/个	位置			产证取得情况	期房/现房	是否交付		
5	中南建设	南通鸿升达贸易有限公司	商铺	31.26	山东省临沂市兰山区义堂镇中央大街与和谐路交汇处东北角中南春风南岸59号楼1层154商铺	75.00	应收款项未终止确认	未取得	现房	未交付	目前开发商正在全力进行网签备案的各环节工作，预计2024年可完成网签备案手续。预计2024年交付，并办理产证。	开发商交付准备过程中，预计2024年能够交付，交付不存在障碍。
中南建设			小计			151.89						
6	康桥地产	郑州亚尔讯智能科技有限公司	住宅	65.46	郑州市金水区农业路南阳路西南角康桥铂舍1-2807	53.00	应收款项未终止确认	未取得	现房	已交付(2023年)	开发商正在将房产性质从预售变更为现房，并为业主办理房产网签备案手续，预计2024年办理完成。	此住宅发行人计划自用。
7	康桥地产	郑州亚尔讯智能科技有限公司	住宅	56.44	郑州市金水区农业路南阳路西南角康桥铂舍1-2809	45.76	应收款项未终止确认	未取得	现房	已交付(2023年)	房产于2023年6月交付，交付至今不存在房屋产权纠纷事项，预计2024年取得产证。	此住宅发行人计划自用。
康桥地产			小计			98.76						

注：不动产登记证书在上表中简称为产证。

综上所述，截至本问询回复日，除产权与住宅绑定、人防车位、不计入容积率的车位应收款项合计金额为 147.19 万元无法取得产证外，其他房产在取得产证方面不存在实质性障碍且上述房产均为现房；截至本问询回复日未交付的房产未见异常，在房产交付方面不存在实质性障碍。因此应收款项有保障余额的保障程度高。

3、各项分类下应收款项对应的客户、应收金额、占比、单项坏账计提比例、所属账龄分布区间及具体的坏账计提比例、各期收入在当期和期后的回款金额及比例

(1) 报告期各期各项分类下应收款项对应的客户、应收金额、占比及坏账计提比例

1) 截至报告期各期末，房地产客户应收款项总体坏账计提情况如下：

单位：万元

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2023-6-30			2022-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
万科	否	-	11,483.40	499.50	4.35%	12,035.07	577.99	4.80%
新力地产	是	2021年9月	1,597.18	1,505.10	94.23%	1,753.35	1,519.91	86.69%
中南建设	是	2021年12月	279.27	178.36	63.87%	371.23	128.33	34.57%
富力地产	是	2021年9月	146.00	146.00	100.00%	146.92	146.92	100.00%
泰禾集团	是	2023年5月	80.68	80.68	100.00%	117.49	85.47	72.75%
碧桂园地产集团有限公司	是	2023年8月	44.38	44.38	100.00%	44.38	35.50	80.00%
时代地产	是	2022年12月	8.48	8.48	100.00%	8.48	8.48	100.00%
康桥地产	是	2022年	105.28	78.07	74.15%	105.28	52.64	50.00%
金科股份	是	2022年12月	295.95	147.97	50.00%	503.01	65.39	13.00%
华润置地	否	-	496.99	15.04	3.03%	598.08	17.94	3.00%
盐城港利房地产开发有限公司	否	-	256.42	105.73	41.23%	256.42	105.73	41.23%
河南臻益远实业有限公司	否	-	96.15	21.86	22.74%	124.83	24.97	20.00%

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2023-6-30			2022-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
九龙仓	否	-	92.06	11.02	11.97%	111.07	15.73	14.16%
珠海市兴东房产开 发有限公司	否	-	91.15	7.36	8.07%	89.44	5.72	6.40%
武汉市洪荣房产开 发有限公司	否	-	69.88	28.90	41.36%	87.84	39.56	45.04%
湖南揭商房产开 发有限责任公司	否	-	47.04	14.11	30.00%	47.04	10.10	21.47%
上饶泰铭信建材销 售中心	否	-	34.43	1.10	3.19%	36.30	1.09	3.00%
郑州美盛置业有限 公司	否	-	30.23	3.02	9.99%	124.88	5.54	4.44%
龙光地产	是	2022年	28.28	21.15	74.79%	28.28	18.15	64.18%
广州方圆辉宏房产 开发有限公司	否	-	13.95	0.42	3.01%	3.81	0.11	2.89%
公主岭华宇正通房 地产开发有限公司	否	-	9.77	0.98	10.03%	34.66	3.47	10.01%
临沂正辰置业有限 公司	是	2022年	7.96	7.96	100.00%	7.96	7.96	100.00%
佛山市顺德区中维 房产开发有限公司	是	2022年	3.23	3.23	100.00%	13.59	13.59	100.00%
湖南兴进置业有限 公司	否	-				3.89	0.12	3.08%
安徽皖融置业有限 责任公司	否	-				-	-	0.00%
成都力顺房产开 发有限公司	否	-				-	-	0.00%
其他房地产客户	注 ²	-	182.08	70.31	38.61%	202.60	52.49	25.91%

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2023-6-30			2022-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
合计	-	-	15,500.24	3,000.74	19.36%	16,855.88	2,942.90	17.46%
报告期末余额情况	-	-	21,388.98	4,226.08	19.76%	23,024.63	4,071.40	17.68%
占比	-	-	72.47%	71.01%		73.21%	72.28%	

注 1：其他房地产客户为应收款项余额小于 30 万、当期收入小于 30 万的客户，下同。截至 2023 年 6 月末，发行人应收款项的房地产客户合计 52 家。

注 2：2023 年 1-6 月的其他房地产客户中存在江西新越弘岚房地产开发有限公司、江西澈越房地产开发有限公司两家限制高消费的客户，应收款项余额合计 29.10 万元，已全额计提减值，金额较小，合并列示在其他房地产客户中。

(续上表)

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2021-12-31			2020-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
万科	否	-	13,823.34	415.91	3.01%	9,073.86	272.76	3.01%
新力地产	是	2021 年 9 月	1,993.64	1,452.52	72.86%	2,077.74	107.66	5.18%
中南建设	是	2021 年 12 月	1,005.82	271.32	26.98%	1,352.01	65.59	4.85%
富力地产	是	2021 年 9 月	2,126.06	857.58	40.34%	3,014.91	98.08	3.25%
泰禾集团	是	2023 年 5 月	159.08	82.80	52.05%	98.18	7.90	8.05%
碧桂园地产集团有限公司	是	2023 年 8 月	44.38	26.63	60.00%	44.38	13.31	29.99%
时代地产	是	2022 年 12 月	68.57	13.03	19.00%	162.07	4.88	3.01%
康桥地产	是	2022 年	105.86	31.24	29.51%	119.38	11.77	9.86%

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2021-12-31			2020-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
金科股份	是	2022年12月	20.45	2.66	13.01%	-	-	0.00%
华润置地	否	-	59.14	1.77	2.99%	-	-	0.00%
盐城港利房地产开发有限公司	否	-	239.45	52.45	21.90%	279.45	46.33	16.58%
河南臻益远实业有限公司	否	-	205.50	16.18	7.87%	369.09	23.63	6.40%
九龙仓	否	-	170.47	32.94	19.32%	239.39	39.19	16.37%
珠海市兴东房产开发有限公司	否	-	-	-	0.00%	-	-	0.00%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	否	-	84.46	22.45	26.58%	63.90	5.41	8.47%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	否	-	40.80	2.68	6.57%	-	-	0.00%
上饶泰铭信建材销售中心	否	-	-	-	0.00%	-	-	0.00%
郑州美盛置业有限公司	否	-	115.67	3.47	3.00%	-	-	0.00%
龙光地产	是	2022年	-	-	0.00%	34.39	10.21	29.69%
广州方圆辉宏房地产有限公司	否	-	-	-	0.00%	-	-	0.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	否	-	44.66	1.34	3.00%	-	-	0.00%
临沂正辰置业有限公司	是	2022年	6.28	6.28	100.00%	4.40	0.13	2.95%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	是	2022年	10.11	1.01	9.99%	10.11	0.30	2.97%

报告期各期末房地产客户应收款项余额、坏账余额情况								
客户名称	是否为风险 房地产客户	首次出现风 险时点	2021-12-31			2020-12-31		
			应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例	应收款项余额	坏账准备余额	坏账计提比例
湖南兴进置业有限公司	否	-	-	-	0.00%	-	-	0.00%
安徽皖融置业有限责任公司	否	-	68.82	2.06	2.99%	-	-	0.00%
成都力顺房地产开发有限公司	否	-	41.36	1.24	3.00%	-	-	0.00%
其他房地产客户	注 ²	-	203.93	78.32	38.41%	88.49	26.98	30.49%
合计	-	-	20,637.84	3,375.88	16.36%	17,031.75	734.13	4.31%
报告期末余额情况	-	-	28,044.92	4,189.69	14.94%	21,472.43	1,377.68	6.42%
占比	-	-	73.59%	80.58%		79.32%	53.29%	

如上表，截至 2023 年 6 月 30 日，发行人对新力地产的应收账款综合坏账计提比例为 94.23%；对中南建设的计提比例为 63.87%，主要是中南建设期末有保障金额较高，对于此部分有保障的款项，信用风险较无保障风险低，发行人按照单项、参照账龄组合计提比例进行坏账计提，对于中南建设期末无保障金额款项，发行人已 100% 计提坏账；对富力地产、泰禾集团、碧桂园、时代地产均已 100% 计提坏账；对康桥地产计提比例为 74.15%，其有保障债权的坏账计提方式同中南建设，对于无保障债权公司估计预期信用损失，多方面评估康桥地产的信用情况，在遵循谨慎性原则的基础上考虑信用风险及债权人积极妥善处置债权情况，合理判断应收款项的可收回性，按照应收款项 50% 计提坏账准备，该部分应收款项余额为 6.52 万元，金额较小，不会对发行人业绩产生重大影响；对于金科股份计提比例为 50.00%，发行人计提比例较上市公司及可比公司平均值高，且截至 2023 年 6 月 30 日金科股份的款项在 2023 年 10 月 31 日均已完成回款。

截至 2023 年 6 月 30 日，上市公司对以上风险房地产客户的坏账计提比例如下：

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
新力地产	2021 年 9 月	建艺集团（002789） 主板	60.00%	94.23%	100.00%
中南建设	2021 年 12 月	派诺科技（提交注册） 北交所	27.66%	63.87%	100.00%
		安居宝（300155） 创业板	44.65%		
富力地产	2021 年 9 月	派诺科技（提交注册） 北交所	100.00%	100.00%	100.00%
		安居宝（300155） 创业板	88.62%		
		华立股份（603038） 主板	50.00%		
泰禾集团	2023 年 5 月	南方传媒（601900） 主板	83.00%	100.00%	100.00%
		狄耐克（300884） 创业板	100.00%		
		奥雅股份（300949） 创业板	80.87%		
碧桂园地产集团有限公司	2023 年 8 月	长江都市（已问询） 主板	100.00%	100.00%	100.00%
时代地产	2022 年 12 月	马可波罗（已问询） 主板	80.00%	100.00%	100.00%
康桥地产	2022 年 12 月	暂未查询到最新披露情况	-	74.15%	50.00%

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
金科股份	2022年12月	安居宝（300155） 创业板	40.06%	50.00%	50.00%
		麦驰物联（已过会） 创业板	25.00%		
		我乐家居（603326） 主板	40.00%		
		喜临门（603008） 主板	50.00%		
		中天精装（002989） 主板	50.00%		
龙光地产	2022年	派诺科技（提交注册） 北交所	30.00%	74.79%	-
临沂正辰置业有限公司	2022年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	2022年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
江西新越弘岚房地产开发有限公司	2023年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
江西澈越房地产开发有限公司	2023年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%

注：①马可波罗暂未披露2023年6月30日情况，因此参照其2022年末披露比例。

截至2022年12月31日，上市公司对以上在2022年及之前时点出现舆情的风险
房地产客户坏账计提比例如下：

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
新力地产	2021年9月	建艺集团（002789） 主板	60.00%	86.69%	100.00%
		建科股份（301115） 创业板	100.00% 注		
中南建设	2021年12月	安居宝（300155） 创业板	40.00%	34.57%	100.00%
		我乐家居（603326） 主板	40.00%		
		派诺科技（提交注册）， 北交所	27.66%		
		皮阿诺（002853） 主板	40.00%		
富力地产	2021年9月	安居宝（300155） 创业板	40.00%	100.00%	100.00%
		蒙娜丽莎（002918） 主板	50.00%		

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
		东鹏控股（003012） 主板	100.00%		
时代地产	2022年12月	马可波罗（已问询） 主板	80.00%	100.00%	100.00%
康桥地产	2022年12月	暂未查询到最新披露情况	-	50.00%	50.00%
金科股份	2022年12月	麦驰物联（已过会） 创业板	25.00%	13.00%	-
龙光地产	2022年	派诺科技（提交注册） 北交所	30.00%	64.18%	-
临沂正辰置业有限公司	2022年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	2022年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
泰禾集团	2023年5月	南方传媒（601900） 主板	81.60%	72.75%	100.00%
		狄耐克（300884） 创业板	100.00%		
		奥雅股份（300949） 创业板	50.00%		

截至2021年12月31日，上市公司对以上在2021年出现舆情的风险房地产客户坏账计提比例如下：

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人综合计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
新力地产	2021年9月	建科股份（301115） 创业板	100.00% 注	72.86%	100.00%
		建艺集团（002789） 主板	50.00%		
中南建设	2021年12月	安居宝（300155） 创业板	35.65%	26.98%	80.00%
		皮阿诺（002853） 主板	27.27%		
		派诺科技（提交注册） 北交所	9.43%		
		苏州规划（301505） 创业板	28.70%		
富力地产	2021年9月	安居宝（300155） 创业板	40.00%	40.34%	80.00%
		蒙娜丽莎（002918） 主板	30.00%		

客户名称	首次出现舆情时间	上市公司	计提比例	发行人综合计提情况	其中：无保障债权单项计提比例
		三棵树（603737） 主板	15.00%		
泰禾集团	2023年5月	南方传媒（601900） 主板	81.60%	52.05%	90.00%
		奥雅股份（300949） 创业板	53.30%		
临沂正辰置业有限公司	2022年	未查询到公开披露信息	-	100.00%	100.00%
时代地产	2022年12月	未查询到公开披露信息	-	19.00%	-
碧桂园地产集团有限公司	2023年8月	未查询到公开披露对其单项计提情况	-	60.00%	-
金科股份	2022年12月	未查询到公开披露对其单项计提情况	-	13.00%	-

注：①数据来源于公众公司年度报告、招股说明书等公开资料。②2021年末建科股份的“发行人及保荐机构关于第三轮审核问询函的回复意见”中披露：新力控股控制的企业的已完工未结算资产按扣除期后已签订房抵债部分全额计提资产减值准备。因此建科股份对新力的单项计提对应发行人的无保障债权。

上市公司年度报告资料中仅列示了单项计提的客户情况，对于账龄计提的客户情况未详细披露，因此对于上市公司我们列示的是单项计提比例情况，对于在审IPO企业我们列示的为综合计提比例，发行人列示的为综合计提及单项计提情况，从上表可以看出发行人报告期各期单项计提比例均高于可比上市公司。

2021年末，发行人针对新力地产、中南建设、富力地产的综合坏账计提比例与上市公司不存在较大差异，2021年末发行人这三家地产公司有保障债权合计金额2,460.58万元，发行人将其列入单项计提以账龄分析法计提坏账准备；对于无保障债权的计提比例分为100.00%、80.00%、80.00%，坏账计提比例高于上市公司。对于泰禾集团旗下两个公司应收款项回款情况良好，经评估信用风险整体可控，按照账龄分析法计提坏账准备，其他项目公司存在较长时间拖欠货款，将其应收款项列入单项计提，评估预期信用损失情况按照固定比例计提坏账准备。未查询到公开信息披露对其他房地产客户在2021年单项计提情况。

2022年末，发行人除金科股份的应收款项计提比例较上市公司低外，其他风险客户的应收款项综合坏账计提比例与上市公司相同或略高。金科股份的坏账计提比例低于麦驰物联的原因分析：根据麦驰物联第一轮审核问询函的回复意见，截至2022年12月31日对金科股份应收账款余额为1,504.97万元，截至2023年3月31日期后

回款 67.94 万元，期后回款比例为 4.51%。公司对金科股份之应收款项，截至 2023 年 3 月 31 日期后回款金额为 216.35 万元，期后回款比例为 43.01%；截至 2023 年 8 月 31 日已全部回款，期后回款比例为 100%。公司对金科股份的应收款项期后回款比例明显优于麦驰物联，因此公司对金科股份应收款项坏账准备计提比例低于麦驰物联具有合理性，对金科股份的应收款项坏账准备计提是充分的。

2023 年 6 月末，发行人对主要风险客户的应收款项综合坏账计提比例与上市公司相同或略高。

综上，发行人截至 2023 年 6 月 30 日应收款项坏账已充分计提。

2) 各个房地产客户所属明细分类及坏账情况如下：

A. 报告期各期末存在舆情、三道红线、列为失信人员、限制高消费等情况的地产客户所属分类及坏账情况汇总如下：

单位：万元

2023-6-30			
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
新力地产	1,597.18	1,505.10	94.23%
其中：有保障组合	10.00	3.00	30.00%
无保障组合	1,499.47	1,499.47	100.00%
政府监管组合	87.71	2.63	3.00%
中南建设	279.27	178.36	63.87%
其中：有保障组合	151.89	50.98	33.56%
无保障组合	127.38	127.38	100.00%
变更结算条件组合	-	-	-
康桥地产	105.28	78.07	74.15%
其中：有保障组合	98.76	74.81	75.75%
无保障组合	6.52	3.26	50.00%
富力地产	146.00	146.00	100.00%
其中：有保障组合	-	-	-
无保障组合	146.00	146.00	100.00%
金科股份	295.95	147.97	50.00%
其中：无保障组合	295.95	147.97	50.00%
泰禾集团	80.68	80.68	100.00%
其中：无保障组合	80.68	80.68	100.00%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	44.38	100.00%
其中：无保障组合	44.38	44.38	100.00%
时代地产	8.48	8.48	100.00%
其中：无保障组合	8.48	8.48	100.00%

2023-6-30			
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%
其中：无保障组合	7.96	7.96	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	3.23	3.23	100.00%
其中：无保障组合	3.23	3.23	100.00%
其他房地产客户	29.10	29.10	100.00%
其中：无保障组合	29.10	29.10	100.00%
龙光地产	28.28	21.15	74.79%
其中：触及“三道红线”	28.28	21.15	74.79%

(续)

2022-12-31			
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
新力地产	1,753.35	1,519.91	86.69%
其中：有保障组合	10.00	5.00	50.00%
无保障组合	1,507.85	1,507.85	100.00%
政府监管组合	235.50	7.06	3.00%
中南建设	371.23	128.33	34.57%
其中：有保障组合	151.89	21.67	14.27%
无保障组合	103.18	103.18	100.00%
变更结算条件组合	116.16	3.48	3.00%
康桥地产	105.28	52.64	50.00%
其中：有保障组合	98.76	49.38	50.00%
无保障组合	6.52	3.26	50.00%
富力地产	146.92	146.92	100.00%
其中：有保障组合	-	-	-
无保障组合	146.92	146.92	100.00%
泰禾集团	117.49	85.47	72.75%
其中：无保障组合	80.68	80.68	100.00%
触及“三道红线”	36.81	4.79	13.00%
时代地产	8.48	8.48	100.00%
其中：无保障组合	8.48	8.48	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	13.59	13.59	100.00%
其中：无保障组合	13.59	13.59	100.00%
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%
其中：无保障组合	7.96	7.96	100.00%
金科股份	503.01	65.39	13.00%
其中：触及“三道红线”	503.01	65.39	13.00%
龙光地产	28.28	18.15	64.18%
其中：触及“三道红线”	28.28	18.15	64.18%

(续)

2021-12-31			
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
新力地产	1,993.64	1,452.52	72.86%
其中：有保障组合	606.75	65.64	10.82%
无保障组合	1,386.89	1,386.89	100.00%
政府监管组合	-	-	-
中南建设	1,005.82	271.32	26.98%
其中：有保障组合	717.55	40.72	5.67%
无保障组合	288.27	230.60	80.00%
变更结算条件组合	-	-	-
康桥地产	105.86	31.24	29.51%
其中：有保障组合	-	-	-
无保障组合	-	-	-
常规账龄组合	105.86	31.24	29.51%
富力地产	2,126.06	857.58	40.34%
其中：有保障组合	1,136.28	65.76	5.79%
无保障组合	989.78	791.82	80.00%
泰禾集团	159.08	82.80	52.05%
其中：无保障组合	80.68	72.61	90.00%
触及“三道红线”	78.40	10.19	13.00%
临沂正辰置业有限公司	6.28	6.28	100.00%
其中：无保障组合	6.28	6.28	100.00%
时代地产	68.57	13.03	19.00%
其中：触及“三道红线”	68.57	13.03	19.00%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	26.63	60.00%
其中：触及“三道红线”	44.38	26.63	60.00%
金科股份	20.45	2.66	13.00%
其中：触及“三道红线”	20.45	2.66	13.00%

注：2020年客户不存在按以上分类的应收款项，房地产客户均按账龄组合计提坏账准备。

B.各个房地产客户按组合分类情况如下：

单位：万元

2023-6-30				
分类/客户名称	应收款项 余额	占比	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
①有保障组合	260.65	1.68%	128.79	49.41%
新力地产	10.00	0.06%	3.00	30.00%
中南建设	151.89	0.98%	50.98	33.56%
康桥地产	98.76	0.64%	74.81	75.75%
②无保障组合	2,249.15	14.18%	2,097.91	93.28%
新力地产	1,499.47	9.67%	1,499.47	100.00%
金科股份	295.95	1.91%	147.97	50.00%

2023-6-30				
分类/客户名称	应收款项 余额	占比	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
富力地产	146.00	0.94%	146.00	100.00%
中南建设	127.38	0.82%	127.38	100.00%
泰禾集团	80.68	0.52%	80.68	100.00%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	0.29%	44.38	100.00%
时代地产	8.48	0.05%	8.48	100.00%
临沂正辰置业有限公司	7.96	0.05%	7.96	100.00%
康桥地产	6.52	0.04%	3.26	50.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	3.23	0.02%	3.23	100.00%
其他房地产客户	29.10	0.19%	29.10	100.00%
③账龄组合	12,990.44	83.81%	774.03	5.96%
其中：政府监管组合	87.71	0.57%	2.63	3.00%
新力地产	87.71	0.57%	2.63	3.00%
其中：变更结算条件组合				
中南建设				
其中：触及“三道红线”	28.28	0.18%	21.15	74.79%
龙光地产	28.28	0.18%	21.15	74.79%
其中：常规账龄组合	12,874.45	83.06%	750.25	5.83%
万科	11,483.40	74.09%	499.50	4.35%
华润置地	496.99	3.21%	15.04	3.03%
广州方圆辉宏房地产有限公司	13.95	0.09%	0.42	3.01%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	69.88	0.45%	28.90	41.36%
珠海市兴东房产开发有限公司	91.15	0.59%	7.36	8.07%
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	1.65%	105.73	41.23%
上饶泰铭信建材销售中心	34.43	0.22%	1.10	3.19%
九龙仓	92.06	0.59%	11.02	11.97%
河南臻益远实业有限公司	96.15	0.62%	21.86	22.74%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	0.30%	14.11	30.00%
郑州美盛置业有限公司	30.23	0.20%	3.02	10.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	9.77	0.06%	0.98	10.00%
其他房地产客户	152.98	0.99%	41.21	26.94%
合计	15,500.24	100.00%	3,000.74	19.36%

注：发行人只有房地产类客户存在“有保障”、“无保障”、“政府监管”和“变更结算条件”的分类，其他常规客户不存在以上分类。因此，发行人仅针对房地产类客户的分类进行了分析说明。

(续)

2022-12-31				
分类/客户名称	应收款项 余额	占比	坏账准 备余额	坏账准备计 提比例
①有保障组合	260.65	1.55%	76.05	29.18%
新力地产	10.00	0.06%	5.00	50.00%
中南建设	151.89	0.90%	21.67	14.27%
康桥地产	98.76	0.59%	49.38	50.00%

2022-12-31				
分类/客户名称	应收款项 余额	占比	坏账准 备余额	坏账准备计 提比例
②无保障组合	1,875.18	11.13%	1,871.92	99.83%
新力地产	1,507.85	8.95%	1,507.85	100.00%
中南建设	103.18	0.61%	103.18	100.00%
富力地产	146.92	0.87%	146.92	100.00%
泰禾集团	80.68	0.48%	80.68	100.00%
康桥地产	6.52	0.04%	3.26	50.00%
时代地产	8.48	0.05%	8.48	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	13.59	0.08%	13.59	100.00%
临沂正辰置业有限公司	7.96	0.05%	7.96	100.00%
③账龄组合	14,720.07	87.33%	994.93	6.76%
其中：政府监管组合	235.50	1.40%	7.06	3.00%
新力地产	235.50	1.40%	7.06	3.00%
其中：变更结算条件组合	116.16	0.69%	3.48	3.00%
中南建设	116.16	0.69%	3.48	3.00%
其中：触及“三道红线”	568.10	3.37%	88.33	15.55%
金科股份	503.01	2.98%	65.39	13.00%
泰禾集团	36.81	0.22%	4.79	13.00%
龙光地产	28.28	0.17%	18.15	64.18%
其中：常规账龄组合	13,800.31	81.87%	896.06	6.49%
万科	12,035.07	71.40%	577.99	4.80%
华润置地	598.08	3.55%	17.94	3.00%
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	1.52%	105.73	41.23%
郑州美盛置业有限公司	124.88	0.74%	5.54	4.44%
河南臻益远实业有限公司	124.83	0.74%	24.97	20.00%
九龙仓	111.07	0.66%	15.73	14.16%
珠海市兴东房产开发有限公司	89.44	0.53%	5.72	6.40%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	87.84	0.52%	39.56	45.04%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	0.28%	10.10	21.47%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	0.26%	35.50	80.00%
上饶泰铭信建材销售中心	36.30	0.22%	1.09	3.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	34.66	0.21%	3.47	10.00%
湖南兴进置业有限公司	3.89	0.02%	0.12	3.00%
广州方圆辉宏房地产有限公司	3.81	0.02%	0.11	3.00%
其他房地产客户	202.60	1.20%	52.49	25.91%
合计	16,855.88	100.00%	2,942.90	17.46%

(续)

2021-12-31				
分类/客户名称	应收款项 余额	占比	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例
①有保障组合	2,460.58	11.92%	172.12	7.00%

2021-12-31				
分类/客户名称	应收款项余额	占比	坏账准备余额	坏账准备计提比例
富力地产	1,136.28	5.51%	65.76	5.79%
新力地产	606.75	2.94%	65.64	10.82%
中南建设	717.55	3.48%	40.72	5.67%
②无保障组合	2,751.90	13.33%	2,488.19	90.42%
富力地产	989.78	4.80%	791.82	80.00%
新力地产	1,386.89	6.72%	1,386.89	100.00%
中南建设	288.27	1.40%	230.60	80.00%
泰禾集团	80.68	0.39%	72.61	90.00%
临沂正辰置业有限公司	6.28	0.03%	6.28	100.00%
③账龄组合	15,425.37	74.74%	715.57	4.64%
其中：政府监管组合				
其中：变更结算条件组合				
其中：触及“三道红线”	211.80	1.03%	52.51	24.79%
泰禾集团	78.40	0.38%	10.19	13.00%
时代地产	68.57	0.33%	13.03	19.00%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	0.22%	26.63	60.00%
金科股份	20.45	0.10%	2.66	13.00%
其中：常规账龄组合	15,213.57	73.72%	663.06	4.36%
万科	13,823.34	66.98%	415.91	3.01%
盐城港利房地产开发有限公司	239.45	1.16%	52.45	21.90%
河南臻益远实业有限公司	205.50	1.00%	16.18	7.87%
九龙仓	170.47	0.83%	32.94	19.32%
郑州美盛置业有限公司	115.67	0.56%	3.47	3.00%
康桥地产	105.86	0.51%	31.24	29.51%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	84.46	0.41%	22.45	26.58%
安徽皖融置业有限责任公司	68.82	0.33%	2.06	3.00%
华润置地	59.14	0.29%	1.77	3.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	44.66	0.22%	1.34	3.00%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	40.80	0.20%	2.68	6.57%
成都力顺房地产开发有限公司	41.36	0.20%	1.24	3.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	10.11	0.05%	1.01	10.00%
其他房地产客户	203.93	0.99%	78.32	38.41%
合计	20,637.84	100.00%	3,375.88	16.36%

(续)

2020-12-31				
分类/客户名称	应收款项余额	占比	坏账准备余额	坏账准备计提比例
①有保障组合				
②无保障组合				
③账龄组合	17,031.75	100.00%	734.13	4.31%

2020-12-31				
分类/客户名称	应收款项余额	占比	坏账准备余额	坏账准备计提比例
其中：政府监管组合				
其中：变更结算条件组合				
其中：触及“三道红线”				
其中：常规账龄组合	17,031.75	100.00%	734.13	4.31%
万科	9,073.86	53.28%	272.76	3.00%
富力地产	3,014.91	17.70%	98.08	3.25%
新力地产	2,077.74	12.20%	107.66	5.18%
中南建设	1,352.01	7.94%	65.59	4.85%
河南臻益远实业有限公司	369.09	2.17%	23.63	6.40%
盐城港利房地产开发有限公司	279.45	1.64%	46.33	16.58%
九龙仓	239.39	1.41%	39.19	16.37%
时代地产	162.07	0.95%	4.88	3.00%
康桥地产	119.38	0.70%	11.77	9.86%
泰禾集团	98.18	0.58%	7.90	8.05%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	63.90	0.38%	5.41	8.47%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	0.26%	13.31	30.00%
龙光地产	34.39	0.20%	10.21	29.69%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	10.11	0.06%	0.30	2.97%
临沂正辰置业有限公司	4.40	0.03%	0.13	2.95%
其他房地产客户	88.49	0.52%	26.98	30.49%
合计	17,031.75	100.00%	734.13	4.31%

(2) 各项分类下应收款项对应的客户单项坏账计提比例、所属账龄分布区间及具体的坏账计提比例、各期收入在当期和期后的回款金额及比例

1) 各类应收款项对应的客户坏账计提方法如下

分类/客户名称	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
①有保障组合				
新力地产	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
中南建设	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
富力地产	/	/	账龄分析法	/
康桥地产	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
②无保障组合				
新力地产	100.00%	100.00%	100.00%	/
中南建设	100.00%	100.00%	80.00%	/
富力地产	100.00%	100.00%	80.00%	/
泰禾集团	100.00%	100.00%	90.00%	/
时代地产	100.00%	100.00%	/	/
金科股份	50.00%	/	/	/
临沂正辰置业有限公司	100.00%	100.00%	100.00%	账龄分析法

分类/客户名称	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	100.00%	100.00%	/	/
康桥地产	50.00%	50.00%	/	/
碧桂园地产集团有限公司	100.00%	/	/	/
③账龄组合				
其中：政府监管组合				
新力地产	账龄分析法	账龄分析法	/	/
其中：变更结算条件组合				
中南建设	/	账龄分析法	/	/
其中：触及“三道红线”				
泰禾集团	/	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法
时代地产	/	/	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法
碧桂园地产集团有限公司	/	/	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法
金科股份	/	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法	
龙光地产	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法（加计10%）	/	/
其中：常规账龄组合				
万科	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法
新力地产	/	/	/	账龄分析法
中南建设	/	/	/	账龄分析法
富力地产	/	/	/	账龄分析法
临沂正辰置业有限公司	/	/	/	账龄分析法
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	/	/	账龄分析法	账龄分析法
康桥地产	/	/	账龄分析法	账龄分析法
河南臻益远实业有限公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法
盐城港利房地产开发有限公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法
九龙仓	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法
武汉市洪荣房地产开发有限公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法
碧桂园地产集团有限公司	/	账龄分析法	/	账龄分析法
龙光地产	/	/	账龄分析法	账龄分析法
上饶市美越房地产开发有限公司	/	/	/	账龄分析法
安徽信万华房地产开发有限公司	/	/	/	账龄分析法
郑州美盛置业有限公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
安徽皖融置业有限责任公司	/	/	账龄分析法	/
华润置地	账龄分析法	账龄分析法	/	/

分类/客户名称	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
湖南揭商房地产开发有限责任公司	账龄分析法	账龄分析法	账龄分析法	/
珠海市兴东房产开发有限公司	账龄分析法	账龄分析法	/	/
上饶泰铭信建材销售中心	账龄分析法	账龄分析法	/	/
湖南兴进置业有限公司	账龄分析法	账龄分析法	/	/
广州方圆辉宏房地产有限公司	账龄分析法	账龄分析法	/	/
成都力顺房地产开发有限公司	/	/	账龄分析法	/

注：以上“有保障”、“无保障”组合是按单项计提方式计提坏账准备。

对于上表中账龄组合和有保障项目采用的账龄分析法具体计提的比例如下，同时对于触及“三道红线”的客户采用加计 10%的方式计提减值损失：

账龄区间	账龄分析法				账龄分析法（加计 10%）			
	2023年 6月30 日	2022年 12月31 日	2021年 12月31 日	2020年 12月31 日	2023年 6月30 日	2022年 12月31 日	2021年 12月31 日	2020年 12月31 日
1年以内	3%	3%	3%	3%	13%	13%	13%	13%
1-2年	10%	10%	10%	10%	20%	20%	20%	20%
2-3年	30%	30%	30%	30%	40%	40%	40%	40%
3-4年	50%	50%	50%	50%	60%	60%	60%	60%
4-5年	80%	80%	80%	80%	90%	90%	90%	90%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

2) 报告期内各类应收款项的账龄分布情况及具体的坏账计提比例如下

采用账龄计提方式的具体计提比例，详见本问询回复之“问题 1”之“(一)”之“3、各项分类...”之“(2) 各项分类下应收款项...”之“1) 各类应收款项对应...”中“对于上表中账龄组合和有保障项目采用的账龄分析法具体计提的比例”的描述。

采用有保障、无保障、账龄组合的账龄分布、坏账计提比例如下：

金额单位：万元

2023-6-30										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
①有保障组合	13.13	90.58	58.18	14.00	84.76		-	260.65	128.79	49.41%
新力地产			10.00					10.00	3.00	30.00%
中南建设	13.13	90.58	48.18					151.89	50.98	33.56%
康桥地产	-	-	-	14.00	84.76	-		98.76	74.81	75.75%
②无保障组合	-	-	-	-	-	-	2,249.15	2,249.15	2,097.91	93.28%
新力地产							1,499.47	1,499.47	1,499.47	100.00%
金科股份							295.95	295.95	147.97	50.00%
富力地产							146.00	146.00	146.00	100.00%
中南建设							127.38	127.38	127.38	100.00%
泰禾集团							80.68	80.68	80.68	100.00%
碧桂园地产集团有限公司							44.38	44.38	44.38	100.00%
时代地产							8.48	8.48	8.48	100.00%
临沂正辰置业有限公司							7.96	7.96	7.96	100.00%
康桥地产							6.52	6.52	3.26	50.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司							3.23	3.23	3.23	100.00%

2023-6-30										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
其他房地产客户							29.10	29.10	29.10	100.00%
③账龄组合	10,062.31	2,396.31	376.31	61.69	39.28	54.57	-	12,990.44	774.03	5.96%
其中：政府监管组合	87.71							87.71	2.63	3.00%
新力地产	87.71							87.71	2.63	3.00%
其中：变更结算条件组合										
中南建设										
其中：触及“三道红线”	-	0.74	4.30	5.46	17.72	0.06	-	28.28	21.15	74.79%
龙光地产		0.74	4.30	5.46	17.72	0.06		28.28	21.15	74.79%
其中：常规账龄组合	9,974.60	2,395.57	372.01	56.23	21.56	54.51	-	12,874.45	750.25	5.83%
万科	9,292.83	2,184.80	3.26	2.51	-	-		11,483.40	499.50	4.35%
华润置地	495.06	1.93	-	-	-	-		496.99	15.04	3.03%
广州方圆辉宏房地产有限公司	13.95	-	-	-	-	-		13.95	0.42	3.01%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	6.31	0.30	14.79	48.48	-	-		69.88	28.90	41.36%
珠海市兴东房产开发有限公司	25.12	66.03	-	-	-	-		91.15	7.36	8.07%
盐城港利房地产开发有限公司	-	-	214.41	-	3.00	39.01		256.42	105.73	41.23%
上饶泰铭信建材销售中心	33.55	0.89						34.43	1.10	3.19%
九龙仓	20.64	55.99	14.55	0.88				92.06	11.02	11.97%
河南臻益远实业有限公司	5.61	27.34	63.20	-	-	-		96.15	21.86	22.74%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	-	-	47.04	-	-	-		47.04	14.11	30.00%
郑州美盛置业有限公司	-	30.23	-	-	-	-		30.23	3.02	10.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	-	9.77	-	-	-	-		9.77	0.98	10.00%
其他房地产客户	81.53	18.29	14.76	4.36	18.56	15.50		152.98	41.21	26.94%
合计	10,075.44	2,486.89	434.49	75.69	124.04	54.57	2,249.15	15,500.24	3,000.74	19.36%

(续)

2022-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
①有保障组合	13.13	119.31	29.45	98.76	-	-	-	260.65	76.05	29.18%
新力地产			10.00					10.00	5.00	50.00%
中南建设	13.13	119.31	19.45					151.89	21.67	14.27%
康桥地产				98.76				98.76	49.38	50.00%
②无保障组合	-	-	-	-	-	-	1,875.18	1,875.18	1,871.92	99.83%
新力地产							1,507.85	1,507.85	1,507.85	100.00%
中南建设							103.18	103.18	103.18	100.00%
富力地产							146.92	146.92	146.92	100.00%
泰禾集团							80.68	80.68	80.68	100.00%
康桥地产							6.52	6.52	3.26	50.00%
时代地产							8.48	8.48	8.48	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司							13.59	13.59	13.59	100.00%
临沂正辰置业有限公司							7.96	7.96	7.96	100.00%
③账龄组合	10,740.63	3,387.66	362.88	85.71	88.68	54.51	-	14,720.07	994.93	6.76%
其中：政府监管组合	235.50	-	-	-	-	-	-	235.50	7.06	3.00%
新力地产	235.50							235.50	7.06	3.00%
其中：变更结算条件组合	116.16	-	-	-	-	-	-	116.16	3.48	3.00%
中南建设	116.16							116.16	3.48	3.00%
其中：触及“三道红线”	540.56	9.38	0.09	0.42	17.65	-	-	568.10	88.33	15.55%
金科股份	503.01							503.01	65.39	13.00%
泰禾集团	36.81							36.81	4.79	13.00%
龙光地产	0.74	9.38	0.09	0.42	17.65			28.28	18.15	64.18%
其中：常规账龄组合	9,848.41	3,378.28	362.79	85.29	71.03	54.51	-	13,800.31	896.06	6.49%
万科	8,946.22	3,085.24	3.61	-	-	-		12,035.07	577.99	4.80%
华润置地	598.07	-	0.01	-	-	-		598.08	17.94	3.00%
盐城港利房地产开发有限公司	-	-	214.41	-	3.00	39.01		256.42	105.73	41.23%

2022-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
郑州美盛置业有限公司	99.31	25.57	-	-	-	-		124.88	5.54	4.44%
河南臻益远实业有限公司	-	62.38	62.45	-	-	-		124.83	24.97	20.00%
九龙仓	27.80	50.81	32.10	0.36	-	-		111.07	15.73	14.16%
珠海市兴东房产开发有限公司	46.65	42.58	0.21	-	-	-		89.44	5.72	6.40%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	2.79	0.29	14.65	70.11	-	-		87.84	39.56	45.04%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	-	20.04	27.00	-	-	-		47.04	10.10	21.47%
碧桂园地产集团有限公司	-	-	-	-	44.38	-		44.38	35.50	80.00%
上饶泰铭信建材销售中心	36.30	-	-	-	-	-		36.30	1.09	3.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	-	34.66	-	-	-	-		34.66	3.47	10.00%
湖南兴进置业有限公司	3.89	-	-	-	-	-		3.89	0.12	3.00%
广州方圆辉宏房地产有限公司	3.81	-	-	-	-	-		3.81	0.11	3.00%
其他地产商客户	83.57	56.71	8.35	14.82	23.65	15.50		202.60	52.49	25.91%
合计	10,753.76	3,506.97	392.33	184.47	88.68	54.51	1,875.18	16,855.88	2,942.90	17.46%

(续)

2021-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
①有保障组合	1,268.09	1,131.67	51.76	7.43		1.63		2,460.58	172.12	7.00%
富力地产	683.86	452.42	-	-	-	-		1,136.28	65.76	5.79%
新力地产	81.85	477.84	40.75	6.31				606.75	65.64	10.82%
中南建设	502.38	201.41	11.01	1.12	-	1.63		717.55	40.72	5.67%
②无保障组合							2,751.90	2,751.90	2,488.19	90.42%
富力地产							989.78	989.78	791.82	80.00%
新力地产							1,386.89	1,386.89	1,386.89	100.00%
中南建设							288.27	288.27	230.60	80.00%
泰禾集团							80.68	80.68	72.61	90.00%
临沂正辰置业有限公司							6.28	6.28	6.28	100.00%
③账龄组合	14,495.04	492.19	225.74	111.73	69.65	31.02	-	15,425.37	715.57	4.64%
其中：政府监管组合										
其中：变更结算条件组合										
其中：触及“三道红线”	108.67	58.75	-	44.38	-	-	-	211.80	52.51	24.79%
泰禾集团	78.40							78.40	10.19	13.00%
时代地产	9.82	58.75	-	-	-	-		68.57	13.03	19.00%
碧桂园地产集团有限公司	-	-	-	44.38	-	-		44.38	26.63	60.00%
金科股份	20.45	-	-	-	-	-		20.45	2.66	13.00%
其中：常规账龄组合	14,386.37	433.44	225.74	67.35	69.65	31.02	-	15,213.57	663.06	4.36%
万科	13,811.92	9.35	2.07	-	-	-		13,823.34	415.91	3.01%
盐城港利房地产开发有限公司	-	197.44	-	3.00	39.01	-		239.45	52.45	21.90%
河南臻益远实业有限公司	62.38	143.12	-	-	-	-		205.50	16.18	7.87%
九龙仓	77.12	29.01	34.40	21.80	8.14	-		170.47	32.94	19.32%
郑州美盛置业有限公司	115.67	-	-	-	-	-		115.67	3.47	3.00%

2021-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
康桥地产	0.11	2.43	103.32	-	-	-		105.86	31.24	29.51%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	0.29	14.06	70.11	-	-	-		84.46	22.45	26.58%
安徽皖融置业有限责任公司	68.82	-	-	-	-	-		68.82	2.06	3.00%
华润置地	59.14	-	-	-	-	-		59.14	1.77	3.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	44.66	-	-	-	-	-		44.66	1.34	3.00%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	20.04	20.76	-	-	-	-		40.80	2.68	6.57%
成都力顺房地产开发有限公司	41.36	-	-	-	-	-		41.36	1.24	3.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	-	10.11	-	-	-	-		10.11	1.01	10.00%
其他地产商客户	84.86	7.16	15.84	42.55	22.50	31.02		203.93	78.32	38.41%
合计	15,763.13	1,623.86	277.50	119.16	69.65	32.65	2,751.90	20,637.84	3,375.88	16.36%

(续)

2020-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
①有保障组合										
②无保障组合										
③账龄组合	15,540.57	1,051.22	300.98	129.45	8.74	0.79	-	17,031.75	734.13	4.31%
其中：政府监管组合										
其中：变更结算条件组合										
其中：触及“三道红线”										
其中：常规账龄组合	15,540.57	1,051.22	300.98	129.45	8.74	0.79	-	17,031.75	734.13	4.31%
万科	9,066.15	7.71	-	-	-	-	-	9,073.86	272.76	3.01%
富力地产	2,986.47	0.23	28.21	-	-	-	-	3,014.91	98.08	3.25%
新力地产	1,698.63	295.40	75.40	7.03	1.28	-	-	2,077.74	107.66	5.18%
中南建设	1,044.04	293.16	14.08	-	-	0.73	-	1,352.01	65.59	4.85%
河南臻益远实业有限公司	189.67	179.42	-	-	-	-	-	369.09	23.63	6.40%
盐城港利房地产开发有限公司	197.44	-	3.00	79.01	-	-	-	279.45	46.33	16.58%
九龙仓	111.99	32.87	73.62	20.91	-	-	-	239.39	39.19	16.37%
时代地产	161.77	0.30	-	-	-	-	-	162.07	4.88	3.01%
康桥地产	2.43	116.95	-	-	-	-	-	119.38	11.77	9.86%
泰禾集团	37.45	57.24	3.49	-	-	-	-	98.18	7.90	8.05%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	14.07	49.83	-	-	-	-	-	63.90	5.41	8.47%
碧桂园地产集团有限公司	-	-	44.38	-	-	-	-	44.38	13.31	29.99%
龙光地产	0.09	0.40	33.90	-	-	-	-	34.39	10.21	29.69%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	10.11	-	-	-	-	-	-	10.11	0.30	2.97%
临沂正辰置业有限公司	4.40	-	-	-	-	-	-	4.40	0.13	2.95%
其他地产商客户	15.86	17.71	24.90	22.50	7.46	0.06	-	88.49	26.98	30.49%

2020-12-31										
分类/客户名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上	无保障	应收款项合计	坏账准备	计提比例
合计	15,540.57	1,051.22	300.98	129.45	8.74	0.79	-	17,031.75	734.13	4.31%

3) 各项分类下应收款项对应的客户各期收入在当期和期后的回款金额及比例

单位：万元

2023年1-6月当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
①有保障组合							
新力地产							
中南建设							
康桥地产							
②无保障组合	221.93	4.71%	251.65	-		251.64	
新力地产	32.92	0.70%	38.07	-		38.07	100.00%
金科股份	189.00	4.01%	213.57	-		213.57	100.00%
富力地产	-		-	-		-	
中南建设	-		-	-		-	
泰禾集团	-		-	-		-	
碧桂园地产集团有限公司	-		-	-		-	
时代地产	-		-	-		-	
临沂正辰置业有限公司	-		-	-		-	
康桥地产	-		-	-		-	
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	-		-	-		-	
其他房地产客户	-		-	-		-	
③账龄组合	4,492.54	95.29%	5,076.56	452.52		490.26	
其中：政府监管组合	105.15	2.23%	118.81	96.78		0.78	
新力地产	105.15	2.23%	118.81	96.78	81.46%	0.78	0.66%
其中：变更结算条件组合							
中南建设							
其中：触及“三道红线”							
龙光地产	-		-	-		-	
其中：常规账龄组合	4,387.39	93.06%	4,957.75	355.74		489.48	
万科	3,372.92	71.54%	3,811.40	-		-	-
华润置地	651.53	13.82%	736.22	212.80	28.90%	405.52	55.08%
广州方圆辉宏房地产有限公司	70.01	1.49%	79.11	60.21	76.11%	-	
武汉市洪荣房地产开发有限公司	3.12	0.07%	3.52	-		-	
珠海市兴东房产开发有限公司	1.77	0.04%	2.01	-		-	
盐城港利房地产开发有限公司	0.19	0.00%	0.21	-		-	
上饶泰铭信建材销售中心	-		-	-		-	
九龙仓	-		-	-		-	
河南臻益远实业有限公司	-		-	-		-	

2023年1-6月当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
湖南揭商房地产开发有限责任公司	-		-	-		-	
郑州美盛置业有限公司	-		-	-		-	
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	-		-	-		-	
其他房地产客户	283.27	6.01%	320.10	82.72	25.84%	83.96	26.23%
合计	4,709.89	100.00%	5,322.17	452.52		741.90	

注：2020年、2021年的期后回款统计至下一个资产负债表日；2022年、2023年1-6月的期后回款统计至2023年10月31日。

(续)

2022年当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
①有保障组合							
新力地产							
中南建设							
康桥地产							
②无保障组合	371.05	3.18%	419.28	317.48		8.70	
新力地产	157.43	1.35%	177.89	177.89	100.00%		
中南建设							
富力地产	212.07	1.82%	239.64	137.84	57.52%	8.70	3.63%
泰禾集团							
康桥地产							
时代地产	1.55	0.01%	1.75	1.75	100.00%		0.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司							
临沂正辰置业有限公司							
③账龄组合	11,298.39	96.82%	12,767.17	1,763.18		8,508.63	
其中：政府监管组合	799.29	6.85%	903.20	667.70		127.69	
新力地产	799.29	6.85%	903.20	667.70	76.88%	127.69	12.54%
其中：变更结算条件组合	178.00	1.53%	201.14	84.98		94.86	
中南建设	178.00	1.53%	201.14	84.98	42.25%	94.86	47.16%
其中：触及“三道红线”	587.41	5.04%	663.76	123.17		539.82	
金科股份	554.14	4.75%	626.18	123.17	19.67%	503.01	80.33%

2022年当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
泰禾集团	32.58	0.28%	36.81	-	0.00%	36.81	100.00%
龙光地产	0.69	0.01%	0.77				
其中：常规账龄组合	9,733.69	83.41%	10,999.07	887.33		7,746.26	
万科	8,323.49	71.33%	9,405.54	77.03	0.82%	7,729.83	82.18%
华润置地	890.53	7.63%	1,006.30	390.95	38.85%	615.35	61.15%
盐城港利房地产开发有限公司							
郑州美盛置业有限公司	53.95	0.46%	60.97	60.97	100.00%		0.00%
河南臻益远实业有限公司							
九龙仓	21.99	0.19%	24.85	-	0.00%	18.96	76.28%
珠海市兴东房产开发有限公司	195.16	1.67%	220.53	131.09	59.45%	2.18	0.99%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	2.47	0.02%	2.79	-			
湖南揭商房地产开发有限责任公司	-	0.00%	-	-			
碧桂园地产集团有限公司	-	0.00%	-	-			
上饶泰铭信建材销售中心	33.12	0.28%	37.42	1.12	2.99%		
公主岭华宇正通房地产开发有限公司							
湖南兴进置业有限公司	89.44	0.77%	101.07	97.18	96.16%		
广州方圆辉宏房地产有限公司	43.9	0.38%	49.61	44.31	89.32%		
其他地产商客户	79.64	0.68%	89.99	84.68	94.10%	5.31	5.90%
合计	11,669.44	100.00%	13,186.45	2,080.66		8,517.33	

(续)

2021年当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
①有保障组合	1,785.91	10.49%	2,018.07	534.22		1,473.85	
富力地产	581.78	3.42%	657.41	-		657.41	100.00%
新力地产	536.95	3.15%	606.75			596.75	98.35%
中南建设	667.18	3.92%	753.91	534.22	70.86%	219.69	29.14%
②无保障组合	273.57	1.61%	309.14	95.43			
富力地产							

2021年当期收入、回款情况							
客户名称	当期收入			当期收款		期后收款	
	不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
新力地产	273.57	1.61%	309.14	95.43	30.87%		
中南建设							
泰禾集团							
临沂正辰置业有限公司							
③账龄组合	14,970.26	87.91%	16,916.40	2,458.15		11,653.85	
其中：政府监管组合							
其中：变更结算条件组合							
其中：触及“三道红线”	177.76	1.04%	200.87	94.20		104.02	
泰禾集团	118.29	0.69%	133.67	60.36	45.15%	73.31	54.85%
时代地产	39.02	0.23%	44.09	33.84	76.74%	10.26	23.26%
碧桂园地产集团有限公司							
金科股份	20.45	0.12%	23.11	-	0.00%	20.45	88.49%
其中：常规账龄组合	14,792.50	86.88%	16,715.53	2,363.95		11,549.83	
万科	14,046.19	82.48%	15,872.19	2,082.33	13.12%	11,143.55	70.21%
盐城港利房地产开发有限公司							
河南臻益远实业有限公司	57.46	0.34%	64.93	-	0.00%	64.93	100.00%
九龙仓	86.93	0.51%	98.23	49.80	50.70%	48.43	49.30%
郑州美盛置业有限公司	102.36	0.60%	115.67	-	0.00%	115.67	100.00%
康桥地产							
武汉市洪荣房地产开发有限公司	0.27	0.00%	0.31	-	0.00%	-	0.00%
安徽皖融置业有限责任公司	77.90	0.46%	88.03	19.21	21.82%	68.82	78.18%
华润置地	53.96	0.32%	60.97	-	0.00%	59.14	97.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	87.82	0.52%	99.24	49.62	50.00%	10.00	10.08%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	217.13	1.28%	245.36	144.00	58.69%	-	0.00%
成都力顺房地产开发有限公司	38.53	0.23%	43.54	-	0.00%	31.22	71.71%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司							
其他地产商客户	23.95	0.14%	27.06	18.99	70.18%	8.07	29.82%
合计	17,029.74	100.00%	19,243.59	3,087.79		13,127.69	

(续)

2020年度当期收入、回款情况								
客户名称	应收款项分类	当期收入			当期收款		期后收款	
		不含税金额	占比	含税金额	金额	占比	金额	占比
万科	账龄组合	12,104.34	71.65%	13,677.90	4,604.04	33.66%	9,073.86	66.34%
富力地产	账龄组合	1,359.93	8.05%	1,536.72	27.47	1.79%	1,509.25	98.21%
新力地产	账龄组合	1,652.16	9.78%	1,866.94	545.84	29.24%	879.75	47.12%
中南建设	账龄组合	891.85	5.28%	1,007.79	282.91	28.07%	724.88	71.93%
河南臻益远实业有限公司	账龄组合	172.65	1.02%	195.09	-		195.09	100.00%
盐城港利房地产开发有限公司	账龄组合	189.75	1.12%	214.42	-		40.00	18.66%
九龙仓	账龄组合	126.01	0.75%	142.39	24.15	16.96%	118.24	83.04%
时代地产	账龄组合	145.54	0.86%	164.46	-		121.00	73.57%
康桥地产	账龄组合	3.80	0.02%	4.29	-		4.30	100.14%
泰禾集团	账龄组合		0.00%					
武汉市洪荣房地产开发有限公司	账龄组合	13.09	0.08%	14.79	-		0.30	2.03%
碧桂园地产集团有限公司	账龄组合	-			-		-	
龙光地产	账龄组合		0.00%	-				
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	账龄组合	55.07	0.33%	62.23	49.00	78.74%	-	
上饶市美越房地产开发有限公司	账龄组合	48.87	0.29%	55.22	55.22	100.00%		
安徽信万华房地产开发有限公司	账龄组合	34.64	0.21%	39.14	39.14	100.00%		
临沂正辰置业有限公司	账龄组合	29.68	0.18%	33.54	27.46	81.88%	-	
其他地产商客户	账龄组合	66.15	0.39%	74.75	51.88	69.41%	3.16	4.23%
合计		16,893.53	100.00%	19,089.68	5,707.11	29.90%	12,669.83	66.37%

如上表所示，发行人当期收入的当期及期后回款情况良好，当期回款较低主要是因为房地产客户将公司产品的采购纳入工程模块管理，供方提出付款结算请求通常需要按需方的楼盘交付计划或根据其结算安排，按批次通知供应商提交结算申请。

房地产客户一般结算流程如下：

节点	付款流程重要节点	公司的处理	客户的处理
一	货物送达需方指定地点，按合同约定完成验收并签署验收文件	根据收入确认政策，公司于客户验收当月确认收入，记录应收账款并开始计算账期	——
二	按需方要求对账、准备货款结算的相关材料，按需方要求履行中间审批程序，全部资料准备妥当后寄给需方（或在约定平台上传资料）	——	需方审核通过后，记录应付账款，开始计算付款账期

房地产客户节点二之流程通常需要 75 天至 135 天的时间，同时由于工程商客户的终端客户为房地产商客户，也遵循相同的结算规则。

（二）对比分析发行人与同行业可比公司坏账计提政策、比例的差异；同行业可比公司应收款项三年以上账龄的坏账计提比例多为 100%，发行人计提比例为 50%、80%、100%，请结合上述情况论证坏账计提的充分性。

1、发行人与同行业可比公司坏账计提政策、比例的差异

同行业可比公司账龄分析组合的应收款项，三年以上账龄坏账计提比例多为 100%，发行人账龄分析组合中 3-4 年、4-5 年及 5 年以上分别按照 50%、80%及 100% 计提。发行人 3-4 年及 4-5 年的计提比例较安居宝、狄耐克及视声智能低，与麦驰物联相当。

从应收账款的账龄分布情况来看，发行人的应收账款主要分布在 1 年以内，发行人一年以内的坏账计提比例为 3%，较安居宝、狄耐克及视声智能的高；从应收账款综合计提比例来看，截至 2022 年末、2023 年 6 月末，发行人的坏账计提占比分别为 17.82%和 19.46%，较同行业平均水平的 16.97%和 17.63%高。

与同行业可比公司坏账计提政策、比例的具体对比情况如下：

（1）发行人与同行业可比公司的坏账计提政策对比分析

公司名称	信用减值计提政策
安居宝	<p>如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。</p> <p>对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：</p> <p>组合 1：应收合并范围内公司款项</p> <p>组合 2：账龄</p>
狄耐克	<p>对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款、应收款项融资、合同资产及长期应收款等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：</p> <p>应收账款组合 1：应收合并范围内关联方款项</p> <p>应收账款组合 2：应收其他客户款项</p> <p>对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</p>
麦驰物联	<p>如有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备；</p> <p>除单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：</p> <p>组合一：账龄</p> <p>组合二：具备其他类似信用风险特征的应收账款。对于触及国家房地产调控“三道红线”政策的客户的应收账款余额，本公司将其单独作为一个组合计提坏账准备，本公司结合当前行业监管状况及对未来经济状况的预测，对该组合内应收账款预期信用损失率估计在原账龄组合的基础上对应调升 10%</p>
视声智能	<p>如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则本公司在单项基础上对该金融资产计提减值准备。</p> <p>对于由《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）规范的交易形成的应收款项和合同资产，无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。</p>
太川股份	<p>本公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失。</p> <p>当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：</p> <p>合并报表范围内关联方组合：合并报表范围内关联方之间形成的应收款项，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预期计量坏账准备。</p> <p>账龄分析法组合：本公司根据以往的历史经验对应收款项计提比例作出最佳估计，参考应收款项的账龄进行信用风险组合分类，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。</p>

针对仅触及“三道红线”且信用评级情况良好的客户，发行人将其列入账龄组合依据账龄分析法计提坏账准备，但出于谨慎性考虑，计算坏账准备时在原各账龄段基础上增加计提比率（加计 10%），该坏账计提政策与可比公司“麦驰物联”“组合二”的坏账计提方式一致。

发行人通过单项工具层面、账龄组合计提坏账准备的政策，与同行业可比公司不存在重大差异。

(2) 发行人与同行业可比公司的坏账准备综合计提比例对比分析如下：

单位：%

坏账计提比例	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
安居宝	29.59	27.45	19.76	12.37
狄耐克	17.01	16.02	8.13	5.61
视声智能	9.87	9.85	9.66	17.97
麦驰物联	14.03	14.55	11.72	10.39
平均值	17.63	16.97	12.32	11.59
发行人	19.62	17.82	11.80	6.73

注：数据来源：同行业可比公司定期报告

因此，通过对比，发行人与同行业可比公司的信用减值计提政策、比例不存在重大差异。

2、同行业可比公司应收款项三年以上账龄的坏账计提比例多为 100%，发行人计提比例为 50%、80%、100%，请结合上述情况论证坏账计提的充分性

(1) 与同行业应收账款账龄分布对比情况

截至 2023 年 6 月 30 日，发行人及同行可比公司应收账款账龄分布占比如下：

单位：%

坏账计提比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
安居宝	39.41%	26.22%	13.59%	20.78%
狄耐克	55.19%	25.99%	13.65%	5.17%
视声智能	86.90%	3.58%	1.19%	8.33%
麦驰物联	54.96%	22.36%	14.23%	8.45%
平均值	59.12%	19.54%	10.67%	10.68%
发行人	67.06%	17.86%	7.50%	7.58%

从账龄结构来看，发行人应收账款的账龄主要集中于 1 年以内，3 年以上的账龄仅为 7.58%，较同行业可比公司的 10.68%小。

(2) 与同行业坏账准备综合计提对比情况

查询同行业可比公司账龄分析组合各账龄段的计提比例，与发行人进行对比，具体如下：

账龄	安居宝	狄耐克	视声智能			
			2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1 年以内	1%	1%	0.71%	1.13%	1.58%	3.65%
1-2 年	10%	10%	7.59%	7.99%	9.08%	29.21%
2-3 年	30%	30%	31.22%	20.15%	21.32%	50.44%
3-4 年	100%	100%	100%	100%	100%	100%
4-5 年	100%	100%	100%	100%	100%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

(续)

账龄	麦驰物联		太川股份	
	组合一	组合二	账龄组合	其中：触及“三道红线”政策
1 年以内	3%	13%	3%	13%
1-2 年	10%	20%	10%	20%
2-3 年	30%	40%	30%	40%
3-4 年	50%	60%	50%	60%
4-5 年	80%	90%	80%	90%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

如上表所示，对于账龄分析组合各账龄段的计提比例，发行人 3 年以上的坏账计提比例较安居宝、狄耐克和视声智能低，但 1 年以内的坏账计提比例是较高的，且发行人账龄为 1 年以内的应收账款占比为 67.06%，占比较高。综合发行人与同行业可比公司的坏账准备综合计提比例情况详见本问询回复之“问题 1”之“(二)”之“1、发行人与同行业可比公司坏账计提政策、比例的差异”。

如上表所示，报告期各期末发行人应收账款的综合计提比例分别是 6.73%、11.80%、17.82%、19.46%，同行业可比公司的应收账款坏账准备综合计提比例的平

均值分别为 11.59%、12.32%、16.97%、17.63%。发行人 2022 年末、2023 年 6 月 30 日的应收账款坏账计提比例较可比公司平均情况高，2021 年末较可比公司平均计提比例基本持平。因此截至 2023 年 6 月 30 日坏账的综合计提情况较可比公司平均情况高，坏账准备计提是充分的。

综上所述，发行人应收账款的坏账准备实际计提比例与同行可比公司相比具有合理性，坏账计提政策符合行业惯例，坏账准备计提充分。

（三）首轮问询回复中，发行人对房地产客户分类计提不同比例的坏账，具体分类分别为：①债务违约风险高的房地产客户；②信用风险评估较高的房地产客户；③触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的；④其他房地产客户。请进一步量化分析“违约风险高、信用情况良好、风险可控”等主观描述对应的实际判断依据，说明上述分类的具体判断标准，并逐个客户列明所属类别及依据。

1、分类的具体判断标准

发行人综合考虑房地产客户信用情况、债务违约情况和是否触及“三道红线”融资政策情况等，综合评估房地产客户应收款项预期信用损失情况，以确定应收款项的信用减值政策。针对不同分类的判断标准如下：

具体分类	判断依据	坏账计提方式
①债务违约风险高的房地产客户	是否存在债务暴雷、债务违约等新闻舆情事项	有保障债权按账龄分析法计提坏账准备，无保障债权根据风险评估结果和预期信用减值损失单项计提坏账准备
②信用风险评估较高的房地产客户	被列为失信人员或列入限制高消费名单执行人等信用风险评估较高的房地产客户、法人、大股东、董监高人员	有保障债权按账龄分析法计提坏账准备，无保障债权根据风险评估结果和预期信用减值损失单项计提坏账准备
③触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	高负债和高杠杆运营的房地产企业，查询客户信用评级情况	经评估信用情况良好或信用风险可控的，将其列入账龄分析组合，在原账龄段基础上增加计提比例（加计 10%）计提坏账准备
④其他房地产客户	除上述①、②、③单独评估事项外	按照账龄分析法计提坏账准备

2、逐个客户列明所属类别及依据

2020年，公司房地产客户的整体信用情况良好，未出现企业会计准则中举例的已发生信用减值的可观察信息，因此公司将其应收款项列入账龄组合，按照账龄分析法计提坏账准备；

2021年至2023年1-6月各个房地产客户所属类别及依据如下：

客户名称	报告期	坏账计提方式	所属类别	判断依据
万科	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
华润置地	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
金科股份	2021年	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
	2022年	账龄分析法（加计10%）	触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	2023年2月7日，金科股份发布《关于公司债务情况的公告》（2023-013），截至2023年1月末有息负债规模684.15亿元，其中一年内到期余额375.51亿元。 一年内到期有息负债余额中债券类融资61.47亿元，金科股份先后分多批次累计完成公开债务展期金额122.46亿元；正在推进存量公开市场债务的整体展期工作，公司债“21金科01”、“21金科03”、“21金科04”、“22金科01”，尾款ABS“金科优01”已获展期通过。 金科股份及下属部分子公司流动性出现阶段性紧张，截至2023年1月末，已到期未支付的债务本金合计金额119.10亿元，累计完成285.77亿元有息负债的展期工作。截至2023年1月末，累计获批国家及地方政府专项借款资金、金融机构配套资金额度超20亿元，其中超12亿元可用资金已经拨付至项目公司，一定程度上缓解了项目层面的短期资金流动性压力。
	2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	截至2023年9月末，公司各区域公司已累计获批国家及地方政府专项借款资金额度超37亿元，其中超33亿元可用资金

客户名称	报告期	坏账计提方式	所属类别	判断依据
				已拨付至项目公司，一定程度上缓解了项目层面的短期资金流动性压力，有力保障了项目公司完成保交楼工作推进。
新力地产-存量	2021年至2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	2021年9月，标普、穆迪、惠誉均下调新力地产评级；中建信托发布公告称新力信托暴雷；新力地产两笔境内债利息共计人民币3,874万元到期，但未能按时支付；新力地产公告公司大股东、创始人、董事长张园林所持有的1.49亿股股份，在紧临短暂停牌前被相关债权人出售，以清偿应付款项。
新力地产-2022年政府监管业务	2022年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	楼盘由政府监管，并将项目资金采用专款专用，按照双方的结算条件由政府监管账户支付结算款项，保证货款的支付
广州方圆辉宏房地产有限公司	2022年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
武汉市洪荣房地产开发有限公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
珠海市兴东房产开发有限公司	2022年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
盐城港利房地产开发有限公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
泰禾集团	2021年至2023年1-6月	单项计提	信用风险评估较高的房地产客户；	A.存在较长时间的拖欠货款，尽管公司积极采用各种方法催收促进货款回笼，但仍存在一定的信用风险； B.根据联合资信评估股份有限公司2022年6月出具的《信用评级公告》（联合[2022]3840号），维持泰禾公司主体长期信用等级为C，维持“17泰禾MTN001”和“17泰禾MNT002”的信用等级为C。 2021年至2023年6月30日，发行人对其应收款项余额为80.68万元。
其中：两个项目公司正常回款	2021年至2022年	账龄分析法（加计10%）	触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	旗下两个项目公司应收款项回款情况良好，信用风险整体可控。
上饶泰铭信建材销售中心	2022年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项

客户名称	报告期	坏账计提方式	所属类别	判断依据
湖南兴进置业有限公司	2022年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
中南建设-存量	2021年至2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	<p>A.截至2021年12月31日，有媒体统计中南建设违约商业承兑汇票，共计454笔，金额约4.78亿元；</p> <p>B.2022年1月，媒体报道中南建设旗下多家公司股权被司法冻结，大量商票逾期；商票逾期问题导致中南被质疑将大量债务转化为少数股东权益，用以增加资产规模降低负债总额，从而美化财务报表；</p> <p>C.截至2022年2月，上海票交所统计的逾期名单中南建设相关公司数量已由2021年11月的6家上升到2022年2月的107家；</p> <p>D.2022年6月，中南建设对2022年6月到期的美元债发起交换要约，共计1.57亿美元票据本金金额获得交换，新票据将于2023年6月5日到期；受此影响，联合国际将其国际长期发行人评级从B下调至CCC+；</p> <p>E.2022年11月，中南公告公司全资子公司Haimen Zhongnan Investment Development (International) Co.,Ltd.于2021年4月发行的2.5亿美元票据现有余额为2.4亿美元、票面利率为11.5%、2024年4月到期，但由于市场调整、行业非良性循环等原因，该公司决定暂不支付该笔票据的有关利息，子公司暂不支付利息将触发中南建设在深交所及交易商协会发行存续的公司债券和中期票据的投资者保护条款；若公司未能在宽限期内取得对上述条款的豁免，则可能导致相关产品立即到期应付；受此影响，穆迪将中南建设的企业家族评级从“Caa2”下调至“Ca”；2022年12月，上述条款的豁免获得通过；</p> <p>F.2023年6月，中南建设公告截至2023年3月末，公司有息负债470.5亿元，占总资产的比重15.79%。其中到期暂未偿付的金额49.5亿元，包括银行借款5.6亿元，非银行金融机构借款41.9亿元，境外子公司发行的优先票据本金0.3亿美元（折合人民币2亿元）。</p>

客户名称	报告期	坏账计提方式	所属类别	判断依据
中南建设-2022年变更结算条件	2022年	账龄分析法	其他房地产客户	与中南建设重新约定销售业务的结算方式，此部分应收账款信用风险明显降低
富力地产	2021年至2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	2022年8月，富力地产年报披露截至2021年12月31日无法按预定还款日期偿还若干银行及其他借款70.07亿元；在2021年12月31日之后，无法偿还自1月起及直至综合财务报表获批准当日止到期的若干银行及其他借款100.29亿元；富力地产确认存货减值拨备150亿元，创出目前房企中计提减值的最高数据；同时，核数师香港立信德豪会计师事务所就富力地产这份年报出具了保留意见，一是双方针对递延所得税资产有所分歧，二是提请注意“与持续经营有关的重大不确定性”；富力地产所有存续公司债券从24日开始停牌。
康桥地产	2021年	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
	2022年至2023年1-6月	单项计提	信用风险评估较高的房地产客户	列为失信人员
九龙仓	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
河南臻益远实业有限公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
湖南揭商房地产开发有限责任公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
碧桂园地产集团有限公司	2021年	账龄分析法（加计10%）	触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	根据中诚信国际信用评级有限责任公司出具的2021年《信用等级通知书》（信平委函字[2021]3665M，公司主体信用等级为AAA，评级展望为稳定。
	2022年	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
	2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	2023年8月8日上午，碧桂园（02007.HK）两只美元债持有人尚未收到8月7日到期应付票息（COGARD 4.2 02/06/26；COGARD 4.8 08/06/30）。同日，碧桂园及其附属公司腾越建

客户名称	报告期	坏账计提方式	所属类别	判断依据
				筑境内债集体大跌，多只债券临停，价格创年内新低；公司回应称，出现阶段性的流动性压力。 10月18日，市场有消息称，碧桂园逾1500万美元票息支付宽限期将到期，有投资人表示仍未收到“碧桂园6.15% N20250917”的票息。
郑州美盛置业有限公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
龙光地产	2022年至2023年1-6月	账龄分析法（加计10%）	触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	根据2022年6月联合资信评估股份有限公司出具《信用评级公告》（联合[2022]5404号），确定维持龙光主体及其相关债券“20龙控03”和“20龙控04”的信用等级为AAA，评级展望为稳定。
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	2021年至2023年1-6月	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
时代地产	2021年	账龄分析法（加计10%）	触及三道红线经评估信用情况良好或风险可控的客户	根据联合资信评估股份有限公司2021年6月出具的《信用评级公告》（联合[2021]3913号），确定维持时代公司主体长期信用等级为AAA，维持“18时代14”“19时代04”“20时代01”“20时代02”“20时代04”“20时代05”“20时代07”和“20时代09”的信用等级为AAA，评级展望为稳定。
	2022年至2023年1-6月	单项计提	债务违约风险高的房地产客户	2022年12月30日，时代中国控股公告：自2021年下半年以来，中国物业市场的合同销售及流动资金状况转差，集团未能不受此趋势所影响，时代中国目前流动资金依然紧张，为确保债权人获得公平公正的待遇，并提供可持续的资本架构，计划暂停支付离岸债务的款项。
临沂正辰置业有限公司	2021年至2023年1-6月	单项计提	信用风险评估较高的房地产客户	限制高消费
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	2021年	账龄分析法	其他房地产客户	截至资产负债表日未发现上述①、②、③事项
	2022年至2023年1-6月	单项计提	信用风险评估较高的房地产客户	限制高消费

对于上表中违约风险高、信用情况良好、风险可控的房地产客户坏账计提情况如下：

客户名称	2023年1-6月计提比例	2022年计提比例	2021年计提比例
金科股份	50.00%	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法（加计10%）
新力地产-存量	100.00%	100.00%	100.00%
泰禾集团	100.00%	100.00%	90.00%
其中：其中：两个项目公司正常回款	/	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法（加计10%）
中南建设-存量	100.00%	100.00%	80.00%
富力地产	100.00%	100.00%	80.00%
康桥地产	50.00%	50.00%	/
碧桂园地产集团有限公司	100.00%	账龄分析法	账龄分析法（加计10%）
龙光地产	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法（加计10%）	账龄分析法
时代地产	100.00%	100.00%	账龄分析法（加计10%）
临沂正辰置业有限公司	100.00%	100.00%	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	100.00%	100.00%	-

注：2023年1-6月的其他房地产客户中存在江西新越弘岚房地产开发有限公司、江西澈越房地产开发有限公司两家限制高消费的客户，已全额计提减值，金额较小，合并列示在其他房地产客户中。

对于上表中截至2023年6月30日尚未100%计提的房地产客户有金科股份、康桥地产、龙光地产，三个房地产客户的期末余额及坏账情况如下：

单位：万元

2023-6-30				
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例	应收款项净额
①有保障组合				
②无保障组合				
金科股份	295.95	147.97	50.00%	147.98
康桥地产	6.52	3.26	50.00%	3.26
③账龄组合				
其中：政府监管组合				
其中：变更结算条件组合				
其中：触及“三道红线”				
龙光地产	28.28	21.15	74.79%	7.13
其中：常规账龄组合				

A.金科股份2023年9月28日公告，“截至目前，公司及下属子公司新增到期未支付的债务本金合计金额16.91亿元。

截至公告披露日，公司已在政府、监管部门及债权人的通力支持和配合下，累计完成 356.35 亿元有息负债的期限调整工作。

截至 2023 年 9 月末，公司各区域公司已累计获批国家及地方政府专项借款资金额度超 37 亿元，其中超 33 亿元可用资金已拨付至项目公司，一定程度上缓解了项目层面的短期资金流动性压力，有力保障了项目公司完成保交楼工作推进。”

经查询上市公司对于金科股份的坏账计提比例如下：

上市公司名称	应收账款计提方式	应收账款计提比例
安居宝	单项计提	40.06%
麦驰物联	单项计提	25.00%
我乐家居	单项计提	40.00%
喜临门	单项计提	50.00%
中天精装	单项计提	50.00%
上市公司平均值		40.01%
发行人	单项计提	50.00%

注：以上信息均来自于上市公司公开的 2023 年半年报数据。

截至 2023 年 10 月末，金科股份的回款情况如下：

金额：万元

客户名称	2023-6-30 应收款项余额	期后回款	回款比例
金科股份	295.95	295.95	100%

如上表，发行人对于金科股份的应收款项按照 50%的比例单项计提，较上市公司及可比公司高，结合金科为期后回款情况，因此发行人对其坏账计提具有合理性。

B. 根据公开信息查询，康桥地产 2020 年和 2021 年信用风险评估良好，2022 年被列为失信人员。因此对康桥地产的应收款项，2020 年和 2021 年将其列入账龄组合计提坏账准备，2022 年将其列入单项工具层面分析可收回性。公司与康桥地产签订了工抵协议约定以房抵债，根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》应用指南中有担保负债的解释，其信用风险明显不同于无保障债权，发行人基于谨慎原则对列入单项计提之有保障债权采用账龄分析法计提坏账准备；无保障债权公司估计预期信用损失，多方面评估康桥地产的信用情况，在遵循谨慎性原则的基础上考虑信用风险及债权人积极妥善处置债权情况，合理判断应收款项的可收回性，按照应收款项 50% 计提坏账准备。按 50% 计提的应收款项余额为 6.52 万元，金额较小，不会对发行人业

绩产生重大影响。

C.对于龙光地产，根据2022年6月联合资信评估股份有限公司出具《信用评级公告》（联合[2022]5404号），确定维持龙光主体及其相关债券“20龙控03”和“20龙控04”的信用等级为AAA，评级展望为稳定，触及“三道红线”（红色）。且截至问询回复日未发现其存在暴雷等新闻舆情情况，因此发行人综合坏账政策的延续性，对龙光地产的应收款项仍按照账龄计提（加计10%），龙光股份应收款项余额28.28万元，应收款项净额7.13万元，金额较小，不会对发行人业绩产生重大影响。

（四）截至2021年12月31日，发行人对新力地产、金科股份、中南建设、富力地产等客户综合计提坏账的比例分别为73%、13%、27%、40%；截至2023年6月30日，发行人对新力地产、金科股份、中南建设、康桥地产等客户综合计提坏账的比例分别为81%、50%、64%、74%。请发行人结合房地产客户首次出现新闻舆情的时间点，论证各期坏账计提的充分性。

截至2023年6月30日，发行人对新力地产、金科股份、中南建设、康桥地产等客户综合计提坏账的情况详见本问询回复之“问题1”之“（一）”之“3、各项分类下应收款项...”。截至2023年6月末，发行人对存在风险房地产客户的应收款项综合坏账计提比例与上市公司相同或略高。

1、房地产客户首次出现债务违约等舆情的时间和主要事项

在国家对房地产行业强调控的背景下，缩减房地产行业融资规模，房地产企业遭受来自销售端和融资端的双重挤压。如此一来，经营策略较激进，高负债和高杠杆运营的房地产企业，出现了债务危机或流动性危机。

（1）通过公开信息和报道查询所有房地产客户的债务违约舆情等，主要房地产客户的债务违约舆情查询情况及首次出现时间

主要房地产客户是否存在舆情、三道红线、列为失信人员、限制高消费等情况，列示如下：

序号	客户	是否存在债务违约等负面舆情等
1	新力地产	存在
2	富力地产	存在

序号	客户	是否存在债务违约等负面舆情等
3	中南建设	存在
4	金科股份	存在
5	时代地产	存在
6	泰禾集团	存在
7	碧桂园地产集团有限公司	存在
8	临沂正辰置业有限公司	存在
9	佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	存在
10	康桥地产	存在
11	龙光地产	存在
12	江西新越弘岚房地产开发有限公司	存在
13	江西澈越房地产开发有限公司	存在
14	万科	不存在
15	华润置地	不存在
16	广州方圆辉宏房地产有限公司	不存在
17	武汉市洪荣房地产开发有限公司	不存在
18	珠海市兴东房产开发有限公司	不存在
19	盐城港利房地产开发有限公司	不存在
20	上饶泰铭信建材销售中心	不存在
21	湖南兴进置业有限公司	不存在
22	九龙仓	不存在
23	河南臻益远实业有限公司	不存在
24	湖南揭商房地产开发有限责任公司	不存在
25	郑州美盛置业有限公司	不存在
26	公主岭华宇正通房地产开发有限公司	不存在
27	安徽皖融置业有限责任公司	不存在

注：主要房地产客户为应收款项余额大于 30 万、当期收入大于 30 万的客户。

1) 对于存在债务违约等舆情情况的房地产客户，具体的债务违约等负面舆情情况及首次出现时间列示如下：

客户	首次出现时间	主要事项	信息来源
新力地产	2021 年 9 月	2021 年 9 月，标普、穆迪、惠誉均下调新力地产评级；中建信托发布公告称新力信托暴雷；新力地产两笔境内债利息共计人民币 3,874 万元到期，但未能按时支付；新力地产公告公司大股东、创始人、董事长张园林所持有的 1.49 亿股股份，在紧临短暂停牌前被相关债权人出售，以清偿应付款项。	公司公告
富力地产	2021 年 9 月	2021 年 9 月，根据惠誉统计，富力地产在未来 12 个月内有 120 亿元人民币的资本市场债务即将到期或可回售行权，相比之下，该公司的现金余额(包括受限性现金)在 2021 年 6 月底为 290 亿元，基于目前的状况，惠誉将富力地产及其子公司高力香港的长期外币发行人违约评级展望由稳定调整为负面，并确认上述评级为 B+。	财经新闻
中南建设	2021 年 12 月	A.截至 2021 年 12 月 31 日，有媒体统计中南建设违约商业承兑汇票，共计 454 笔，金额约 4.78 亿元； B.2022 年 1 月，媒体报道中南建设旗下多家公司股权被司法冻结，大量商票逾期；商票逾期问题导致中南被质疑将大量债务转化为少数股东权益，用以增加资产规模降低负债总额，从而美化财务报表； C.截至 2022 年 2 月，媒体统计上海票交所统计的逾期名单中南建设相关公司数量已由 2021 年 11 月的 6 家上升到 2022 年 2 月的 107 家； D.2022 年 6 月，中南建设对 2022 年 6 月到期的美元债发起交换要约，共计 1.57 亿美元票据本金金额获得交换，新票据将于 2023 年 6 月 5 日到期；受此影响，联合国际将其国际长期发行人评级从 B 下调至 CCC+； E.2022 年 11 月，中南公告公司全资子公司 Haimen Zhongnan Investment Development (International) Co.,Ltd.于 2021 年 4 月发行的 2.5 亿美元票据现有余额为 2.4 亿美元、票面利率为 11.5%、2024 年 4 月到期，但由于市场调整、行业非良性循环等原因，该公司决定暂不支付该笔票据的有关利息，子公司暂不支付利息将触发中南建设在深交所及交易商协会发行存续的公司债券和中期票据的投资者保护条款；若公司未能在宽限期内取得对上述条款的豁免，则可能导致相关产品立即到期应付；受此影响，穆迪将中南建设的企业家族评级从“Caa2”下调至“Ca”；2022 年 12 月，上述条款的豁免获得通过； F.2023 年 6 月，中南建设公告截至 2023 年 3 月末，公司有息负债 470.5 亿元，占总资产的比重 15.79%。其中到期暂未偿付的金额 49.5 亿元，包括银行借款 5.6 亿元，非银行金融机构借款 41.9 亿元，境外子公司发行的优先票据本金 0.3 亿美元（折合人民币 2 亿元）。	公司公告、财经新闻
金科股份	2022 年 12 月	2022 年 12 月 27 日，金科股份发布关于公司境外债券违约的公告。据悉，金科股份于 2021 年 5 月发行 3.25 亿美金且拟于 2024 年 5 月到期票面利率 6.85% 的优先票据，并在香港联合交易所有限公司上市。 截至本公告日，上述优先票据其项下一笔金额为 1113.12 万美元的利息应于 2022 年 11 月 28 日到期兑付，但当前公司境内现金流受限，预计宽限期（30 天）内无法取得履行境外债务所需之足够现金予以支付。	公司公告
时代地产	2022 年 12 月	2022 年 12 月 30 日，时代中国控股公告：自 2021 年下半年以来，中国物业市场的合同销售及流动资金状况转差，集团未能不受此	公司公告

客户	首次出现时间	主要事项	信息来源
		趋势所影响，时代中国目前流动资金依然紧张，为确保债权人获得公平公正的待遇，并提供可持续的资本架构，计划暂停支付离岸债务的款项。	
泰禾集团	2023年5月	2023年5月23日晚间，ST泰禾（泰禾集团）公告称，截至5月23日，公司股票收盘价0.64元/股，已连续十二个交易日低于1元，即使在未来8个交易日里持续涨停，也无法回到1元以上。根据相关规定，泰禾集团股票将被深交所终止上市交易。	公司公告
碧桂园	2023年8月	2023年8月8日上午，碧桂园（02007.HK）两只美元债持有人尚未收到8月7日到期应付票息（COGARD 4.2 02/06/26；COGARD 4.8 08/06/30）。同日，碧桂园及其附属公司腾越建筑境内债集体大跌，多只债券临停，价格创年内新低；公司回应称，出现阶段性的流动性压力。 10月18日，市场有消息称，碧桂园逾1500万美元票息支付宽限期将到期，有投资人表示仍未收到“碧桂园6.15% N20250917”的票息。	财经新闻

2) 存在被限制高消费等其他信用风险事项

客户名称	首次出现时间	风险类型	外部客观证据
临沂正辰置业有限公司	2022年	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户自2022年3月开始有多起被申请限制高消费的案例。
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	2022年	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户2022年存在多起被申请限制高消费的案例。
康桥地产	2022年	列为失信人员	自2022年以来，康桥地产多次被法院强制执行，并被法院列为失信人员。
江西新越弘岚房地产开发有限公司	2023年	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在被申请限制高消费的案例。
江西澈越房地产开发有限公司	2023年	限制高消费 / 列为失信人员	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在多起被申请限制高消费与的案例，并被法院列为失信人员。

3) 除以上舆情、被限制高消费等情况外的房地产客户，涉及三道红线的情况如下：

客户名称	是否触及“三道红线”	外部客观证据
龙光地产	触及“三道红线”（红色）	根据2022年6月联合资信评估股份有限公司出具《信用评级公告》（联合[2022]5404号），确定维持龙光主体及其相关债券“20龙控03”和“20龙控04”的信用等级为AAA，评级展望为稳定。

2、房地产客户各期坏账计提的充分性

(1) 出现舆情的客户截至 2022 年 12 月 31 日、2023 年 6 月 30 日应收款项余额情况如下：

2023-6-30			
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例
①有保障组合	260.65	128.79	49.41%
新力地产	10.00	3.00	30.00%
中南建设	151.89	50.98	33.56%
康桥地产	98.76	74.81	75.75%
②无保障组合	2,249.15	2,097.91	93.28%
新力地产	1,499.47	1,499.47	100.00%
金科股份	295.95	147.97	50.00%
富力地产	146.00	146.00	100.00%
中南建设	127.38	127.38	100.00%
泰禾集团	80.68	80.68	100.00%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	44.38	100.00%
时代地产	8.48	8.48	100.00%
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%
康桥地产	6.52	3.26	50.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	3.23	3.23	100.00%
其他房地产客户	29.10	29.10	100.00%
③账龄组合	12,990.44	774.03	5.96%
其中：政府监管组合	87.71	2.63	3.00%
新力地产	87.71	2.63	3.00%
其中：变更结算条件组合			
中南建设			
其中：触及“三道红线”	28.28	21.15	74.79%
龙光地产	28.28	21.15	74.79%
其中：常规账龄组合	12,874.45	750.25	5.83%
万科	11,483.40	499.50	4.35%
华润置地	496.99	15.04	3.03%
广州方圆辉宏房地产有限公司	13.95	0.42	3.01%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	69.88	28.90	41.36%
珠海市兴东房地产开发有限公司	91.15	7.36	8.07%
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	105.73	41.23%
上饶泰铭信建材销售中心	34.43	1.10	3.19%
九龙仓	92.06	11.02	11.97%
河南臻益远实业有限公司	96.15	21.86	22.74%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	14.11	30.00%
郑州美盛置业有限公司	30.23	3.02	10.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	9.77	0.98	10.00%
其他房地产客户	152.98	41.21	26.94%
合计	15,500.24	3,000.74	19.36%

(续)

2022-12-31			
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例
①有保障组合	260.65	76.05	29.18%
新力地产	10.00	5.00	50.00%
中南建设	151.89	21.67	14.27%
康桥地产	98.76	49.38	50.00%
②无保障组合	1,875.18	1,871.92	99.83%
新力地产	1,507.85	1,507.85	100.00%
中南建设	103.18	103.18	100.00%
富力地产	146.92	146.92	100.00%
泰禾集团	80.68	80.68	100.00%
康桥地产	6.52	3.26	50.00%
时代地产	8.48	8.48	100.00%
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	13.59	13.59	100.00%
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%
③账龄组合	14,720.07	994.93	6.76%
其中：政府监管组合	235.50	7.06	3.00%
新力地产	235.50	7.06	3.00%
其中：变更结算条件组合	116.16	3.48	3.00%
中南建设	116.16	3.48	3.00%
其中：触及“三道红线”	568.10	88.33	15.55%
金科股份	503.01	65.39	13.00%
泰禾集团	36.81	4.79	13.00%
龙光地产	28.28	18.15	64.18%
其中：常规账龄组合	13,800.31	896.06	6.49%
万科	12,035.07	577.99	4.80%
华润置地	598.08	17.94	3.00%
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	105.73	41.23%
郑州美盛置业有限公司	124.88	5.54	4.44%
河南臻益远实业有限公司	124.83	24.97	20.00%
九龙仓	111.07	15.73	14.16%
珠海市兴东房产开发有限公司	89.44	5.72	6.40%
武汉市洪荣房地产开发有限公司	87.84	39.56	45.04%
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	10.10	21.47%
碧桂园地产集团有限公司	44.38	35.50	80.00%
上饶泰铭信建材销售中心	36.30	1.09	3.00%
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	34.66	3.47	10.00%
湖南兴进置业有限公司	3.89	0.12	3.00%
广州方圆辉宏房地产有限公司	3.81	0.11	3.00%
其他地产商客户	202.60	52.49	25.91%
合计	16,855.88	2,942.90	17.46%

(2) 针对出现舆情的房地产客户，各期坏账计提的充分性

2020 年，公司房地产客户的整体信用情况良好，未出现企业会计准则中举例的已发生信用减值的可观察信息，因此公司将其应收款项列入账龄组合，按照账龄分析法计提坏账准备；

2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月房地产客户应收账款分类及坏账准备计提情况详见本问询回复之“问题 1”之“(一)”之“3、各项分类下应收款项对应的客户...”。对于房地产客户坏账计提是否充分的分析如下：

1) 针对有保障组合的保障程度，已在本问询回复之“问题 1”之“(一)”之“2、有保障项下保障类型及保障程度”中回复，有保障组合的保障程度较高，同一公司发行的负债，有担保负债和无担保负债信用风险不相同，对于已签订工抵协议或判断预计期后回款无重大异常的债权为有保障债权，发行人判断其信用风险较低，因此对列入单项计提的有保障债权按照账龄分析法计提坏账准备。因此对此部分坏账计提充分。

2) 针对无保障组合中的房地产客户款项，2022 年 12 月 31 日除康桥地产按 50% 计提外，其他房地产客户的应收款项余额均按 100% 计提；2023 年 6 月 30 日除金科股份和康桥地产按 50% 计提外，其他房地产客户的应收款项余额均按 100% 计提。

金科股份和康桥地产坏账计提是否充分，详见本问询回复之“问题 1”之“(三)”之“2、逐个客户列明所属类别及依据”之“截至 2023 年 6 月 30 日尚未 100% 计提的房地产客户有金科股份、康桥地产...”说明。

3) 针对账龄组合中的房地产客户款项

①政府监管组合

政府监管组合相关坏账计提的充分性详见本问询之“问题 1”之“(五)”相关回复。

②变更结算条件组合

2022 年中南建设变更结算条件业务，公司与中南建设重新约定销售业务的结算方式，变更为发货前支付 95%-100% 的货款，此类变更结算条件业务形成的应收账款信用风险与原存量应收账款显著不同。针对上述信用风险明显降低的应收账款，公司将其列入账龄组合，按照账龄分析法计提坏账准备。

中南建设的应收款项余额及期后回款情况如下：

单位：万元

应收款项分类	2022-12-31 应收款项余额	期后回款	2023-6-30 余额
无保障组合	103.18	-	127.38
账龄组合	116.16	94.86	-
合计	219.34	94.86	127.38

注：以上期后回款统计至 2023 年 10 月 31 日。

针对中南建设的债务违约情况，对于信用期外仍未回款的部分，发行人在 2023 年将其划分至无保障组合并全额计提坏账，因此中南建设的坏账计提充分。

③常规账龄组合

A. 金科股份，2022 年 12 月和 2023 年 2 月陆续发布债务情况的公告，存在到期未支付的债务本金 119.10 亿元。金科股份积极对到期债务进行化解和处置，包括债务展期、争取新增融资投放置换部分存量融资、协调调整存量融资还款节奏和期限，以度过资金流动性阶段性紧张的难关。金科股份项目开发所需资金，一方面预售监管资金用于支付项目建设和施工款，另一方面申请到了国家及地方政府专项借款资金。

金科股份应收款项的期后回款情况良好，截至 2022 年年度报告前期会计差错更正日（2023 年 6 月 7 日），2022 年末应收款项已回款 316 万元，占比 63%，且通过公司与金科股份的持续沟通剩余应收款项也有回款计划和安排。截至 2023 年 8 月 31 日，2022 年末应收款项期后已全部回款。

通过上述事项，公司综合评估金科股份的债务违约风险，并结合项目货款的实际支付情况，评估认为金科股份的应收款项整体风险可控，因此在 2022 年末将其列入账龄组合计提坏账准备。因此针对金科股份的应收款项，在 2022 年坏账计提充分。

B. 泰禾集团旗下两个公司应收款项回款情况良好，截至 2023 年 10 月 31 日，2022 年末的应收款项期后已全部回款。评估认为此部分的应收款项整体风险可控，因此在 2022 年末将其列入账龄组合计提坏账准备。因此针对泰禾集团的应收款项，在 2022 年坏账计提充分。

C.碧桂园地产集团有限公司，截至 2022 年年度报告前期会计差错更正日（2023 年 6 月 7 日），碧桂园集团尚未出现债务违约、未触及三道红线、未发现限制高消费、列为失信人员情况，因此在 2022 年末将其列入账龄组合计提坏账准备。因此针对碧桂园集团的应收款项，在 2022 年坏账计提充分。

D. 龙光股份的坏账计提是否充分，详见本问询回复之“问题 1”之“（三）”之“2、逐个客户列明所属类别及依据”之“截至 2023 年 6 月 30 日尚未 100%计提的房地产客户有金科股份、康桥地产...”说明。

综上所述，发行人在报告期内各资产负债表日计提的坏账准备是充分的。

（五）发行人说明，“政府监管项目回款的信用保障程度较高”因此采用账龄组合计提坏账，但回款数据显示，逾期时间较长的政府监管项目并未如期回款（例如截至 2022 年 12 月 31 日，新力地产政府监管项目应收款项 235.50 万元仍未回款，发行人仅按 3%计提坏账），请发行人论证将政府监管项目和有保障项目采用账龄组合方法计提坏账的合理性、谨慎性。

1、新力地产政府监管项目采用账龄组合方法计提坏账的合理性分析

新力地产政府监管项目、中南建设变更结算条件业务和有保障债权按照账龄分析法计提坏账准备符合会计准则的规定，且同行业可比公司存在类似做法。

（1）新力地产政府监管项目应收款项情况说明

新力地产 2021 年出现债务暴雷后，全国各地多处房产因资金问题导致项目建设中断而无法向业主交付楼盘。为“保交付保民生树信心”，部分项目被当地政府纳入政府监管，由当地政府牵头多方协同全力推进项目复工复产。

对于政府监管项目，项目资金由当地住建局、建筑行业协会或其他指定资金监管单位进行专项支付。项目公司申请支付工程建设款项，经项目公司内部流程审批完成后，还需要提供合同、业务发生单据等相关全部资料向当地住建及监管部门提出申请，项目监理公司证明工程进度或者已完成建安投资额，经住建、银行及相关政府部门审核后由“指定第三方”向供应商支付相应的款项。

因此，针对此类销售业务新形成的应收款项，从正常经营情况、信用状况、回款保障等各方面评估应收款项的可收回风险较低，判断不存在需要对应收款项进行单项计提的风险，因此列入账龄组合按账龄分析法计提坏账准备。

新力地产政府监管项目，应收账款余额和期后回款情况、回款单位等信息列示如下：

单位：万元

项目公司	2023年6月30日	回款单位	期后情况	
	应收账款		期后回款	剩余应收账款
惠州市汤普实业有限公司	10.84	惠州市惠城区住房和城乡建设局专项维稳资金		10.84
成都力玺房地产开发有限公司	35.50	成都市双流区房地产开发企业协会		35.50
南昌江越房地产开发有限公司	10.53	南昌市青云谱区国有资产投资集团有限公司		10.53
惠州市美丽置业有限公司	15.13	惠州市惠阳区建筑协会		15.13
江西运发实业有限公司	6.68	南昌市新建区商业投资运营管理有限公司		6.68
南昌新岚房地产开发有限公司	4.93	南昌市红源大数据有限公司		4.93
其他项目公司	4.10	成都市双流区房地产开发企业协会	0.78	3.32
合计	87.71		0.78	86.94

(续)

项目公司	2022年12月31日	回款单位	期后情况	
	应收账款		期后回款	剩余应收账款
成都力玺房地产开发有限公司	97.09	成都市双流区房地产开发企业协会	63.14	33.95
惠州市汤普实业有限公司	36.34	惠州市惠城区住房和城乡建设局专项维稳资金	25.5	10.84
南昌新铭房地产开发有限公司	43.36	南昌市红源大数据有限公司	6.14	37.22
南昌江越房地产开发有限公司	25.68	南昌市青云谱区国有资产投资集团有限公司	23.26	2.42
惠州市美丽置业有限公司	15.13	惠州市惠阳区建筑协会	0	15.13
其他项目公司	17.90	成都市双流区房地产开发企业协会、南昌市新建区商业投资运营管理有限公司等	9.65	8.25

项目公司	2022年12月31日	回款单位	期后情况	
	应收账款		期后回款	剩余应收账款
合计	235.50		127.69	107.81

截至本问询回复日，政府监管应收账款余额为 86.94 万元，主要系项目的工程模块还在继续施工中，待工程模块整体完工验收时才向供应商结算相应的货款。

(2) 同行业可比公司类似做法

通过公开信息查询，广东建科（深市创业板，2023 年已过会）针对房地产客户政府监管的应收账款按照账龄分析法计提坏账准备；蓉中电气政府监管的房地产项目之应收账款，按照账龄分析法计提坏账准备。发行人对于新力地产政府监管项目的应收账款，在充分评估信用风险判断应收账款不存在重大不确定性风险的情况下，按照账龄分析法计提坏账准备的做法与同行业公司不存在重大差异。广东建科和蓉中电气的具体查询情况列示如下：

1) 广东建科

通过查询广东建科首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复（2023 年半年报财务数据更新版），“……碧桂园以及阳光城的部分项目因资金已经进入政府监管账户，该部分应收账款共计 188.29 万元按账龄计提坏账准备……”。

2) 蓉中电气

通过查询蓉中电气公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复及其招股说明书，蓉中电气存在政府监管回款的事项，应收账款的坏账准备计提之单项计提未体现政府监管项目。经分析，政府监管项目形成的应收账款列入账龄组合按照账龄分析法计提坏账准备。相关原文引用如下：

“公司各类型第三方回款的形成原因如下：……2) 政府指定财政部门或专门部门统一付款……此外，公司部分房地产项目为政府监管项目，项目资金由当地住建局、建筑行业协会或其他指定资金监管单位进行专项支付”。（数据来源：公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复）

蓉中电气应收账款单项计提的具体客户名称总结如下表：

项目	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
蓉中电气应收账款单项计提公司名称	云南水务投资股份有限公司	无单项计提	无单项计提
	福建百宏石化有限公司	无单项计提	无单项计提

2、应收款项中有保障项目采取账龄分析法计提坏账准备的合理性分析

(1) 应收款项中有保障项目的风险判断情况

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》应用指南（2018 年）对信用风险的具体解释“十、3、（1）信用风险的含义。信用风险，是指金融工具的一方不履行义务，造成另一方发生财务损失的风险。金融负债信用风险引起的公允价值变动与金融负债发行人未能履行特定金融负债义务的风险相关。这一风险未必与发行人的特定信用状况相关。例如，企业发行一项担保负债和一项无担保负债（假定这两项负债的其他条件完全相同），虽然上述两项负债是由同一个企业发行的，但其信用风险也不同。担保负债的信用风险低于无担保负债的信用风险且有可能几乎为零。”

公司应收款项中有保障项目为签订工抵协议或判断预计期后回款无重大异常的债权。已签订工抵协议的债权，公司已经与客户签订了以房抵债的协议，明确约定了抵债房产的具体楼盘、房号信息，房产购买价款，用于支付购房款的应收款项之债务人及金额等信息。预计期后回款无重大异常的债权，此类债权公司在期后已经收到了相关回款。针对上述情形的有保障债权，公司已获得了担保或已收到款项，此类有保障债权的信用风险相对低于无担保债权，公司判断其信用风险较低，因此公司将此类应收款项列入单项计提但采用账龄分析法计提坏账准备。

报告期发行人应收款项中有保障债权明细情况及期后收回金额和比例列示如下：

客户	2023 年 6 月 30 日	2023 年 10 月 31 日回款情况	
	有保障	工抵收回	
	签订工抵协议 A	金额 B	占比 B/A
新力地产	10.00		
中南建设	151.89		
富力地产		70.53	注 2
康桥地产	98.76		
合计	260.65	70.53	

(续)

客户	2022年12月31日	2023年10月31日回款情况	
	有保障	工抵收回	
	签订工抵协议 A	金额 B	占比 B/A
新力地产	10.00	42.00	注 1
中南建设	151.89		
富力地产	-	70.53	注 2
康桥地产	98.76		
合计	260.65	112.53	

(续)

客户	2021年12月31日		2022年回款情况			
	有保障		工抵收回		现金收回	
	签订工抵协议 A	期后回款 B	金额 C	占比 C/A	金额 D	占比 D/B
新力地产	398.75	208.00	223.47	56.04%	219.50	105.53%
中南建设	667.52	50.03	684.45	102.54%	105.20	210.27%
富力地产	1062.09	74.19	1,946.90	183.31%	74.19	100.00%
合计	2,128.36	332.22	2,854.82	134.13%	398.89	120.07%

注 1: 2022 年末, 期后回款情况中新力地产工抵收回 42 万元, 非期初签订工抵协议之有保障应收款项收回, 因此不计算收回占比;

注 2: 富力地产现金收回非有保障或政府监管/变更结算条件之应收款项收回, 因此不计算收回占比。

有保障应收款项及政府监管或变更结算条件之应收款项期后回款情况分析:

客户名称	2023年6月30日	2022年12月31日	2021年12月31日
新力地产	①有保障应收款项为工抵房(车位1个, 序号33), 该小区地下车位未计入容积率, 因此不能办理产证, 应收款项不满足出表条件而仍然在应收款项中核算。 ②政府监管: 截至2022年末和2023年6月30日, 政府监管余额系项目的工程模块还在继续施工中, 待工程模块整体完工验收时才向供应商结算相应的货款。		2021年末有保障应收款项净值541.11万元(原值606.75万元、坏账准备65.64万元), 2022年回款金额为442.97万元, 回款金额占净值比例为82%, 回款情况良好, 相应应收款项的风险敞口为98.15万元, 金额较小。
中南建设	①有保障应收款项为工抵房(车位12个, 序号2、6、16; 商铺, 序号35), 其中序号2和序号35, 因网签备案手续还在办理中; 其中序号6和16, 两个车位因车位不计入容积率而无法办理产证及车位产权与住宅绑定公司未在相应小区购入住宅等房产导致相应车位不能办理网签备案手续。 因上述原因, 应收款项不满足出表条件而仍然在应收款项中核算。 ②变更结算条件: 2022年末的应收款项在期后已大部分收回。		有保障应收款项在2022年全部收回
富力地产	/	/	有保障应收款项在2022年全部收回
康桥地产	有保障应收款项为2套工抵房(住宅, 序号8、9), 2023年已交付, 因网签备案手续还在办理中, 不满足应收款项终止确认条件而仍然在应收款项中核算。 目前楼盘已完成建设, 开发商办理房产预售转现房后即可办理网签备案手续, 经了解开发商预计于2024年统一办理已售房屋的网签备案手续。		/

综上，根据有保障债权的期后工抵及现金形式的回款情况来看，应收款项的风险敞口较低，报告期各期末计提之坏账准备能够覆盖风险敞口，坏账准备计提是合理的、谨慎的。

（六）发行人说明，“部分其他公众公司对有保障应收款也采用账龄分析法计提坏账”，但列举的案例建研设计、山水比德的审计截止日均为2021年6月及以前，与发行人房地产客户债务违约时点不匹配，请进一步搜寻可比案例进行分析。

同行业可比公司中，针对涉及以房抵债的应收款项，其坏账准备计提采用了不同的方式，不同的方式均体现了相关应收款项的可收回风险明显不同于非以房抵债之应收款项，具体如下表：

公司名称	做法	来源	说明
派诺科技（2023年11月17日，证监会同意公开发行股票注册）	<p>绿地集团2021年末、2022年末期后回款比例较低，.....对于绿地集团下属项目公司中本期末回款或未办理房抵债的项目公司应收账款，公司按照30%的比例单项计提了坏账准备。</p> <p>针对绿地集团下属公司的应收账款、坏账计提情况等分项说明如下：</p> <p>（1）宁波齐采联建材有限公司和上海绿地建筑材料集团有限公司，账龄组合计提，已签订还款协议，承诺2023年底前以房抵债、银行转账、供应链保理等方式偿付。目前已选定房抵债房源，正在履行协议审批流程。</p> <p>（2）上海博置实业有限公司，组合计提，2022年已就部分贷款签署房抵债协议（相关应收账款已调整至其他非流动资产核）。2022年底应收账款余额229.04万元，客户已提供房抵债房源，公司正在挑选中。</p> <p>（3）嘉兴湘家荡酒店有限公司，组合计提，已就全部贷款选定房抵债房源，正在履行协议审批流程。</p>	立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于派诺科技第一轮问询函的回复（2022年年报财务数据更新版，2023年6月）	派诺科技对绿地的应收账款分两种情况处理，①未回款或未签订工抵协议的，按照固定比例30%计提；②已签订还款协议，承诺未来以房抵债、银行转账、供应链保理形式偿付的，列入账龄组合按照账龄分析法计提坏账。
宏业基（深市主板，已过会）	<p>发行人承接了阳光城的湛江丽景湾项目。截至2022年末，发行人阳光城应收款项32.71万元，其中应收账款0.00万元、合同资产32.71万元，拟抵阳光城开发的广州市南沙区丽景湾雅苑五期6号楼负二层非人防车位，相关手续办理中。该项目将通过以房抵债实现全部应收款项的收回，发行人按组合计提阳光城项目坏账准备，已计提坏账金额18.05万元，坏账计提比例为55.18%，坏账计提充分。</p>	《首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》（2023年6月）	应收款项坏账计提考虑了未来以房抵债收回的情况，列入账龄组合按照账龄分析法计提坏账准备
日丰股份（002953）	<p>应收账款、按单项计提坏账准备，客户存在已签订以房抵债协议的情况，按照10%计提坏账准备。</p>	2022年年度报告	应收账款坏账准备单项计提，考虑了签订以房抵债协

公司名称	做法	来源	说明																				
			议的情况，坏账准备计提比例相对较低																				
洲宇设计 (深市主板IPO, 审核中)	<p>应收账款账龄及减值情况</p> <p>针对按单项计提坏账准备的应收账款，公司根据其内部不同应收账款余额对应的信用风险特征不同，有区别地计提了坏账准备。此外，出于控制风险的考虑，公司结合客户信用风险特征及前瞻性信息，对风险较高的项目与客户协商对应收账款采用以房抵款形式进行保全。</p> <p>截至2022年末，公司按单项计提坏账准备的应收账款情况如下：</p> <p style="text-align: right;">单位：万元</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>客户</th> <th>账面余额</th> <th>其中房产保全金额</th> <th>坏账准备</th> <th>账面价值</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>融创</td> <td>3,272.30</td> <td>2,749.83</td> <td>1,389.48</td> <td>1,882.82</td> </tr> <tr> <td>中南建设</td> <td>188.86</td> <td>170.02</td> <td>19.22</td> <td>169.64</td> </tr> <tr> <td>(略)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	客户	账面余额	其中房产保全金额	坏账准备	账面价值	融创	3,272.30	2,749.83	1,389.48	1,882.82	中南建设	188.86	170.02	19.22	169.64	(略)					《首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》（2023年9月）	应收账款坏账准备单项计提考虑了以房抵款形式保全的情况，根据应收账款信用风险的不同针对性的计提坏账准备，坏账准备的计提比例相对较低（经计算融创计提比例为42%，中南建设计提比例为10%）
客户	账面余额	其中房产保全金额	坏账准备	账面价值																			
融创	3,272.30	2,749.83	1,389.48	1,882.82																			
中南建设	188.86	170.02	19.22	169.64																			
(略)																							

(七) 针对房地产客户，逐家分析新闻舆情及生产经营情况，例如金科股份2023年8月已申请破产重整，发行人截至2023年6月对其应收账款的坏账计提比例为50%，请逐家客户论证坏账计提的充分性。

1、房地产客户新闻舆情及生产经营情况如下：

(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况

客户名称	外部客观证据	目前生产经营情况
万科	未出现相关流动性方面负面新闻舆情	正常经营
华润置地	未出现相关流动性方面负面新闻舆情	正常经营
新力地产	2023年4月6日晚间，港交所发布公告称，由于新力控股未能在2023年3月19日或之前履行联交所订下的复牌指引而复牌，自2023年4月13日上午9时起，新力控股的上市地位将予以取消。	集团公司正常经营
富力地产	富力地产及下属公司天力建筑与广州市广丰混凝土有限公司、广东祥正商贸有限公司票据纠纷（标的共约2000万），执行和解中因商务条件未达成一致而未签署书面和解协议，2023年7月12日，广东祥正商贸有限公司、广州市广丰混凝土有限公司以广州富力地产股份有限公司资产不足、缺乏清偿能力向广州市中级人民法院申请破产清算；2023年7月14日，法院裁定两家公司申请富力公司破产清算的证据不足，理由不成立，依法不予受理。	公告信息显示“已被移出失信被执行人名单”
中南建设	针对公司债务违约具体情况，中南建设在回复中表示，截至2023年3月31日，银行借款期末余额277.27亿元，其中5.58亿元本金的借款存在逾期未兑付的情形；向信托公司等其他非银行金融机构借款期末余额134.43亿元，其中41.93亿元的借款存在逾期情形。	正在积极推动“保交楼”工作

客户名称	外部客观证据	目前生产经营情况
泰禾集团	<p>①2023年5月23日晚间，ST泰禾（泰禾集团）公告称，截至5月23日，公司股票收盘价0.64元/股，已连续十二个交易日低于1元，即使在未来8个交易日里持续涨停，也无法回到1元以上。根据相关规定，泰禾集团股票将被深交所终止上市交易。</p> <p>②自律处分信息显示，泰禾集团股份有限公司（以下简称“泰禾集团”）作为债务融资工具发行人，存在以下违反银行间债券市场相关自律管理规则的行为：一是未按期披露2021年三季度财务报表、2022年一季度财务报表；二是未及时披露受到行政监管措施事项；三是未披露违约处置进展公告。</p> <p>同时，泰禾集团存在债务融资工具违约，属于应当从重或加重处理的情形。根据银行间债券市场相关自律规定，经自律处分会议审议，对泰禾集团予以通报批评；责令其针对本次事件中暴露出的问题进行全面深入的整改；对公司法定代表人、董事长黄其森予以通报批评。</p>	正在积极推动“保交楼”工作
龙光地产	龙光集团境内公开市场债务整体展期已于2022年12月完成，龙光集团的境外债重组新方案拟将偿还期限由此前的展期7年最长延长至8年。	正在积极推动“保交楼”工作
时代地产	2023年1月4日晚公告，为促进对离岸债务的整体管理，将暂停支付六笔美元债，成为2023年中国首家违约房企。	公开信息未披露
金科股份	<p>①金科股份2023年6月30日公告，金科股份于2023年5月22日收到重庆端恒建筑工程有限公司发来的《告知函》，认为金科股份虽不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力，但作为上市公司，金科股份仍有一定的重生价值和挽救的可能，故向重庆市第五中级人民法院申请对金科股份进行重整。金科股份已成立专项工作小组，积极支持、强力推动相关司法重整工作，既化解公司存量债务风险，也保护全体债权人和出资人的合法权益。</p> <p>金科股份于2023年6月30日与中国长城资产管理股份有限公司（简称长城资管）之全资子公司长城国富置业有限公司（简称长城国富）签订《经营投资框架协议》，长城国富依托长城资管不良资产领域的资源和专业优势，为金科股份提供房地产风险资产化解和价值提升专业化服务。长城国富有意向独立或与其他合作方组成投资联合体作为重整投资人参与金科股份的预重整程序。</p> <p>②2023年7月31日，金科股份公告，金科股份召开了第十一届董事会第三十六次会议及第十一届监事会第十三次会议，审议通过了《关于拟向法院申请重整及预重整的议案》，金科股份拟于2023年8月17日召开2023年第五次临时股东大会对此议案进行审议。</p> <p>金科股份认为通过重整及预重整能够有效避免公司债务风险及经营风险的进一步恶化，积极通过重整程序依法化解公司债务、经营危机以及证券合规问题，引入重整投资人注入流动性以使公司重获新生。</p> <p>③根据金科股份2023年8月17日第五次临时股东大会决议公告，表决通过了《关于拟向法院申请重整及预重整的议案》。</p>	政府监管项目正常经营
碧桂园	<p>2023年8月8日上午，碧桂园（02007.HK）两只美元债持有人尚未收到8月7日到期应付票息（COGARD 4.2 02/06/26；COGARD 4.8 08/06/30）。同日，碧桂园及其附属公司腾越建筑境内债集体大跌，多只债券临停，价格创年内新低；公司回应称，出现阶段性的流动性压力。</p> <p>10月18日，市场有消息称，碧桂园逾1500万美元票息支付宽限期将到期，有投资人表示仍未收到“碧桂园6.15% N20250917”的票息。</p>	正在积极推动“保交楼”工作

(2) 触及“三道红线”情况

截至问询回复日，公共平台尚未公布 2023 年最新的“三道红线”名单，因此，2023 年 6 月 30 日仍沿用 2022 年“三道红线”的清单。公司主要房地产客户中，是否触及“三道红线”的情况统计如下表：

客户名称	是否触及“三道红线”	外部客观证据	目前生产经营情况
万科	未触及	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	正常经营
新力地产	触及“三道红线”黄色	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	集团公司正常经营
富力地产	触及“三道红线”（红色）	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	正在积极推动“保交楼”工作
中南建设	触及“三道红线”（红色）	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	正在积极推动“保交楼”工作
华润置地	未触及	未出现相关流动性方面负面新闻舆情	正常经营
时代地产	触及“三道红线”（红色）	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	公开信息未披露
金科股份	触及“三道红线”（黄色）	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	正在积极推动“保交楼”工作
碧桂园	未触及	已在“(1) 主要房地产客户债务违约舆情查询情况”处单独进行风险评估	正在积极推动“保交楼”工作
泰禾集团	触及“三道红线”（红色）	根据联合资信评估股份有限公司 2022 年 6 月出具的《信用评级公告》（联合[2022]3840 号），维持泰禾公司主体长期信用等级为 C，维持“17 泰禾 MTN001”和“17 泰禾 MNT002”的信用等级为 C。	正在积极推动“保交楼”工作
龙光地产	触及“三道红线”（红色）	根据 2022 年 6 月联合资信评估股份有限公司出具《信用评级公告》（联合[2022]5404 号），确定维持龙光主体及其相关债券“20 龙控 03”和“20 龙控 04”的信用等级为 AAA，评级展望为稳定。	正在积极推动“保交楼”工作

(3) 被限制高消费等其他信用风险事项

客户名称	风险类型	外部客观证据	目前生产经营情况
临沂正辰置业有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户自2022年3月开始有多起被申请限制高消费的案例。	公开信息未披露
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户2022年存在多起被申请限制高消费的案例。	公开信息未披露
康桥地产	列为失信人员	自2022年以来，康桥地产多次被法院强制执行，并被法院列为失信人员。	公开信息未披露
江西新越弘岚房地产开发有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在被申请限制高消费的案例。	公开信息未披露
江西澈越房地产开发有限公司	限制高消费/ 列为失信人员	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在多起被申请限制高消费与的案例，并被法院列为失信人员。	公开信息未披露

2、截至2022年12月31日、2023年6月30日，上述房地产客户应收款项余额、坏账准备以及逐家客户论证坏账计提的充分性情况如下：

单位：万元

2023-6-30				
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例	坏账计提是否充分
①有保障组合	260.65	128.79	49.41%	
新力地产	10.00	3.00	30.00%	详见“问题1”之“（一）”之“2、有保障项下保障类型及保障程度”回复
中南建设	151.89	50.98	33.56%	
康桥地产	98.76	74.81	75.75%	
②无保障组合	2,249.15	2,097.91	93.28%	
新力地产	1,499.47	1,499.47	100.00%	已全额计提
金科股份	295.95	147.97	50.00%	详见“问题1”之“（三）”之“2、逐个客户列明所属类别及依据”之“截至2023年6月30日尚未100%计提的房地产客户有金科股份、康桥地产...”回复
富力地产	146.00	146.00	100.00%	已全额计提
中南建设	127.38	127.38	100.00%	已全额计提
泰禾集团	80.68	80.68	100.00%	已全额计提
碧桂园地产集团有限公司	44.38	44.38	100.00%	已全额计提
时代地产	8.48	8.48	100.00%	已全额计提
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%	已全额计提
康桥地产	6.52	3.26	50.00%	详见“问题1”之“（三）”之“2、逐个客户列明所属类别及依据”之“截至2023年6月30日尚未100%计提的房地产客户有金科股份、康桥地产...”说明
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	3.23	3.23	100.00%	已全额计提
其他房地产客户	29.10	29.10	100.00%	已全额计提
③账龄组合	12,990.44	774.03	5.96%	
其中：政府监管组合	87.71	2.63	3.00%	
新力地产	87.71	2.63	3.00%	详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复
其中：变更结算条件组合				
中南建设				详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复

2023-6-30				
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例	坏账计提是否充分
其中：触及“三道红线”	28.28	21.15	74.79%	
龙光地产	28.28	21.15	74.79%	详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复
其中：常规账龄组合	12,874.45	750.25	5.83%	
万科	11,483.40	499.50	4.35%	截至目前，未涉及“三道红线”标准、未发现新闻舆情、限制高消费/列为失信人员等情况，按账龄计提充分
华润置地	496.99	15.04	3.03%	
广州方圆辉宏房地产有限公司	13.95	0.42	3.01%	
武汉市洪荣房地产开发有限公司	69.88	28.90	41.36%	
珠海市兴东房产开发有限公司	91.15	7.36	8.07%	
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	105.73	41.23%	
上饶泰铭信建材销售中心	34.43	1.10	3.19%	
九龙仓	92.06	11.02	11.97%	
河南臻益远实业有限公司	96.15	21.86	22.74%	
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	14.11	30.00%	
郑州美盛置业有限公司	30.23	3.02	10.00%	
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	9.77	0.98	10.00%	
其他房地产客户	152.98	41.21	26.94%	
合计	15,500.24	3,000.74	19.36%	

(续)

单位：万元

2022-12-31				
分类/客户名称	应收款项余额	坏账准备余额	坏账准备计提比例	坏账计提是否充分
①有保障组合	260.65	76.05	29.18%	
新力地产	10.00	5.00	50.00%	详见“问题1”之“（一）”之“2、有保障项下保障类型及保障程度”回复
中南建设	151.89	21.67	14.27%	
康桥地产	98.76	49.38	50.00%	

2022-12-31				
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例	坏账计提是否充分
②无保障组合	1,875.18	1,871.92	99.83%	
新力地产	1,507.85	1,507.85	100.00%	已全额计提
中南建设	103.18	103.18	100.00%	已全额计提
富力地产	146.92	146.92	100.00%	已全额计提
泰禾集团	80.68	80.68	100.00%	已全额计提
康桥地产	6.52	3.26	50.00%	详见“问题1”之“（三）”之“2、逐个客户列明所属类别及依据”之“截至2023年6月30日尚未100%计提的房地产客户有金科股份、康桥地产...”说明
时代地产	8.48	8.48	100.00%	已全额计提
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	13.59	13.59	100.00%	已全额计提
临沂正辰置业有限公司	7.96	7.96	100.00%	已全额计提
③账龄组合	14,720.07	994.93	6.76%	
其中：政府监管组合	235.50	7.06	3.00%	
新力地产	235.50	7.06	3.00%	详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复
其中：变更结算条件组合	116.16	3.48	3.00%	
中南建设	116.16	3.48	3.00%	详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复
其中：触及“三道红线”	568.10	88.33	15.55%	
金科股份	503.01	65.39	13.00%	详见“问题1”之“（四）”之“2、房地产客户...”之“3）针对账龄组合...”回复
泰禾集团	36.81	4.79	13.00%	
龙光地产	28.28	18.15	64.18%	
其中：常规账龄组合	13,800.31	896.06	6.49%	
万科	12,035.07	577.99	4.80%	截至审计报告日，未涉及“三道红线”标准、未发现新闻舆情、限制高消费/列为失信人员等情况，按账龄计提充分
华润置地	598.08	17.94	3.00%	
盐城港利房地产开发有限公司	256.42	105.73	41.23%	
郑州美盛置业有限公司	124.88	5.54	4.44%	
河南臻益远实业有限公司	124.83	24.97	20.00%	
九龙仓	111.07	15.73	14.16%	
珠海市兴东房产开发有限公司	89.44	5.72	6.40%	
武汉市洪荣房地产开发有限公司	87.84	39.56	45.04%	
湖南揭商房地产开发有限责任公司	47.04	10.10	21.47%	
碧桂园地产集团有限公司	44.38	35.50	80.00%	
上饶泰铭信建材销售中心	36.30	1.09	3.00%	
公主岭华宇正通房地产开发有限公司	34.66	3.47	10.00%	

2022-12-31				
分类/客户名称	应收款项 余额	坏账准备 余额	坏账准备计 提比例	坏账计提是否充分
湖南兴进置业有限公司	3.89	0.12	3.00%	
广州方圆辉宏房地产有限公司	3.81	0.11	3.00%	
其他地产商客户	202.60	52.49	25.91%	
合计	16,855.88	2,942.90	17.46%	

综上所述，报告期内发行人对所有房地产客户采用的信用减值计提政策是合理的，并获得了充分恰当的支持性证据。

（八）首轮问询中请发行人“测算全额计提坏账对发行人经营业绩的影响，是否还满足发行上市条件”，发行人在首轮问询回复中仍按照账龄法进行测算，经补充测算，发行人如全额计提坏账预计不满足前期选取的发行上市条件（标准一），请发行人重新谨慎测算并披露。

经模拟测算，无论是按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则，还是按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备以及按账龄组合计提坏账的比例与同行业相同或类似，发行人经营业绩仍符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条规定的第一套上市标准：预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。具体如下：

报告期出现债务违约新闻负面舆情的客户及首次出现的时间列示如下表：

客户	首次出现时间	主要事项
新力地产	2021 年 9 月	2021 年 9 月，标普、穆迪、惠誉均下调新力地产评级；中建信托发布公告称新力信托暴雷；新力地产两笔境内债利息共计人民币 3,874 万元到期，但未能按时支付；新力地产公告公司大股东、创始人、董事长张园林所持有的 1.49 亿股股份，在紧临短暂停牌前被相关债权人出售，以清偿应付款项。
富力地产	2021 年 9 月	2021 年 9 月，根据惠誉统计，富力地产在未来 12 个月内有 120 亿元人民币的资本市场债务即将到期或可回售行权，相比之下，该公司的现金余额(包括受限性现金)在 2021 年 6 月底为 290 亿元，基于目前的状况，惠誉将富力地产及其子公司高力香港的长期外币发行人违约评级展望由稳定调整为负面，并确认上述评级为 B+。
中南建设	2021 年 12 月	A.截至 2021 年 12 月 31 日，有媒体统计中南建设违约商业承兑汇票，共计 454 笔，金额约 4.78 亿元； B.2022 年 1 月，媒体报道中南建设旗下多家公司股权被司法冻结，大量商票逾期；商票逾期问题导致中南被质疑将大量

客户	首次出现时间	主要事项
		<p>债务转化为少数股东权益，用以增加资产规模降低负债总额，从而美化财务报表；</p> <p>C.截至 2022 年 2 月，媒体统计上海票交所统计的逾期名单中中南建设相关公司数量已由 2021 年 11 月的 6 家上升到 2022 年 2 月的 107 家；</p> <p>D.2022 年 6 月，中南建设对 2022 年 6 月到期的美元债发起交换要约，共计 1.57 亿美元票据本金金额获得交换，新票据将于 2023 年 6 月 5 日到期；受此影响，联合国际将其国际长期发行人评级从 B 下调至 CCC+；</p> <p>E.2022 年 11 月，中南公告公司全资子公司 Haimen Zhongnan Investment Development (International) Co.,Ltd.于 2021 年 4 月发行的 2.5 亿美元票据现有余额为 2.4 亿美元、票面利率为 11.5%、2024 年 4 月到期，但由于市场调整、行业非良性循环等原因，该公司决定暂不支付该笔票据的有关利息，子公司暂不支付利息将触发中南建设在深交所及交易商协会发行存续的公司债券和中期票据的投资者保护条款；若公司未能在宽限期内取得对上述条款的豁免，则可能导致相关产品立即到期应付；受此影响，穆迪将中南建设的企业家族评级从“Caa2”下调至“Ca”；2022 年 12 月，上述条款的豁免获得通过；</p> <p>F.2023 年 6 月，中南建设公告截至 2023 年 3 月末，公司有息负债 470.5 亿元，占总资产的比重 15.79%。其中到期暂未偿付的金额 49.5 亿元，包括银行借款 5.6 亿元，非银行金融机构借款 41.9 亿元，境外子公司发行的优先票据本金 0.3 亿美元（折合人民币 2 亿元）。</p>
金科股份	2022 年 12 月	<p>2022 年 12 月 27 日，金科股份发布关于公司境外债券违约的公告。据悉，金科股份于 2021 年 5 月发行 3.25 亿美金且拟于 2024 年 5 月到期票面利率 6.85%的优先票据，并在香港联合交易所有限公司上市。</p> <p>截至本公告日，上述优先票据其项下一笔金额为 1113.12 万美元的利息应于 2022 年 11 月 28 日到期兑付，但当前公司境内现金流严重受限，即使公司竭尽所能，预计宽限期（30 天）内无法取得履行境外债务所需之足够现金予以支付。</p>
时代地产	2022 年 12 月	<p>2022 年 12 月 30 日，时代中国控股公告：自 2021 年下半年以来，中国物业市场的合同销售及流动资金状况转差，集团未能不受此趋势所影响，时代中国目前流动资金依然紧张，为确保债权人获得公平公正的待遇，并提供可持续的资本架构，计划暂停支付离岸债务的款项。</p>
泰禾集团	2023 年 5 月	<p>2023 年 5 月 23 日晚间，ST 泰禾（泰禾集团）公告称，截至 5 月 23 日，公司股票收盘价 0.64 元/股，已连续十二个交易日低于 1 元，即使在未来 8 个交易日里持续涨停，也无法回到 1 元以上。根据相关规定，泰禾集团股票将被深交所终止上市交易。</p>
碧桂园	2023 年 8 月	<p>2023 年 8 月 8 日上午，碧桂园（02007.HK）两只美元债持有人尚未收到 8 月 7 日到期应付票息（COGARD 4.2 02/06/26；COGARD 4.8 08/06/30）。同日，碧桂园及其附属公司腾越建筑境内债集体大跌，多只债券临停，价格创年内新低；公司回应称，出现阶段性的流动性压力。</p>
龙光地产	2022 年	<p>根据 2022 年 6 月联合资信评估股份有限公司出具《信用评级</p>

客户	首次出现时间	主要事项
		公告》(联合[2022]5404号),确定维持龙光主体及其相关债券“20 龙控 03”和“20 龙控 04”的信用等级为 AAA,评级展望为稳定。

报告期内被限制高消费等其他信用风险事项的客户及首次出现的时间列示如下表:

客户名称	风险类型	外部客观证据	首次出现时间
临沂正辰置业有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户自 2022 年 3 月开始有多起被申请限制高消费的案例。	2022 年
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户 2022 年存在多起被申请限制高消费的案例。	2022 年
康桥地产	列为失信人员	自 2022 年以来,康桥地产多次被法院强制执行,并被法院列为失信人员。	2022 年
江西新越弘岚房地产开发有限公司	限制高消费	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在被申请限制高消费的案例。	2023 年
江西澈越房地产开发有限公司	限制高消费/ 列为失信人员	通过企查查等公开渠道查询到该客户存在多起被申请限制高消费与的案例,并被法院列为失信人员。	2023 年

(1) 报告期内,按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则,对其应收票据、应收账款、合同资产按照 100%计提坏账准备,模拟测算涉及房地产客户的坏账准备计提方法,申报数据和模拟测算对比如下表:

客户名称	2022 年 12 月 31 日					
	坏账准备计提方法-模拟测算			坏账准备计提方法-申报数据		
	单项计提		账龄组合	单项计提		账龄组合
	有保障	无保障		有保障	无保障	
新力地产	100%	100%	/	账龄分析法	100%	/
新力地产-政府监管项目		100%	/	/	/	账龄分析法
中南建设	100%	100%	/	账龄分析法	100%	/
中南建设-2022 年变更结算条件业务	/	100%	/	/	/	账龄分析法
富力地产	100%	100%	/	账龄分析法	100%	/
时代地产	/	100%	/	/	100%	/
金科股份	/	100%	/	/	/	账龄分析法 (加计 10%)
临沂正辰置业有限公司	/	100%	/	/	100%	/

客户名称	2022年12月31日					
	坏账准备计提方法-模拟测算			坏账准备计提方法-申报数据		
	单项计提		账龄组合	单项计提		账龄组合
	有保障	无保障		有保障	无保障	
佛山市顺德区中维房地产开发有限公司	/	100%	/	/	100%	/
康桥地产	100%	100%	/	账龄分析法	50%	/

(续)

客户名称	2021年12月31日					
	坏账准备计提方法-模拟测算			坏账准备计提方法-申报数据		
	单项计提		账龄组合	单项计提		账龄组合
	有保障	无保障		有保障	无保障	
新力地产	100%	100%	/	账龄分析法	100%	/
富力地产	100%	100%	/	账龄分析法	80%	/
中南建设	100%	100%	/	账龄分析法	80%	/
临沂正辰置业有限公司	/	100%	/	/	100%	/

模拟测算的结果具体如下：

单位：万元

项目	模拟报表			申报报表		
	2022年	2021年	2020年	2022年	2021年	2020年
归属于母公司股东的净利润	5,566.34	-1,165.94	2,953.46	4,251.86	1,008.95	2,953.46
非经常性损益净额	2,485.25	97.09	76.98	801.92	97.09	76.98
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,081.10	-1,263.03	2,876.48	3,449.93	911.86	2,876.48
扣除非经常性损益后净资产收益率(%)	23.26%	-10.46%	20.38%	23.36%	6.93%	20.38%

将公司模拟前后的财务数据，与北交所发行条件中市值与财务指标相关标准进行对比，具体如下：

北交所发行条件	模拟测算数据	申报数据
预计市值不低于2亿元，最近两年净利润均不低于1,500万元且加权平均净资产收益率平均不低于8%（简称“标准”）	1、2021年和2022年,净利润分别为-1,263万元、3,081万元，加权平均净资产收益率平均为6.40%，不满足发行	1、2021年和2022年,净利润分别为912万元、3,450万元，加权平均净资产收益率平均为15.15%，不满足发行

北交所发行条件	模拟测算数据	申报数据
准一”)，或者最近一年净利润不低于2,500万元且加权平均净资产收益率不低于8% (简称“标准二”)	条件标准一。 2、2022年净利润为3,081万元，加权平均净资产收益率为23.26%，满足发行条件标准二。 3、预计市值55,460万元，满足条件。	条件标准一。 2、2022年净利润为3,450万元，加权平均净资产收益率为23.36%，满足发行条件标准二。 3、预计市值62,099万元，满足条件。

注：预计市值按照净利润的18倍计算。

(2) 报告期内，按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则，以及按账龄组合计提坏账的比例与同行业相同或类似进行测算，测算结果如下：

模拟测算使用的账龄组合计提比率与申报使用坏账计提比率对比如下

账龄	模拟测算		申报数据	
	组合一	组合二	账龄组合	其中：触及“三道红线”政策
1年以内	3%	13%	3%	13%
1-2年	10%	20%	10%	20%
2-3年	30%	40%	30%	40%
3-4年	100%	100%	50%	60%
4-5年	100%	100%	80%	90%
5年以上	100%	100%	100%	100%

模拟测算的结果具体如下：

单位：万元

项目	模拟报表			申报报表		
	2022年	2021年	2020年	2022年	2021年	2020年
归属于母公司股东的净利润	5,540.31	-1,021.60	2,814.82	4,251.86	1,008.95	2,953.46
非经常性损益净额	2,488.31	97.09	76.98	801.92	97.09	76.98
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,052.00	-1,118.69	2,737.84	3,449.93	911.86	2,876.48
扣除非经常性损益后净资产收益率(%)	23.33%	-9.44%	19.49%	23.36%	6.93%	20.38%

将公司模拟前后的财务数据，与北交所发行条件中市值与财务指标相关标准进行对比，具体如下：

北交所发行条件	模拟测算数据	申报数据
预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%（简称“标准一”），或者最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%（简称“标准二”）	1、2021 年和 2022 年,净利润分别为-1,119 万元、3,052 万元，加权平均净资产收益率平均为 6.95%，不满足发行条件标准一。 2、2022 年净利润为 3,052 元，加权平均净资产收益率为 23.33%，满足发行条件标准二。 3、预计市值 54,936 万元，满足条件。	1、2021 年和 2022 年,净利润分别为 912 万元、3,450 万元，加权平均净资产收益率平均为 15.15%，不满足发行条件标准一。 2、2022 年净利润为 3,450 万元，加权平均净资产收益率为 23.36%，满足发行条件标准二。 3、预计市值 62,099 万元，满足条件。

注：预计市值按照净利润的 18 倍计算。

综上,无论是仅按照“暴雷”等事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则，还是“暴雷”当年全额计提且账龄组合的坏账计提比例按可比公司最高比例进行计提，发行人经营业绩仍符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条规定的第一套上市标准：预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%。

（九）截至 2022 年 12 月 31 日，发行人对中南建设到期未能承兑的应收票据坏账计提比例为 10.56%，请发行人说明计提坏账比例较低的原因并论证坏账计提的充分性。

1、2022 年 12 月 31 日中南建设票据到期未能承兑情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 12 月 31 日						
	应收票据转应收账款原因				坏账准备计提情况		
	原因	金额	占比	账龄是否连续计算	计提政策	金额	比例
中南建设	票据到期未能承兑	75.00	30.23%	是	单项计提	7.92	10.56%

2、2022 年 12 月 31 日中南建设期末应收款项余额及保障情况如下

单位：万元

客户名称	2022-12-31						
	应收款项原值			应收款项坏账准备			
	单项计提		小计	单项计提			小计

	有保障	无保障	账龄组合		有保障	有保障计提比例	无保障	无保障计提比例	账龄组合	账龄组合计提比例	
中南建设-存量	151.89	103.18	-	255.07	21.67	14.27%	103.18	100.00%	-	-	124.85
中南建设-2022年变更结算条件业务	-	-	116.16	116.16	-	-	-	-	3.48	3.00%	3.48
合计	151.89	103.18	116.16	371.23	21.67	14.27%	103.18	100.00%	3.48	3.00%	128.33

发行人因出票人未履约，而将该应收票据转入应收账款的“有保障”之期末余额，截至2022年末中南建设坏账计提比例略低，系应收账款余额中存在签订“工抵协议”的有保障债权所致，有保障债权列入单项计提按照账龄分析法计提坏账准备；对于无保障的应收账款已全额计提坏账准备；对变更结算条件业务的坏账按账龄计提，相关坏账计提是否充分，详见本问询回复之“问题1”之“(一)”的回复。

(十) 说明各期计提信用减值损失期后的转回情况，并测算转回情形对经营业绩的影响金额、比例，说明剔除转回影响后，是否满足发行上市条件。

剔除计提信用减值损失期后转回的影响后，发行人2022年净利润为3,412.05万元，加权平均净资产收益率为23.20%，满足发行条件之“最近一年净利润不低于2,500万元且加权平均净资产收益率不低于8%”。

1、各期应收款项计提信用减值损失期后的转回情况

(1) 报告期各期应收账款、应收票据期后的转回情况

单位：万元

科目	类别	2022年12月31日	本期变动金额			2023年6月30日
			计提	收回或转回	核销/其他	
应收账款	单项计提坏账准备的应收账款	2,201.87	27.54	52.49	265.19	2,442.12
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,840.70	7.60	47.53	-256.86	1,543.91
	合计	4,042.57	35.14	100.02	8.33	3,986.03
应收票据	单项计提预期信用损失的应收票据	0.59	48.91	0.59	0.00	48.91
	按组合计提预期信用损失的应收票据	28.23	0.17	19.90	-8.33	0.17
	合计	28.82	49.08	20.49	-8.33	49.08

(续)

科目	类别	2021年 12月31 日	本期变动金额			2022年12月31 日
			计提	收回或转 回	核销/其 他	
应收账款	单项计提坏账准备的应收账款	1,695.30	745.03	238.46	-	2,201.87
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,407.98	456.78	-	-24.05	1,840.70
	合计	3,103.28	1,201.80	238.46	-24.05	4,042.57
应收票据	单项计提预期信用损失的应收票据	1,077.84	-276.74	800.50	-	0.59
	按组合计提预期信用损失的应收票据	8.57	19.66	-	-	28.23
	合计	1,086.41	-257.08	800.50	-	28.82

(续)

科目	类别	2020年12月 31日	本期变动金额			2021年12月 31日
			计提	收回或 转回	核销/ 其他	
应收账款	单项计提坏账准备的应收账款	31.24	1,665.39	1.33	-	1,695.30
	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	1,238.21	169.77	-	-	1,407.98
	合计	1,269.45	1,835.16	1.33	-	3,103.28
应收票据	单项计提预期信用损失的应收票据	-	1,077.84	-	-	1,077.84
	按组合计提预期信用损失的应收票据	108.23	-99.66	-	-	8.57
	合计	108.23	978.18	-	-	1,086.41

2、测算转回情形对经营业绩的影响金额、比例，说明剔除转回影响后，是否满足发行上市条件

(1) 报告期各期单独进行减值测试的应收款项减值准备转回的金额

单位：万元

年度	收回或转回金额	其中：已计入当期非经常损益金额	收回或转回金额占利润总额比例
2023年1-6月	53.08	53.08	3.50%
2022年度	1,038.96	994.40	23.23%
2021年度	1.33	1.33	0.17%
2020年度	-		

2022年已计入当期非经常损益金额包括通过现金形式收回161.96万元，通过工抵房形式收回832.44万元，与当期收回或转回金额1,038.96万元的差异为工抵房价值认定的影响导致。

(2) 剔除转回影响后，是否满足发行上市条件

1) 剔除坏账转回影响后，报告期各期的数据情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
归属于母公司所有者的净利润	1,326.92	4,251.86	1,008.95	2,953.46
扣除坏账转回的扣非净利润	1,214.67	3,363.92	808.43	2,761.27
归属于母公司所有者的扣除坏账转回后的扣非净利润	1,214.67	3,412.05	911.86	2,876.48
扣除非经常性损益后的净资产收益率	7.46%	23.20%	6.93%	20.38%

2) 是否满足发行上市条件

北交所发行条件	模拟测算数据
预计市值不低于2亿元，最近两年净利润均不低于1,500万元且加权平均净资产收益率平均不低于8%（简称“标准一”），或者最近一年净利润不低于	1、2021年和2022年，净利润分别为911.86万元、3,412.05万元，加权平均净资产收益率平均为15.07%，不满足发行条件标准一。

北交所发行条件	模拟测算数据
2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%（简称“标准二”）	2、2022 年净利润为 3,412.05 万元，加权平均净资产收益率为 23.20%，满足发行条件标准二。
	3、本次发行后的预计市值将不低于 2 亿元，满足条件。

综上，报告期各期计提信用减值损失期后的转回金额分别为 0 万元、1.33 万元、1,038.96 万元、53.08 万元，剔除转回影响后，仍然满足发行上市条件

（十一）发行人对“以房抵债”的部分应收款项进行终止确认，但其中部分房产未取得产权证（涉及 21 处房产、金额 2,595.08 万元）、部分为期房、部分未交付（涉及 18 处房产、金额 2,570.91 万元）。请发行人论证终止确认应收账款依据是否充分，是否存在最终无法取得房产或无法获得产权证的风险，已终止确认的部分资产减值计提政策及计提的充分性，并在招股说明书中进行充分风险揭示。

应收账款以房抵债业务，应收账款终止确认时点符合企业会计准则的规定，依据充分，且经查询 IPO 企业和 A 股上市公司存在类似做法；截至本问询回复日未取得产权证的房产，除人防车位等无法取得产证的车位外，其他房产在取得产证方面不存在实质性障碍；截至本问询回复日未交付的房产，在房产交付方面不存在实质性障碍；已终止确认的部分资产减值计提政策符合会计准则的规定，减值计提充分；以房抵债业务相关风险在招股书中已进行充分揭示。

1、终止确认应收账款依据充分性论证

（1）公司终止确认应收账款时点符合企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》（2017 年修订）第五条、第七条的规定

“第五条 金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：（一）收取该金融资产现金流量的合同权利终止。（二）该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。

第七条 企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有

风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。（三）企业既没转移也没保留金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的（即除本条（一）、（二）之外的其他情形），应当根据其是否保留了对金融资产的控制，分别下列情形处理：1. 企业未保留对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。2. 企业保留了对该金融资产控制的，应当照其继续涉入被转移金融资产的程度继续确认相关金融资产，并相应确认相关负债。继续涉入被转移金融资产的程度，是指企业承担的被转移金融资产价值变动风险或报酬的程度。”

公司与客户和房地产开发商签订工抵协议，约定应收款项抵购房款的具体事项，包括抵债房产的具体楼盘、房号信息，房产购买价款，用于支付购房款的应收款项之债务人及金额等信息。工抵协议签订完成后，公司与房地产开发商签订《商品房买卖合同》，约定购买房产的具体信息，包括房号、面积、购买价格、房产交付要求及交付时间安排、商品房质量及保修责任等事项。由此可以看出，工抵协议及《商品房买卖合同》的签订，实际上是债权债务双方一致同意终止原债权债务关系，建立新房屋买卖合同关系。随后，商品房买卖合同签订完毕后，房地产开发商主导办理网签备案手续。

《中华人民共和国人民防空法》第五条规定：“国家鼓励、支持企业事业组织、社会团体和个人，通过多种途径，投资进行人民防空工程建设；人民防空工程平时由投资者使用管理，收益归投资者所有”。

最高人民法院第二巡回法庭 2019 年第 15 次法官会议纪要《人防车位的归属与利用》中载明：“人防车位作为人防工程的一种现实存在形式，本质属性为国防战备设施，应当归国家所有。但为鼓励社会资金投资人防工程建设，减轻国家财政负担，人防工程经验收合格后，投资者可以取得用益物权性质的人防车位使用权。从程序上看，为加强对人防工程的监督管理，有效维护人防工程的战时防御功能，投资者应按人防主管部门的规定履行备案审批程序，才能取得人防车位使用权。投资者经人防主管部门备案批准，取得人防车位使用权。”

根据《中华人民共和国民法典》的规定，租赁合同的期限不得超过二十年；超过

二十年的，超过部分无效。

针对不能办理产权证的人防车位，人防车位的所有权属于国家，且按照“人民防空工程平时由投资者使用管理，收益归投资者所有”，开发商作为投资者，享有人防工程的使用权，并且可以转让使用权即出租人防车位。因此，开发商作为人防车位的使用、管理和收益权利人，可以对人防车位的使用、收益权利进行转让。公司与房地产开发商签订《车位使用权转让协议》，明确约定房地产开发商将车位的使用权转让给公司，转让期限为20年，同时约定使用期限届满后，房地产开发商同意车位继续由公司继续使用至车位所在主体建筑物土地使用权期限届满时止。同时明确约定，经房地产开发商或指定的第三方物业书面同意后，公司可将车位有关的一切权利和义务转让给第三方。

《城市商品房预售管理办法》第十条第二款规定：“房地产管理部门应当应用网络信息技术，逐步推行商品房预售合同网上登记备案”。

《关于进一步规范和加强房屋网签备案工作的指导意见》（建房〔2018〕128号）中提出“房屋交易合同网上签约备案（简称房屋网签备案），是加强房地产行业管理、落实调控政策、规范市场秩序、维护群众合法权益的重要手段，是促进房地产市场平稳健康发展的基础性工作”；同时，全面推行房屋网签备案制度、规范网签备案业务流程、实现房屋网签备案系统全国联网等系列意见。

《房屋交易合同网签备案业务规范（试行）》第一条的规定：“明确房屋网签备案适用范围，在城市规划区国有土地范围内开展房屋转让、租赁和抵押等交易活动，实行房屋网签备案，实现新建商品房和存量房买卖合同、房屋租赁合同、房屋抵押合同网签备案全覆盖。”同时，通过明确网签备案适用范围、完善房屋网签备案系统、强化房屋网签备案数据基础、实行房屋网签备案系统用户管理、规范房屋网签备案基本流程、提高房屋网签备案服务水平等手段，进一步规范和加强房屋网签备案工作。

结合以上规定，要求在全国城市规划区国有土地范围内全面实行房屋交易合同网签备案制度，并对网签备案的流程进一步予以规范，并明确了办理房屋网签备案的房屋应具备相应的交易主体资格和交易条件。以下情形不得进行房屋网签备案：新建商品房未取得预售许可或者现售备案的；存在查封等限制交易情形的；政策性住房未满足上市交易条件的；按政策限制转让的；租赁房屋存在禁止出租情形的；属于禁止抵

押范围的。

网签备案本质上系政府房屋管理部门对交易当事人房屋买卖合同信息予以登记、确认并向社会公众进行公示，对包括买卖双方、相关利害关系人、相关行政机关在内的权利义务能够产生一定的民事和行政效力的行政确认行为。网签备案借用物权的公示机制将隐性的房屋买卖向不特定的社会公众进行了客观的公示，用于对买方债权的保护，使其具有了公示对抗效力和权利推定效力。结合房屋交付占有公示方式，以及相关司法解释的规定，网签备案在一定情况下还具有了防止出卖人一物多卖的效用，进一步确认和公示了房屋买卖合同的效力。

因此，当网签备案手续办理完成或人防车位签订《车位使用权转让协议》时，公司金融资产所有权上的风险和报酬已经发生转移，应收款项转为预付购房款列示于其他非流动资产。

根据谨慎性原则，公司与客户和房地产开发商签订工抵协议和商品房买卖合同，但商品房买卖合同未办理网签备案手续，以房抵债对应的应收款项仍在应收账款核算，不冲减相应的应收账款余额。

综上分析，当以房抵债资产完成网签备案手续时将应收款项转入其他非流动资产核算的会计处理符合金融资产终止确认的条件，符合企业会计准则相关规定。

(2) 应收账款终止确认时点与同行业可比公司比较

发行人的应收账款终止确认时点为签订以房抵债协议并完成网签备案手续，通过查询 IPO 企业和 A 股上市公司相关会计处理，发行人与宏业基、许昌智能、上海电气和蒙娜丽莎的做法一致，发行人与麦驰物联相比更加谨慎，具体如下：

公司名称	做法	来源	说明
宏业基（深市主板，已过会）	（1） 协议阶段 ：已签订以房抵债协议，尚未办理网签备案；基于谨慎性，以房抵债相关应收账款仍在原科目核算，不作会计处理； （2） 网签备案阶段 ：已签订以房抵债协议，并办理网签备案，抵债金额冲减应收账款，并计入其他非流动资产核算，借：其他非流动资产，贷：应收账款。 （3） 交房阶段 ：已签订以房抵债协议，并办理网签备案，且自持用于对	《首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》（2023年6月）	应收账款终止确认时点：已签订以房抵债协议并办理网签备案。发行人的做法与其一致。

公司名称	做法	来源	说明
	外出租，办理完毕交房手续，由其他非流动资产转入投资性房地产核算，借：投资性房地产，贷：其他非流动资产。		
麦驰物联（深市创业板，已过会）	“以房抵债”的账务处理 发行人与抵债方签订合同后尚未办理网签手续，在“其他非流动资产”中核算。相关内容引用：“……4、应收账款及合同资产……（13）‘以房抵债’的开展情况……3）‘以房抵债’的交易价格①交易价格的确定……注2：序号18-27的房产因尚未办理网签手续，故仍未计入房产原值，在‘其他非流动资产’中核算。……”。截至2022年末，已签署“以房抵债”协议的应收账款所涉金额为2,907.78万元。	招股说明书（上会稿）（2023年5月）	应收账款终止确认时点：与抵债方签订合同尚未办理网签手续。发行人的做法较麦驰物联更加谨慎。
许昌智能（北交所，已过会）	发行人与金宸置业签署《房屋抵付合同款协议》相关抵账房为金宸置业建设的亚新美好莲城项目，具体情况如下：……上述房产尚未办理网签备案。基于谨慎性，上述以房抵债相关应收账款仍在原科目核算，不作会计处理。	公开发行股票并在北交所上市申报文件第三轮审核问询函的回复（2023年8月）	应收账款终止确认时点：办理网签备案。发行人的做法与其一致。
上海电气（601727）	（2）补充披露资产抵债事项相关对手方名称、关键交易条款、债权债务变动关系，并说明该等交易是否具有商业合理性 2、债权债务变动关系 在以房抵债的相关安排中，恒大集团相关项目公司的商品房以网签备案价格为基础，并考虑了市场情况给予一定折扣后确定抵债资产金额，本集团子公司用恒大集团相关出票公司出具的票据抵偿购房款。本集团子公司在相关的商品房网签备案完成后，终止确认对原出票公司应收票据，对应金额作为对项目公司的预付购房款，计入其他非流动资产。	上海电气关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告（2023年5月）	应收票据终止确认时点：网签备案完成后。发行人的做法与其一致。
蒙娜丽莎（002918）	2、债务重组（1）公司作为债权人 截至2022年12月31日，公司与房地产公司签订以房抵债协议金额为76,450.34万元，支付房产预付款6,745.95万元，其中已网签合同金额12,210.23万元，但尚未收楼。公司将支付房产预付款和已网签合同对应的客户应收款项结转至预付房屋购置款，列示于会计报表其他非流动资产科目核算；其余尚未办理网签手续的，继续列示于应收账款科目核算。	2022年年度报告（2023年3月）	应收账款终止确认时点：签订以房抵债协议并办理网签备案。发行人的做法与其一致。

(3) 以房抵债业务相关会计处理，发行人与同行业类似做法对比

对于“以房抵债”业务之应收款项终止确认、确认其他非流动资产和确认投资性房地产（固定资产）相关会计处理，查询可比公司案例并将发行人的会计处理与其进行对比，具体如下表。

公司名称	应收款项终止确认	确认其他非流动资产	确认投资性房地产（固定资产）
宏业基（深市主板，已过会）	已签订以房抵债协议，并办理网签备案		已签订以房抵债协议，并办理网签备案，且自持用于对外出租，办理完毕交房手续，由其他非流动资产转入投资性房地产核算。
麦驰物联（深市创业板，已过会）	发行人与抵债方签订合同后尚未办理网签手续，在“其他非流动资产”中核算，应收款项终止确认。	发行人与抵债方签订合同后尚未办理网签手续，在“其他非流动资产”中核算。	签订《购房合同》，并在房屋主管部门办理网签手续，发行人能够控制与该房产所有权相关的风险和报酬的经济利益。同时，《购房合同》和《抵债协议》均已签署完毕且生效，与购买该房产相关的税费已缴纳完毕，该投资性房地产的成本能够可靠地计量，计划将上述房产用于出租或处置，满足投资性房地产的初始确认条件。
许昌智能（北交所，已过会）	签订以房抵债协议并办理网签备案。	未披露	未披露
上海电气（601727）	在相关的商品房网签备案完成后，终止确认对原出票公司应收票据，对应金额作为对项目公司的预付购房款，计入其他非流动资产。		未披露
蒙娜丽莎（002918）	与房地产公司签订以房抵债协议，且已网签但尚未收楼。公司将支付房产预付款和已网签合同对应的客户应收款项结转至预付房屋购置款，列示于会计报表其他非流动资产科目核算。		未披露
发行人	已签订工抵协议且网签备案手续办理完成时，公司金融资产所有权上的风险和报酬已经发生转移，应收款项终止确认，转为预付购房款列示于其他非流动资产。		公司与以房抵债资产开发商签订了《商品房买卖合同》，且在房屋主管部门办理备案登记，当公司完成收房时，根据管理层对房产的持有意图不同分别进行账务处理。管理层对房产的持有意图为出售或出租且短期内不会发生变更的，确认为投资性房地产；管理层对房产的持有

公司名称	应收款项终止确认	确认其他非流动资产	确认投资性房地产（固定资产）
			意图为自用，确认为固定资产。

综上分析，“以房抵债”业务之应收款项终止确认时点，发行人会计处理与麦驰物联相比更加谨慎，与其他可比公司的会计处理一致；投资性房地产（固定资产）初始确认时点，发行人与宏业基和麦驰物联一致。

2、是否存在最终无法取得房产或无法获得产权证的风险

(1) 截至本问询回复日，未交付房产的情况如下：

单位：套/个、万元

核算科目/房产类型	未交付		其中：预计 2024 年交付	
	数量	应收款项	数量	应收款项
其他非流动资产	9.00	1,638.99	9.00	1,638.99
住宅	5.00	1,424.44	5.00	1,424.44
商铺	2.00	188.95	2.00	188.95
车位	2.00	25.60	2.00	25.60
应收款项	5.00	108.14	5.00	108.14
住宅	-	-	-	-
商铺	1.00	75.00	1.00	75.00
车位	4.00	33.14	4.00	33.14
合计	14.00	1,747.13	14.00	1,747.13

未交付楼盘的具体情况列示如下：

单位：万元

核算科目/房产类型	序号	应收款项	位置	现房/期房及交付情况	交付情况说明
其他非流动资产					
住宅	10	608.34	珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 1901 房	期房/未交付	现阶段富力新天地 B 区项目整体项目都在有序的在施工建设中，截止回复日，富力新天地 B 栋项目已完成至 36 层的室内施工（顶层为 38 层），预计 2023 年 12 月 30 日前进入 B 区项目的玻璃外墙施工建设，项目预计 2024 年可以竣备交付
住宅	11	614.47	珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 2001 房	期房/未交付	
住宅	18	91.23	大连经济技术开发区小窑湾国际商务区琼阁路 138 号 1 单元 7 层 2 号	期房/未交付	富力东堤湾畔二期工程分为南区和北区，北区已施工完成，计划 2023 年 12 月底交付，发行人人工抵 2 期南区项目现阶段项目主要开展楼栋的主体施工建设工作，预计 2024 年交付
住宅	19	83.95	大连经济技术开发区小窑湾国际商务区琼阁路 134 号 2 单元 4 层 2 号	期房/未交付	

核算科目/ 房产类型	序号	应收款项	位置	现房/期房及 交付情况	交付情况说明
住宅	22	26.45	云南省昆明市宜良县阳宗海风景区汤池街道三营社区昆明富力湾二期 B-04(南区)高层住宅 G-7 幢 9-911	现房/未交付	开发商为交付做最后准备工作, 预计 2024 年交付
商铺	14	119.19	济南市市中区北至知山雅筑小区南用地边界、南至二环南路、西至郎茂山路郎茂山东侧、二环南路北侧地块 A 房地产开发项目 5 号楼-302	现房/未交付	开发商为交付房产做最后的准备, 预计 2024 年交付, 交付不存在障碍。
商铺	15	69.76	济南市市中区北至知山雅筑小区南用地边界、南至二环南路、西至郎茂山路郎茂山东侧、二环南路北侧地块 A 房地产开发项目 1 号楼、2 号楼、3 号楼、4 号楼、5 号楼、6 号楼 5-3023	现房/未交付	
车位 (2 个)	13	25.60	赣州市经开区紫荆路与华裕路交汇处西赣州新力帝泊湾一期车位 S9-037/038	现房/未交付	有产权车位, 已完成网签备案。因为开发商未最终完成小区车库竣工备案手续而未最终向业务交付。预计 2024 年交付, 交付不存在障碍。
其他非流动资产小计		1,638.99			
应收款项					
商铺	35	75.00	山东省临沂市兰山区义堂镇中央大街与和谐路交汇处东北角中南春风南岸 59 号楼 1 层 154 商铺	现房/未交付	开发商交付准备过程中, 预计 2024 年能够交付, 交付不存在障碍。
车位 (2 个)	2	13.00	镇江市鸿鹤桥路 55 号上悦诗苑地下停车场 263、264 号车位	现房/未交付	车位预计 2024 年交付, 不存在交付障碍。
车位 (1 个)	6	10.00	重庆市大渡口区金桥路中南上悦城项目	现房/未交付	目前小区已整体完工, 开发商目前仍未对车位进行划线定位导致未能交付, 预计 2024 年能够交付, 交付不存在障碍。
车位 (1 个)	34	10.14	成都市双流区东升街道金河路 3333 号成都双流合园项目地下室非人防车位-327 号	现房/未交付	因开发商还未将车位整体交付给物业, 预计 2024 年能够交付。
应收款项小计		108.14			

注: 上表中房产“序号”为《关于珠海太川云社区技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的审核问询函的回复》之问题六“公司‘以房抵债’房产的基本情况明细表”之房产序号。下同。

(2) 截至本问询回复日, 以房抵债房产之产证取得情况和预计取得产证时间如下:

单位: 套/个、万元

核算科目/房产类型	数量	应收款项	已取得产证		未取得产证		其中：预计 2024 年取得	
			数量	应收款项	数量	应收款项	数量	应收款项
固定资产	3	254.90	3	254.90				
住宅	2	149.16	2	149.16				-
商铺	1	105.74	1	105.74				
投资性房地产	15	1,082.06	8	392.19	7	689.87	7	689.87
住宅	10	971.04	3	281.17	7	689.87	7	689.87
公寓	3	90.02	3	90.02				
车位	2	21	2	21				-
其他非流动资产	18	1,835.47	1	136.31	17	1,699.16	9	1,638.99
住宅	6	1,560.75	1	136.31	5	1,424.44	5	1,424.44
商铺	2	188.95	-	-	2	188.95	2	188.95
车位	10	85.77	-	-	10	85.77	2	25.60
应收款项终止确认小计	36	3,172.43	12	783.40	24	2,389.03	16	2,328.86
应收账款	17	270.78			17	270.78	4	183.76
住宅	2	98.76			2	98.76	2	98.76
商铺	1	75.00			1	75	1	75.00
车位	14	97.02			14	97.02	1	10.00
合计	53	3,443.21	12	783.40	41	2,659.81	20	2,512.62

报告期应收款项已终止确认的抵债资产，截至本问询回复日未取得产证共 24 套/个。截至本问询回复日未取得产证的抵债房产具体情况及原因列示如下：

单位：万元

核算科目/房产类型	序号	应收款项	位置	现房/期房及交付情况	产证办理情况说明
投资性房地产					
住宅	20	122.38	云南省昆明市宜良县阳宗海风景名胜区汤池街道三营社区昆明富力湾一期 A-24 栋-102	现房/已交付	因为开发商测绘图未上交给当地住建部门，未能完成房屋的首次登记（初始登记），导致业主不能办理产证。 房产于 2022 年交付，交付至今不存在房屋产权纠纷事项，预计 2024 年取得产证。
住宅	21	48.16	云南省昆明市宜良县阳宗海风景名胜区汤池街道三营社区昆明富力湾二期 G3 幢-303	现房/已交付	
住宅	23	85.97	云南省昆明市宜良县阳宗海风景名胜区汤池街道三营社区昆明富力湾一期 A8-110 号	现房/已交付	
住宅	24	124.73	云南省昆明市宜良县阳宗海风景名胜区汤池街道三营社区昆明富力湾	现房/已交付	

核算科目/ 房产类型	序号	应收款项	位置	现房/期房 及交付情况	产证办理情况说明
			一期 A17-101		
住宅	25	73.66	云南省昆明市宜良县福 昆明富力湾二期 G3 幢- 501	现房/已交 付	
住宅	26	122.67	云南省昆明市宜良县阳 宗海风景名胜区汤池街 道三营社区昆明富力湾 一期 A6-106 号	现房/已交 付	
住宅	27	112.30	云南省昆明市宜良县阳 宗海风景名胜区汤池街 道三营社区昆明富力湾 一期 A5-106	现房/已交 付	
投资性房地产小计		689.87			
其他非流动资产					
住宅	10	608.34	珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 1901 房	期房/未交 付	房产目前尚未竣工，仍处于施工 建设中，暂无法完成交接并办理 产证。 抵债房产已办理《不动产权证书》（土地使用权）、《建设用地 规划许可证》、《建设工程规划许 可证》、《建筑工程施工许可证》、《商品房预售许可证》。 该等房产预计 2024 年可以办理产 证。
住宅	11	614.47	珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 2001 房	期房/未交 付	
住宅	18	91.23	大连经济技术开发区小 窑湾国际商务区琼阁路 138 号 1 单元 7 层 2 号	期房/未交 付	
住宅	19	83.95	大连经济技术开发区小 窑湾国际商务区琼阁路 134 号 2 单元 4 层 2 号	期房/未交 付	
住宅	22	26.45	云南省昆明市宜良县阳 宗海风景名胜区汤池街 道三营社区昆明富力湾 二期 B-04(南区)高层住 宅 G-7 幢 9-911	现房/未交 付	因为开发商测绘图未上交给当地 住建部门，未能完成房屋的首次 登记（初始登记），导致业主不 能办理产证。该房产预计 2024 年 能够取得产证。
商铺	14	119.19	济南市市中区北至知山 雅筑小区南用地边界、 南至二环南路、西至郎 茂山路郎茂山东侧、 二环南路北侧地块 A 房 地产开发项目 5 号楼- 302	现房/未交 付	房产目前基本施工完成，开发商 为房产交付做最后定准备，待房 产交付后，即可开始办理产证。 预计 2024 年交付并开始办理产权 证，2024 年取得产证。房产交付 和产证取得不存在障碍。
商铺	15	69.76	济南市市中区北至知山 雅筑小区南用地边界、 南至二环南路、西至郎 茂山路郎茂山东侧、 二环南路北侧地块 A 房 地产开发项目 1 号楼、 2 号楼、3 号楼、4 号 楼、5 号楼、6 号楼 5- 3023	现房/未交 付	
车位（2 个）	13	25.60	赣州市经开区紫荆路与 华裕路交汇处西赣州新 力帝泊湾一期车位车位 S9-037/038	现房/未交 付	目前小区已经全部施工完毕，但 因为开发商未最终完成小区车库 竣工备案手续导致无法向小业主 交付并办理产证。 预计 2024 年交付，2024 年办理产 证，房产交付和产证办理不存在 障碍。
车位（2 个）	29	18.17	南昌市南昌县南昌 316 国道与银河西路交汇处 新力星塘湾一期-地下	现房/已交 付	人防车位，此类车位无产权，因 此无法取得。

核算科目/ 房产类型	序号	应收款项	位置	现房/期房 及交付情 况	产证办理情况说明
			车位 022-327/368		
车位 (6 个)	37	42.00	新力金沙湾项目 100、 101、102、108、109、 111 号车位	现房/已交 付	人防车位，此类车位无产权，因 此无法取得。
其他非流动资产小 计		1,699.16			
应收账款					
住宅	8	53.00	郑州市金水区农业路南 阳路西南角康桥铂舍 1- 2807	现房/已交 付	开发商正在将房产性质从预售变 更为现房，并为小业主办理房产 网签备案手续，预计 2024 年办理 完成。 房产于 2023 年 6 月交付，交付至 今不存在房屋产权纠纷事项，预 计 2024 年取得产证。
住宅	9	45.76	郑州市金水区农业路南 阳路西南角康桥铂舍 1- 2809	现房/已交 付	
商铺	35	75.00	山东省临沂市兰山区义 堂镇中央大街与和谐路 交汇处东北角中南春风 南岸 59 号楼 1 层 154 商 铺	现房/未交 付	目前开发商正在全力进行网签备 案的各环节工作，预计 2024 年可 完成网签备案手续。 预计 2024 年交付，并办理产证。
车位 (2 个)	2	13.00	镇江市鸿鹤桥路 55 号上 悦诗苑地下停车场 263、264 号车位	现房/未交 付	经查询《镇江市市区经营性建设 用地容积率规划管理暂行规 定》，镇江行政区域内车位，因 半地下室、地下室、人防工程建 筑面积不计入容积率指标，故不 能办理产证。2022 年已签订车位 使用权转让协议。
车位 (1 个)	6	10.00	重庆市大渡口区金桥路 中南上悦城项目	现房/未交 付	目前小区已整体完工，因车位规 划图、未完成竣工备案，导致未 能办理网签备案。 预计 2024 年能够取得产证，产证 取得不存在障碍。
车位 (9 个)	16	53.88	成都市新津县新津大件 路与青瓷路交汇处城投 中南智在云辰 1 期地下 室-1 层地下停车位	现房/已交 付	无法取得产证，因车位产权与住 宅绑定，发行人未在相应小区购 入住宅等房产，无可绑定车位的 其他产权。
车位 (1 个)	33	10.00	长沙钰珑湾-一期-车位 B 区-B556	现房/已交 付	因该小区地下车位未计入容积 率，因此不能办理产证。公司已 于 2023 年 1 月与开发商签订了 《车位使用权转让协议》。
车位 (1 个)	34	10.14	成都市双流区东升街道 金河路 3333 号成都双流 合园项目地下室非人防 车位-327 号	现房/未交 付	无法取得产证，因车位产权与住 宅绑定，发行人未在相应小区购 入住宅等房产，无可绑定车位的 其他产权。
应收账款小计		270.78			

注：①上表中的序号为本回复中“以房抵债”资产总序号，下同。②上述房产相关产权证书预计取得时间，系发行人向开发商了解事项办理进度预估判断。

针对未交付、未取得产证的房产，抽取样本进行了实地走访。截至本问询回复日未出售之抵债房产金额为 3,260.77 万元，中介机构实施走访的抵债房产之债权金额为 2,919.88 万元，走访比例为 89.55%，实地走访主要查看项目进度、观察项目现场是否有人施工、项目现场是否存放工程建筑材料、观察是否存在烂尾风险、咨询售楼处

房产预计交付以及办理产证时间。此外，截至本问询回复日抵债资产中涉及剩余 4 套期房金额 1,365.78 万元，中介机构走访当地的住房和城乡建设局以及施工单位，主要访谈事项如下：

- 1) 项目是否为保交楼项目。
- 2) 本项目目前的总体施工进度情况，预计何时能够完成交楼手续。
- 3) 本项目目前的财务状况，本项目的监管资金与待售货值是否能够涵盖后续支出。
- 4) 本项目楼盘是否存在无法交付、甚至烂尾的风险。

单位：万元

房屋位置	债权金额	网签备案情况	是否保交楼项目	施工进度情况	项目资金是否无法覆盖后续支出	是否存在无法交付、甚至烂尾的风险
珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 1901 房	594.26	已完成网签备案并预告登记	否	富力新天地项目位于珠海市中心地段，为政府密切关注的楼盘项目也是开发商保交楼的核心项目，其主要分为 A、B 区两个地块，A 区为公寓商业项目，B 区为住宅项目。2023 年 4 月发行人抵房的 B 区项目已完成封顶工程，A 区项目亦已于 2023 年 7 月已精装完工并交付业主使用，现阶段富力新天地 B 区项目整体项目都在有序的在施工建设中。截止回复日，富力新天地 B 区项目已完成至 36 层的室内施工（顶层为 38 层），预计 2023 年 12 月 30 日前进入项目的玻璃外墙施工建设。B 区住宅项目于 2024 年 06 月 30 日竣备交付。	否	否
珠海市香洲区铭润街 68 号 2 单元 2001 房	596.61	已完成网签备案并预告登记	否		否	否
大连经济技术开发区小窑湾国际商务区琼阁路 138 号 1 单元 7 层 2 号	91.09	已完成网签备案	是	工程分为南区和北区，北区已施工完成，计划 2023 年 12 月底交付，发行人工抵的 2 期南区项目现阶段项目主要开展楼栋的主体施工建设工作，预计 2024 年交付。	否	否
大连经济技术开发区小窑湾国际商务区琼阁路 134 号 2 单元 4 层 2 号	83.82	已完成网签备案	是		否	否
合计	1,365.78					

综上所述，截至本问询回复日未取得产证的房产，除人防车位等无法取得产证的车位外，其他房产在取得产证方面不存在实质性障碍；截至本问询回复日未交付的房产，在房产交付方面不存在实质性障碍。

（3）实控人承诺

针对公司以房抵债业务，若因为无法交付或办理产证导致公司产生损失，实控人承诺将由其以现金方式补偿公司，公司不会因以房抵债资产产生损失。承诺内容具体如下：

“关于公司以其对部分客户的应收款项，通过抵债方式取得房产和车位事宜，若该部分有保障债权（有保障债权以会计师审计认定为准，截至 2023 年 6 月 30 日其抵债资产金额为 3,426.71 万元）发生包括但不限于下列原因导致公司无法取得抵债房产和车位，给公司应收款项回收造成损失的，实际控制人愿意以现金补偿方式承担由此给公司造成的全部损失：

1)、因抵债房产和车位所在项目烂尾等原因，导致抵债房产和车位无法实际交付给公司。

2)、抵债房产或车位被有权机关查封，导致公司实际无法取得该等房产和车位权属、实物。

3)、因开发商破产，抵债房产和车位被列入破产财产，导致公司无法实际取得该等房产和车位权属、实物。

4)、由于车位的特殊性质，无法办理权属证书或存在出售纠纷，导致公司产生损失。

5)、由于抵债房产和车位的市场价格波动，跌价出售导致产生的实际损失。

综上所述，根据上述承诺，未交付及未取得产证的以房抵债资产，不存在最终无法取得房产或房屋跌价出售而产生损失的风险。

3、已终止确认的部分资产减值计提政策及计提的充分性

（1）已终止确认的部分资产减值计提政策

以房抵债业务已终止确认应收款项转入了固定资产、投资性房地产和其他非流动资产，长期资产减值政策为，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减

值的迹象。存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；2) 公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对公司产生不利影响；3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响公司计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；6) 公司内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

(2) 已终止确认的部分资产减值计提的充分性

根据公司长期资产减值计提的会计政策，公司聘请了评估师对截至 2023 年 6 月 30 日已签订工抵协议的房产进行了评估，确定长期资产的可收回金额。评估师出具了编号为沃尔森国际估报字（2023）第 0252 号《珠海太川云社区技术股份有限公司因财务报告目的拟确定房地产的公允价值项目估值报告》（以下简称评估报告）。评估范围为报告期内以房抵债且报告期内未出售的长期资产。

以房抵债资产评估的重要信息如下：

1) 价值类型

根据估值目的、市场条件、估值对象自身条件等因素，同时考虑价值类型与估值假设的相关性等，确定本次估值的价值类型为：公允价值。

公允价值是在计量日的有序交易中，市场参与者之间出售一项资产时所能收到或转让一项负债将会支付的价格。

2) 估值方法的选择

①市场法：估值对象所在区域目前类似房地产交易情况较为活跃，可供比较的房

地产租赁案例较多，符合市场法的应用条件及适用范围，故选用市场法。

②收益法：纳入估值范围的部分待估房地产，租赁市场较为活跃，价格信息较为公开，适宜选用收益法进行估值。

3) 估值方法的具体操作思路

①收益法估值操作思路

收益法，预计待估房地产未来的正常净收益，选用适当的报酬率将其折现至估值基准日后累加，以此估算待估房地产的客观合理价格或价值的方法。根据估值对象持续经营的假设前提，本次估值选用有限年期内，净收益按一定比率递增的公式。具体如下：

$$V = \frac{a}{(Y - g)} \times \left[1 - \frac{(1 + g)^n}{(1 + Y)^n} \right]$$

其中：

V—为收益价值；

a—为房地产未来第一年的净收益；

Y—为折现率；

n—为房地产的收益期；

g—为净收益逐年递增的比率。

②市场比较法估值操作思路

市场比较法是选取一定数量的可比实例，将它们与估值对象进行比较，根据期间的差异对可比实例市场价格进行处理后得到估值对象价值或价格的方法。

市场比较法主要是根据替代原则，将估值对象房地产与较近时期内已经发生了交易的类似房地产中选取具有代表性的交易实例作为可比实例加以比较对照，并依据后者已知的市场价格，参照该房地产的交易情况、期日、区位、实物以及权益因素等差别，修正得出估值对象在价值时点的房地产价值。

运用市场比较法求取估值对象的房地产价值，基本公式如下：

市场价值=可比实例市场价格×交易情况修正系数×交易期日调整系数
×房地产状况调整系数

运用市场法按下列基本步骤进行：

A 搜集交易实例的有关资料；

B 选取有效的可比市场交易实例，应从搜集的交易实例中选取三个以上的可比实例。选取的可比实例应符合下列要求：a 是估值对象的类似房地产；b 交易日期与估价时点相近，不超过一年；c 市场价格为正常价格或可修正为正常价格。

C 建立价格可比基础；

D 进行交易情况修正；

E 进行交易期日调整；

F 进行房地产状况调整，包括区位状况调整、实物状况调整和权益状况调整；

G 计算比较价值；

进行交易情况修正、交易期日调整、区位状况调整、实物状况调整、权益状况调整时应符合以下规定：第一：分别对可比实例市场价格的修正或调整幅度不宜超过20%，共同对可比实例市场价格的修正或调整幅度不宜超过30%；经过修正和调整后的各个可比实例价格中，最高价和最低价的比值不宜大于1.2；第三、当幅度或比值超出本条规定时，宜更换可比实例；第四、当因估值对象或市场状况特殊，无更合适的可比实例替换时，应进行说明并陈述理由。

评估师选取了恰当的估值方法后，从多种渠道获取资料，包括市场、发行人、被估值单位、政府部门、各类专业机构和其他相关部门等，并对评估过程中使用的资料采取适合的方式进行核查验证，核查验证的方式通常包括观察、询问、书面审查、实地调查、查询、复核等。评估师根据所采用的估值方法，选取相应的公式和参数进行分析、计算和判断，形成合理估值结论。

通过比对以房抵债资产的评估价值与账面价值，对于账面价值低于评估价值的资产计提减值准备，具体如下：

单位：万元

科目名称	抵债资产应 收款项	账面价值		评估净值 B	评估减值额 (正数增值)	评估增减值 比例 (B-A)/A
		原值 C	净值 A			
其他非流动资产	2,057.68	2,032.31	2,012.73	1,995.36	-17.37	-0.86%
其中：增值	1,672.71	1,640.41	1,622.64	1,627.53	4.89	0.30%
其中：减值	384.97	391.90	390.09	367.83	-22.26	-5.71%
固定资产	254.90	256.57	232.95	243.46	10.51	4.51%
其中：增值	254.90	256.57	232.95	243.46	10.51	4.51%
其中：减值						
投资性房地产	794.67	729.94	695.84	676.26	-19.58	-2.81%
其中：增值						
其中：减值	794.67	729.94	695.84	676.26	-19.58	-2.81%
应收账款	270.78	287.62	196.91	260.07	63.16	32.08%
其中：增值	187.86	195.11	94.81	185.05	90.24	95.19%
其中：减值	82.92	92.51	102.10	75.02	-27.08	-26.52%
合计	3,378.03	3,306.44	3,138.43	3,175.15	36.72	1.17%
其中：增值	2,115.47	2,092.09	1,950.40	2,056.04	105.64	5.42%
其中：减值	1,262.56	1,214.35	1,188.03	1,119.11	-68.92	-5.80%

注：截至 2023 年 6 月 30 日已出售的房产未纳入评估范围，序号 17 的车位和序号 30、31 的公寓。

经评估确认，“以房抵债”资产截至 2023 年 6 月 30 日不存在大额减值，个别房产评估价值略低于账面价值的长期资产发生了减值，对此公司已经计提了资产减值准备合计 68.92 万元。

综上所述，截至 2023 年 6 月 30 日，“以房抵债”资产减值准备的计提是充分的。

4、风险提示

针对以房抵债业务的风险已在招股说明书中“第三节风险因素”之“一、行业及经营风险”之“(一) 抵债房产的风险”中披露，摘录如下：

“公司报告期存在房地产客户以房抵债情况，抵债资产金额为 3,426.71 万元，虽然公司对抵债房产已积极办理网签备案或相关房产登记的手续，截至本招股说明书签署日，部分房产尚未取得不动产登记证书，合计金额为 2,631.75 万元，其中尚未交付房产金额为 1,731.83 万元，特殊情况下可能存在因开发商资金紧张或债务问题

导致楼盘烂尾、被列为开发商破产财产及被其他具有优先受偿权的债权人申请法院查封的情形，从而导致公司的期待物权无法实现。如发生前述情况，虽然公司可以继续申诉或诉至法院，但仍存在无法全额受偿的风险。

公司接收的部分抵债房产所在城市存在限售政策，由于持有的该部分抵债房产主要目的为出售，公司可能存在因限售政策导致短期内无法出售抵债房产的风险。”

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、通过公开信息查询发行人主要客户及欠款方的信用评级情况、涉诉情况、是否存在债务违约的情形，并评价主要客户及欠款方信用状况；

2、查询主要房地产客户触及房地产企业“三道红线”情况，获取应收账款明细表，分析报告期各期末不同档位应收账款的余额构成及占比情况；

3、查阅同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开信息，获取坏账计提政策、计提比例等情况；

4、向发行人管理层了解报告期各期末有保障债权、无保障债权等的认定标准和认定依据，查阅相关佐证文件；

5、获取报告期内“以房抵债”资产清单，了解资产的用途、产证办理情况、交付情况以及建设情况，并查阅相关佐证文件；

6、向发行人管理层了解政府监管项目和有保障债权采用账龄组合计提坏账的背景，以及通过查阅企业会计准则及应用指南的相关条款规定、相应房地产客户期后回款情况等分析其谨慎性、合理性；

7、查阅公众公司针对有保障债权之坏账准备计提方法；

8、按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则，对其应收票据、应收账款、合同资产按照

100%计提坏账准备进行模拟测算，测算发行人报告期的净利润及非经常性损益等，并与北交所上市标准进行比对；

9、针对以房抵债业务之应收款项终止确认，查阅企业会计准则的规定、拟 IPO 及公众公司的做法等，分析发行人应收款项终止确认的依据是否充分；

10、针对以房抵债业务未取得产证及未交付房产，通过向发行人管理层了解房产的情况、抽样实施实地走访、访谈实控人并获取相关承诺等，分析判断是否存在无法取得房产证或无法交付的风险；

11、向发行人管理层了解以房抵债相关长期资产减值计提政策以及报告期末长期资产减值计提的具体方法，分析已终止确认的以房抵债之长期资产减值计提的充分性；

（二）核查范围

1、核查覆盖，发行人报告期内主要房地产客户销售收入和回款情况，以及期后回款情况；

2、核查覆盖，报告期内房地产客户资产负债表日应收款项坏账准备计提情况，包括单项计提的时点和比例；

3、核查覆盖，报告期内公司客户信用政策、结算安排、款项支付流程，以及逾期应收账款判断的依据；

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期对应收款项细分为有保障、无保障、政府监管/变更结算条件的分类合理。

2、对比分析发行人与同行业可比公司坏账计提政策、比例，发行人坏账计提充分。

3、发行人对房地产客户分类计提不同比例的坏账，上述分类的依据可靠，坏账计提充分。

4、发行人结合房地产客户首次出现新闻舆情的时间点，各期坏账计提充分。

5、发行人将政府监管项目和有保障项目采用账龄组合方法计提坏账准备是合理的、谨慎的；

6、针对有保障债权按照账龄分析法计提坏账准备，经查询其他公众公司之审计截止日为 2022 年末的财务处理存在类似做法；

7、针对房地产客户，逐家分析了新闻舆情及目前的生产经营情况，各家房地产客户的坏账计提充分。

8、按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备的原则，对其应收票据、应收账款、合同资产按照 100% 计提坏账准备进行模拟测算；以及按照出现“暴雷”新闻舆情及被限制高消费等其他信用风险事项的当年即对涉事客户全额单项计提坏账准备以及按账龄组合计提坏账的比例与同行业相同或类似模拟测算，发行人经营业绩仍符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条规定的第一套上市标准：预计市值不低于 2 亿元，最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；

9、发行人因出票人未履约而将应收票据转入应收账款之期末余额，截至 2022 年末中南建设坏账计提比例略低，系应收账款余额中存在签订“工抵协议”的有保障债权所致，有保障债权列入单项计提按照账龄分析法计提坏账准备，坏账计提充分。

10、测算了转回情形对经营业绩的影响金额，经测算发行人经营业绩仍符合《北京证券交易所股票上市规则（试行）》第 2.1.3 条规定的第二套上市标准最近一年净利润不低于 2,500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%（简称“标准二”）。

11、以房抵债业务应收款项终止确认的依据充分；以房抵债资产不存在最终无法取得房产或无法获得产权证的风险；以房抵债资产已终止确认形成的长期资产，减值计提是充分的；针对以房抵债风险已在招股说明书中进行充分风险揭示。

问题2. 经营业绩稳定性、真实性

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人各期向经销商上海太川安防系统有限公司实现的销售收入分别为 341.62 万元、979.50 万元、696.29 万元，占各期上海太川当期销售收入的比例分别为 73.12%、104.37%、50.14%，上海太川的主要客户为

万科，与发行人客户重合，且上海太川为发行人前员工设立的公司。2021年，发行人向上海太川销售产品979.50万元，上海太川全年合计对外销售收入938.46万元，即上海太川存在2021年为发行人囤货的情形，但发行人首轮问询回复中说明“公司对经销商的销售均已实现终端客户销售”，核查数据与核查结论矛盾。（2）报告期内，发行人营业收入分别为25,664.16万元、28,187.92万元、21,884.51万元，2022年收入同比下滑22.36%。发行人说明“为抵御房地产市场波动风险，积极拓展国资控股客户，新增客户华润置地及中国电信”。截至2023年8月31日，发行人对华润置地的在手订单为1,470.91万元，环比下降26.7%；对各期前五大客户之一的霍尼韦尔在手订单为0万元。（3）发行人各期房地产客户贡献的收入占比在60%以上，报告期内发行人第一大客户均为万科，各期向万科实现的销售收入占比分别为47.16%、49.83%、38.03%，对主要客户存在一定程度依赖，2022年，发行人向第一大客户万科实现的销售收入同比减少近6,000万元，期后销售金额持续下降。

请发行人：（1）说明含上海太川在内的经销商客户基本情况，成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与发行人合作历史、主要客户、人员规模。（2）说明发行人与经销商终端客户重合的原因，经销模式销售的必要性，上海太川与太川股份名称相近的原因，结合人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面论证与上海太川的独立性、发行人是否实际控制上海太川，未认定为关联方的原因及合规性。（3）逐家对比分析发行人向经销商销售产品和直销同类产品的毛利率差异、经销商对外销售的毛利率，说明对同一客户发行人直销和通过经销商经销面向终端客户实现的毛利率是否存在差异。（4）逐家列示各期经销商的进销存数据，详细说明中介机构通过函证、视频访谈、现场走访等进行穿透核查的情况（核查方式、家数、金额及占比等），论证发行人经销收入的真实性。（5）结合截至问询回复日在手订单的具体情况（客户名称、金额、占比、消化周期等），说明发行人向主要客户（如华润置地、霍尼韦尔）在手订单下滑的原因及合理性，说明与中国电信等

涉及城镇老旧小区改造业务客户的合作情况及可持续性，未来收入结构的变动趋势，分析说明发行人经营业绩是否存在下滑风险。(6) 发行人说明其“与主要客户合作稳定性高”，但各期持续合作客户数量均减少（44 家、37 家、26 家），各期新增客户销售金额持续减少（734.72 万元、448.02 万元、176.17 万元），请发行人进一步解释实际业财数据与核查结论的矛盾，重新论证发行人与主要客户的合作稳定性。(7) 首轮问询中请发行人“结合房地产客户资产负债情况、房地产去库存等情况，论证发行人收入稳定性和持续性”，发行人在首轮问询回复中仅对万科和华润置地进行了分析，请发行人重新回答该问题，并补充论证除万科和华润置地外其他房地产客户的相关情况。(8) 发行人各期外销报关数据与外销收入金额差异较大，列明具体情况并详细说明差异原因。(9) 首轮问询回复中，中介机构外销发函率低（40%-60%）、函证确认收入比例低（40%-60%）、2020 年经销穿透核查比例为 44.59%、境外客户无实地走访、收入截止日后测试比例低。请中介机构补充发函、现场走访、穿透核查，提高相关核查比例，尤其是按照金额分层 300 万元以上的客户，确实无法核查的请详细说明原因。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查范围、核查程序、核查结论。

回复：

一、发行人回复

(一) 说明含上海太川在内的经销商客户基本情况，成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与发行人合作历史、主要客户、人员规模。

报告期内，发行人经销客户情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海太川	162.75	63.53%	696.29	71.73%	979.50	38.78%	341.62	19.24%
大连恒庚商贸有限公司	54.24	21.17%	71.08	7.32%	551.15	21.82%	306.69	17.28%
南京科安电子有限公司	8.01	3.13%	41.21	4.25%	162.24	6.42%	253.84	14.30%
深圳市森诺科技开发有限公司	14.60	5.70%	41.03	4.23%	82.97	3.28%	88.23	4.97%
肇庆市恒龙智能工程有限公司			35.22	3.63%	28.10	1.11%	49.05	2.76%
其他	16.56	6.47%	85.84	8.84%	722.05	28.59%	735.74	41.45%
合计	256.16	100.00%	970.67	100.00%	2,526.01	100.00%	1,775.17	100.00%

发行人主要经销商的基本情况，成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与发行人合作历史、主要客户、人员规模如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	合作历史	主要客户	人员规模
1	上海太川安防系统有限公司	2009-04-09	500万元	韩明生持股70%；李云持股30%	可视对讲、智能家居、楼宇智能化工程	从2009年开始合作	万科、新星宇、香港嘉里等	9人
2	大连恒庚商贸有限公司	2017-12-01	100万元	李春英持股70%；刘端阳30%	国内贸易代理	从2017年开始合作	万科、一方地产、远洋地产等	5人
3	南京科安电子有限公司	2001-02-20	11000万元	涂强持股58.44%；杨建青持股25%；徐京浩16.56%	建设工程施工及设计；建筑智能化系统设计	从2013年开始合作	万科、熊猫信息等	129人
4	深圳市森诺科技开发有限公司	2005-11-29	1500万元	钱柳持股70%；刘松持股30%	楼宇自控及楼宇防盗电子对讲系统工程、建筑智能化工程	从2016年开始合作	中奥地产	5人
5	肇庆市恒龙智能工程有限公司	2018-12-28	500万元	周青阳持股65%；佛山市创兴科技有限公司持股35%	智能化安装工程、智能楼宇综合布线工程	从2019年开始合作	肇庆美地地产、恒福地产	2人

(二) 说明发行人与经销商终端客户重合的原因，经销模式销售的必要性，上海太川与太川股份名称相近的原因，结合人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面论证与上海太川的独立性、发行人是否实际控制上海太川，未认定为关联方的原因及合规性。

发行人出于改善客户结构、缩短回款周期、拓宽销售渠道以及节约设立办事处的成本、人工成本、产品维护和维修等成本的考虑，授权上海太川等经销商为万科供货并与深圳市森诺科技开发有限公司开展合作，因此存在直销客户与经销商终端客户重合情况，发行人采用经销模式具有合理性；上海太川与发行人名称相近主要系商号相似有助于太川品牌在当地市场的客户保持和品牌延续，从而保持原有客户的忠诚度和业务合作；发行人与上海太川具有独立性，发行人不存在实际控制上海太川的情形，发行人未将其认定为关联方符合《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等关于关联方和关联关系的有关规定，具体论述如下：

1、发行人与经销商终端客户重合的原因，经销模式销售的必要性

发行人与主要经销商终端客户重合的情况具体如下：

单位：万元

经销商	同一终端客户名称	2023年 1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海太川	万科	162.75	63.53%	696.29	71.73%	979.50	38.78%	341.62	19.24%
大连恒庚商贸有限公司		54.24	21.17%	71.08	7.32%	551.15	21.82%	306.69	17.28%
南京科安电子有限公司		8.01	3.13%	41.21	4.25%	162.24	6.42%	253.84	14.30%
深圳市森诺科技开发有限公司	中奥地产、九龙仓	14.60	5.70%	41.03	4.23%	82.97	3.28%	88.23	4.97%

注 1：上表列示的金额为发行人对经销商客户的销售金额。

注 2：占比=销售金额/经销商销售收入。

发行人与主要经销商终端客户重合的原因主要系：

①部分房地产客户结算周期相对较长，导致发行人销售回款周期较长，经销模式销售有利于改善客户结构及降低回款风险。发行人与终端客户、经销商的结算条款具体如下：

客户	结算条款
万科	无预付款，完成交货、需方验收合格并收到齐全的付款资料后 45 个工作日内支付到货总价 100%

上海太川	款到发货
大连恒庾商贸有限公司	款到发货
南京科安电子有限公司	款到发货

上述经销商与发行人的结算条款均为款到发货。采取经销模式与万科等终端客户合作有利于减少发行人需要垫付的资金，且经销商采取“以销定采”模式，与经销商合作回款周期相对较短。

②有利于扩大发行人销售渠道和销售收入来源。

与上海太川、大连恒庾商贸有限公司和南京科安电子有限公司合作：由于万科执行多供应商策略，发行人对万科在各地的项目公司的楼宇对讲门禁和智能家居产品销售需要发行人的业务人员或经销商去进行推介，通过采取经销模式，利用经销商进行产品推介和市场拓展，有利于充分利用经销商在当地的资源进行市场开拓、获取订单。

与深圳市森诺科技开发有限公司合作：中奥地产、九龙仓均为深圳市森诺科技开发有限公司自行开发的客户，经销商自行开发具体项目客户后向发行人采购产品，拓宽了发行人的销售渠道。受房地产市场波动影响，对该经销商销售金额逐年下滑，占发行人营业收入比重较小。

③有利于减少发行人设立办事处的成本、人工成本以及产品的维护、维修成本。

经销模式下由上海太川开发并维护浙江区域的具体项目客户，能减少发行人设立办事处的成本和人工成本。同时，报告期内发行人与经销商采用买断式经销，货物交付后，售后服务方面，两年产品保修期内由发行人负责，保修期后由经销商自行负责，有利于降低产品的维护和维修成本。

综上，发行人与经销商终端客户重合的原因主要出于发行人改善客户结构、缩短回款周期、充分利用经销商进行产品推介和开拓项目客户以增加销售收入、减少发行人设立办事处的成本、人工成本和产品维护、维修成本的考虑。综合考虑上述因素，发行人采取经销模式具有商业合理性。

2、上海太川与太川股份名称相近的原因

上海太川成立于2009年4月9日，注册资本为500万元，股东韩明生持股70%，股东李云持股30%，为韩明生控制的企业。韩明生为发行人前员工，担任国内营销中心区域办事处经理，于2009年之前从太川股份离职，开始自主创业。离职后，韩明生因熟悉智能安防行业，且熟悉太川股份的产品，考虑到太川品牌彼时在当地市场的楼宇对讲门禁和智能家居领域已建立起一定的知名度和声誉，商号相似有助于太川品牌在当地市场的客户保持和品牌延续，从而保持原有客户的忠诚度和业务合作，遂以

太川的商号成立了上海太川，开始拓展客户，并自 2009 年陆续自发行人处进货，销售给终端客户。

3、结合人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面论证与上海太川的独立性、发行人是否实际控制上海太川，未认定为关联方的原因及合规性

(1) 发行人与上海太川的人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等情况具体如下：

项目	发行人与上海太川的独立性
人员	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人与上海太川具有独立的员工招聘体系和管理体系，员工均由其自行组织招聘和进行管理； ② 发行人董监高、核心技术人员及其关系密切的家庭成员不存在在上海太川任职的情形； ③ 报告期内曾在上海太川任职的员工不存在在发行人处任职的情形。
业务	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人具有独立的研发、生产和面向市场销售楼宇对讲门禁和智能家居产品的技术和能力，并且经销模式占公司业务收入比例较低，不存在因经销模式销售而导致业务不独立的情形； ② 上海太川主营业务系楼宇对讲门禁、智能家居产品的销售以及楼宇智能化工程施工等，为独立的楼宇对讲门禁和智能家居销售以及楼宇智能化工程公司。
技术	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人具有独立的技术研发团队，已设立创新中心组织实施产品研发和测试，不存在对上海太川的技术依赖； ② 上海太川不具备独立研发、生产楼宇对讲门禁和智能家居产品的能力，主要系从发行人处采购产品后对外销售，具备产品维修、维护技术的售后服务团队。
客户资源	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人具有独立的营销团队，已设立国内营销中心、海外与生态智能事业部及全国各地共计 35 个办事处负责产品销售和服务工作，具备独立开拓客户资源的能力； ② 上海太川为发行人的产品在万科各项目公司中进行产品推介，争取订单，上海太川其他客户也系其自行开发。
办公场所	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人办公场所位于珠海市前山工业园区华威路 611 号 1 号楼，办公场所面积约为 8000 m²，为发行人向太川置业承租； ② 上海太川办公场所位于浙江省杭州市拱墅区汉之韵商业中心 3 号楼 723 室，办公场所面积约为 73.06m²，其主要股东韩明生拥有该房屋所有权。双方具有相互独立的办公场所。
财务核算	<ul style="list-style-type: none"> ① 发行人具有独立的财务部门，财务人员 8 人，财务系统为用友； ② 上海太川设立了独立的财务部门，财务人员 2 人，财务系统为航天信息 A6。双方具有相互独立的财务核算体系。

发行人与上海太川在人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面均保持独立性。

(2) 报告期内，上海太川的公司治理架构、经营决策情况如下：

1) 股东会

序号	股东名称	持股比例	股东性质
1	韩明生	70.00%	自然人股东
2	李云	30.00%	自然人股东

根据《公司法（2018年修正）》第三十六条和第三十七条规定，股东会为权力机构，职权为：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会或者监事的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改公司章程；（十一）公司章程规定的其他职权。

在股东会层面，发行人不直接或间接持有上海太川股权，不存在在股权方面控制上海太川的情况。

2) 董事

据公开信息查询，上海太川股东人数较少，未设立董事会，韩明生为上海太川执行董事。

在董事层面，上海太川设一名执行董事，该名执行董事已于 2009 年之前从发行人处离职，发行人不存在在董事层面控制上海太川的情况。

3) 日常经营管理

序号	姓名	职务
1	韩明生	总经理

根据《公司法（2018年修正）》第四十九条规定，经理对董事会负责，职权为：（一）主持公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议；（二）组织实施公司年度经营计划和投资方案；（三）拟订公司内部管理机构设置方案；（四）拟订公司的基本管理制度；（五）制定公司的具体规章；（六）提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；（七）决定聘任或者解聘除应由董事会决定聘任或者解聘以外的负责管理人员；（八）董事会授予的其他职权。

韩明生作为上海太川执行董事兼总经理，对上海太川进行日常经营管理，发行人不存在实际控制上海太川日常经营管理的情况。

综上，发行人对上海太川股东会、董事及日常经营管理均不存在实际控制的情形，发行人不存在实际控制上海太川的情形。

(3) 未认定为关联方的原因及合规性

1) 非《公司法（2018年修正）》规定的关联方

《公司法（2018年修正）》第二百一十六条规定的情形：……（四）关联关系，是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。

上海太川并不是发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的企业，故不是《公司法（2018年修正）》规定的关联方。

2) 非《企业会计准则第36号——关联方披露》规定的关联方

《企业会计准则第36号——关联方披露》	核查说明	是否属于关联方
①该企业的母公司；	上海太川不是发行人的母公司	上海太川不是发行人的关联方
②该企业的子公司；	上海太川不是发行人的子公司	
③与该企业受同一母公司控制的其他企业；	上海太川与发行人不存在受同一母公司控制	
④对该企业实施共同控制的投资方；	上海太川不存在对发行人实施共同控制	
⑤对该企业施加重大影响的投资方；	上海太川不存在对发行人实施重大影响	
⑥该企业的合营企业；	上海太川股东为韩明生和李云，不是发行人的合营企业	
⑦该企业的联营企业；	上海太川股东为韩明生和李云，不是发行人的联营企业	
⑧该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者；	上海太川及其主要股东、执行董事、高管均不持有发行人股份，不是发行人的主要投资者个人及其关系密切的家庭成员	
⑨该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员；	上海太川及其主要股东、执行董事、高管均不存在在发行人处任职的情况，不存在有权力并负责计划、指挥和控制发行人活动的情形，不是发行人的关键管理人员及其关系密切的家庭成员	
⑩该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业。	上海太川不是发行人主要投资者、关键管理人员或其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	

3) 非《北京证券交易所股票上市规则（试行）》规定的关联方

《北京证券交易所股票上市规则（试行）》	核查说明	是否属于关联方
①直接或者间接持有上市公司 5% 以上股份的自然人；	(1) 上海太川为法人，非自然人；	上海太川不是发行人的关联方
②上市公司董事、监事及高级管理人员；	(2) 发行人控股股东、实际控制人、主要股东、董监高及其关系密切的家庭成员不存在在上海太川任职或持有上海太川股份的情形，与上海太川不存在关联关系；	
③直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员；	(3) 上海太川主要股东、董事、高管不存在在发行人处任职或持有发行人股份的情形，与发行人不存在关联关系；	
④上述第 1、2 目所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；	(4) 经核查发行人及其董监高、发行人实际控制人关系密切的家庭成员报告期内银行流水、在外任职及对外投资情况，以及上海太川报告期内银行流水，不存在中国证监会、北京证券交易所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人。	
⑤在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；	上海太川不能对发行人实施直接或间接控制	
⑥中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人；	上海太川股东为自然人，上海太川并非直接或者间接控制发行人的法人或其他组织直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织	
⑦直接或者间接控制上市公司的法人或其他组织；	上海太川并非发行人关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织	
⑧由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；	上海太川不持有发行人股份	
⑨关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；	不存在此情形	
⑩直接或者间接持有上市公司 5% 以上股份的法人或其他组织；	不存在此情形	
⑪在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；		
⑫中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人或其他组织。		

经核查发行人及其董监高、发行人实际控制人关系密切的家庭成员报告期内银行流水、上海太川报告期内银行流水，对上海太川进行现场访谈，并获取了发行人主要股东、董监高、核心技术人员调查表以了解上述人员及其关系密切的家庭成员对外投资和任职情况、上海太川出具的关联关系确认函，发行人与上海太川始终为正常业

务合作，不存在利益输送或其他利益安排的情形，发行人及其董监高与上海太川不存在关联关系或其他密切关系。

综上，根据《公司法（2018年修正）》、《企业会计准则第36号——关联方披露》和《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等关于关联方和关联关系的有关规定，发行人未将上海太川认定为关联方具有合规性。

（三）逐家对比分析发行人向经销商销售产品和直销同类产品的毛利率差异、经销商对外销售的毛利率，说明对同一客户发行人直销和通过经销商经销面向终端客户实现的毛利率是否存在差异。

发行人向主要经销商销售与直销同类产品的毛利率差异在10%左右，发行人直销和通过经销商经销面向终端客户实现的毛利率是不存在较大差异，具体如下：

单位：万元

项目	2023年1月—6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
直销	8,117.65	96.94	20,691.31	95.52	25,473.26	90.98	23,711.55	93.03
经销	256.16	3.06	970.67	4.48	2,526.01	9.02	1,775.17	6.97
合计	8,373.81	100	21,661.98	100	27,999.27	100	25,486.72	100

报告期内经销收入占比分别为6.97%、9.02%、4.48%及3.06%占比较小，不存在对发行人产生重大影响。

发行人主要经销商客户的销售及占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海太川	162.75	63.53%	696.29	71.73%	979.50	38.78%	341.62	19.24%
大连恒庚商贸有限公司	54.24	21.17%	71.08	7.32%	551.15	21.82%	306.69	17.28%
南京科安电子有限公司	8.01	3.13%	41.21	4.25%	162.24	6.42%	253.84	14.30%
深圳市森诺科技开发有限公司	14.60	5.70%	41.03	4.23%	82.97	3.28%	88.23	4.97%
肇庆市恒龙智能工程有限公司			35.22	3.63%	28.10	1.11%	49.05	2.76%
合计	239.60	93.54%	884.83	91.16%	1,803.96	71.42%	1,039.43	58.55%

因上述经销商出于商业机密考虑，无法提供具体型号的对外销售的终端毛利率，除肇庆市恒龙智能工程有限公司外，其余经销商提供了 2020 年度至 2022 年的年度所得税纳税申报表或企业报表，具体分析如下：

(1) 上海太川

1) 报告期各期，发行人经销上海太川重叠的主要产品与直销同类产品的毛利率总体差异如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
上海太川	*	*	*	*	*	*
	2022 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2021 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2020 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*

报告期各期，重叠的具体型号毛利率差异如下：

单位：万元

型号	2023年1-6月（经销）		2023年1-6月（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000D-H/PRO/SF/RL	*	*	*
TC-5000MH-20I	*	*	*
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*
型号	2022年度（经销）		2022年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*
TC-5000D-20E/RL/BT/SF	*	*	*
TC-3000MH-X1	*	*	*
TC-5000D-X1/PRO/SF/RL	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/SF/RL	*	*	*
TC-5000MH-18B	*	*	*
型号	2021年度（经销）		2021年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000MH-18B/CM10	*	*	*
TC-3000MH-X1	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/SF/RL	*	*	*
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*
TC-3000D-XL2/SF	*	*	*
型号	2020年度（经销）		2020年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000D-H/PRO/SF/RL	*	*	*
TC-3000MH-X1	*	*	*
TC-3000D-XL2/SF	*	*	*
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*

如上表，2020年度TC-3000MH-X1型号产品经销毛利率与直销毛利率差异较大主要系上海太川终端销售一般工程商单位售价较低所致，在扣除一般工程商后该产品毛利率为*，其次个别产品直销与经销的毛利率差异在*左右主要系发行人报价策略所致，但从总体上发行人经销上海太川的主要产品型号与直销同类产品型号存在*左右

的毛利率差异。

2) 上海太川对外销售的综合毛利率如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	*	*	*
营业成本	*	*	*
毛利率	*	*	*
向发行人采购金额	*	*	*
占比	*	*	*

如上表，上海太川采购发行人产品占其营业成本比例分别为 78.01%、104.64%、53.74%差异原因主要系：①双方收入时点确认不一致导致 2021 年的采购的成本占比超过 100.00%情况。②2022 年度上海太川营业成本中不仅包含产品成本，还包括部分工程项目安装成本，故 2022 年度采购占比为 53.74%。从上海太川获取的终端的综合毛利率来看各年分别为*、*、*，符合商业合理性。

此外报告期上海太川的银行流水亦未与发行人的实际控制人、控股股东、董监高、客户（除万科以外）、供应商发生往来，上海太川各期收入占发行人主营业务收入分别为 1.34%、3.50%、3.21%及 1.94%，占发行人收入比重较小，发行人不存在利用上海太川调节报告期经营业绩的特殊安排。

综上所述，在结合经销商销售的主要重叠产品与直销同类产品的毛利率差异以及经销商对外销售的毛利率，发行人直销终端客户和通过经销商经销终端客户实现的毛利率不存在较大差异，符合商业逻辑。

（2）大连恒庚商贸有限公司

1) 报告期各期，发行人经销大连恒庚商贸有限公司重叠的主要产品与直销同类产品的总体毛利率差异如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		

大连恒庚商贸有限公司	*	*	*	*	*	*
	2022年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2021年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2020年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*

报告期各期，重叠的具体型号毛利率差异如下：

单位：万元

型号	2023年1-6月（经销）		2023年1-6月（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000MH-20A/M	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/XL/SF/RL/BT/LT	*	*	*
TC-3000MH-Z1	*	*	*
TP-LINK/TL-SF1016L	*	*	*
型号	2022年度（经销）		2022年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-20B	*	*	*
TC-3000MH-Z1	*	*	*
TC-3000D-K/SF	*	*	*
TC-3000MH-X1	*	*	*
型号	2021年度（经销）		2021年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000MH-20A/M	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/SF/RL/LT	*	*	*
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*

TC-3000MH-T1	*	*	*
型号	2020 年度（经销）		2020 年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-X1	*	*	*
TC-3000MH-W2/CM	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/SF/RL/LT	*	*	*
TC-3000D-K/SF/LT	*	*	*

如上表，各年份 TC-5000D-H/PRO/XL/SF/RL/BT/LT 型号产品经销与直销毛利率差异*左右，主要系产品报价策略所致，在整体上发行人维持经销大连恒庚商贸有限公司的主要产品型号与直销同类产品型号*左右的毛利率差异。

2) 大连恒庚商贸有限公司对外销售的综合毛利率如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	*	*	*
营业成本	*	*	*
毛利率	*	*	*
向发行人采购金额	*	*	*
占比	*	*	*

如上表，大连恒庚商贸有限公司采购发行人产品占其营业成本比例分别为 85.44%、95.32%、56.28%，变动原因主要系双方收入时点确认不一致所致。从获取的终端的综合毛利率来看各年分别为*、*、*，符合商业合理性。

综上所述，在结合经销商销售的主要重叠产品与直销同类产品的毛利率差异以及经销商对外销售的毛利率，发行人直销终端客户和通过经销商经销终端客户实现的毛利率不存在较大差异。

3) 南京科安电子有限公司

1) 报告期各期，发行人经销南京科安电子有限公司重叠的主要产品与直销同类产品的总体毛利率差异如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
南京科安电子有限公司	*	*	*	*	*	*
	2022年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2021年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2020年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*

报告期各期，重叠的具体型号毛利率差异如下：

单位：万元

型号	2023年1-6月（经销）		2023年1-6月（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-X1	*	*	*
型号	2022年度（经销）		2022年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-X1	*	*	*
TC-3000D-H/SF	*	*	*
型号	2021年度（经销）		2021年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-5000MH-Z1	*	*	*
TC-5000D-XL4/Pro/RL/SF	*	*	*
TC-3000MH-X1	*	*	*
型号	2020年度（经销）		2020年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-U9DK-B/LH	*	*	*
TC-5000MH-Z1/Z	*	*	*

TC-U9PN-CM/Z	*	*	*
TC-U9WG-B/Z	*	*	*

如上表，各产品之间毛利率差异不一致，主要系发行人产品报价策略相关，发行人经销南京科安电子有限公司的主要产品型号与直销同类产品型号*左右的毛利率差异。

2) 南京科安电子有限公司对外销售的综合毛利率如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	*	*	*
营业成本	*	*	*
毛利率	*	*	*
向发行人采购金额	*	*	*
占比	*	*	*

如上表，南京科安电子有限公司采购发行人产品占营业成本比例分别为 1.53%、1.01%、0.24%，发行人的采购金额占比其比重较小，主要系南京科安电子有限公司主营建设工程施工及设计收入，从南京科安电子有限公司获取的终端的综合毛利率来看各年分别为*、*、*。

综上所述，在结合经销商销售的主要重叠产品与直销同类产品的毛利率差异以及经销商对外销售的毛利率，发行人直销终端客户和通过经销商经销终端客户实现的毛利率不存在较大差异。

(4) 深圳市森诺科技开发有限公司

1) 报告期各期，发行人经销深圳市森诺科技开发有限公司重叠的主要产品与直销同类产品的总体毛利率差异如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 1-6 月				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
深圳市森	*	*	*	*	*	*

诺科技开发有限公司	2022年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2021年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2020年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*

报告期各期，重叠的具体型号毛利率差异如下：

单位：万元

型号	2023年1-6月（经销）		2023年1-6月（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-U9PN-CM/Z	*	*	*
型号	2022年度（经销）		2022年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-U9DK-B/Z/LH/02	*	*	*
TC-3000MH-Q1	*	*	*
型号	2021年度（经销）		2021年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-Q1	*	*	*
TC-3000D-J/SF	*	*	*
型号	2020年度（经销）		2020年度（直销）
	金额	毛利率	毛利率
TC-3000MH-Q1	*	*	*
TC-5000MH-20D/CM10/Z	*	*	*
TC-5000D-H/PRO/SF/RL	*	*	*

发行人经销深圳市森诺科技开发有限公司的主要产品型号与直销同类产品型号存在*左右的毛利率差异，其中2023年1-6月TC-U9PN-CM/Z型号毛利率与直销差异较

大主要系销售金额 2 万元报价较低所致。

2) 深圳市森诺科技开发有限公司对外销售的综合毛利率如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	*	*	*
营业成本	*	*	*
毛利率	*	*	*
向发行人采购金额	*	*	*
占比	*	*	*

如上表, 深圳市森诺科技开发有限公司采购发行人产品占营业成本比例分别为 8.84%、12.27%、11.41%, 发行人的采购金额占比其比重较小, 主要系深圳市森诺科技开发有限公司主营建筑化工程业务收入, 从其获取的终端的综合毛利率来看各年分别为*、*、*。

综上所述, 经销商销售的主要重叠产品与直销同类产品的毛利率不存在较大差异, 符合商业合理性, 因深圳市森诺科技开发有限公司主营业务差异较大, 因此经销销售终端产品的毛利率不具备参考性。

(5) 肇庆市恒龙智能工程有限公司

1) 报告期各期, 发行人经销肇庆市恒龙智能工程有限公司重叠的主要产品与直销同类产品的总体毛利率差异如下:

单位: 万元

公司名称	2022 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
肇庆市恒龙智能工程有限公司	*	*	*	*	*	*
	2021 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		
	*	*	*	*	*	*
	2020 年度				直销毛利率	差异
	营业收入	占比	营业成本	经销毛利率		

	*	*	*	*	*	*
--	---	---	---	---	---	---

报告期各期，重叠的具体型号毛利率差异如下：

单位：万元

型号	2022 年度（经销）		2022 年度（直销）	差异
	金额	毛利率	毛利率	
TC-2000+BMH-Q1/C7	*	*	*	*
型号	2021 年度（经销）		2021 年度（直销）	差异
	金额	毛利率	毛利率	
TC-3000MH-Q1	*	*	*	*
型号	2020 年度（经销）		2020 年度（直销）	差异
	金额	毛利率	毛利率	
TC-2000+BMH-Q1/C7	*	*	*	*
TC-2000+BMH-X1/C7	*	*	*	*
TC-3000MH-Q1	*	*	*	*

如上表，2022 年度销售 TC-2000+BMH-Q1/C7 的型号产品毛利率 29.57%占比 95.70%，该型号产品在 2022 年度未直销，但从其他年份来看发行人经销肇庆市恒龙智能工程有限公司的主要产品型号与直销同类产品型号存在*左右的毛利率差异，因其出于商业机密无法提供进一步数据，因此无法对比经销终端毛利率的差异。

综上所述，经销商销售的主要重叠产品与直销同类产品的毛利率差异符合商业合理性。

（四）逐家列示各期经销商的进销存数据，详细说明中介机构通过函证、视频访谈、现场走访等进行穿透核查的情况（核查方式、家数、金额及占比等），论证发行人经销收入的真实性。

结合报告期各期经销商的进销存数据，以及中介机构通过函证、现场走访等方式进行穿透核查，发行人经销收入真实，具体如下：

1、各期经销商进销存情况

2023 年 1-6 月

单位：个、台

序号	客户名称	期初库存数量	当期采购数量	当期销售数量	期末库存数量	当期销售数量占当期采购数量比例	当期销售数量占期初库存及当期采购数量比例
1	上海太川安防系统有限公司		5,182	5,182		100.00%	100.00%
2	大连恒庚商贸有限公司		2,154	2,154		100.00%	100.00%
3	南京科安电子有限公司		360	360		100.00%	100.00%
4	深圳市森诺科技开发有限公司		1,630	1,630		100.00%	100.00%
5	肇庆市恒龙智能工程有限公司						

2022 年度

单位：个、台

序号	客户名称	期初库存数量	当期采购数量	当期销售数量	期末库存数量	当期销售数量占当期采购数量比例	当期销售数量占期初库存及当期采购数量比例
1	上海太川安防系统有限公司		20,403	20,403		100.00%	100.00%
2	大连恒庚商贸有限公司		3,756	3,756		100.00%	100.00%
3	南京科安电子有限公司		1,741	1,741		100.00%	100.00%
4	深圳市森诺科技开发有限公司		3,535	3,535		100.00%	100.00%
5	肇庆市恒龙智能工程有限公司		2,216	2,216		100.00%	100.00%

2021 年度

单位：个、台

序号	客户名称	期初库存数量	当期采购数量	当期销售数量	期末库存数量	当期销售数量占当期采购数量比例	当期销售数量占期初库存及当期采购数量比例
1	上海太川安防系统有限公司		31,363	31,363		100.00%	100.00%
2	大连恒庾商贸有限公司	2,596	20,799	23,395		112.48%	100.00%
3	南京科安电子有限公司	25	4,822	4,847		100.52%	100.00%
4	深圳市森诺科技开发有限公司		6,223	6,223		100.00%	100.00%
5	肇庆市恒龙智能工程有限公司		1,616	1,616		100.00%	100.00%

2020 年度

单位：个、台

序号	客户名称	期初库存数量	当期采购数量	当期销售数量	期末库存数量	当期销售数量占当期采购数量比例	当期销售数量占期初库存及当期采购数量比例
1	上海太川安防系统有限公司		12,926	12,926		100.00%	100.00%
2	大连恒庾商贸有限公司		16,616	14,020	2,596	84.38%	84.38%
3	南京科安电子有限公司		19,767	19,742	25	99.87%	99.87%
4	深圳市森诺科技开发有限公司		2,971	2,971		100.00%	100.00%
5	肇庆市恒龙智能工程有限公司		2,742	2,742		100.00%	100.00%

由上表可知，报告期各期发行人主要经销商采购的产品基本完成销售出库，2020 年末大连恒庾商贸有限公司、南京科安电子有限公司仍有少量库存，由于 2020 年 12 月底发货产品的相关单据尚未反馈至经销商，经销商尚未统计至当期出库的影响，总体数量占比较小。2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，经销商的产品均已完成出库，未进行囤货。

2、中介机构通过函证、视频访谈、现场走访等进行穿透核查的情况（核查方式、家数、金额及占比等），论证发行人经销收入的真实性

(1) 报告期各期，主要经销商收入及占比如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海太川安防系统有限公司	162.75	63.53%	696.29	71.73%	979.50	38.78%	341.62	19.24%
大连恒庚商贸有限公司	54.24	21.17%	71.08	7.32%	551.15	21.82%	306.69	17.28%
南京科安电子有限公司	8.01	3.13%	41.21	4.25%	162.24	6.42%	253.84	14.30%
深圳市森诺科技开发有限公司	14.6	5.70%	41.03	4.23%	82.97	3.28%	88.23	4.97%
肇庆市恒龙智能工程有限公司	-	-	35.22	3.63%	28.10	1.11%	49.05	2.76%
合计	239.60	93.54%	884.83	91.16%	1,803.96	71.42%	1,039.43	58.55%

(2) 对经销商客户函证、走访、穿透核查情况如下：

1) 报告期各期，对经销商核查的总体情况如下

单位：万元

经销商客户函证情况统计表				
项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额 (A)	256.16	970.67	2,526.01	1,775.17
发函家数	2	5	5	5
发函金额 (B)	216.99	820.31	2,047.50	1,193.64
发函比例 (C=B/A)	84.71%	84.51%	81.06%	67.24%
回函确认金额 (D)	216.99	767.37	1,577.66	875.13
经差异调节与替代测试可确认金额之和 (F)	-	52.94	469.84	318.51
函证确认金额 (G=(D+F))	216.99	820.31	2,047.50	1,193.64
函证确认比例 (H=G/A)	84.71%	84.51%	81.06%	67.24%
经销商客户走访情况统计表				
项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	256.16	970.67	2,526.01	1,775.17
客户走访家数	6	6	6	6
客户走访金额	239.82	916.41	1,809.66	1,072.76
走访比例	93.62%	94.41%	71.64%	60.43%
经销商客户穿透核查情况统计表				
项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
营业收入金额	256.16	970.67	2,526.01	1,775.17
终端客户确认家数	7	7	7	7
终端客户确认金额	177.46	718.13	1,365.35	791.58
终端客户确认比例	69.28%	73.98%	54.05%	44.59%

注：对经销商以及终端客户的走访，均以现场走访形式，无视频走访的情况。

报告期内，通过函证确认经销业务的金额分别为 1,193.64 万元、2,047.50 万元、820.31 万元和 216.99 万元，占比分别为 67.24%、81.06%、84.51%和 84.71%；通过现场走访经销商金额分别为 1,072.76 万元、1,809.66 万元、916.41 万元和 239.82 万元，占比分别为 60.43%、71.64%、94.41%和 93.62%；通过对终端客户进行走访确认经销业务的金额分别为 791.58 万元、1,365.35 万元、718.13 万元、177.46 万元，占比分别为 44.59%、54.05%、73.98%和 69.28%。

发行人对上海太川的销售情况以及上海太川的销售情况如下：

单位：万元

公司	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年
	销售金额	增速	销售金额	增速	销售金额	增速	销售金额
上海太川	555.21	-48.00%	1,596.33	48.06%	1,078.17	102.42%	532.65
发行人	162.75	-53.25%	696.29	-28.91%	979.50	186.73%	341.62

发行人与经销商实行买断式销售模式，经销商向发行人下达订单之后，发行人组织发货，经销商或其授权的验收代表（如项目现场的工程方）验收之后，货物的控制权发生转移，发行人即确认收入。而经销商作为非公众公司，收入确认的时点通常会按照开票、发货和验收情况确认，与发行人会存在时间点差异，因此，双方的不同期间的收入差异为时间性差异，经销商未囤货，发行人的经销业务真实合理。

（五）结合截至问询回复日在手订单的具体情况（客户名称、金额、占比、消化周期等），说明发行人向主要客户（如华润置地、霍尼韦尔）在手订单下滑的原因及合理性，说明与中国电信等涉及城镇老旧小区改造业务客户的合作情况及可持续性，未来收入结构的变动趋势，分析说明发行人经营业绩是否存在下滑风险。

发行人主要客户万科、华润置地在手合同较 2022 年期末有所下滑原因主要系：万科 2022 年出货量明显下滑使其合同执行速度放缓、合同签订具有季节性波动以及华润置地 2022 年四季度新签订合同金额较大；霍尼韦尔在手合同消化周期较短，仅反映短期内的采购需求；发行人与老旧小区业务主要客户中国电信保持了稳定的合作关系，在政策支持和中国电信相关战略规划推动下，未来发行人与中国电信的业务往来具有可持续性；未来发行人收入结构中房地产客户占比将持续下降，非房地产客户收入占比有所提升；在内销非房地产业务和外销业务拉动下，未来发行人经营业绩下滑风险整体较小，具体论述如下：

截至 2023 年 10 月 31 日，发行人在手合同情况具体如下：

单位：万元

客户	在手合同金额	占比
万科	6,325.22	22.62%
华润置地	1,142.91	4.09%
新力地产	680.62	2.43%
金科股份	166.10	0.59%
中南建设	140.13	0.50%
富力地产	51.31	0.18%
中奥地产	71.10	0.25%
大华集团	21.08	0.08%

客户	在手合同金额	占比
其他地产客户	191.65	0.69%
地产客户小计	8,790.12	31.43%
中国电信	13,099.72	46.84%
上海太川	102.46	0.37%
万睿	107.80	0.39%
霍尼韦尔	302.32	1.08%
GM	336.99	1.21%
大连恒庚商贸有限公司	505.13	1.81%
长春市松源科技有限公司	239.87	0.86%
珠海腾太智能科技有限公司	223.09	0.80%
腾冲中泉建材商贸有限公司	173.82	0.62%
福建古宇科技有限公司	170.65	0.61%
长沙烁极信息科技有限公司	138.88	0.50%
陕西易网联科信息科技有限公司	133.95	0.48%
山西中兴炜业建筑工程有限公司	130.81	0.47%
吉林盛世天通讯工程有限公司	103.65	0.37%
西安隆兴安电子科技有限公司	100.39	0.36%
广州宝露智能科技有限公司	100.03	0.36%
其他非地产客户	3,206.18	11.46%
非地产客户小计	19,175.74	68.57%
合计	27,965.86	100.00%

注：“其他非房地产客户”在手合同金额均小于100万元。

发行人主要客户在手合同转化率及消化周期具体如下：

客户	在手合同转化率			消化周期（单位：月）			说明
	2023年1-9月	2022年	2021年	2023年1-9月	2022年	2021年	
万科	138.71%	122.63%	161.96%	8.65	9.79	7.41	万科在手合同消化周期约为7-10个月，2022年消化周期拉长主要系该年度出货量减少，随着房地产利好政策出台，2023年前三季度消化周期缩短。
华润置地	132.37%	-	-	9.07	-	-	华润置地系发行人2021年开拓的新客户，2021年以测试样机为主，该年末在手合同量较小，对计算2022年在手合同转化率和消化周期参考价值较小，因此仅列示2023年1-9月计算结果。
新力地产	-	81.21%	73.95%	-	14.78	16.23	均为报告期内出现“暴雷”情况客户，在手合同消化周期主要取决于客户自身经营情况。
富力地产	-	255.50%	364.15%	-	4.70	3.30	
中南建设	-	50.65%	80.83%	-	23.69	14.85	
金科股份	1099.87%	1079.33%	-	1.09	1.11	-	金科股份在手合同消化周期约为1个月，一般在具备采购需求时向发行人下达订单，协议约定供货周期（客户下单至产品送达施工地）为60天。
中奥地产	398.69%	-	-	3.01	-	-	中奥地产在手合同消化周期约为3个月，一般在具备采购需求时

客户	在手合同转化率			消化周期（单位：月）			说明
	2023年1-9月	2022年	2021年	2023年1-9月	2022年	2021年	
							向发行人下达订单，协议约定供货周期为30天（批量出货）。
中国电信	在手合同金额较大，执行速度主要取决于老旧小区改造速度以及中国电信的战略规划						
上海太川	854.35%	1120.65%	1268.75%	1.40	1.07	0.95	在手合同消化周期约为1-2个月，一般在具备采购需求时向发行人下达订单
万睿	1241.77%	551.21%	4315.46%	0.97	2.18	0.28	
霍尼韦尔	在手合同消化周期约为1-2个月，一般在具备采购需求时向发行人下达订单						
外销客户	在手合同消化周期约为1-2个月，一般在具备采购需求时向发行人下达订单						

注1：2021年及2022年：在手合同转化率=本年度含税收入/上一年度期末在手合同金额；消化周期=（1/在手合同转化率）*12个月；

注2：2023年1-9月：在手合同转化率=（前三季度含税收入/2022年该客户前三季度收入占全年比重）/上一年度期末在手合同金额；消化周期=（1/在手合同转化率）*12个月；

注3：在手合同转化率及消化周期计算均假设“先进先出”，即签订时间早的合同先履行。

1、发行人向主要客户（如华润置地、霍尼韦尔）在手订单下滑的原因及合理性

①万科

截至2023年10月31日，发行人持有万科在手合同金额为6,325.22万元，较2022年期末下滑17.95%。在手合同下滑的主要原因系：

a、2022年房地产市场有所波动，叠加公共卫生事件对发行人出货速度和房地产项目施工进度有一定影响，发行人全年整体出货量呈现下滑趋势，在手合同执行速度放缓导致2022年期末在手合同金额较高；2023年1-9月，发行人对万科销售收入为6,064.78万元，较上年同期增加730.00万元，增幅为13.68%，在手合同执行速度加快；

b、发行人出货存在明显季节性，下半年高于上半年，但合同签订时点随房地产项目进度不同差异较为明显，合同的签订时间受下游具体房地产项目签约意愿影响较大，不存在明显的季节性特征，各年度间签订合同的季节差异较大。因此在手合同金额存在季节性波动具有合理性。

②华润置地

截至2023年10月31日，发行人持有华润置地在手合同金额为1,142.91万元，较2022年期末下滑43.03%。在手合同下滑的主要原因系：

a、发行人与华润置地于2021年开始合作，2021年合作规模较小，主要为样机出货，2022年双方进一步扩大合作规模，覆盖省份迅速增加，新签订合同较多，增长快、基数大；

b、2022年发行人与华润置地签订的合同呈现出明显的季节特征。2022年四季度，发行人与华润置地签订的项目合同金额合计约为1,670万元，占全年签订的合同金额的比重为57%。考虑到发行人供货周期（客户下订单到产品送至目的地）一般在两个月以上，2022年四季度签订的合同大多自2023年起陆续出货，导致2022年末在手合同金额较高。2023年度发行人将在第四季度加大产品推介力度，争取新的项目合同签订，预计四季度新签合同金额将较前三季度有较大提升，带动在手合同金额提高。

③新力地产、富力地产、中南建设

截至2023年10月31日，发行人持有三家房地产客户在手合同金额合计为872.06万元，较2022年期末下滑18.90%。在手合同下滑的主要原因系2023年新增合同较少，主要以消化存量订单为主。

④霍尼韦尔

截至2023年10月31日，发行人持有霍尼韦尔在手合同金额为302.32万元，较2022年期末在手合同0.14万元大幅上升。发行人对该客户在手合同金额波动较大且金额较小的原因系：霍尼韦尔系发行人OEM销售模式贴牌生产，发行人为客户提供代加工服务。与万科、华润置地等房地产客户不同，霍尼韦尔根据具体采购需求向发行人下达采购订单，发行人收到具体的采购订单后进行备料、生产后出货，采购订单下达到发行人出货要求约为一至两个月，因此霍尼韦尔在手合同消化周期明显快于房地产开发商。由于霍尼韦尔在手合同一般为即时性订单，受其下游项目采购需求影响较大，不同时点在手合同波动较大；即时性订单出货后若客户短期内未下达新订单，则在手合同金额为0。2023年8月发行人陆续对霍尼韦尔出货，截至2023年8月31日已完成订单出货，该时点在手合同为0具有合理性。

综上，发行人主要客户万科、华润置地在手合同较2022年期末有所下滑具有合理性；新力地产、富力地产和中南建设在手合同主要受客户自身经营情况和恢复情况影响；霍尼韦尔在手合同消化周期较短，仅反映短期内的采购需求。

2、说明与中国电信等涉及城镇老旧小区改造业务客户的合作情况及可持续性

报告期内，发行人的老旧小区改造业务主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

旧改客户	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国电信	880.40	71.83%	739.28	79.02%	1,122.38	92.76%		
上海太川	17.43	1.42%	90.35	9.66%				

旧改客户	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深圳捷易建设集团有限公司			32.61	3.49%				
广东宏正科技有限公司	23.24	1.90%	28.67	3.06%				
河南新宋风智慧城市云科技有限公司			2.23	0.24%	45.32	3.75%		
北京华瑞东方科技有限公司			0.45	0.05%	27.40	2.26%		
优恩					0.04	0.00%	2,564.16	100.00%
深圳万物商企物业服务服务有限公司	20.79	1.70%						
其他客户	283.77	23.15%	41.92	4.48%	14.87	1.23%		
合计	1,225.62	100.00%	935.51	100.00%	1,210.01	100.00%	2,564.16	100.00%

报告期内，发行人主要通过中国电信参与城镇老旧小区改造，2022年公共卫生事件减缓改造速度导致全国新开工改造老旧小区数量较2021年有所下滑，叠加该年度中国电信从发行人处采购的产品用于公共场所的比例提高，发行人对中国电信的旧改收入有所下滑；2023年1-6月，发行人对中国电信的旧改收入实现大幅上升，已超过2022年全年实现的旧改收入。截至2023年10月31日，发行人与天翼电信终端有限公司签订的采购合同执行情况具体如下：

单位：万元

合同名称	合同标的	合同期限	采购金额	已执行金额	已执行金额占比
智能门禁终端采购合同	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为1.8万台	2022.6.21-2024.6.20	5,411.80	2,796.88	27.39%
智能门禁终端采购合同补充协议	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为1万台	2022.9.19签订，无明确结束期限	4,800.00		
智能门禁（含防雨罩）采购合同	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为4,420台	2022.8.18签订，无明确结束期限	1,326.00	445.23	33.58%
智能门禁一体机终端采购合同	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为5,000台	2022.10.8签订，无明确结束期限	1,593.60	171.01	10.73%
智能门禁终端采购合同	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为3.18万台	2023.4.11签订，无明确结束期限	3,519.86	1,661.62	42.48%
智能门禁终端采购合同终端采购合同补充协议	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为0.1万台	2023.7.3签订，无明确结束期限	162.20		
智能门禁终端采购合同终端采购合同补充协议二	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为0.2万台	2023.8.12签订，无明确结束期限	229.40		
太川TC-Y9D-S4A/QZ2/DX系列可视对讲门禁终端采购合同	楼宇对讲门禁，采购框架数量合计为1万台	2023.7.3签订，无明确结束期限	712.50	0.60	0.08%

报告期内，发行人与中国电信保持了稳定、可持续的合作关系。未来，发行人与中国电信的城镇老旧小区改造业务的合作以及在手合同的消化周期主要受政策端老旧小区改造速度和中国电信对老旧小区改造业务的战略规划两方面因素影响。

（1）城镇老旧小区改造相关政策和进度

2020年7月国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》（以下简称“该意见”），提出“重点改造2000年底前建成的老旧小区”，全国进入老旧小区改造的加速阶段。2023年7月，住房和城乡建设部、国家发展改革委等七部门联合印发《关于扎实推进2023年城镇老旧小区改造工作的通知》，此次通知明确鼓励合理拓展改造实施单元，在可如期完成2000年底前的老旧小区改造任务的前提下，在地方财政承受能力可控下，可将改造范围扩展至2000年底到2005年底的老旧小区。据住房和城乡建设部信息，2023年1-8月全国新开工改造城镇老旧小区4.98万个，较上年同期增加0.15万个。

同时，该意见提出老旧小区改造内容可以分为“基础类”、“完善类”和“提升类”，各地可因地制宜确定改造内容清单、标准和支持政策。其中，安防、移动通信均属于基础设施类，属于“基础类”改造内容。因此，在老旧小区改造工作中对相关领域产品采购需要刚性高于“完善类”和“提升类”。

（2）中国电信的业务规划

中国电信在2022年年报中明确提出“积极拓展智慧家庭与数字乡村、智慧社区的融通发展新路径”、“持续推进智慧家庭、智慧社区、数字乡村的平台融通与联动发展。加快打造融通‘家庭-社区-乡村-城市’全场景的数字化应用平台，为社区和乡村提供领先的家社政联动能力和丰富的基层治理解决方案，提供视频门禁、社区管理、乡村治理等综合场景应用”。

中国电信参与老旧小区改造工作，为老旧小区提供通信线缆整治（整修和更换老旧通信设施）、提升基础通信质量（拓展千兆光网和4G、5G移动网络的覆盖深度）、推进智慧社区建设（提供集智慧物管、门禁管理、停车管理、视频监控等功能于一体的综合信息化管理方案）等。老旧小区改造业务是中国电信参与智慧社区建设、探索为社区和乡村提供基层治理解决方案的重要一环，同时中国电信通过该业务开拓原有老旧小区的移动用户和固网宽带市场，提高5G用户渗透率和千兆用户渗透率，助力基础业务收入提升，符合中国电信未来发展的战略规划和目标。

综上，发行人与老旧小区改造业务主要客户中国电信保持了稳定的合作关系，在手合同金额较高，在政策支持和中国电信相关战略规划推动下，未来发行人与中国电信的业务往来具有可持续性。

3、未来收入结构的变动趋势，发行人经营业绩是否存在下滑风险

(1) 房地产客户在手合同有所下滑，但导致报告期内房地产客户收入下滑的因素已有所缓解，发行人对房地产客户经营业绩下滑风险较小。

截至 2023 年 10 月 31 日发行人共持有房地产客户在手合同合计 8,790.12 万元，较 2022 年末下滑 2,440.97 万元，主要受万科及华润置地影响，其余客户整体在手合同金额较 2022 年末变动较小。

一方面，发行人目前持有的房地产客户在手合同金额虽然较 2022 年末有所下滑，但主要系万科 2022 年出货量明显下滑使其合同执行速度放缓、合同签订具有季节性波动以及华润置地 2022 年四季度新签订合同金额较大导致，发行人仍然持有房地产客户较高金额的在手合同，且与万科、华润置地签订的集中采购协议在有效期内，有力保障其未来对房地产客户的销售收入。另一方面，2022 年下半年以来房地产利好政策陆续出台使得发行人受房地产市场波动影响下游需求的情形有所缓解，2023 年 1-9 月发行人对万科和华润置地收入同比增长 13.68%和 163.89%，发行人对其房地产主要客户销售收入呈现上升趋势，未来随着房地产利好政策的效果进一步凸显以及发行人开拓的越秀地产、中国中铁和大华集团等新增优质客户出货量增加，发行人对房地产客户的经营业绩下滑风险较小。

(2) 内销非房地产客户中，中国电信在手合同金额较大，其出货量提升将带动发行人收入结构中房地产客户占比进一步下降。

截至 2023 年 10 月 31 日，发行人持有的中国电信在手合同金额占在手合同总额比重为 46.84%。一方面，报告期内发行人与中国电信保持稳定、持续的合作关系，出货量逐年增加，各采购合同均在正常履行中，且经项目组对中国电信访谈，发行人目前为其楼宇对讲门禁产品和智能家居产品的核心供应商；另一方面，未来推进速度方面，政策端自 2020 年起进一步加快推动全国各省份老旧小区改造速度，中国电信规划通过加快参与老旧小区改造业务进一步提高其移动用户和宽带用户渗透率，助力其移动用户服务和固网及智慧家庭服务收入增长，为其对发行人的产品需求提供稳定保障。

综上，在中国电信老旧小区改造业务的推动下，发行人对中国电信的经营业绩下滑风险较小，带动发行人未来收入结构中非地产客户比重上升，减轻房地产市场波动对发行人业绩的不利影响。

(3) 外销客户报告期内及期后均保持扩张态势，未来外销收入占比有望进一步

提升，房地产客户收入占比进一步降低。

一方面，报告期内，发行人外销业务呈现出与主要客户（如 GM）合作规模稳步增长、新增客户较多的特点。2023 年 1-9 月，发行人对外销客户销售收入同比增长 12.67%，自 2021 年起新增外销客户实现的销售收入为 910.92 万元。发行人在报告期内对海外市场的快速扩张，为发行人未来进一步开拓海外市场提供了产品、合作模式等方面的合作案例，有助于发行人更好把握和满足海外客户与内销客户对产品的不同需求，扩大其在海外市场楼宇对讲门禁和智能家居领域的知名度。

另一方面，随着报告期后公共卫生事件对发行人及海外客户参加线下展会的影响逐步消除，发行人与海外客户参加境内外线下展会的通道将更为顺畅，为未来拓展潜在客户提供更多可能。

因此，发行人目前仍处在快速扩展海外市场的阶段，未来将坚持该战略，通过拓展海外市场降低经营业绩受房地产市场波动的影响程度，发行人对外销客户经营业绩下滑风险较小。

2020-2022 年末及截至 2023 年 10 月 31 日，发行人持有的在手合同金额分别为 19,589.14 万元、15,538.34 万元、26,707.40 万元和 27,965.86 万元，除 2021 年受房地产市场波动导致在手合同有所下滑外，在手合同金额整体呈现增长趋势。同时，参考报告期内及 2023 年三季度在手合同执行情况，主要客户万科和华润置地在手合同消化周期约为 7-10 个月，金科股份、上海太川、万睿、霍尼韦尔及外销客户在手合同消化周期较短，中国电信出货量逐年提升。因此，上述发行人截至 2023 年 10 月 31 日在手合同预计将为发行人 2023 年四季度和 2024 年业绩提供较强支撑。

综上，未来发行人收入结构中房地产客户占比将持续下降，非房地产客户收入占比有所提升。中国电信在手合同金额及占比较高，综合考虑政策、客户战略规划以及报告期内合作情况和消化速度，预计中国电信将为发行人内销非房地产业务提供有力经营业绩保障；发行人通过报告期内与外销客户的合作逐步积累起开拓海外市场的经验，在内销非房地产业务和外销业务拉动下，未来发行人经营业绩下滑风险整体较小。

（六）发行人说明其“与主要客户合作稳定性高”，但各期持续合作客户数量均减少（44 家、37 家、26 家），各期新增客户销售金额持续减少（734.72 万元、448.02 万元、176.17 万元），请发行人进一步解释实际业财数据与核查结论的矛盾，重新论证发行人与主要客户的合作稳定性。

发行人主营业务中以楼宇对讲门禁产品为主，2020-2022 年楼宇对讲门禁业务持续合作客户数量整体保持稳定，新增客户数量呈现上升趋势；发行人智能家居业务持续合作客户数量下降主要受“暴雷”客户和以单个项目采购需求为主的客户影响，但此类减少的持续合作客户收入金额占比较低，此类客户减少对发行人业绩影响有限；发行人与智能家居业务主要客户保持了持续的合作关系，2023 年 1-9 月发行人对“暴雷”客户以外的智能家居客户收入整体呈现增长趋势，可以得出与主要客户合作具有稳定性的结论，具体论述如下：

2020-2022 年，发行人智能家居业务客户情况具体如下：

单位：万元

期间	持续合作客户			新增客户		
	数量（个）	销售金额	销售额占比	数量（个）	销售金额	销售额占比
2022 年度	26	2,743.88	93.97%	78	176.17	6.03%
2021 年度	37	4,056.22	90.05%	86	448.02	9.95%
2020 年度	44	4,983.56	87.15%	59	734.72	12.85%

注：持续合作客户指在上一年度及本年度均有对其销售的客户，下同。

2020-2022 年，发行人楼宇对讲门禁业务客户情况具体如下：

单位：万元

期间	持续合作客户			新增客户		
	数量（个）	销售金额	销售额占比	数量（个）	销售金额	销售额占比
2022 年度	99	16,470.62	90.10%	254	1,809.19	9.90%
2021 年度	102	19,620.66	86.82%	253	2,978.69	13.18%
2020 年度	96	17,837.23	95.58%	129	824.70	4.42%

2020-2022 年，发行人楼宇对讲门禁业务占主营业务收入比例分别为 73.22%、80.71%、84.39%，发行人业务以楼宇对讲门禁为主。2020-2022 年楼宇对讲门禁业务持续合作客户数量分别为 96 个、102 个和 99 个，整体保持稳定；新增客户数量保持增长趋势。2021 年，持续合作客户销售金额较 2020 年上升 10.00%，新增客户销售金额大幅增长主要系新增中国电信销售 1,122.38 万元；2022 年，持续合作客户和新增客户销售金额有所下滑主要系房地产市场需求有所波动。因此，发行人楼宇对讲门禁业务持续合作客户数量整体保持稳定趋势，新增客户数量逐年增长，销售金额变动具有合理性。

1、发行人对其智能家居业务持续合作客户中流失的客户销售收入占比较低。

2020-2022 年，发行人持续合作客户情况具体如下：

单位：万元

持续合作客户	2020年	
	金额	占比
在下一年度仍继续合作的客户	4,885.30	98.03%
万科	3,756.93	75.39%
万睿	5.61	0.11%
中南建设	635.56	12.75%
GM	14.25	0.29%
上海太川	-15.09	-0.30%
新力地产	52.67	1.06%
富力地产	158.54	3.18%
山东君越信息技术有限公司	224.19	4.50%
霍尼韦尔	2.73	0.05%
其他客户	49.90	1.00%
在下一年度不合作	98.26	1.97%
安徽省润元机电工程有限公司	63.35	1.27%
其他客户	34.91	0.70%
合计	4,983.56	100.00%

(续)

持续合作客户	2021年	
	金额	占比
在下一年度仍继续合作的客户	3,329.13	82.07%
万科	2,322.58	57.26%
万睿	401.07	9.89%
GM	243.31	6.00%
上海太川	136.22	3.36%
新力地产	71.86	1.77%
富力地产	50.57	1.25%
南京科安电子有限公司	42.43	1.05%
霍尼韦尔	32.93	0.81%
其他客户	28.16	0.69%
在下一年度不合作	727.09	17.93%
中南建设	344.53	8.49%
南京易信达	279.20	6.88%
潍坊生活空间智能家居有限公司	28.81	0.71%
其他客户	74.55	1.84%
合计	4,056.22	100.00%

(续)

持续合作客户	2022年	
	金额	占比
在下一年度仍继续合作的客户	2,414.68	88.00%
万科	1,483.58	54.07%
GM	754.53	27.50%
上海太川	57.04	2.08%
四川恒泰能环科技有限责任公司	34.14	1.24%
万睿	27.90	1.02%
其他客户	57.48	2.09%
在下一年度不合作	329.20	12.00%
新力地产	230.80	8.41%
富力地产	80.10	2.92%

其他客户	18.30	0.67%
合计	2,743.88	100.00%

注：上表 2022 年持续合作客户中“在下一年度不合作客户”指 2023 年 1-9 月发行人未对其实现销售的客户。

由上述表格，2020-2022 年发行人智能家居业务减少的持续合作客户可分为以下三类：①新力地产、富力地产和中南建设等“暴雷”客户，发行人为控制业务风险主动控制与此类客户的业务往来，且该类客户销售金额占比较高，使得持续合作客户收入在 2020-2022 年逐年下滑；②以单个项目采购需求为主的客户，此类客户在单个项目采购需求被满足且未产生新项目采购需求后与发行人未再合作，该类客户收入占比较低，对发行人智能家居业务收入影响较小；③以南京易信达为代表的调整自身经营业务的客户，该类客户出于自身经营策略考虑，减少或终止与下游房地产客户的往来，从而终止与发行人的合作。

2020-2022 年，发行人智能家居业务持续合作的客户中，在下一年度依然与发行人保持合作的客户收入占比分别为 98.03%、82.07%和 88.00%，占比较高；其中 2021 年和 2022 年收入占比相对较低主要受新力地产、富力地产、中南建设和南京易信达影响，其余不合作的客户占比分别为 1.97%、2.55%和 0.67%，占比较低。

2、除“暴雷”客户外，发行人与主要客户保持了持续、稳定的合作关系。

2020-2022 年，发行人对其智能家居业务主要客户收入下滑的原因主要系：①宏观经济因素和房地产行业因素使得下游房地产客户智能家居产品采购需求有所波动；②受公共卫生事件影响，部分项目施工进度放缓。宏观经济因素、房地产行业因素和公共卫生事件共同影响下，主要客户的采购金额和采购数量有所下滑，但发行人与万科、GM、上海太川、万睿等主要客户均保持了持续合作。随着 2022 年下半年以来房地产利好政策的出台，以及发行人在海外市场不断扩张，发行人与上述持续合作的主要客户在 2023 年继续保持合作关系，2023 年 1-9 月，剔除“暴雷”客户新力地产、富力地产和中南建设的影响后，发行人智能家居业务收入较上年同期增长 13.42%。

3、2020-2022 年，发行人智能家居业务新增客户销售金额持续减少主要系发行人主动控制客户风险、自身营销策略以及新增外销客户采购金额较小导致。

2020-2022 年，发行人智能家居业务新增客户销售金额持续减少的原因主要系：①报告期内部分房地产客户出现“暴雷”情况后，发行人加强对客户和下游项目的风险评估，选择回款保障程度较高的客户和项目进行合作；②发行人目前营销策略为“以楼宇对讲门禁产品为主，以智能家居产品为辅”，智能家居业务收入占主营业务

收入比例分别为 22.44%、16.09%和 13.48%，叠加宏观经济因素及公共卫生事件影响下，下游客户需求有所波动，新增客户产生的收入逐年减缓与发行人的营销策略具有匹配性；③发行人坚持海外市场开拓，2021 年和 2022 年新增小规模外销客户数量较多，此类客户主要系外销客户通过阿里巴巴国际站平台进行样品的采购，采购量相对较小，因此其新增客户数量高于 2020 年但对应收入相对较低。

综上，发行人智能家居业务持续合作客户数量下降主要受“暴雷”客户和以单个项目采购需求为主的客户影响，但此类减少的持续合作客户收入金额占比较低，此类客户减少对发行人业绩影响有限；2020-2022 年，发行人智能家居业务持续合作客户收入金额下滑主要受宏观经济因素、房地产市场波动以及公共卫生事件影响，但发行人与主要客户保持了持续的合作关系，随着上述不利因素的缓解，发行人对“暴雷”客户以外的智能家居客户收入整体呈现增长趋势，可以得出与主要客户合作具有稳定性的结论。新增客户收入减少主要受发行人主动控制客户风险、自身营销策略以及新增外销客户采购金额较小的影响，具有合理性。

（七）首轮问询中请发行人“结合房地产客户资产负债情况、房地产去库存等情况，论证发行人收入稳定性和持续性”，发行人在首轮问询回复中仅对万科和华润置地进行了分析，请发行人重新回答该问题，并补充论证除万科和华润置地外其他房地产客户的相关情况。

根据发行人主要的房地产客户资产负债情况、房地产去库存情况以及相关政策情况对发行人不构成重大不利影响，亦不存在债务违约及流动性风险，发行人的主营业务收入具有稳定性和持续性，分析如下：

1、最新房地产政策、下游行业需求、客户资产负债情况、房地产去库存等情况，论证发行人收入稳定性和持续性，相关政策对发行人是否构成重大不利影响，是否存在债务违约及流动性风险

1) 最新的房地产政策及房地产去库存情况

近年来，我国政府陆续推出了“集中供地”、“三道红线”等一系列房地产行业调控政策和融资政策，坚持“房住不炒”定位，因城施策，控制房地产的投机性与投资性，推动回归居住属性，解决广大群众的住房问题，贯彻稳地价、稳房价、稳预期，促进房地产市场平稳健康发展和良性循环。

2022年11月，“金融16条”发布，国家明确允许房企债务展期并加大对房企融资支持力度，后续商业银行积极跟进落实资金支持，此外，“五支箭”先后落地，分别从信贷、债券、股权、海外债务、借壳上市五个融资渠道给予支持，一定程度上改善了房地产企业的资金面。

2023年7月24日，中央政治局会议在谈及房地产市场时，首次明确提出，适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策。中央明确适时调整优化房地产政策，为下半年政策持续宽松明确了总体方向，后续各地“四限”政策（即限购、限贷、限价、限售）有望持续优化调整。

2023年7月28日，住建部表示要继续巩固房地产市场企稳回升态势，大力支持刚性和改善性住房需求，进一步落实好降低购买首套住房首付比例和贷款利率、改善性住房换购税费减免、个人住房贷款“认房不用认贷”等政策措施，继续做好保交楼工作，加快项目建设交付，切实保障人民群众的合法权益。

2023年8月25日，国务院常务会议审议通过《关于规划建设保障性住房的指导意见》(国发[2023]14号文)，并于9月1日由国务院正式印发，近期该文件已传达到各城市人民政府、各部委直属机构。“14号文”明确了两大目标，一是加大保障性住房建设和供给，“让工薪收入群体逐步实现居者有其屋，消除买不起商品住房的焦虑，放开手脚为美好生活奋斗”；二是推动建立房地产业转型发展新模式，让商品住房回归商品属性，满足改善性住房需求，促进稳地价、稳房价、稳预期，推动房地产业转型和高质量发展。该文件明确提出“用改革创新的办法，在大城市规划建设保障性住房”、“推动建立房地产业转型发展新模式”，其中保障性住房地位提升，与市场的定位关系明确，被称为“新房改方案”。

2022年以来，国家层面不断释放出下调贷款利率，政府保交楼以稳民生的房地产去库存等方式的政策以及恢复房地产上市公司再融资等政策。具体政策情况如下表所示：

时间	文件/会议	与房地产行业相关内容
2023年10月	中央金融工作会议	会议提出，促进金融与房地产良性循环，健全房地产企业主体监管制度和资金监管，完善房地产金融宏观审慎管理，一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求，因城施策用好政策工具箱，更好支持刚性和改善性

时间	文件/会议	与房地产行业相关内容
		住房需求，加快保障性住房等“三大工程”建设，构建房地产发展新模式。
2023年9月	市住房城乡建设管理委、市房屋管理局、人民银行上海市分行、国家金融监督管理总局上海监管局	为更好满足刚性和改善性住房需求，使更多购房人能够享受首套房贷款的首付比例和利率优惠，9月1日，市住房城乡建设管理委、市房屋管理局、人民银行上海市分行、国家金融监督管理总局上海监管局联合印发了《关于优化我市个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》，执行购买首套房贷款“认房不用认贷”政策措施。
2023年9月	北京市住房和城乡建设委员会、中国人民银行北京市分行、国家金融监督管理总局北京监管局	为贯彻落实住房和城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》（建房〔2023〕52号）要求，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，更好满足居民刚性和改善性住房需求，经市政府同意，现就优化我市个人住房贷款中住房套数认定标准通知如下：居民家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）申请贷款购买商品住房时，家庭成员在本市名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。
2023年8月	中国人民银行、国家金融监督管理总局关于调整优化差别化住房信贷政策的通知	1、对于贷款购买商品住房的居民家庭，首套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一为不低于20%，二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例统一为不低于30%； 2、首套住房商业性个人住房贷款利率政策下限按现行规定执行，二套住房商业性个人住房贷款利率政策下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率加20个基点； 3、中国人民银行、国家金融监督管理总局各派出机构按照因城施策原则，指导各省级市场利率定价自律机制，根据辖区内各城市房地产市场形势及当地政府调控要求，自主确定辖区内各城市首套和二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例和利率下限； 4、银行业金融机构应根据各省级市场利率定价自律机制确定的最低首付款比例和利率下限，结合本机构经营状况、客户风险状况等因素，合理确定每笔贷款的具体首付款比例和利率水平。
2023年8月	广州市人民政府办公厅	居民家庭(包括借款人、配偶及未成年子女)申请贷款购买商品住房时，家庭成员在当地名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。
2023年8月	深圳市住房和建设局、中国人民银行深圳市分行、国家金融监督管理总局深圳监管局关于优化深圳市个人住房贷款中住房套数认定标准的通知	为更好满足深圳市居民刚性和改善性住房需求，根据住房和城乡建设部、中国人民银行、金融监管总局联合印发的《关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》(建房〔2023〕52号)精神，经市政府同意，现就有关事项通知如下：居民家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）申请贷款购买商品住房时，家庭成员在我市名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。

时间	文件/会议	与房地产行业相关内容
2023年8月	广州市人民政府办公厅关于优化我市个人住房贷款中住房套数认定标准的通知	为更好满足刚性和改善性住房需求，优化调控政策，落实《住房城乡建设部 中国人民银行金融监管总局关于优化个人住房贷款中住房套数认定标准的通知》（建房〔2023〕52号）要求，推动广州市房地产市场平稳健康发展，经市人民政府同意，优化广州市个人住房贷款中住房套数认定标准。居民家庭（包括借款人、配偶及未成年子女）申请贷款购买商品住房时，家庭成员在当地名下无成套住房的，不论是否已利用贷款购买过住房，银行业金融机构均按首套住房执行住房信贷政策。
2023年7月	住建部企业座谈会	稳住建筑业和房地产业两根支柱，对推动经济回升向好具有重要作用。要以工业化、数字化、绿色化为方向，大力推动建筑业持续健康发展，充分发挥建筑业“促投资、稳增长、保就业”的积极作用，进一步落实好降低购买首套住房首付比例和贷款利率、改善性住房换购税费减免、个人住房贷款“认房不用认贷”等政策措施；继续做好保交楼工作，加快项目建设交付，切实保障人民群众的合法权益。
2023年7月	住建部企业座谈会	进一步落实好降低购买首套住房首付比例和贷款利率、改善性住房换购税费减免、个人住房贷款“认房不用认贷”等政策措施
2023年7月	中共中央政治局会议	首次明确提出，要切实防范化解重点领域风险，适应我国房地产市场供求关系发生重大变化的新形势，适时调整优化房地产政策。因城施策用好政策工具箱，更好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展。 要加大保障性住房建设和供给，积极推动城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设，盘活改造各类闲置房产。
2023年4月	中共中央政治局会议	要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策，支持刚性和改善性住房需求，做好保交楼、保民生、保稳定工作，促进房地产市场平稳健康发展，推动建立房地产业发展新模式。在超大特大城市积极稳步推进城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设。规划建设保障性住房。
2023年2月	中国人民银行召开2023年金融市场工作会议	动态监测分析房地产市场边际变化，因城施策实施好差别化住房信贷政策，落实好金融支持房地产市场平稳健康发展的16条政策措施，积极做好保交楼金融服务，加大住房租赁金融支持，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。
2023年1月	银保监会召开2023年工作会议	坚持“房住不炒”定位，落实“金融十六条”措施，“因城施策”实施差别化信贷政策，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。
2023年1月	人民银行银保监会联合召开主要银行信贷工作座谈会	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，推动房地产业向新发展模式平稳过渡。要有效防范化解优质头部房企风险，实施改善优质房企资产负债表计划，聚焦专注主业、合规经营、资质良好、具有一定系统重要性的优质房企，开展“资产激活”“负债接续”“权益补充”“预期提升”四项行动，综合施策改善优质房企经营性和融资

时间	文件/会议	与房地产行业相关内容
		性现金流，引导优质房企资产负债表回归安全区间。要配合有关部门和地方政府扎实做好保交楼、保民生、保稳定各项工作，运用好保交楼专项借款、保交楼贷款支持计划等政策工具，积极提供配套融资支持，维护住房消费者合法权益。要落实好 16 条金融支持房地产市场平稳健康发展的政策措施，用好民营企业债券融资支持工具（“第二支箭”），保持房企信贷、债券等融资渠道稳定，满足行业合理融资需求。要因城施策实施好差别化住房信贷政策，更好支持刚性和改善性住房需求，加大住房租赁金融支持，做好新市民、青年人等住房金融服务，推动加快建立“租购并举”住房制度。
2023 年 1 月	人民银行、银保监会建立首套住房贷款利率政策动态调整机制	新建商品住宅销售价格环比和同比连续 3 个月均下降的城市，可阶段性维持、下调或取消当地首套住房贷款利率政策下限。
2023 年 1 月	2023 年中国人民银行工作会议	落实金融 16 条措施，支持房地产市场平稳健康发展。
2022 年 12 月	中国人民银行货币政策委员会召开 2022 年第四季度例会	要用好政策性开发性金融工具，重点发力支持和带动基础设施建设；满足房地产行业合理融资需求，推动行业重组并购，改善优质头部房企资产负债状况，因城施策支持刚性和改善性住房需求。
2022 年 11 月	证监会新闻发言人就资本市场支持房地产市场平稳健康发展答记者问	恢复涉房上市公司并购重组及配套融资，恢复上市房企和涉房上市公司再融资，调整完善房地产企业境外市场上市政策，进一步发挥 REITs 盘活房企存量资产作用，积极发挥私募股权投资基金作用。
2022 年 11 月	中国人民银行决定于 2022 年 12 月 5 日下调金融机构存款准备金率	为保持流动性合理充裕，促进综合融资成本稳中有降，落实稳经济一揽子政策措施，巩固经济回稳向上基础，中国人民银行决定于 2022 年 12 月 5 日降低金融机构存款准备金率 0.25 个百分点。
2022 年 11 月	中国人民银行中国银行保险监督管理委员会关于做好当前金融支持房地产市场平稳健康发展工作的通知	保持房地产融资平稳有序，积极做好“保交楼”金融服务，积极配合做好受困房地产企业风险处置，依法保障住房金融消费者合法权益，阶段性调整部分金融管理政策，加大住房租赁金融支持力度。
2022 年 11 月	人民银行、银保监会联合召开全国性商业银行信贷工作座谈会	全面落实房地产长效机制，因城施策实施好差别化住房信贷政策，支持刚性和改善性住房需求。保持房地产融资平稳有序，稳定房地产企业开发贷款、建筑企业贷款投放，支持个人住房贷款合理需求，支持开发贷款、信托贷款等存量融资在保证债权安全的前提下合理展期。用好民营企业债券融资支持工具（“第二支箭”支持民营企业发债融资。完善保交楼专项借款新增配套融资的法律保障、监管政策支持等，推动“保交楼”工作加快落实，维护住房消费者合法权益，促进房地产市场平稳健康发展。
2022 年 10 月	人民银行党委、外汇局党组认真传达学习党的二十大精神	更好满足居民的刚性和改善性住房需求，加大力度助推“保交楼、稳民生”工作。

时间	文件/会议	与房地产行业相关内容
2022年9月	中国人民银行决定下调首套个人住房公积金贷款利率	中国人民银行决定，自2022年10月1日起，下调首套个人住房公积金贷款利率0.15个百分点，5年以下（含5年）和5年以上利率分别调整为2.6%和3.1%。
2022年9月	关于支持居民换购住房有关个人所得税政策的公告	自2022年10月1日至2023年12月31日，对出售自有住房并在现住房出售后1年内在市场重新购买住房的纳税人，对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠。
2022年9月	中国人民银行中国银行保险监督管理委员会关于阶段性调整差别化住房信贷政策的通知	符合条件的城市政府，可自主决定在2022年底前阶段性维持、下调或取消当地新发放首套住房贷款利率下限。
2022年9月	中国人民银行货币政策委员会2022年第三季度（总第98次）例会	因城施策用足用好政策工具箱，支持刚性和改善性住房需求，推动“保交楼”专项借款加快落地使用并视需要适当加大力度，引导商业银行提供配套融资支持，维护住房消费者合法权益，促进房地产市场平稳健康发展。
2022年8月	中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布贷款市场报价利率（LPR）	5年期以上LPR为4.3%，与上一期相比下调了15个基点。
2022年7月	中共中央政治局会议	要稳定房地产市场，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策用足用好政策工具箱，支持刚性和改善性住房需求，压实地方政府责任，保交楼、稳民生。
2022年7月	国务院常务会议	因城施策促进房地产市场平稳健康发展，保障住房刚性需求，合理支持改善性需求。
2022年6月	中国人民银行货币政策委员会2022年第二季度（总第97次）例会	维护住房消费者合法权益，更好满足购房者合理住房需求，促进房地产市场健康发展和良性循环。

注：资料来源：公开资料整理

其次 2022 年度以来，全国各地也相继出台了支持房地产稳健发展的“松绑限购”、“松绑限售”、“放宽公积金”、“下调首付比例”、“下调房贷利率”和“提供购房补贴”等措施，关于阶段性调整差别化住房信贷政策和下调首套个人住房公积金贷款利率的推出，全国各城市陆续下调房贷利率，涉及的城市较多在此不再详述。

除上述支持房地产企业融资及松绑“四限”等政策外，政策层面对我国智慧城市建设的推进速度也起到了主导作用，2021 年开始，国家及地方“十四五”发展规划陆续出台，智慧城市建设进入加速发展阶段。2021 年党的十九届五中全会通过的《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》提出“推进市政公用设施、建筑等物联网应用和智能化改造；推行城市楼宇、公共空间、地下管网等“一张图”数字化管理和城市运行一网统管”；2022 年 6 月，国家发改委发布《“十四五”新型实施方案》，提

出“推进智慧化改造,丰富数字技术应用场景,发展远程办公、远程教育、远程医疗、智慧出行、智慧街区、智慧社区、智慧楼宇、智慧商图、智慧安防和智慧应急”。智慧城市建设的推进,拓宽了智能门禁终端的应用场景,除新建住宅和小区外,商务楼宇、港口、医院、银行、园区、工厂等各类公共场所亦会产生更多需求。

2) 下游行业需求、客户资产负债情况

①下游行业需求

a 房地产行业有望触底回升

截至 2022 年年底,全国的首套房贷利率已经下降至 4.2%左右,为 2014 年以来的最低首套房贷利率。2023 年新调整利率下限的城市接近 20 个,首套房贷款利率基本都从此前的 4.0%以上降到“3 时代”,最低降到 3.7%;其中,九江、中山、天津、沈阳首套房贷利率最低 3.9%,唐山、丽水、太原、郑州、福州、厦门首套房贷利率最低 3.8%,珠海最低为 3.7%。房贷利率下降将有利于减少贷款利息支出,减轻还贷压力,降低住房贷款成本,促进正处于观望阶段的购房者入市,提振市场活跃度。

虽然近年来我国加大了房地产行业的调控力度,收紧了房地产市场的融资水平,房地产行业遭受了较大的冲击。但是,调控政策的出发点是维护房地产行业的平稳健康发展,化解房地产行业的“灰犀牛”风险,遏制部分企业盲目扩张引发的风险,而不是打压行业。目前,房地产行业利好政策效果开始显现,同时在“因城施策”下各地都在积极主动提振房地产消费,利好政策充实,预计随着后续房地产利好举措的不断实施,房地产市场有望迎来进一步复苏。

b 城镇化建设是未来房地产行业的增长点

伴随着我国工业化进程持续推进,人口快速稳定地向工业化程度较高的城市流入,从而持续推动我国城镇化建设。近 20 年来,随着我国工业化、城镇化建设持续推进,我国城镇化率快速且稳定地提升。近年来,我国发布多项政策以进一步推进城镇化的建设。《国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》中提出,要完善新型城镇化战略,提升城镇化发展质量,推进以县城为重要载体的城镇化建设,完善城镇化空间布局。2022 年 3 月,国家发改委发布《2022 年新型城镇化和城乡融合发展重点任务》,提出从提高农业转移人口市民化质量、持续优化城镇化空间布局

和形态、加快推进新型城市建设、提升城市治理水平等方面深入推进以人为核心的新型城镇化战略，提高新型城镇化建设质量。

根据国家统计局的数据，截至 2022 年年末，我国城镇化率超过 65%。然而，从全球发达国家的发展历程来看，我国城镇化具备巨大潜力与空间。目前，全球发达国家的城镇化率基本达到 80%左右，根据世界银行的数据，2020 年美国城镇化率接近 83%，日本则接近 92%。相比之下，2022 年我国 65.22%的城镇化率仍有较大的提升空间，未来我国还需持续在城镇化建设中加大投入。

c 老旧小区改造为未来房地产市场创造新需求

我国正在大力推进老旧小区的改造，根据住建部的数据，2022 年我国新开工改造城镇老旧小区 5.25 万个，比 2022 年全国计划新开工改造城镇老旧小区多了 0.15 万个，同时住房和城乡建设部计划 2023 年度新开工改造老旧小区数达 5.3 万个，为近五年计划新开工数最高值。2023 年 7 月，住房和城乡建设部、国家发展改革委等七部门联合印发《关于扎实推进 2023 年城镇老旧小区改造工作的通知》，此次《通知》明确鼓励合理拓展改造实施单元，在可如期完成 2000 年底前的老旧小区改造任务的前提下，在地方财政承受能力可控下，可将改造范围扩展至 2000 年底到 2005 年底的老旧小区。2022 年受公共卫生事件影响，部分省份老旧小区改造节奏放缓，预计 2023 年各地政府有较大驱动力加快老旧小区改造，为房地产市场创造新需求，从而带动对包括楼宇对讲、智能家居在内的一系列产品需求。

d 人口增长带来的刚性住房需求也会促进房地产市场发展

在房地产政策调控下，我国投机炒房现象受到了严加管控，未来人口增长带来的刚需住房需求将有望成为房地产市场发展的重要促进因素之一。当前，人口出生率持续下滑，老龄人口占比持续提升；根据国家统计局的数据，截至 2022 年年末，全国人口数量为 141,175 万人，全年出生人口 956 万人，出生率仅为 0.677%；其中 60 周岁及以上人口比重为 19.8%。为应对我国人口老龄化趋势，国家在《“十四五”规划》中提出实施积极应对人口老龄化国家战略，制定人口长期发展战略，优化生育政策，促进人口长期均衡发展；在 2022 年政府工作报告中提出“完善三孩生育政策配套措施”。

2022 年 8 月 16 日，国家卫生健康委等 17 部门印发的《关于进一步完善和落实积

极生育支持措施的指导意见》，要求深入实施一对夫妻可以生育三个子女政策及配套支持措施，加快建立积极生育支持政策体系，为推动实现适度生育水平、促进人口长期均衡发展提供有力支撑。

因此，随着房地产行业的回暖、城镇化率提升、老旧小区改造需求增长和推动人口增长的政策实施，房地产市场需求将加速释放，上述因素将成为推动房地产市场发展的新动力。

3) 主要客户资产负债情况

截至本问询函回复签署日，发行人主要客户中非房地产客户运营情况良好，房地产主要客户相关的报告期经营数据、资产负债的具体情况如下：

单位：万元，万平方米

上市公司/代码	经营指标	2023年 1-6月	2022年	2021年	2020年
万科 A/000002.SZ	营业收入	20,089,259.01	50,383,836.74	45,279,777.40	41,911,167.77
	归母净利润	870,269.98	1,976,210.30	2,238,178.19	4,023,771.11
	现金净增加额	186,449.96	-628,378.90	-4,495,392.10	2,592,372.90
	销售面积	1,297.00	2,630.00	3,807.80	4,667.50
	资产负债率	76.09%	76.95%	79.74%	81.28%
	扣除合同负债后的资产负债率	50.63%	50.25%	47.07%	47.55%
	行业排名	-	2	1	3
华润置地 /1109.HK	营业收入	7,297,147.70	20,804,504.50	21,282,714.10	18,046,178.30
	扣非后归母净利润	1,373,751.80	2,809,186.50	3,240,123.90	2,980,995.90
	现金净增加额	3,213,127.30	-1,122,821.20	1,923,861.20	2,537,730.70
	销售面积	701.03	1,425.00	1,760.00	1,420.00
	资产负债率	70.42%	68.40%	69.25%	70.51%
	扣除合同负债后的资产负债率	未披露	60.22%	60.40%	59.74%
	行业排名	-	4	8	9
中国中铁 /601390	营业收入	58,947,245.40	115,150,111.40	107,041,745.20	97,140,488.90
	扣非后归母净利润	1,523,150.20	2,841,802.00	2,606,089.40	2,183,558.60
	现金净增加额	-3,117,067.50	5,967,135.40	414,446.50	1,660,985.10
	销售面积	231.60	541.00	403.02	525.40
	资产负债率	74.69%	73.77%	73.68%	73.90%

	扣除合同负债后的资产负债率	-	-	-	-
	行业排名	-	15	34	33
越秀地产 /HK0123	营业收入	3,209,518.70	7,241,564.30	5,737,886.10	4,623,425.90
	扣非后归母净利润	217,741.90	395,300.00	358,900.00	424,800.00
	现金净增加额	841,325.80	-1,088,000.00	452,000.00	410,000.00
	销售面积	247.00	414.00	418.00	379.00
	资产负债率	74.94%	59.70%	49.80%	48.00%
	扣除合同负债后的资产负债率	未披露	69.40%	69.40%	69.00%
	行业排名	-	31	42	61
金科股份 /000656	营业收入	2,607,501.36	5,486,188.22	11,230,967.11	8,770,441.00
	扣非后归母净利润	-107,661.34	-2,139,204.18	360,056.93	703,001.61
	现金净增加额	-192,658.66	-1,751,887.22	-1,506,237.08	782,055.87
	销售面积	未披露	1,028.00	1,966.00	2,240.00
	资产负债率	87.63%	64.23%	77.08%	75.07%
	扣除合同负债后的资产负债率	58.50%	67.98%	69.55%	69.85%
	行业排名	-	33	23	22
中南建设 /000961	营业收入	2,280,961.60	5,903,630.81	7,921,050.59	7,860,084.83
	扣非后归母净利润	-96,715.98	-964,338.23	-403,649.42	564,455.50
	现金净增加额	-183,680.67	625,331.63	1,677,198.05	846,744.88
	销售面积	207.10	543.20	1,468.70	1,685.30
	资产负债率	91.52%	85.19%	95.27%	97.27%
	扣除合同负债后的资产负债率	54.98%	79.10%	77.42%	79.76%
	行业排名	-	-	-	-
新力地产 /HK02103	营业收入	未披露	未披露	未披露	2,806,900.70
	扣非后归母净利润	未披露	未披露	未披露	196.04
	现金净增加额	未披露	未披露	未披露	4,666.40
	销售面积	未披露	未披露	未披露	-
	资产负债率	未披露	未披露	50.50%	88.57%
	扣除合同负债后的资产负债率	未披露	未披露	73.50%	73.20%
	行业排名	-	-	-	-
	营业收入	1,641,616.20	3,519,259.90	7,623,033.50	8,589,177.80

富力地产 /HK2777	扣非后归母净利润	-510,864.30	1,573,665.00	-1,646,918.90	900,481.40
	现金净增加额	-413,316.00	-414,125.30	-1,935,491.10	279,419.30
	销售面积	90.36	285.10	941.46	1,153.09
	资产负债率	82.98%	140.39%	123.50%	130.20%
	扣除合同负债后的资产负债率	未披露	77.25%	74.90%	76.70%
	行业排名	-	-	-	-

注 1：数据来源 wind 资讯和各年《中国房地产开发企业综合实力 TOP500》

万科、华润置地系发行人主要的战略合作客户，均系业内综合排名前五的房地产企业，其在业务开展方面具有规模效应较好、抗风险能力较强、融资渠道较多等优点，符合发行人优质房企的客户战略。

金科股份于 2022 年 12 月和 2023 年 2 月陆续发布债务情况的公告，存在到期未支付的债务本金 119.10 亿元。金科股份积极对到期债务进行化解和处置，包括债务展期、争取新增融资投放置换部分存量融资、协调调整存量融资还款节奏和期限，以度过资金流动性阶段性紧张的难关。金科股份项目开发所需资金，一方面预售监管资金用于支付项目建设和施工款，另一方面申请到了国家及地方政府专项借款资金。金科股份应收款项的期后回款情况良好。截至 2023 年 10 月 31 日，2023 年 6 月末应收款项期后已全部回款。通过上述事项，公司综合评估金科股份的债务违约风险，并结合项目贷款的实际支付情况，评估认为金科股份的应收款项整体风险可控，因此发行人与金科股份业务正常履行当中。

对于新力地产、富力地产、中南建设等风险客户，发行人已主动对风险订单采取收缩策略，减少对风险客户和风险订单的获取，2021 年度、2022 年度公司已经消化暴雷客户的影响，后续不会对发行人产生影响，不存在对发行人新增的风险敞口。

报告期后，发行人继续执行优质房企的客户战略，已新增越秀地产和中国中铁两大优质的房地产客户，房地产客户质量进一步提升；此外，未来发行人将继续积极拓展非房地产客户以及外销业务以增强应对房地产市场波动的能力。

房地产行业的宏观调控政策，目的在于建立房地产行业长效管理机制，未来我国房地产市场将逐步回到平稳健康的发展轨道上，发行人可凭借在技术研发、业务协同、服务口碑和客户定位等方面的优势保证持续盈利能力。

综上所述，结合最新的房地产政策、下游行业需求、客户资产负债情况、房地产去库存等情况，发行人的收入具备稳定性和持续性，相关政策的影响对发行人不构成重大不利影响，亦不存在债务违约及流动性风险。

(2) 发行人收入稳定性和持续性，持续经营能力是否发生重大不利变化

1) 报告期内，发行人营业收入呈先增长后下降趋势，但净利润呈先下降后上升的趋势

单位：万元

项目	2023年 1-6月	增长率	2022年度	增长率	2021年度	增长率	2020年度
营业收入	8,695.43	16.59%	21,884.52	-22.36%	28,187.92	9.83%	25,664.16
归属于母公司 净利润	1,326.92	189.66%	4,251.86	321.41%	1,008.95	-65.84%	2,953.46
扣非后归属于 母公司净利润	1,214.67	198.29%	3,449.93	278.34%	911.86	-68.30%	2,876.48

报告期内，经营业绩波动的主要原因系：

①自 2020 年起，国家为了调整房地产市场结构，进一步促进房地产市场平稳健康发展，对房地产行业进行了宏观调控，部分房地产企业因资金紧张导致信用风险增加。公司基于风险管控，主动对风险订单采取收缩策略，公司在不违背合同约定的前提下减少了新力地产、富力地产、中南建设等客户的营业收入；

②2021 年度，针对新力地产、富力地产、中南建设等部分客户因其自身债务违约而出现的应收账款回收风险，基于谨慎原则，公司对这类客户的无保障应收款项单项计提分别为 100%、80%、80%的坏账准备，合计信用减值损失 2,823.76 万元，导致 2021 年度扣除非经常性损益后的净利润大幅度下降；

③2022 年度相比 2020 年度，归属于母公司净利润增长主要系新力地产、富力地产、中南建设暴雷后进行债务重组，形成的债务重组收益导致投资收益增加 832.44 万元；扣除非经常性损益后的净利润的增长主要系 2020 年度南京太川子公司亏损 480.84 万元，2022 年度子公司南京太川减少亏损 322.34 万元，另外，2022 年度冲回前期股权激励费用 280.43 万元；

④2023 年 1-6 月收入变动情况：发行人营业收入同期对比增长 16.59%主要系中国

电信业务同期增长 490.65%所致。

2) 受房地产市场波动影响，报告期发行人与同行业可比公司营业收入呈下滑趋势

报告期内，发行人及同行业可比公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-6月		2022年度	
	营业收入	变动率	营业收入	变动率
狄耐克	39,303.42	0.42%	84,233.92	-10.55%
安居宝	17,931.65	-13.79%	43,697.14	-42.46%
视声智能	11,419.44	16.01%	23,173.28	1.69%
麦驰物联	19,102.69	14.22%	46,361.28	-7.15%
平均值	21,939.30	1.45%	49,366.41	-18.68%
剔除视声智能后平均值	25,445.92	-0.42%	58,097.45	-20.79%
发行人	8,695.43	16.59%	21,884.52	-22.36%
公司名称	2021年度		2020年度	复合增长率
	营业收入	变动率	营业收入	
狄耐克	94,172.04	21.06%	77,790.02	4.06%
安居宝	75,939.97	-18.98%	93,730.76	-31.72%
视声智能	22,789.19	30.19%	17,504.01	15.06%
麦驰物联	49,928.79	-4.62%	52,348.44	-5.89%
平均值	60,707.50	0.60%	60,343.31	-9.55%
剔除视声智能后平均值	73,346.93	-1.71%	74,623.07	-11.76%
发行人	28,187.92	9.83%	25,664.16	-7.66%

数据来源：同行业可比公司定期报告

同行业上市公司中视声智能主要客户系大型电气化集团及一般工程商、经销商、国际一线智能品牌的厂商，与房地产相关性较小，其他上市公司均主要与房地产行业相关。

2021 年度收入变动情况：根据国家统计局数据，2021 年年度，全国商品房销售

面积为 17.94 亿平方米，同比上升 1.9%；其中，1-12 月住宅销售面积同比上升 1.1%。发行人 2021 年度营业收入 28,187.92 万元相比上年同期略有上升，上升比例为 9.83%，主要系对万科销售收入增长 1,941.85 万元以及新增中国电信营业收入 1,135.68 万元，相比同行业可比公司销售收入增长率较高，符合行业发展总体趋势。

2022 年收入变动情况：据国家统计局数据，2022 年 1-12 月，全国商品房销售面积为 13.6 亿平方米，同比下降 24.3%（较 2021 年减少 4.4 亿平方米）；其中，1-12 月住宅销售面积为 11.5 亿平方米，同比下降 26.80%。2022 年同行业可比公司的营业收入平均值为 58,097.45 万元，相比 2021 年销售收入的平均值下降了 20.79%；发行人 2022 年销售收入为 21,884.52 万元，相比于 2021 年销售收入下降了 22.36%，发行人销售收入变动情况与同行业公司一致。

2023 年 1-6 月收入变动情况：发行人营业收入同期对比增长 16.59%主要系中国电信业务同期增长 490.65%所致，与同行业可比公司视声智能保持一致。

综上所述，报告期内，同行业可比公司销售收入平均值的复合增长率为-11.76%，发行人营业收入的复合增长率为-7.66%；从平均值来看发行人具有较强的经营能力。

3) 尽管 2022 年度营业收入呈小幅下降趋势，但其客户结构呈明显改善局面

①报告期内，公司主要客户为地产类客户，但其占比总体呈下降趋势，发行人正在逐步降低对房地产客户的依赖，从而优化客户结构

a 报告期内，主营业务区分地产客户与非地产客户如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
地产客户	4,709.90	56.25%	11,669.45	55.04%
非地产客户	3,663.91	43.75%	9,530.41	44.96%
合计	8,373.81	100.00%	21,199.86	100.00%
项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
地产客户	17,029.74	62.83%	16,893.52	69.29%
非地产客户	10,073.86	37.17%	7,486.68	30.71%
合计	27,103.60	100.00%	24,380.20	100.00%

注：非地产类型客户主要包括工程商、经销商、品牌商及外销客户。

如上表，报告期内，非地产类客户占比逐年上升，主要原因是中国电信、霍尼韦尔及境外非地产类客户销售收入增长，同时，地产类客户万科、中南建设、富力地产业务亦有所减少。未来公司将逐步降低对房地产客户的依赖，积极拓宽客户群体，多元化发展，以加强公司抗风险能力及竞争力。

b 针对发行人楼宇对讲门禁、智能家居按最终用途分类如下：

单位：万元

类型	2023年1-6月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
住宅	7,353.68	87.82%	17,538.82	82.73%
其中：新建	6,128.06	73.18%	16,603.31	78.32%
旧改	1,225.62	14.64%	935.51	4.41%
公共场所	201.81	2.41%	1,579.43	7.45%
外销	818.32	9.77%	2,081.61	9.82%
合计	8,373.81	100.00%	21,199.86	100.00%
类型	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
住宅	26,482.55	97.71%	24,147.41	99.05%
其中：新建	25,272.54	93.24%	21,583.25	88.53%
旧改	1,210.01	4.46%	2,564.16	10.52%
公共场所				
外销	621.05	2.29%	232.79	0.95%
合计	27,103.60	100.00%	24,380.20	100.00%

如上表，报告期内，旧改项目主要系老旧小区改造，2020年后占比减少主要系客户优恩产品需求大幅减少，2021年度及2022年度旧改主要系新增客户中国电信业务。公共场所2022年度新增业务主要系中国电信在新疆地区开展的主要涉及会展中心、医院、政府及事业单位的大门禁系统。同时，发行人外销收入亦逐年增长，收入占比从0.95%上升至9.77%。目前发行人旧改项目、公共场所项目以及境外业务拓展顺利，未来上述业务也将是发行人的战略重点，公司将继续逐步、稳健的降低对新建

房业务的依赖。

其次发行人境外销售收入分别为 232.79 万元、621.05 万元、2,081.61 万元及 818.32 万元呈现逐年上升趋势，收入持续增长主要系发行人与 GM 的合作关系趋于稳定，对其销售收入持续增长，报告期内公司对 GM 的销售收入分别为 44.13 万元、244.00 万元、754.53 万元及 137.79 万元，同时 2022 年新增外销客户 true-ip LLC 实现销售收入 221.16 万元。

发行人海外业务的拓展进行顺利，且取得了一定成效，随着疫情放开，发行人也将继续加大资源投入，以实现海外市场收入的稳定增长。

4) 发行人进一步加大优质客户的合作

发行人销售收入剔除社区运营后，优质客户的占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	占比	2022 年度	占比
万科	3,372.92	38.79%	8,323.49	39.26%
中国电信	1,082.21	12.45%	2,318.71	10.94%
霍尼韦尔	352.55	4.05%	1,613.65	7.61%
华润置地	651.53	7.49%	890.53	4.20%
GM	137.79	1.58%	754.53	3.56%
万睿	394.67	4.54%	659.48	3.11%
合计	5,991.67	68.90%	14,560.39	68.68%
客户名称	2021 年度	占比	2020 年度	占比
万科	14,046.19	51.82%	12,104.34	49.65%
中国电信	1,135.68	4.19%		0.00%
霍尼韦尔	2,228.16	8.22%	1,397.06	5.73%
华润置地	53.96	0.20%		0.00%
GM	244.00	0.90%	44.13	0.18%
万睿	882.20	3.25%	173.14	0.71%
合计	18,590.19	68.59%	13,718.67	56.27%

报告期内，发行人坚持服务央企、国企地产公司及优质民营企业的业务策略，保持与战略客户的良好合作关系，通过不断扩大业务规模，持续提高公司的盈利能力和

竞争水平。

5) 发行人为控制风险，主动减少了对新力地产、富力地产、中南建设等风险客户的销售收入，同时加强与未涉及三道红线的客户的合作

①报告期发行人对新力地产、富力地产、中南建设的销售收入具体如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
新力地产	138.07	956.72	810.52	1,652.16
富力地产		212.07	581.78	1,359.93
中南建设		178.00	667.18	891.85
合计	138.07	1,346.79	2,059.48	3,903.94
营业收入	8,695.43	21,884.52	28,187.92	25,664.16
占比	1.59%	6.15%	7.31%	15.21%

②报告期各期发行人未涉及三道红线客户的销售收入与占营业收入比例如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
未涉及三道红线客户的销售收入	8,368.36	19,948.77	25,950.69	21,625.90
营业收入	8,695.43	21,884.52	28,187.92	25,664.16
占比	96.24%	91.15%	92.06%	84.26%

报告期内，发行人主动对风险客户和风险订单采取收缩策略，减少风险客户新订单的获取，同时在不违背合同约定的前提下降低风险客户如新力地产、富力地产、中南建设的发货速度。2022年度新力地产对比2021年度营业收入增长146.20万元主要系新力地产被政府监管后采取保交楼的销售方式所致，但总体相比2020年度营业收入下降42.09%，富力地产、中南建设销售收入逐年降低。

报告期内，公司对未涉及三道红线客户的营业收入占比持续升高，占营业收入的比例从84.26%提升至96.24%。

综上所述，从发行人报告期各期的营业收入、同行业可比公司营业收入变动情况、发行人客户结构改善情况以及加强未涉及三道红线客户的合作情况来看，发行人持续经营能力未发生重大不利变化。

(3) 已在招股说明书中对房地产政策对发行人的影响进行充分的重大事项提示

发行人已经在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险因素”部分补充重大风险提示如下：

(一) 受下游房地产行业变化而发生的业绩波动风险

公司是主营楼宇对讲门禁和智能家居产品研发、生产及销售的高新技术企业，公司下游客户主要为房地产行业，最近一年收入占比约 55.00%，下游房地产行业的宏观形势、融资政策以及需求变化会对本行业产生一定的影响。若国内经济增长持续下行，可能导致房地产行业发生波动，而公司又未能及时根据行业变化调整经营行为，这将导致公司可能短期内面临业务需求下降、营业收入下降的风险。

截至 2023 年 10 月末，公司在手合同为 27,736.46 万元，充足的在手合同可以保障公司的成长性。但公司执行过程中，如遇到宏观经济环境、客户经营状况及其投资计划出现变化等因素的影响，有可能会导导致部分订单存在延期执行或者取消的风险。

(八) 发行人各期外销报关数据与外销收入金额差异较大，列明具体情况并详细说明差异原因。

外销报关数据与外销收入金额差异主要是 EXW 交货方式产生的，具体分析如下：

获取发行人外销业务电子口岸之报关单数据，并与账面外销收入进行对比，具体如下表：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
电子口岸金额①	1,005.38	934.81	311.22	214.23
加：时间性差异②	-616.92	-	-	-
调节后电子口岸金额③	388.46	934.81	311.22	214.23
外销收入总额④	818.32	2,081.61	621.05	232.79
其中：FOB	388.46	934.81	311.22	214.23
Exw	429.86	1,146.80	309.83	18.56
差异（④-③）	429.86	1,146.80	309.83	18.56

FOB 交货方式：公司负责报关出口，出口数据能够通过电子口岸查询；收入确认时点为发行人已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

EXW 交货方式：外销客户委托货运公司到公司仓库提货，外销客户自行负责运输及报关出口。收入确认时点为发行人将货物交付客户指定货运代理人，并取得相关签收单后确认。

2023 年的时间性差异主要是 EXW 交货方式产生的差异，外销客户委托货运公司到公司仓库提货，外销客户自行负责运输，发行人此时仅存在协助提供报关资料的义务，由外销客户自行选择单独报关出口或与国内采购的其他商品一同报关，因此致使电子口岸金额会与实际出口金额存在时间性差异。EXW 模式下，虽然存在外销客户以发行人名义报关出口的情形，但该事项在控制权转移之后，不影响发行人在工厂交货（EXW 模式）时确认收入。

时间性差异核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月
差异总额①	616.92
客户邮件确认金额②	616.92
核实比例③=②/①	100.00%

通过与外销客户的往来邮件确认，由外销客户对发行人发出货物交付货运公司的指令，核查比例为 100.00%。经核查，收入可以确认。

（九）首轮问询回复中，中介机构外销发函率低（40%-60%）、函证确认收入比例低（40%-60%）、2020 年经销穿透核查比例为 44.59%、境外客户无实地走访、收入截止日后测试比例低。请中介机构补充发函、现场走访、穿透核查，提高相关核查比例，尤其是按照金额分层 300 万元以上的客户，确实无法核查的请详细说明原因。

报告期内，中介机构通过函证、走访（实地走访、视频访谈以及客户来访）、细节测试程序对外销收入的综合核查比例超过 80%；对于截止日后的截止测试比例达到

90%左右；分层 300 万元以上的客户，已 100%执行函证、走访程序，不存在无法核查的情况。报告期内中介结构对发行人外销业务的综合核查比例较高。

1、中介机构对外销业务函证、走访情况如下：

(1) 外销客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
①外销收入金额	818.32	2,081.61	621.05	232.79
其中：300万以上客户的收入金额	-	754.53	-	-
②外销收入发函金额	493.53	1,262.96	341.93	108.81
其中：300万以上客户的发函金额	-	754.53	-	-
发函率（②/①）	60.31%	60.67%	55.06%	46.74%
其中：300万以上客户的发函率	-	100.00%	-	-
③回函相符金额	354.78	1,262.96	341.93	108.81
④回函不符金额		-	-	-
⑤调查差异原因核实的金额		-	-	-
⑥回函金额合计（③+⑤）	354.78	1,262.96	341.93	108.81
回函比例合计（⑥/②）	71.89%	100%	100%	100%
其中：300万以上客户的回函比例	-	100%	-	-
函证确认收入比例（⑥/①）	43.36%	60.67%	55.06%	46.74%

(2) 外销客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
外销收入金额	818.32	2,081.61	621.05	232.79
其中：300万以上客户的收入金额	-	754.53	-	-
走访外销客户金额	397.03	1,449.29	370.01	108.81
其中：实地走访	253.56	336.53	64.16	43.46
视频访谈	2.84	288.99	-	-
客户来访	140.63	823.76	305.85	65.35
走访覆盖比例	48.52%	69.62%	59.58%	46.74%
其中：300万以上客户的走访比例	-	100.00%	-	-

注1：客户 GM 和 ALCAD ELECTRONICS. S. L 来发行人处拜访，中介机构于客户拜访时执行了访谈程序。

注2：2023年上半年主要外销客户的销售占比较低，为54.35%，较2022年度的71.37%下降较为明显，2023年上半年受GM以及true-ip LLC的季节性需求影响，两个客户上半年收入较小，其他外销客户数量较多但销售金额较小，因此呈现的2023年上半年的走访比例较低。

对于外销客户走访时，中介机构采用实地走访、客户来访和视频访谈的形式开展，在执行相关程序时采取下述控制措施，从而保证走访程序的有效性。

1) 实地走访

通过实地访谈了解客户的基本情况、与发行人是否存在关联关系、与发行人的业务情况等方面的信息，并与访谈前获取的资料进行验证；访谈前查询客户的工商信息和报告期内与发行人的交易数据，了解客户基本情况和其与发行人的交易情况；正式访谈前询问访谈对象姓名、任职单位、职位等信息，并要求对方出示名片等以证实其身份；

2) 客户来访

报告期执行来访客户访谈程序时，中介机构在太川股份的办公场所进行访谈，在访谈前获取被访谈人的护照、工作证、名片等身份信息，核实被访谈人的身份；在访谈结束时，被访谈人均会对访谈问卷记录内容再次确认并签名，并全程录像记录。

3) 视频访谈

为保证视频访谈的有效性，中介机构在执行客户视频访谈时，我们主要执行了以下程序：在访谈过程中，项目组全程录制视频，并向受访对象确认身份及担任职位等信息，主要对受访对象所在公司工牌名片、身份证明等进行查看，并时刻关注受访对象对双方业务的了解情况；

访谈的具体内容：

①客户和被访谈对象的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、股东情况、员工人数、下游客户、营业规模等，以及访谈对象在客户担任的职位、接手业务时间等信息确认；

②客户与发行人之间的业务往来情况，包括合作开始时间、初始接洽途径、交易内容、定价方式、发行人是否存在向客户采购服务的情况等信息确认；

③客户与发行人之间合同履行情况、主要条款、是否签订补充协议、是否存在纠纷等信息确认；

④客户与发行人的交易结算情况，包括货款支付方式（是否存在第三方支付）、结算周期、信用账期、发票开具情况、结算单据、服务完成时点等信息确认；

⑤客户与发行人之间的关联关系情况，包括是否存在关联关系、利益输送、商业贿赂或者其他利益安排等情况确认。

获取的证据：

保荐机构、申报会计师在访谈程序中获取的证据及签字盖章文件包括经客户盖章及被访谈对象签字的访谈记录、被访谈对象的名片及其他身份证明文件等；对于实地走访的客户，获取了访谈人员与被访谈对象在公司 LOGO 处的合影照片；对于视频访谈、客户来访的访谈，获取了访谈的全程录像记录。

2、外销客户穿透核查情况

发行人主要外销客户的基本情况、合作历史、公司规模、市场地位及公司向其销售的主要产品情况具体列示如下表：

序号	客户名称	成立时间	国家或地区	注册资本(元)	公司规模(2022年度营业收入)	市场地位	合作起始年度	主要产品	客户获取方式	销售模式	信用政策
1	GM 吉姆	1999/6/25	印度	2,525.40 万	INR 1,623,995.40 万	印度最大智能品牌商	2015	楼宇对讲门禁、智能家居	境外展会拓展	直销	款到发货
2	true-ip LLC 臻互连有限责任公司	2015/3/23	俄罗斯	公开信息未披露	RUB12,315.50 万	公开信息未披露	2022	楼宇对讲门禁、智能家居	境外展会开拓	直销	款到发货
3	ITfrog LTD 信息蹊有限责任公司	2002/9/2	俄罗斯	公开信息未披露	RUB1,854 万	公开信息未披露	2015	楼宇对讲门禁、智能家居	公司人员境外开拓	直销	款到发货
4	Ibrahim SaLha 易卜拉欣·萨拉	2012/3/25	沙特阿拉伯	139.29 万	未披露	沙特阿拉伯头部安防建材商	2021	楼宇对讲门禁、智能家居	广告投放	直销	款到发货
5	Al Madaen Smart Contracting Est 阿尔玛达恩智能总承包公司	2018/5/20	沙特阿拉伯	69.65 万	未披露	新兴企业	2022	楼宇对讲门禁、智能家居	广告投放	直销	款到发货
6	ALCAD ELECTRONICS. S.L 阿尔卡德电子有限公司	1989/10/13	西班牙	293.79 万	EUR1,125.93 万元	西班牙头部通讯电子商	2018	楼宇对讲门禁、智能家居	境外展会开拓	直销	款到发货

注：根据 2022 年 12 月 31 日当日的汇率换算注册资本。

如上表，发行人主要外销客户为品牌商、集成商，外销客户对于发行人来说均为终端需求的客户，无需穿透至最终客户的核查。

3、外销客户无法核查的说明

保荐机构、申报会计师对外销收入核查金额及比例列示如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
	金额	金额	金额	金额
函证确认	354.78	1,262.96	341.93	108.81
走访确认	397.03	1,449.29	370.01	108.81
细节测试确认	542.98	1,652.23	338.30	192.34
综合核查收入（剔除上述重合部分收入）	671.45	1,760.66	509.00	192.67
占外销营业收入比例	82.05%	84.58%	81.96%	82.77%

综上核查，报告期内对外销收入的核查比例分别为 82.77%、81.96%、84.58%及 82.05%。未核查的客户主要为销售金额较小，且非连续的业务，中介机构综合核查比例超过 80%，因此未予核查，发行人不存在无法核查的客户。

4、报告期各期，外销收入截止性测试的核查具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
年度资产负债表日前一个月主营业务收入	251.16	782.68	94.51	50.04
截止日前测试金额	251.16	782.68	94.51	50.04
截止日前测试比例	100%	100%	100%	100%
年度资产负债表日后一个月主营业务收入	109.23	37.83	102.33	3.19
截止日后测试金额	108.12	33.64	102.33	3.19
截止日后测试比例	98.99%	88.92%	100%	100%

对截止日前后的外销收入核查，经核查，报告期内发行人销售收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师履行的核查程序如下：

1、访谈发行人报告期内的主要经销商，对企查查等公开查询信息进行确认，了解含上海太川在内的经销商客户基本情况，成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、与发行人合作历史、主要客户、人员规模情况；访谈发行人主要经销商客户，了解其下游客户构成，了解其对发行人产品的备货政策，并获取其产品期末库存明细，确认报告期各期末其库存情况、最终销售情况；

2、获取发行人的销售明细表、发行人负责运输的单据及部分主要经销商的签收单、终端客户回单以及主要经销商的进销存，确定主要经销商终端客户名单，将主要经销商终端客户名单与发行人的直销客户进行对比，核查发行人直销客户与终端客户是否存在重合情况；

3、访谈发行人销售负责人，了解直销客户与经销商终端客户重合的原因，了解发行人与上海太川在人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面的独立性；

4、实地走访经销商终端客户，了解终端客户与经销商的合作和交易情况、终端客户是否与发行人存在合作、终端客户是否与发行人存在关联关系等信息；

5、获取发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人及其关系密切的主要家庭成员、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，关键岗位人员及其他主要法人关联方报告期内的银行流水，核查报告期内发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人及其关系密切的主要家庭成员、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，关键岗位人员及其他主要法人关联方与上海太川的资金往来情况；获取上海太川报告期内银行流水，核查上海太川与发行人实际控制人、控股股东、董监高、客户、供应商等发生往来的情况；

6、通过天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统网站等渠道查询上海太川的基本情况，了解其实缴资本、注册地址、主营业务等情况，进行股权穿透核查和交叉比对；获取发行人董监高、主要股东及核心技术人员的调查表，了解上述人员及其亲属投资情况及任职情况；查询关键人员是否与发行人及其相关方重合，与发行人及其相关方是否存在关联关系；

7、实地走访上海太川，对其主要股东、执行董事兼总经理韩明生进行访谈并获取上海太川出具的《关联关系确认函》，了解上海太川与发行人以及万科的合作情况，

是否存在关联关系或其他合作关系；

8、查阅《公司法（2018年修正）》、《企业会计准则第36号——关联方披露》和《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等关于关联方和关联关系的有关规定，确认发行人未将上海太川认定为关联方的原因及合规性；

9、获取发行人截至2023年10月31日的在手合同情况；

10、访谈发行人销售负责人，了解发行人持有的主要客户的在手合同变动情况及变动原因、与涉及老旧小区改造业务客户的合作情况；

11、查阅与城镇老旧小区改造相关的政策文件、中国电信2020-2023年半年度报告、年度报告；

12、访谈发行人销售负责人，了解发行人智能家居业务持续合作客户收入下滑以及数量减少的原因、与主要客户报告期内及期后的合作情况；

13、获取主要经销商的经销存，对经销存的进销存情况进行分析，并分析同一客户发行人直销和通过经销商经销面向终端客户实现的毛利率是否存在差异；

14、查阅国家对房地产行业的调控政策及各地的调控措施，分析其对发行人楼宇对讲和智能家居未来业务的影响；

15、查阅最新房地产政策，了解下游行业的需求情况、房地产去库存情况；

16、通过公开信息查询主要客户的资产负债情况；

17、了解相关政策对发行人是否产生重大不利影响以及是否存在债务违约和流动性风险情况；

18、获取发行人外销业务电子口岸之报关单数据，并与账面外销收入进行对比；

19、对发行人的经销、外销业务进行函证、走访、细节测试。

（二）核查范围

保荐机构、申报会计师对上述问询事项进行核查，核查包括但不限于以下范围：

1、核查覆盖，企业信用信息公示报告、企业信用报告（企查查版）、和部分经销商的访谈问卷；

2、核查覆盖，发行人报告期内销售明细表、发行人负责运输的单据及部分主要

经销商的签收单、终端客户回单；

3、核查覆盖，发行人及其子公司、发行人控股股东及实际控制人及其关系密切的主要家庭成员、发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，关键岗位人员及其他主要法人关联方报告期内的银行流水，上海太川报告期内的银行流水；

4、核查覆盖，查询天眼查、企查查、国家企业信用信息公示系统网站等、发行人董监高、主要股东及核心技术人员的调查表、上海太川出具的《关联关系确认函》、发行人向上海太川颁发的《授权经销商》证书；

4、核查覆盖，主要经销商的收发存数据，并获取主要经销商 2020 年-2022 年年度所得税汇算清缴报表；

5、核查覆盖，发行人在手合同、与城镇老旧小区改造相关的政策文件、中国电信 2020-2023 年半年度报告、年度报告；

6、核查覆盖，通过查询主要客户的天眼查、定期报告，公开信息披露等，核查债务违约及流动性的风险，并核实其持续经营能力是否发生重大不利变化；

7、核查覆盖，发行人报告期内的经销、外销收入。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与经销商终端客户重合的客户为万科、中奥地产和九龙仓，发行人出于改善客户结构、缩短回款周期、拓宽销售渠道以及节约设立办事处的成本、人工成本、产品维护和维修等成本的考虑，授权上海太川等经销商为万科供货并与深圳市森诺科技开发有限公司开展合作，因此存在直销客户与经销商终端客户重合情况；发行人采用经销模式有利于改善客户结构、缩短回款周期、拓宽销售渠道以及增加销售收入、节约部分成本，具有合理性；

2、上海太川与发行人名称相近主要系彼时发行人在智能安防领域已积累起一定的口碑和声誉，商号相似有助于太川品牌在当地市场的客户保持和品牌延续，从而保持原有客户的忠诚度和业务合作；

3、发行人在人员、业务、技术、客户资源、办公场所、财务核算等方面均保持独立，不存在对上海太川的依赖；上海太川在发行人授权下与万科开展业务往来；发行人与上海太川双方具有独立性；

4、发行人与经销商实行买断式经销。经销商只有下游有需求的时候才会向发行

人下达订单，发行人对经销商的销售均已实现终端客户销售，各期末不保有库存，发行人不存在突击出货，通过向经销商压货调节收入利润等情形，发行人经销收入真实；

5、同一客户发行人直销和通过经销商经销面向终端客户实现的毛利率不存在较大差异；

6、发行人不存在实际控制上海太川的情形，根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》和《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等关于关联方和关联关系的有关规定，发行人未将上海太川认定为关联方具有合规性；

7、通过核查上海太川银行流水，上海太川除正常与万科发生商业往来以外，不存在与发行人的实际控制人、控股股东、董监高、客户、供应商的其他交易往来情况，亦不存在其他特殊利益安排；

8、发行人主要客户万科、华润置地在手合同较 2022 年期末有所下滑具有合理性；新力地产、富力地产和中南建设在手合同主要受客户自身经营情况和恢复情况影响；霍尼韦尔在手合同消化周期较短，仅反映短期内的采购需求；中国电信在手合同金额较高，消化周期受老旧小区改造速度和中国电信战略决策影响；发行人与老旧小区业务主要客户中国电信保持了稳定的合作关系，在政策支持和中国电信相关战略规划推动下，未来发行人与中国电信的业务往来具有可持续性；

9、未来发行人收入结构中房地产客户占比将持续下降，非房地产客户收入占比有所提升；在内销非房地产业务和外销业务拉动下，未来发行人经营业绩下滑风险整体较小；

10、发行人智能家居业务持续合作客户数量下降主要受“暴雷”客户和以单个项目采购需求为主的客户影响，但此类减少的持续合作客户收入金额占比较低，此类客户减少对发行人业绩影响有限；2020-2022 年，发行人智能家居业务持续合作客户收入金额下滑主要受宏观经济因素、房地产市场波动以及公共卫生事件影响，但发行人与主要客户保持了持续的合作关系，随着上述不利因素的缓解，发行人对“暴雷”客户以外的智能家居客户收入整体呈现增长趋势，可以得出与主要客户合作具有稳定性的结论；新增客户收入减少主要受发行人主动控制客户风险、自身营销策略以及新增外销客户采购金额较小的影响，具有合理性；

11、从房地产政策向好、下游行业需求良好、客户资产负债的风险以及房地产去库存等相关政策对发行人债务违约及流动性风险的情况来看，发行人的营业收入具有稳定性和持续性，债务违约及流动性风险较低，其持续经营能力未发生重大不利变化；

12、发行人外销报关数据与外销收入金额差异，系外销客户自行报关因素影响，发行人外销收入真实；

13、提高外销收入核查，报告期内发行人销售收入确认时点准确，外销收入真实。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

(此页无正文，为珠海太川云社区技术股份有限公司《关于珠海太川云社区技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人（签字）：黄伟雄

黄伟雄

珠海太川云社区技术股份有限公司



2023年4月29日

(此页无正文，为珠海太川云社区技术股份有限公司《关于珠海太川云社区技术股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人： 贺勃

贺勃

夏卡

夏卡



保荐机构法定代表人、董事长、总经理声明

本人已认真阅读珠海太川云社区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审核问询函的回复的全部内容，了解审核问询回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则执行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长、总经理（签字）：李刚

李刚



2023年11月29日