

创鑫工程咨询股份有限公司 关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

创鑫工程咨询股份有限公司（以下简称“创鑫咨询”、“公司”）于2024年7月12日收到贵部发出的《关于对创鑫工程咨询股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第178号）（以下简称《问询函》）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行认真分析、逐项落实，现就《问询函》内有关事项回复如下：

问题一、关于收入及成本确认准确性

报告期内，公司实现营业收入139,194,754.51元，较去年同期增长24.76%，实现归属于挂牌公司股东的净利润为33,184,663.35元，较去年同期增长265.42%。报告期内，你公司毛利率为60.26%，较去年同期增长7.05个百分点。截至报告期末，你公司合同履约成本余额为10,773,271.07元，较期初增长3,259,829.58元。

你公司主要从事工程设计、工程咨询造价、工程监理、招标代理四类业务，其中工程咨询、周期短的工程设计业务及工程造价业务、招标代理服务采用时点法确认收入，周期较长的工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务采用时段法确认收入。

请你公司：

（1）说明工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务的主要业务流程、客户验收的关键节点、客户对你公司履约成果的利用方式、合同约定的价款结算节点与方式，是否在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是否满足时段法确认收入的条件；

（2）说明你公司针对工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务按何种方式确认履约进度，收入确认是否经客户确认或者存在其他外部证据；

（3）说明成本结转时点是否与收入确认时点、合同履约进度保持一致；

（4）结合对上述问题的回答说明报告期内毛利率大幅增长的原因及合理性，是否存在提前确认收入、未及时结转成本的情形。

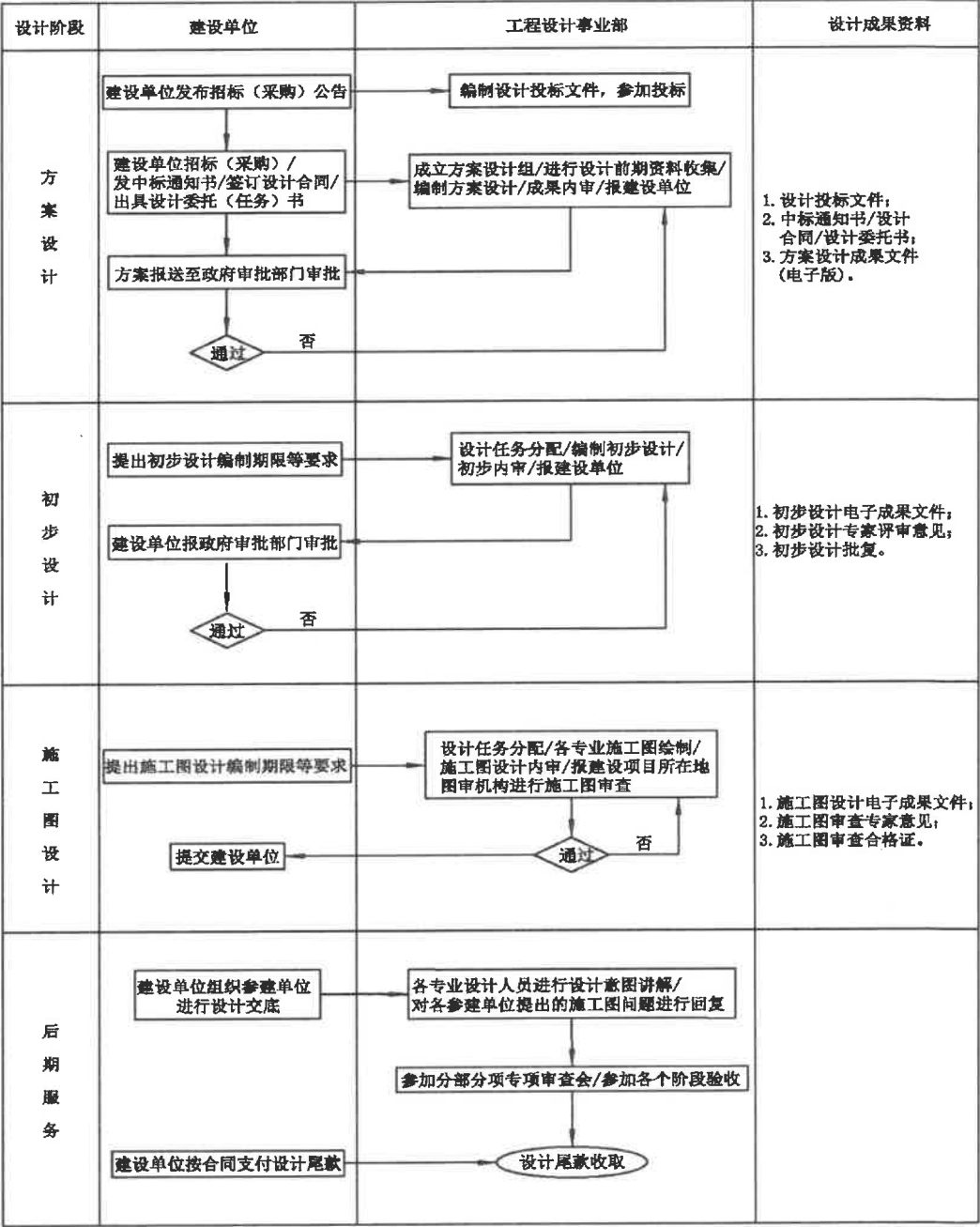
回复：

一、说明工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务的主要业务流程、

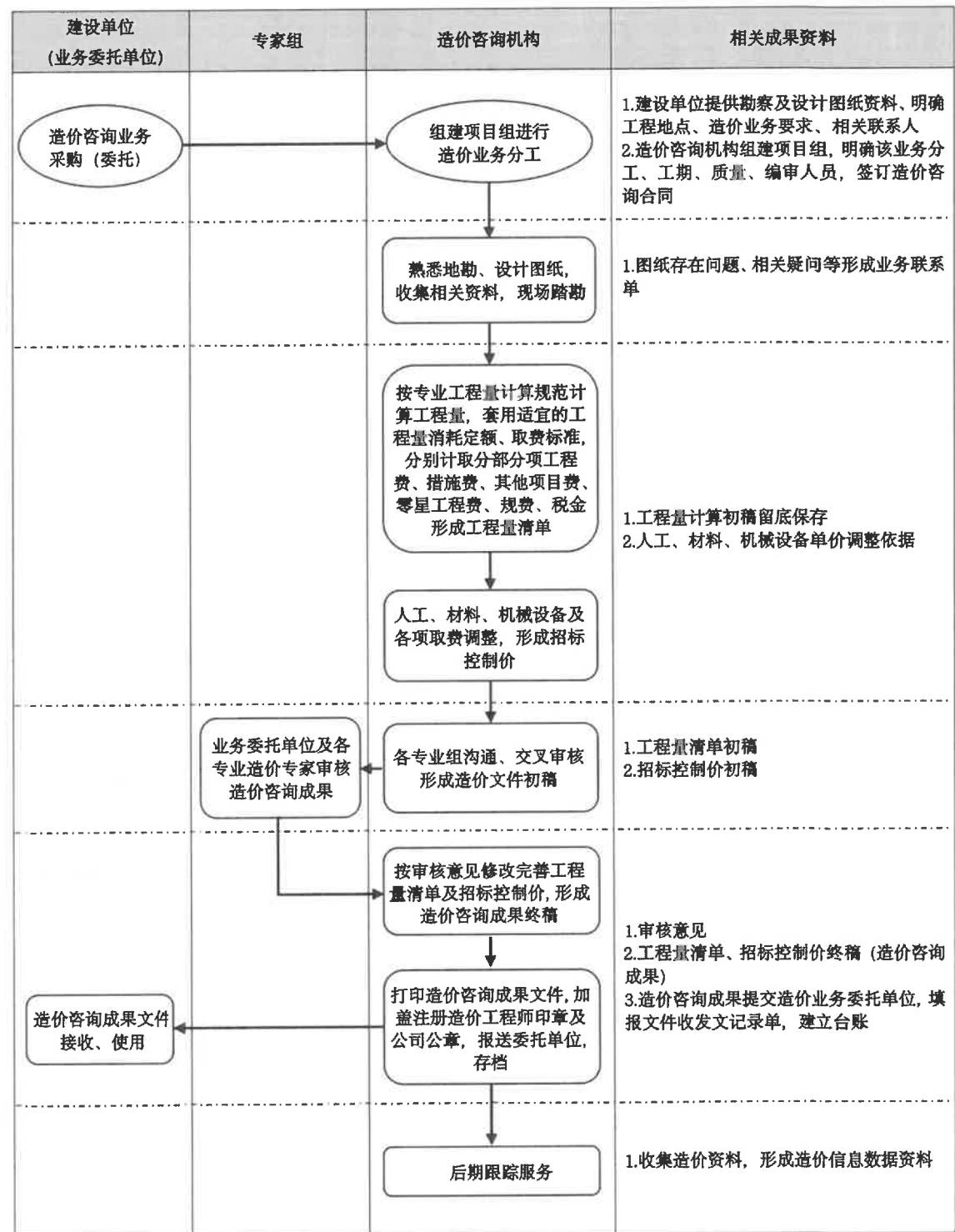
客户验收的关键节点、客户对你公司履约成果的利用方式、合同约定的价款结算节点与方式，是否在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是否满足时段法确认收入的条件

(一) 工程设计、工程造价、工程监理业务的主要业务流程

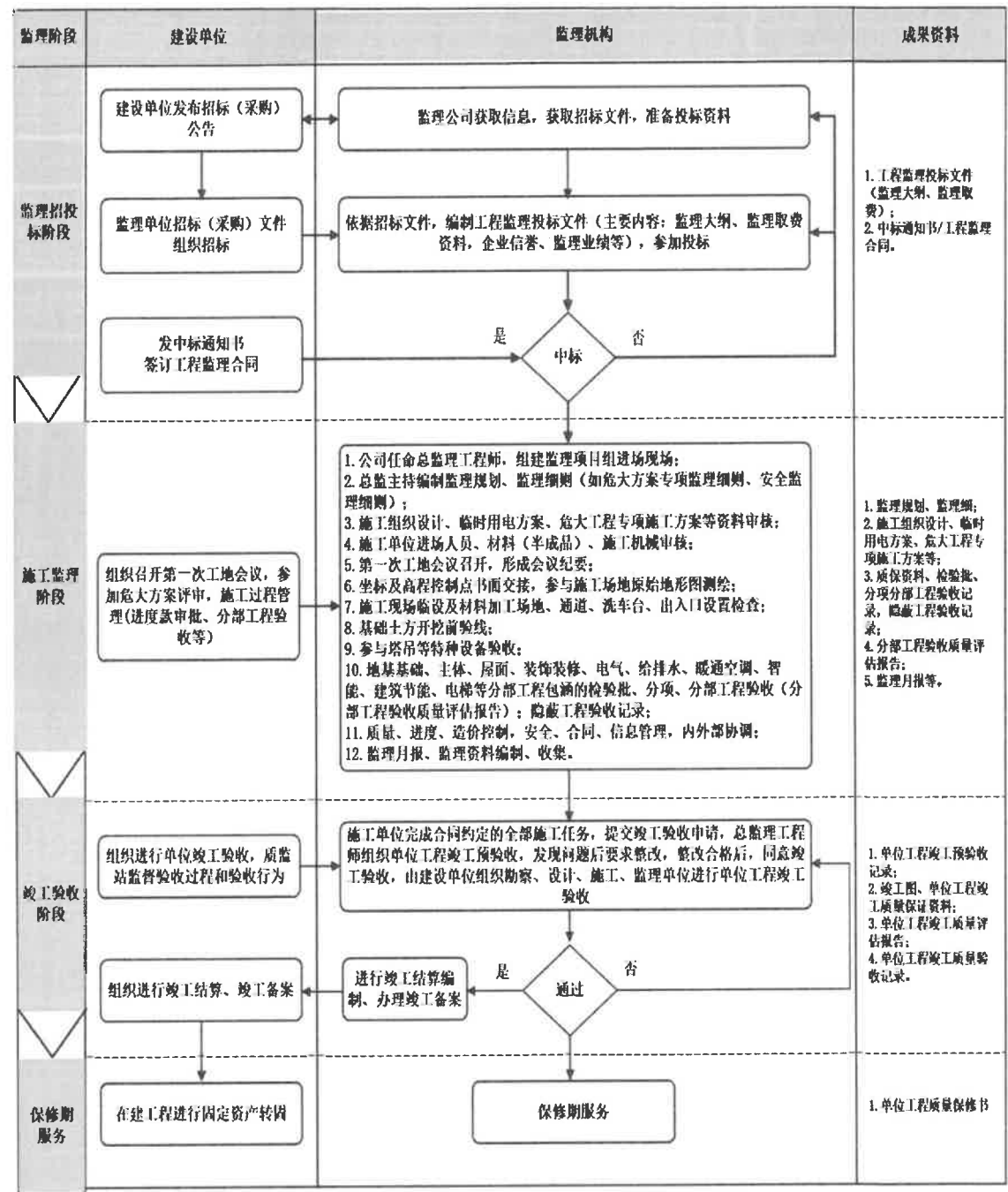
工程设计业务服务流程如下：



工程造价业务服务流程如下：



工程监理业务服务流程如下：



（二）客户验收的关键节点

1、工程设计业务客户验收关键节点

根据行业惯例，公司与客户签订的设计类业务合同中，均有明确约定各阶段的任务，以及每一阶段需提交验收的设计成果或提供的服务，客户验收的关键节点为：

- 1.1 如项目需要报项目所在地规划部门审批，成果文件为规划方案设计文本、图纸（电子版），甲方认可后签发《项目的规划设计验收单》；
- 1.2 如项目有初步设计阶段，成果文件为初步设计文本、图纸、概算（电子版）及政府下发的初步设计批复，甲方认可后签发《项目的初步设计验收单》；
- 1.3 施工图设计阶段，分为线上施工图审查和线下施工图论证：

1.3.1 线上审查由甲方委托第三方图审机构进行审查，成果文件为审查合格的施工图及图审机构下发的施工图审查合格证，甲方认可后签发《项目的施工图验收单》；

1.3.2 线下施工图论证由甲方组织相关专业专家进行图纸论证，成果文件为审查合格的施工图及专家论证意见表，甲方认可后签发《项目的施工图验收单》；

1.4 项目的后期服务阶段，为配合施工提供图纸答疑、现场问题解决等内容，向客户提交施工阶段服务的《服务验收单》。

2、全过程工程造价业务客户验收关键节点

全过程工程造价的客户验收关键节点根据造价业务对应阶段不同，一般包括：对建设项目项目建议书的投资估算、可行性研究阶段、初步设计阶段的工程概算、施工图预算，招投标阶段的招标控制价、工程量清单的编制和审核，实施阶段的资金使用计划、工程变更索赔费用的编制和审核、工程进度款计量和审核，竣工结算工程款编制和审核。具体的验收节点根据项目和合同约定情况略有不同。

3、工程监理业务客户验收关键节点

工程监理业务客户验收的关键节点为前期准备阶段、施工监理阶段和竣工验收阶段，前期准备阶段主要为图纸会审、设计技术交底等，施工监理阶段主要为施工过程管理，即施工单位进度款审批、分部工程验收，竣工验收阶段参加建设单位组织的竣工验收、参加单位工程竣工结算、协助建设单位竣工备案等。

（三）客户对公司履约成果的利用方式

公司提供的工程设计服务是指公司根据客户需求，为委托方提供建设工程项目的方案设计、初步设计、施工图设计及施工现场配合等服务。对于设计业务，公司提供的履约成果主要为方案设计文本、初步设计文本、施工图文件、提供配合服务等，客户对于公司履约成果的利用方式主要为使用公司的方案设计、初步设计成果文件报建设项目所在地政府规划部门审批、取得初步设计批复，使用公司图审合格后的施工图成果文件开始下一阶段的工作，即招标控制价的编制、工程量清单的编制（造价业务服务内容），办理施工单位招投标、施工许可证办理等工作。

工程造价服务是指公司面向社会接受委托，对建设工程项目建设项目工程造价的确定与控制提供专业服务，出具工程造价成果文件。客户使用的公司履约成果主要包括：对建设项目项目建议书的投资估算、可行性研究阶段、初步设计阶段的工程概算、施工图预算，招投标阶段的招标控制价、工程量清单的编制和审核，实施阶段的资金使用计划、工程变更索赔费用的编制和审核、工程进度款计量和审核，竣工结算工程款编制和审核。客户对于全过程造价履约成果的利用贯穿工程建设项目全生命周期，主要目的是对工程项目各个环节的造价进行把控，对工程项目成本进行管控，根本目的在于强化工

程管理的实际效果，在保证工程质量和工期的前提下获取最高的经济收益。

工程监理主要是为了确保建设工程从开始建设到完成的每一阶段都符合相关的法律法规要求：在前期准备阶段配合建设单位办理施工许可证，审核施工单位施工组织设计等前期资料，在施工监理阶段对建设工程质量、造价、进度进行控制管理，履行建设工程安全生产管理法定职责的服务活动，协调工程建设项目各方关系，竣工验收阶段审查竣工验收申请、签署竣工验收意见等。形成的履约成果主要包括监理日志、分部工程验收报告、审核施工单位进度款审批中的工作量、审查竣工验收申请、编写工程质量评估报告、签署竣工验收意见等。客户对于公司监理服务履约成果的利用方式主要为通过公司的履约，实现监督施工质量、控制工程进度、管理工程成本、协调工程关系、评估工程风险、确保各方遵守、监督安全文明生产等目标。

（四）合同约定的价款结算节点与方式

按照时段确认的工程设计、工程造价、工程监理业务在报告期内公司签订主要业务合同结算方式以电汇为主，合同约定的价款结算节点如下：

时段确认的工程设计收入：

公司时段确认的工程设计业务合同价款结算节点以阶段收费为主，不同项目的节点略有差异，以“西宁市晓泉小学改扩建项目设计服务”项目为例：

付费次序	支付时间	支付比例
第一次付费	交付方案文件后 7 个工作日	20%
第二次付费	交付初步设计、施工图文件后 7 个工作日	70%
第三次付费	竣工验收后 7 个工作日	10%
合计	-	100%

时段确认的工程造价收入：

以中复神鹰碳纤维西宁有限公司“年产 14000 吨高性能碳纤维及配套原丝建设项目”全过程工程造价咨询项目为例：

正常工作酬金的支付：电汇或银行承兑，每次进度款支付凭相应的增值税专用发票（含税 6%）及相应工程进度的有效工作内容报告进行付款，具体支付节点如下：

付费次序	支付时间	支付比例
首付款	合同签订后七日内	20%
第二次付款	所有单体招标控制价成果文件完成后 30 日内	30%
第三次付款	工程全部完成	20%
最后付款	咨询人根据委托人要求提交最终报告，总工程结算审计后四个月之内	30%
合计	-	100%

工程监理收入：

公司报告期内工程监理业务合同的价款结算节点以阶段收费为主，不同项目之间略有差异，以“2023 年鲁沙尔镇美丽城镇（装隆路片区）建设项目”《建设工程委托监理合同》为例，正常工作酬金支付方式如下：

付费次序	支付时间	支付比例
第一次	合同签订、监理人员进场后 7 天内	30%
第二次	总工程量完成 60%，7 天内	30%
第三次	总工程量完成 90%，7 天内	30%
第四次	竣工验收 7 天内	10%
合计	-	100%

（五）是否在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，

是否满足时段法确认收入的条件

公司相关阶段性确认的工程设计业务，为按照合同约定分阶段向客户提供设计成果或提供相关服务，根据里程碑确认的特性，每阶段的设计成果均是在前一段设计成果被客户确认的基础上开展的，客户完全不认可某一阶段设计成果、公司需要重新设计的可能性极小。

报告期内公司执行的典型工程设计合同主要条款如下表：

合同条款	具体内容
甲方的权利及对乙方的要求	发包人在法律允许的范围内有权对设计人的工作、设计项目和/或设计文件作出处理决定，设计人应按照发包人的决定执行 设计人应当按法律和技术标准的规定及发包人的要求进行工程设计
成果交付方式	设计人分阶段交付工程设计文件给发包人，发包人应分别出具书面验收单
服务内容变更	发包人变更工程设计的内容、规模、功能、条件等，应当向设计人提供书面要求，设计人应当按照发包人的要求变更工程设计
服务的终止	设计人已开始设计工作的，发包人应按照设计人已完成的实际工作量计算并支付设计费，完成工作量不足一半时，按该阶段设计费的一半支付设计费；超过一半时，支付该阶段的全部设计费
保密约定	未经发包人同意，设计人不得将发包人提供的图纸、文件以及声明需要保密的资料等商业秘密泄露给第三方

如上表所示，根据公司和客户对于工程设计类业务合同条款中甲方终止或解除合同的处理方式的约定：“发包人应按照设计人已完成的实际工作量计算并支付设计费，完成工作量不足一半时，按该阶段设计费的一半支付设计费；超过一半时，支付该阶段的全部设计费”。公司从客户获取的款项可以覆盖已发生的成本及合理利润，主要考虑因素包括已完成的工作量、已发生的成本及设计行业合理利润率等，公司有权与客户具体

协商确认补偿金额。项目进行过程中，公司可以通过合同约定的阶段性结算款以及违约责任条款确保在任何时点因客户原因终止合同的情况下，公司均有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，符合企业会计准则关于“该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的相关规定，公司针对已完工部分业务具有无条件收款权，满足时段法确认收入的条件。

公司采用时段法确认收入的工程造价咨询业务主要为全过程造价咨询业务，该类项目服务周期随着工程建设持续提供，项目执行周期较长，主要服务内容包括工程概算编制或审核、工程预算及工程量清单等编制或审核、施工阶段造价控制编制或审核、工程结算（决算）编制或审核等。

公司需要在履约过程中向客户交付阶段性工作成果，客户能够使用这些阶段性工作成果满足其特定项目的工程建设管理需求，公司就阶段性工作成果有权收取的款项能够可靠计量。即满足新收入准则时段法履约的第一条规定“客户在企业履约的同时取得并消耗与企业履约相关的经济利益”。与工程设计业务类似，全过程造价业务各节点的成果分批交付，且各节点的成果建立在之前节点成果的基础上，伴随着工程施工项目的进行，客户在企业履约的同时取得并消耗与企业履约相关的经济利益，具有明显的时段履约特征。例如，客户可根据公司提交的招标控制价，进行下一步的土建、建安施工单位的项目招标定价。

同时，公司根据项目合同及经客户盖章确认的阶段性项目验收单进行相应的收入确认，验收单中有明确的验收内容、验收金额或归属期间，即阶段性造价收入确认金额可以量化、完成阶段工作具备相应阶段的收款权。且公司提供的全过程造价咨询服务成果是针对具体的项目，交付的阶段性工作成果仅对相应的全过程造价项目具有使用价值，无法变更用途用于其他客户、项目。全过程造价咨询业务合同解除条款通常约定：“合同解除后，委托人应按照合同约定向咨询人支付已完成部分的咨询服务酬金”。即满足新收入准则时段履约的第三条“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的规定。”因此，时段法确认的工程造价收入满足时段法确认收入的条件。

工程监理业务一般服务周期在一年以上，公司服务过程中向项目客户提交阶段性服务成果。公司工程监理业务采用产出法确认收入，按经客户确认的已完成工作量占合同约定总额比例计算项目完工百分比，按照已收或应收的合同金额确定提供劳务收入总额并根据完工百分比确认收入的实现。公司的监理业务合同条款中暂停与解除条款约定：

“在本合同有效期内，由于双方无法预见和控制的原因导致本合同全部或部分无法继续履行或继续履行已无意义，经双方协商一致，可以解除本合同或监理人的部分义务。在

解除之前，监理人应作出合理安排，使开支减至最小。因解除本合同或解除监理人的部分义务导致监理人遭受的损失，除依法可以免除责任的情况外，应由委托人予以补偿，补偿金额由双方协商确定”。上述条款明确约定了如因业主原因导致监理工程暂停或解除，应由监理委托人予以补偿，根据行业惯例，补偿金额应包含监理人已投入的成本和合理利润。不同项目的监理成果不能用于其他监理项目，即公司提供的履约成果具有不可替代性。符合新收入准则时段履约的第三条“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的规定。”因此，工程监理收入满足时段法确认收入的条件。

同行业可比公司同类型业务的收入确认情况：

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认方法
中衡设计	建筑与规划设计咨询业务	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。资产负债表日，已完成工作量中的主要阶段已根据取得的外部证据进行确认。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。公司以设计项目的工作量实际完工进度为确认基准，按照设计合同总金额乘以工作量实际完工进度计算已完成的合同金额，扣除以前会计期间累计完成的合同金额，并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入，满足权责发生制要求。公司规划报批及初步设计、施工图设计、后期服务三个阶段的完工比例分别为40%、40%、20%。	固定阶段比例法，按时间段确认收入
	工程监理及项目管理业务	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于客户能够控制本公司履约过程中在建的商品，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。根据与客户签订的工程监理及项目管理业务合同，依照业主确认的已完成合同约定工作量占合同约定总额的比例确定合同履约进度。	按照产出法，在一段时间内确认收入
华蓝集团	工程设计	公司提供工程设计服务，由于公司履约过程中所产出的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。对于工程设计业务，公司分具体业务类型结合行业规则、工作内容、交付成果、付款节点、参考同行业公司的节点等综合因素确定了固定阶段及	固定阶段比例法，按时间段确认收入

		对应履约进度，当华蓝集团向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书时按照相应履约进度确认收入。公司方案及初步设计、施工图设计、施工图服务三个阶段的完工比例分别为40%、40%、20%。	
华阳国际	建筑设计业务	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时段内履行的履约义务，由于本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收入款项，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间根据实际完工进度确认。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。建筑设计业务流程一般分为规划及方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等四个阶段，并且在设计实施、设计成果确认、价款结算等方面均分阶段逐步完成的，即建筑设计业务具有阶段性特征。公司制定规划及方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等四个阶段的完工进度分别为30%、20%、40%和10%。	固定阶段比例法，按时间段确认收入
广咨国际	全过程造价业务	全过程造价业务一般包括工程概算编制或审核、工程预算及工程量清单等编制或审核、施工阶段造价控制编制或审核、工程结算（决算）编制或审核等。公司的全过程造价服务采用产出法确认收入。公司向委托方提交阶段性成果，经委托方审核确认后根据已完成工作量和合同结算条款向委托方发出付款申请函并确认该阶段的造价收入。	根据履约进度确认收入，在一段时间内确认收入
	项目管理和工程监理服务	项目管理服务和工程监理服务收入的金额能够可靠计量，相关的经济利益能够流入公司且相关已发生或将发生的成本能够可靠计量时，根据合同约定的结算款项和经业主审批或审核的外部证据确认该阶段服务收入。按照时段法确认收入，具体收入确认方法为：公司按照合同约定完成阶段性监理工作后，向委托方提交阶段性工作成果，经委托方审核确认后，获取经委托方确认的《关于已完成委托监理工作的确认函》作为收入确认依据，在取得《关于已完成委托监理工作的确认函》后按确认函上的结算金额确认收入。	按照产出法，在一段时间内确认收入

青矩技术	时段法确认收入的工程造价咨询业务	工程结算审核、全过程造价咨询等在某一时间段内履行的业务，因客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益或公司在履约过程中向客户提供的商品或服务具有不可替代用途，且在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。对于此类业务，当履约进度能够合理确定时，按照履约进度确认收入。履约进度通常根据向客户交付且经客户或第三方确认的服务成果、固定服务周期的已服务时长等所对应的交易价格进行确定。履约进度不能够合理确定时，已发生的成本预计能够得到补偿的，按已经发生的成本金额确认收入；已经发生的成本预计不能够得到补偿的，不确认收入。	根据履约进度确认收入，在一段时间内确认收入
苏交科	监理等项目管理服务	监理等项目管理服务按照产出法，按业主确认的已完成工作量占合同约定总额比例确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	按照产出法，在一段时间内确认收入

由上表可知，公司采用时段法确认的收入类型，符合会计准则时段法收入确认的原则，与同行业可比公司的同类型收入确认政策一致。

二、说明你公司针对工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务按何种方式确认履约进度，收入确认是否经客户确认或者存在其他外部证据；

本公司针对工程设计业务、工程造价业务、工程监理业务，采用以产出法为基础确认的履约进度确认方式，通过外部客户方确认的进度作为履约进度。收入确认均取得了客户对阶段性成果或进度的确认。

业务类型	收入确认时点	收入确认方法	收入确认依据
工程设计	公司为客户提供的设计服务主要为在一段时间内履行，履约过程中向客户提供的商品或服务都具有不可替代用途，且公司有权就已完工并享有收款权利的部分服务收取款项，属于某一时段履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。	完成相应阶段履约义务后，取得经客户盖章确认的项目验收单后确认收入。	业务合同、客户盖章确认的项目验收单

工程造价	根据造价项目类型，项目实施周期较短的单项造价业务属于时点确认收入，实施周期跨度久、项目规模大的全过程造价业务属于按照时段确认收入。按照合同约定的结算款项和经客户盖章确认的验收单确认收入。	在取得经客户盖章确认的项目验收单，公司财务部按合同或验收单金额确认收入。	业务合同、客户盖章确认的项目验收单
工程监理	属于某一时段履行的履约义务，按照履约进度确认收入，即按照已完成工作量占总工作量的进度比例并经客户确认后，公司确认相关收入。	即按照已完成工作量占总工作量的进度比例并经客户确认后，公司确认相关收入。	业务合同、客户盖章确认的完成工程量确认表

三、说明成本结转时点是否与收入确认时点、合同履约进度保持一致；

工程监理、工程设计业务、全过程咨询工程造价项目，均属于按时段确认收入的业务，采用在服务期内按照相应的履约进度确认收入，在确认收入的同时，相应结转该时段内归集的全部合同履约成本，收入成本结转具有匹配性。

四、结合对上述问题的回答说明报告期内毛利率大幅增长的原因及合理性，是否存在提前确认收入、未及时结转成本的情形。

（一）按照主营业务类型分类的毛利率情况及分析

报告期内，2023 年、2022 年按照主营业务类型分类的毛利率情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率（%）	主营收入占比（%）	毛利率（%）	主营收入占比（%）
工程设计	56.11	44.18	48.83	37.59
工程咨询	69.61	30.81	64.56	32.31
工程监理及项目	53.8	18.71	46.25	21.96
工程造价	63.03	5.37	42.44	6.13
招标代理	60.77	0.94	59.50	2.01
合计	-	100.00	-	100.00

由上表可知，主营业务报告期内存在波动，主要由于不同业务类别间毛利率呈现不同变化趋势，公司营业成本主要为人工成本和以人力为主的服务采购成本，其中报告期各期营业成本构成中人工成本占比均在 60%以上，因此人工相关成本对毛利率影响较大；公司 2023 年度承接、实施了互助三中、红十字等全过程工程咨询项目，该类项目合同具有投资规模大、取费费率稳定、各项协调成本较低和边际成本较低的特点，相应的毛利率较高。

公司主营业务各主要业务毛利率变动分析如下：

1、工程设计业务：公司 2022 年度和 2023 年度工程设计业务毛利率为 48.83%、56.11%。2023 年度毛利率相比 2022 年度上升，主要由于公司 2023 年设计收入规模增长较快，公司 2023 年新承接、实施了多个全过程咨询合同，设计业务合同金额较大。设计收入除了少量需要外协单位配合的非重要外协设计工作需要支付外协设计成本外，主要的成本支出仅为日常的刚性人工支出。

公司自 2009 年成立以来，长期深耕青海、西藏地区市场，在收入端已经形成区位优势和服务定价优势、在公司人工薪酬水平相对中西部地区水平较低的前提下，项目收入规模越大、边际成本越低，项目毛利率升高具备合理性。经过前期布局积累，2023 年度公司在西藏地区的设计业务初具规模，2023 年度实现设计营业收入 2,300 万元，而 2022 年同期西藏地区设计营业收入仅为 605.53 万元；且西藏地区薪酬政策与总公司存在不同，对设计人员实行年薪制，无项目绩效支出。报告期内，四川地区设计业务也得到拓展，2023 年实现营业收入 151.43 万元，2022 年度同期营业收入为 56.13 万，而总体人员未产生明显增长。因此设计项目收入规模越大、边际成本越低，项目毛利率升高具备合理性。

2、工程咨询业务：公司 2022 年度和 2023 年度工程咨询业务毛利率分别 64.56%、69.61%，2023 年度相比 2022 年度上升。工程咨询业务是报告期内公司收入来源第二大的业务，2023 年工程咨询业务收入和成本均有所上升，收入涨幅超过成本涨幅；工程咨询业务毛利率上升，主要是 2023 年公司承接全过程咨询合同较多，合同金额较大，在人工薪酬水平基本维持的情况下，工程咨询业务的毛利率上升。

3、工程监理及项目管理业务：公司 2022 年度、2023 年度工程监理和项目管理业务毛利率分别 46.25%、53.80%；2023 年度相比 2022 年度毛利率上升，主要由于 2023 年度公司承接了多个全过程咨询合同；且 2023 年度工程监理及项目管理业务服务采购成本较 2022 年度减少 213.37 万元，2022 年度外协采购成本高于 2023 年度，是由于 2022 年度实施的自然灾害普查项目采购的辅助性外协劳务服务金额较高。

4、工程造价业务：公司 2022 年度、2023 年度公司工程造价业务毛利率分别为 42.44%、63.03%，工程造价业务成本主要为人工成本，报告期内人工成本相对波动较小，毛利率受收入规模影响较大，2023 年毛利率大幅上升主要由于承接的全过程工程造价业务收入规模上升，全过程造价业务毛利率高于单项工程造价业务毛利率。

5、招标代理业务：公司 2022 年度、2023 年度招标代理业务毛利率分别为 59.50%、60.77%，报告期内毛利率整体波动较小。

综上，公司收入确认政策在报告期内保了一贯性和连续性，收入确认方法和依据与同行业可比公司保持一致，收入确认以项目验收单、完成工程量确认表等客户验收确认

的外部证据作为收入确认依据。其中：工程咨询、招标代理、全过程咨询之外的工程造价项目，均属于在某一时点确认收入的业务，在取得客户盖章确认的项目验收单时一次性确认相关业务收入，同时结转相应项目对应的成本。工程监理及项目管理业务、工程设计业务、全过程咨询工程造价项目、均属于按时段确认收入的业务，一般采用在服务期内按照履约进度确认收入，相应结转该时段内归集的合同履约成本。各类型项目收入、成本结转具有匹配性。不存在提前确认收入、未及时结转成本的情形。

问题二、关于业绩增长可持续性

截至报告期末，你公司合同负债余额为3,050,475.35元，较期初下降6,363,810.16元。报告期内，你对西藏、四川地区的销售收入分别较去年同期增长58.57%、254.08%。

请你公司结合期后存量项目验收情况、新签合同情况、项目平均周期，说明报告期末合同负债余额较期初明显下滑的原因，结合目前在手合同情况、西藏及四川地区新客户、新业务布局情况，说明公司项目储备是否充足，业绩增长趋势是否预计可持续。

回复：

截止 2023 年 12 月 31 日，公司存货-合同履约成本余额为 1,077.33 万元，对应项目 2,027 个，截止 2024 年 6 月 30 日，上述合同履约成本项目经客户验收并确认收入的有 163 个，收入确认金额 1,222.00 万元。2024 年 1-6 月，公司新签合同 542 个，含税合同金额 7,733.99 万元。项目平均周期根据业务类型、项目规模有所不同，一般工程咨询、工程造价、招标代理项目执行周期较短，平均周期 1-2 个月，工程设计平均周期为 1 年以内，全过程造价、项目管理及工程监理平均周期在 1-2 年居多。

报告期内 2022 年合同负债大幅上升，主要是因为 2022 年末公司预收了青海红十字医院关于“青海红十字医院妇女健康服务能力建设项目全过程工程咨询”项目 260.15 万元的款项，仁布县人民政府 63.68 万元的预收款，玉树市发展和改革委员会 21.75 万元的款项、北京援藏指挥部 21.36 万元的预收款；2023 年合同负债大幅下降，主要是因为天健工程咨询有限公司四川分公司、仁布县人民政府、拉萨市柳梧新区管理委员会、那曲市城市管理和综合执法局等 2022 年底的合同负债分别为 171.04 万元、63.68 万元、34.50 万元及 29.66 万元，以上项目均在 2023 年度取得客户验收确认收入，导致了合同负债大幅下降，因此合同负债的波动主要是由于前期预收客户项目款项，后期正常履约确认收入的时间差所致。

截至 2024 年 6 月底，公司在手订单尚未确认收入金额 8,314.66 万元。其中，2024 年 1-6 月，公司累计新签订含税合同金额 7,733.99 万元，截至 2024 年 6 月底已确认收入金额 342.99 万元，尚未确认收入金额 6,953.23 万元；以前年度签订的项目合同、截至 2024 年 6 月底尚未执行完成（未确认收入）的金额 1,361.43 万元。明细如下：

单位：万元

业务类型	2024 年 1-6 月新 签订合同金额 (含税)	2024 年 1-6 月 新签订合同金 额 (不含税)	以前年度签订合同尚 未执行完成合同金额 (不含税)
工程设计	3,137.55	2,959.95	131.00
工程咨询	1,905.92	1,798.04	
工程造价	371.46	350.43	
项目管理	875.58	826.01	1,147.92
工程监理	1,328.15	1,252.97	82.51
招标代理	115.34	108.81	
合计	7,733.99	7296.22	1,361.43

从截至 2024 年 6 月的在手订单、项目情况来看，公司项目储备较为充足，公司业绩持续增长具备可持续性。

公司在四川地区业务拓展主要依托于四川分公司，该分公司的设立是公司开启区域差异化发展的战略重要组成部分，其整体业务目前属于起步阶段，2024 年 1-6 月新增客户 11 个，新签合同量为 140.9 万元，业务定位主要是基于公司工程咨询资源和专业的团队支持，专注于为石油天然气行业和城镇燃气领域提供专业咨询服务，目前已具备了相关的天然气上游气田内部集输工程、天然气长输管道工程、燃气工程的设计经验。西藏分公司 2024 年 1-6 月新增客户 145 个，新签业务合同额约 2,000 余万元，主要以设计、咨询为主，造价业务为辅，业务主要分布在拉萨市、那曲市及其周边各区县，并逐步向山南市、林芝县、日喀则等地区拓展。

综上，公司期后存量项目验收情况正常，合同负债余额的波动主要是由于前期预收客户项目款项，后期正常履约确认收入的时间差所致；根据公司新签订合同金额、西藏及四川地区新客户、新业务布局情况来看，公司在手项目数量充足，可以保障全年营业收入增长，2024 年度全年业绩增长具备可持续性。

问题三、关于应收账款可收回性

截至报告期末，你公司应收账款余额为178,860,551.03元，账面价值为147,091,979.89元，占总资产的55.72%。其中账龄在1-2年、2-3年、3-4年的应收账款余额分别为37,778,634.62元、34,333,794.30元、21,926,745.34元。2022年，你

公司发生应收账款信用减值损失13,316,603.85元，较上年同期增长80.75%。2022年，你公司销售商品、提供劳务收到的现金为136,402,867.92元，占营业收入的比例为96.50%，较2021年增加19.51个百分点。

请你公司：

（1）说明在2022年回款情况较上年同期有所好转的情况下，发生的应收账款信用减值损失远高于上年同期的合理性，说明前期坏账准备是否已充分计提，是否存在通过集中计提坏账的方式平滑收益的情形；

（2）结合逾期应收账款金额、逾期期限、公司就逾期款项与客户的沟通情况、预计可收回情况，说明公司账龄在1年以上的应收账款是否可能存在大规模无法收回情形，未来是否存在因计提大额坏账准备导致业绩大幅下滑的风险。

回复：

一、说明在2022年回款情况较上年同期有所好转的情况下，发生的应收账款信用减值损失远高于上年同期的合理性，说明前期坏账准备是否已充分计提，是否存在通过集中计提坏账的方式平滑收益的情形；

公司2022年度、2021年度信用减值损失金额分别为13,437,509.64元、7,500,170.73元，2022年度全年销售回款金额较2021年度增加23,717,228.36元，其中，2022年度合同负债余额较2021年度增加549.92万元，主要系2022年度销售回款中包含青海红十字会医院全过程咨询合同等项目的预收款项，该部分项目预收款，在2023年度陆续确认收入。

2022年度、2021年度应收账款余额账龄分布及期末坏账准备金额如下：

账龄组合	2022年12月31日			
	账面余额	余额占比(%)	坏账准备	计提比例(%)
1年以内	71,358,225.13	40.67	3,567,911.26	5
1至2年	50,421,681.01	28.74	5,042,168.10	10
2至3年	32,259,976.58	18.39	9,677,992.98	30
3至4年	17,703,236.36	10.09	8,851,618.18	50
4至5年	3,472,962.67	1.98	2,778,370.14	80
5年以上	226,300.00	0.13	226,300.00	100
合计	175,442,381.75	100.00	30,144,360.66	17.18

账龄组合	2021年12月31日
------	-------------

	账面余额	余额占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	81,682,140.30	54.05	4,084,107.01	5
1 至 2 年	44,815,120.53	29.66	4,481,512.05	10
2 至 3 年	20,568,006.34	13.61	6,170,401.90	30
3 至 4 年	3,811,791.67	2.52	1,905,895.84	50
4 至 5 年	232,300.00	0.15	185,840.00	80
5 年以上		0.00		
合计	151,109,358.84	100.00	16,827,756.81	11.14

由上表可知，应收账款两年度期末余额占比情况以及坏账计提比例均不存在较大差异，2022 年度信用减值损失高于上年同期，主要是由于 1-2 年、2-3 年、3-4 年、4-5 年应收账款余额较上年计提的坏账余额增加，系根据正常账龄结构相应计提的信用减值损失金额增加。该部分长账龄应收账款客户为政府部门或政府项目平台公司等，该类客户的付款通常受拨款、预算、付款政策和付款审批流程等影响，付款周期较长，2022 年度受外部客观环境影响，该部分大额应收账款余额客户回款进度滞后。

报告期内，公司按照企业会计准则的相关规定，对应收款项客户按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备，以账龄为依据划分应收账款组合，对相同账龄的客户按照同类预期信用损失率计提坏账。

根据前述回复可知，2022 年度、2021 年度公司应收账款余额账龄结构未发生重大变化，2022 年末 1 年以内余额占比 40.67%、1-2 年余额占比为 28.74%、2-3 年余额占比为 18.39%，账龄结构占比处于合理区间，与行业可比公司均值差异较小，3 年以上余额账龄占比低于行业可比公司均值，符合行业惯例。

公司名称	账龄区间	2022 年末余额账龄占比
华维设计	1 年以内	67.52%
	1 至 2 年	16.33%
	2 至 3 年	8.37%
	3 年以上	7.78%
青矩技术	1 年以内	70.54%
	1 至 2 年	14.21%
	2 至 3 年	5.65%
	3 年以上	9.60%
霍普股份	1 年以内	27.35%
	1 至 2 年	41.46%
	2 至 3 年	21.83%
	3 年以上	9.36%
苏交科	1 年以内	28.68%
	1 至 2 年	18.09%
	2 至 3 年	16.47%
	3 年以上	36.76%
可比公司平均值	1 年以内	46.95%

创鑫咨询	1 至 2 年	23.77%
	2 至 3 年	14.14%
	3 年以上	15.14%
	1 年以内	40.67%
创鑫咨询	1 至 2 年	28.74%
	2 至 3 年	18.39%
	3 年以上	12.20%
	1 年以内	40.67%

对于按组合计提坏账的应收账款，公司与同行业可比公司坏账计提比例对比如下表：

公司名称	同行业可比公司坏账计提比例					
	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
华维设计	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
中设股份	5.00%	10.00%	15.00%	25.00%	50.00%	100.00%
霍普股份	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
青矩技术	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	5.00%	10.00%	26.25%	56.25%	77.50%	100.00%
创鑫咨询	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

根据上表可知，公司应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特点，公司坏账准备计提政策报告期内一贯执行，坏账准备已充分计提。

综上所述，2022 年回款情况较上年同期有所好转的情况下，发生的应收账款信用减值损失高于上年同期主要是由于存在大额项目预收款项、2022 年度部分大额应收账款余额客户回款进度滞后、账龄加长，具备合理性；公司前期坏账准备已充分计提，坏账计提准备金额 2022 年度与 2021 年度之间存在差异是由于按照 2022 年度账龄计提比例，应计提坏账准备余额正常增加所致，不存在通过集中计提坏账的方式平滑收益的情形。

二、结合逾期应收账款金额、逾期期限、公司就逾期款项与客户的沟通情况、预计可收回情况，说明公司账龄在1年以上的应收账款是否可能存在大规模无法收回情形，未来是否存在因计提大额坏账准备导致业绩大幅下滑的风险。

由于公司客户主要以政府、事业单位或国有企业为主，该类客户的付款受拨款、预算、付款政策和付款审批流程等影响，实际付款进度往往落后于合同约定的付款进度；公司经营地主要位于青海、西藏地区，财政主要依靠中央拨付，拨付流程易受地方财政政策和建设开发政策等影响，相对付款周期更长；此外，公司从事的工程设计、工程咨询、工程招标等业务处在建设项目的前期阶段，部分项目款项存在于项目整体竣工验收后或项目总体预算批复后、财政资金到位后支付的情形，也会导致部分应收账款的回款周期较合同约定的回款节点延长、形成应收账款逾期。公司的项目合同一般均未明

确约定付款信用周期。查阅同行业可比公司公开披露资料，客户结构中以政府机关、国有企业客户为主的上市公司均存在应收账款逾期情况。公司根据具体的业务合同条款约定的支付节点及实际回款情况判定应收账款是否存在逾期。2023 年度公司逾期应收账款金额 5,848.04 万元，其中，逾期 1 年以内金额 1,423.27 万元，逾期 1-2 年金额 1,239.52 万元，逾期 2-3 年金额 1,170.22 万元，逾期 3 年以上金额 2,015.04 万元。

公司已充分意识到部分客户存在应收账款账龄较长、回款较慢的情况，深入了解项目未回款原因，针对每个客户的不同实际情况，通过定期拜访、日常对账、余额函证确认等方式与客户保持密切沟通。公司与主要客户之间不存在服务或收款方面存在争议和纠纷导致款项无法收回的情况。同时，通过制定相应的应收账款催收政策，将款项催纳入业务人员的业绩考核指标中，进一步细化和加强应收账款管理。

2023 年末应收账款期末余额 17,886.06 万元，余额按账龄划分明细如下：

账龄	2023 年 12 月 31 日	余额占比 (%)
1 年以内	76,952,243.43	43.02
1 至 2 年	37,778,634.62	21.12
2 至 3 年	34,333,794.30	19.20
3 至 4 年	21,926,745.34	12.26
4 至 5 年	5,865,266.17	3.28
5 年以上	2,003,867.17	1.12
合计	178,860,551.03	100.00

报告期内 2023 年、2022 年，公司应收账款余额 1 年以内和 1-2 年余额合计金额占为 64.14%和 69.41%，5 年以上余额占比为 1.12%和 0.13%，不存在因长期未回款导致账龄结构发生重大变化、补提大额应收账款坏账准备的情形。2023 年度应收账款坏账准备余额较 2022 年度增加 162.42 万元。报告期内 2023 年、2022 年对于 1 年以上账龄客户当期均有正常回款。

受益于公司加强应收账款管理，报告期内 2023 年度回款明显好于 2022 年度，全年销售回款金额分别为 13,640.29 万元、10,767.08 万元。截至本问询函回复之日，公司销售回款金额 5,191.7 万元，销售回款状况良好。

综上，公司存在应收账款逾期情况属于行业通常情况，公司就逾期事项日常与客户保持了密切沟通，报告期内不存在因服务或收款方面存在争议和纠纷导致款项无法收回的情况；2023 年、2022 年公司 1 年以上账龄应收账款均在正常回款，账龄结构 1 年以内、1-2 年占比均保持在 65%以上，基于政府客户的资信状况和支付流程较长，公司账龄在 1 年以上的应收账款不存在大规模无法收回情形；报告期内，公司持续加强对应收账款管理，结合公司的历年应收账款客户持续回款情况，预计因大规模的应收账款无法收回导致计提大额坏账准备导致业绩大幅下滑的风险较小。但如果未来因国家政策、宏观调控等原因导致政府财政资金状况紧张，可能会导致公司产生不能及时收

回应收账款或者实质发生坏账损失、计提大额坏账准备导致业绩大幅下滑的风险。

创鑫工程咨询股份有限公司

2024 年 7 月 26 日

