

中诚智信工程咨询集团股份有限公司

（江苏省苏州高新区潇湘路 99 号 1 幢 101 室 5-8F、19F）



关于中诚智信工程咨询集团股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市 申请文件的第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二五年六月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 3 月 10 日出具的《关于中诚智信工程咨询集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。中诚智信工程咨询集团股份有限公司（以下简称“中诚咨询”“发行人”“公司”）与东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、江苏益友天元律师事务所（以下简称“发行人律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询回复所述的词语或简称与《中诚智信工程咨询集团股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的“释义”所定义的词语或简称一致。

本问询回复中的字体代表以下含义：

字体	释义
黑体加粗	《审核问询函》中的问题
宋体	对《审核问询函》的回复、中介机构核查意见
楷体加粗	涉及申请文件补充披露或修改的内容

本问询回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

目录

问题 1.业绩稳定性及下滑风险	4
问题 2.募投项目的合理性及必要性	68
问题 3.其他问题	89

问题 1.业绩稳定性及下滑风险

根据申请文件及问询回复，（1）报告期内，发行人业绩快速增长，公司披露主要原因包括发行人业务主要集中在江苏省内，江苏省固定资产投资金额持续增长，发行人业务类型拓展、收入持续增长，公司承接更多大型项目使盈利水平提高，以及 2023 年被认定为高新技术企业享受税收优惠。（2）报告期内，发行人的营业收入主要来自于江苏省内，占比分别为 97.93%、98.36%、96.85% 及 96.60%，集中于苏州地区。公司前五大客户主要为苏州高新区、苏州工业园区的企业。其中，2024 年 1-6 月新增第三大客户苏州元脉科技产业发展合伙企业（有限合伙）系发行人报告期内曾参股公司设立的企业，发行人承接了其姑苏智谷数字经济产业园项目的工程设计及 EPC 业务。（3）公司营业收入主要来源于公共建筑、交通及市政设施、政府保障房及工业厂房、产业园等项目。报告期内，公司应收账款余额持续增长，各期分别为 13,426.39 万元、15,984.07 万元、20,625.34 万元、21,265.96 万元，其中 1 年以上账龄余额增长较快，对 1-2 年、2-3 年账龄的坏账准备计提比例低于可比公司。

请发行人：（1）按照项目类型（如公共建筑、交通及市政设施、工业厂房、商品房等），列示报告期各期收入构成并分析变动趋势及原因，量化分析说明发行人业绩增长主要来源于哪类项目。结合大型项目建设数量等市场需求变动、公司各类项目在手订单、招投标情况在报告期各期变动趋势及最新情况，说明导致业绩增长的因素是否可持续，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分。（2）补充披露发行人在苏州市各期收入占比，说明苏州下属各区的收入分布情况。结合苏州市外新客户拓展情况、相关地区基建投资情况、在手及新增订单情况等，进一步说明苏州市外市场开拓情况。结合苏州市相关项目建设计划、公司各类业务市场空间、在手订单、最新业绩情况等，说明发行人在业绩增长是否可持续，针对性完善重大事项提示和风险揭示。（3）说明发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司差异较大的原因及合理性，与江苏省、苏州市建设投资情况是否匹配。（4）说明发行人承接关联方 EPC 项目的商业背景、具体职责，发行人前期是否曾承接 EPC 项目，承接该项目的主要竞争优势体现，后续是否具备持续获取该类业务的能力。说明该项目完成后预计获利情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定，相关交易是否公允。（5）说明发行人是

否建立了保障销售和采购公允性的内控措施并健全有效执行；与外协供应商、非法人供应商交易的相关证据性文件是否齐备、有效；未开票暂估收入项目、EPC 项目的收入确认金额是否准确，是否存在提前确认收入的情形。（6）说明长账龄应收账款余额增长较快的原因。按照客户类型、账龄列示报告期各期应收账款余额构成，结合各类客户回款周期变化、最新回款情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在大额减值导致业绩下滑风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明函证程序中对客户收入、应收账款的函证口径与财务报表统计口径是否存在差异，如是，请说明核查过程及函证程序的有效性。（3）结合各类业务收入确认依据的具体情况，说明收入确认核查的支撑性文件是否存在瑕疵，收入确认依据是否充分有效。

请保荐机构提供客户函证、走访、收入确认准确性，在手订单，外协采购和人工成本核算准确性，关联交易相关核查底稿；资金流水核查情况的专项说明和相关核查底稿。

【回复】

一、按照项目类型（如公共建筑、交通及市政设施、工业厂房、商品房等），列示报告期各期收入构成并分析变动趋势及原因，量化分析说明发行人业绩增长主要来源于哪类项目。结合大型项目建设数量等市场需求变动、公司各类项目在手订单、招投标情况在报告期各期变动趋势及最新情况，说明导致业绩增长的因素是否可持续，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分。

（一）按照项目类型（如公共建筑、交通及市政设施、工业厂房、商品房等），列示报告期各期收入构成并分析变动趋势及原因，量化分析说明发行人业绩增长主要来源于哪类项目

发行人 2022 年、2023 年、2024 年主营业务收入按服务项目类型区分如下：

单位：万元

项目类型	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公共建筑（学校、医疗、文体中心等）	14,428.25	36.58%	12,604.95	34.33%	10,642.78	35.14%

项目类型	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工业厂房、产业园	11,363.74	28.81%	9,021.53	24.57%	5,622.76	18.57%
交通及市政设施、政府保障房等	7,562.47	19.17%	8,430.69	22.96%	7,354.30	24.28%
商品房	6,092.46	15.44%	6,659.15	18.14%	6,664.28	22.01%
合计	39,446.93	100.00%	36,716.31	100.00%	30,284.12	100.00%

发行人营业收入主要来源于公共建筑项目、工业厂房、产业园项目、交通及市政设施（水利、管网等）和政府保障房等项目，三者合计占报告期各期主营业务收入的比例分别为 77.99%、81.86%和 84.56%。

公共建筑项目收入占比约为 35%左右，相对稳定，收入金额持续增长，主要是因为发行人近年来先后承接了数个较大规模的公共建筑的工程咨询服务项目，比如华中师大苏州实验中学项目全过程工程咨询服务、DK20230134 地块建设项目（金鸡湖右岸双子楼）全过程工程咨询服务合同、南京大学苏州校区项目西区建筑信息模型及优化咨询服务、太仓新建 320585004207GB03590 号地块（太仓数科联创中心）商业用房、商务办公用房及其配套用房项目全过程工程咨询服务，单个项目的合同金额超过 1,000 万元。

工业厂房、产业园项目收入占比分别为 18.57%、24.57%及 28.81%，收入金额及占比逐步上升，主要是因为发行人近年来先后承接了数个较大规模的工业厂房及产业园的工程咨询服务项目，比如苏州吴中高新区芯谷半导体研发生产项目全过程咨询、数智湾三期全过程造价控制及 BIM 优化咨询服务及苏国土 2022-WG-2 号地块（姑苏智谷数字经济产业园）EPC 业务，单个项目的合同金额超过 1,000 万元。

交通及市政设施、政府保障房等项目收入占比分别为 24.28%、22.96%及 19.17%，收入金额报告期内先上升后下降呈小幅波动，因其他类型收入的增加导致占比有所下降。

综上所述，发行人业绩增长主要来源于公共建筑（学校、医疗、文体中心等）及工业厂房、产业园项目。

（二）结合大型项目建设数量等市场需求变动、公司各类项目在手订单、招投标情况在报告期各期变动趋势及最新情况，说明导致业绩增长的因素是否可持续，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分

1、大型项目建设数量等市场需求变动情况

根据 2022 年至 2025 年《江苏省重大项目清单》，2022 至 2025 年江苏省计划实施重大项目数量分别为 220 个、220 个、450 个、500 个；储备项目数量分别为 27 个、45 个、60 个、100 个；计划投资金额分别为 5,590 亿元、5,670 亿元、6,408 亿元、6,526 亿元。2022 年至 2025 年，江苏省计划实施重大项目投资金额复合增长率为 5.30%。其中，苏州市计划实施重大项目数量分别为 38 个、41 个、58 个及 63 个，此外，根据 2022 年至 2025 年《苏州市重点项目清单》，2022 至 2025 年苏州市计划实施重点项目数量分别为 401 个、468 个、545 个、558 个，苏州市入选省级重大项目及市级重点项目数量逐年增长。

2023 年，苏州地区生产总值达到 2.47 万亿元，按可比价格计算，比上年增长了 4.6%，在江苏省内名列榜首；2024 年苏州市实现地区生产总值 2.67 万亿元，按不变价格计算，比上年增长 6.0%。

2024 年，苏州市完成固定资产投资 6,135.7 亿元，比上年增长 1.7%。其中，工业投资实现较快增长，2024 年苏州市完成工业投资达 2,121.9 亿元，比上年增长 12.8%；高新技术产业投资增长较快，2024 年苏州市完成高新技术产业投资（如航空航天制造、智能装备制造、新能源制造等）1,032.5 亿元，比上年增长 14.9%。

根据苏州市人民政府发布的《2025 年政府工作报告》，2025 年苏州市地区生产总值预期增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设：

（1）着力扩大政府和社会资本投资：加大制造业、服务业、基础设施等领域投资力度，实施省、市重大项目 79 个和 558 个；实施总投资超千万元的增资扩产项目 1,000 个以上，工业投资增长 10%以上；全力攻坚基础设施投资，科学布局新基建，以政府投资有效带动社会投资，启动苏州通用机场、国际会展中心等一批重大项目立项建设；紧密结合国家战略、城市所需，用好超长期特别国债、

地方政府专项债券支持，谋划储备、立项开工一批交通、水利、能源、科创、金融科技、数字和低空信息基础设施、城市更新等领域重大投资项目。

（2）持续完善基础设施网络：加快铁路成网，提速通苏嘉甬、北沿江高铁、沪苏锡常城铁建设，开工建设水乡旅游线，全力推进苏州北站综合交通枢纽工程，加快推进轨道交通第四期立项建设；提升公路网密度，开工建设锡太高速、常台高速改扩建等工程，完成 605 省道吴江同里至黎里段改扩建工程；加快推进东太湖隧道、何山路西延、阳澄湖星济隧道等项目；启动研究太仓港五期和苏州西站扩容改建工程，加快国际物流中心码头工程建设；推进苏南运河苏州段二级航道整治工程建设，优化提升全线港口码头功能。

综上所述，2025 年江苏省及苏州市计划实施的重大项目数量将保持增加，2025 年苏州市地区生产总值预计增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设，着力扩大政府和社会资本投资，预期苏州地区工程咨询行业市场将保持增长，凭借差异化竞争优势，发行人在苏州区域存在较大的市场拓展空间。

2、公司各类项目各报告期末在手订单情况

截至 2022 年末、2023 年末、2024 年末，发行人在手订单（合同金额超过 10 万元以上，且不含 4.2 亿元 EPC 合同）尚未确认收入的合同金额按项目类型区分如下：

单位：万元

项目	2024 年末		2023 年末		2022 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公共建筑（学校、医疗、文体中心等）	17,233.91	30.47%	14,040.71	31.22%	10,872.43	38.15%
工业厂房、产业园	23,214.79	41.05%	13,109.21	29.15%	9,422.16	33.06%
交通及市政设施、政府保障房等	8,695.44	15.37%	7,196.49	16.00%	4,034.48	14.16%
商品房	7,415.80	13.11%	10,620.39	23.62%	4,168.20	14.63%
合计	56,559.94	100.00%	44,966.80	100.00%	28,497.28	100.00%

报告期各期末，发行人在手订单分别为 2.85 亿元、4.50 亿元、5.66 亿元，保持快速增长，主要增长来源于工业厂房、产业园项目以及公共建筑（学校、医疗、文体中心等）项目新签合同。

截至 2022 年末、2023 年末、2024 年末，在手订单中工业厂房、产业园项目尚未确认收入金额分别为 9,422.16 万元、13,109.21 万元及 23,214.79 万元，占比分别为 33.06%、29.15%及 41.05%，占比较高，且高于当期该类项目营业收入占比，主要原因系：

（1）发行人凭借全过程咨询项目经验优势，近年来新承接了较多金额较大的工业厂房、产业园项目，如数智湾三期全过程造价控制及 BIM 优化咨询服务、新建交投三佳新基智造项目全过程工程咨询服务以及高端智能装备制造产业园项目全过程咨询服务，上述项目合同金额及未确认收入金额均超过 1,000 万元，近年来工业厂房、产业园项目收入逐年增长；

（2）上述尚未确认收入的金额为时点数，工业厂房、产业园项目一般会根据项目总预算签订具体金额的合同，而部分公共建筑、交通及市政设施、政府保障房等项目通常仅在合同中约定收费标准，而没有明确的服务金额，这部分框架合同未纳入在手订单统计范围。

于 2024 年末，发行人在手订单中商品房项目尚未确认收入金额为 7,415.80 万元，占比约为 13.11%，占比相比报告期内有所降低。

3、报告期内招投标情况

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》(国家发改委第 16 号令)等法律法规，必须招标的工程项目包括：全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目；以及其他大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目（具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门制订）。

属于上述范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。

发行人的主要客户为政府机关及国有企事业单位及民营大型机构，对于政府机关及国有企事业单位，金额重大的项目都会依照上述法规通过招标程序选定服务机构，民营机构自主决定是否采用招标程序，发行人成立时间长，行业内享有一定的知名度，服务专业，客户认可度高，投标报价合理，在投标过程中具有一定的优势。

发行人报告期内主要通过招投标和商务谈判获取业务，招投标方式包括公开招标和邀请招标。报告期内招投标方式获取订单业务收入占比约 70%-80%，商务谈判方式获取订单业务收入占比约 20%-30%。

4、说明导致业绩增长的因素是否可持续，是否存在业绩下滑风险，相关风险揭示是否充分

2025 年江苏省及苏州市计划实施的重大项目数量将保持增加，2025 年苏州市地区生产总值预计增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设，着力扩大政府和社会资本投资，预期苏州地区工程咨询行业市场将保持增长。

报告期各期末，发行人在手订单分别为 2.85 亿元、4.50 亿元、5.66 亿元，保持快速增长，主要增长来源于工业厂房、产业园项目以及公共建筑（学校、医疗、文体中心等）项目新签合同。

综上所述，从发行人目前所处的主要经营区域市场环境以及在手订单情况来看，凭借差异化竞争优势，发行人存在较大的业务拓展空间，若宏观经济不出现持续下行周期或者国家宏观调控政策、固定资产投资力度等不发生重大不利变化，总体上导致发行人业绩增长的因素可以持续。

但是若宏观经济的周期性波动、经济发展速度、国家及地方政府对宏观经济的调控政策、国家及地方政府对固定资产投资力度等发生不利变化，或公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足、募集资金投资项目的实施达不到预期效果等情形，公司将面临经营业绩不能持续增长或者下滑的风险。发行人已在招股说明书中充分揭示了业绩下滑的相关风险。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”披露如下：

“（五）经营业绩不能持续增长或者下滑的风险

2022年至2024年，发行人营业收入分别为30,342.73万元、36,839.22万元和39,562.77万元，复合增长率为14.19%；2022年至2024年，发行人净利润分别为6,435.81万元、8,105.85万元和10,538.85万元，复合增长率为27.97%。报告期内，公司的营业收入和净利润呈持续增长趋势，但若宏观经济的周期性波动、经济发展速度、国家及地方政府对宏观经济的调控政策、国家及地方政府对固定资产投资力度等发生不利变化，或公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足、募集资金投资项目的实施达不到预期效果等情形，公司将面临经营业绩不能持续增长或者下滑的风险。”

二、补充披露发行人在苏州市各期收入占比，说明苏州下属各区的收入分布情况。结合苏州市外新客户拓展情况、相关地区基建投资情况、在手及新增订单情况等，进一步说明苏州市外市场开拓情况。结合苏州市相关项目建设计划、公司各类业务市场空间、在手订单、最新业绩情况等，说明发行人在业绩增长是否可持续，针对性完善重大事项提示和风险揭示。

（一）补充披露发行人在苏州市各期收入占比，说明苏州下属各区的收入分布情况。

发行人已在招股书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利情况分析”之“（一）营业收入分析”之“3. 主营业务收入按销售区域分类”补充披露在苏州市各期收入以及在苏州下属各区的收入分布情况。

发行人报告期内在苏州市主营业务收入分别为23,011.65万元、30,158.99万元及32,224.39万元，占主营业务收入比重分别为75.99%、82.14%及81.69%。按下属各区分布情况如下：

单位：万元

行政区域	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高新区	9,977.70	30.96%	8,167.47	27.08%	7,017.59	30.50%
工业园区	6,310.33	19.58%	5,786.28	19.19%	3,863.95	16.79%
吴中区	4,497.47	13.96%	3,353.04	11.12%	2,937.18	12.76%
姑苏区	4,186.23	12.99%	4,307.22	14.28%	1,645.26	7.15%
相城区	3,331.74	10.34%	3,787.58	12.56%	3,622.26	15.74%
常熟市	1,167.91	3.62%	1,403.61	4.65%	1,732.96	7.53%

行政区域	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他地区	2,753.02	8.54%	3,353.80	11.12%	2,192.47	9.53%
合计	32,224.39	100.00%	30,158.99	100.00%	23,011.65	100.00%

从上表可以看出，发行人报告期内营业收入主要来自高新区、工业园区、吴中区、姑苏区及相城区，这些地区合计实现的收入占比分别为 82.94%、84.23% 及 87.84%。

（二）结合苏州市外新客户拓展情况、相关地区基建投资情况、在手及新增订单情况等，进一步说明苏州市外市场开拓情况。

1、苏州市外市场开拓情况

发行人积极开拓苏州市以外业务，报告期各期，发行人苏州市内外的营业收入情况如下：

单位：万元

区域	2024 年度	2023 年度	2022 年度
苏州市	32,224.39	30,158.99	23,011.65
江苏省（苏州市外）	5,991.37	5,399.46	6,775.86
其中：南通市	1,577.67	2,031.10	2,994.34
无锡市	1,372.79	1,049.30	1,100.05
徐州市	757.15	653.93	1,105.48
江苏省外	1,231.16	1,157.86	496.61
合计	39,446.93	36,716.31	30,284.12

苏州市外来自于当年新客户的营业收入分别为 2,612.27 万元、2,509.94 万元及 2,466.67 万元。苏州市外新增客户来源主要包括：

（1）发行人在苏州地区积累了知名客户群体和良好口碑，原有苏州客户业务扩张，在其他地区设立子公司，新建厂房或承接建设项目，委托发行人开展相关工程咨询业务。比如，苏州恒力置业有限公司是发行人在苏州地区的原有客户，其所属集团恒力集团有限公司下属子公司上海恒力智慧建设有限公司在上海开发建设闵行区新虹街道 G1MH-0001 单元 III-G02B-02、III-G02D-04 商办地块，发行人通过邀请招标方式获得该地块的过程造价控制服务项目，合同总价为含税价 459.72 万元；

(2) 发行人苏州市外的分子公司在当地进行业务承揽。发行人已在江苏省内设立了 8 家控股子公司和 33 家分公司，覆盖江苏省内全部 13 个地级市；在江苏省外，发行人设立了上海众宇诚泰、新加坡中诚等 2 家子公司，以及安徽阜阳、合肥、江西、河北雄安等 4 家分公司，逐步完善全国性经营体系；

(3) 发行人通过公开招投标方式获取客户。经过多年的发展，发行人的综合实力不断增强，具有丰富的项目实施经验、充分的人才储备以及良好的信用，在投标时具备优势。比如，发行人通过公开投标方式获取位于河北省雄安新区的金融岛站周边一体化开发等 4 个项目跟踪结算审计服务（标段三：区第五组团大学城配套一期东纵项目）项目，合同总价为含税价 199.32 万元。

2、苏州市外相关地区基建投资情况

报告期内，发行人积极开拓江苏省内其他地级市市场，目前，发行人在南通、无锡和徐州地区取得了一定效果。除江苏省内其他地级市市场外，发行人积极开拓安徽、上海等江苏省外市场（2024 年安徽和上海市场合计实现营收 716.62 万元），报告期内来源于江苏省外的业务收入实现了快速增长。苏州市外相关地区基建投资情况如下：

(1) 南通地区

2024 年，南通市 GDP 位列江苏省（十三市）排名第四，实现地区生产总值 1.24 万亿元，同比增长 6.2%。在《2025 年江苏省重大项目清单》中，南通共计 58 个项目列入，其中实施项目 49 个，储备项目 9 个，年度计划投资 372.5 亿元，较去年增长 119.4 亿元。《2025 年南通市政府工作报告》中提到，2024 年南通地区固定资产投资增长 0.9%，建筑业总产值增长 7.7%，入选全省首批智能建造试点企业 6 家。2025 年经济社会发展的主要预期目标是：地区生产总值增长 5.5% 以上，固定资产投资增长 3%。在《2025 年南通市首批市重大项目清单》中，共计 223 个项目列出，其中实施项目 201 个，储备项目 22 个，基础设施项目共计 17 个。

(2) 无锡地区

2024 年，无锡市 GDP 位列江苏省（十三市）排名第三，全市地区生产总值达 1.63 万亿元，同比增长 5.8%。当年，无锡完成固定资产投资 4,587.36 亿元，

同比增长 4.0%，其中，基础设施投资同比增长 20.6%，对全市投资增长贡献率为 85.5%，占全社会投资的比重为 19.1%。2025 年共有 53 个项目入选省级重大项目清单，其中实施项目 50 个，总投资 2,725.8 亿元，当年计划投资 410.4 亿元。从项目规模上看，50 亿元以上项目 12 个、100 亿元以上项目 5 个，另有储备项目 3 个。

（3）徐州地区

2024 年，徐州市 GDP 位列江苏省（十三市）排名第六，全市地区生产总值达 0.95 万亿元，同比增长 6.4%。全市固定资产投资同比增长 7.7%，民间投资增长 11.7%。在《江苏省 2025 年重大项目清单》中，徐州市共有 30 个项目列入省级清单，其中，年度实施项目 27 个，年度计划投资 248 亿元，基础设施项目 2 个。在《徐州市 2025 年重大项目清单》中，2025 年共实施市级重大产业项目 300 个，其中，年度实施项目 290 个、预期投资 1,043 亿元，前期推进项目 10 个。

（4）安徽地区

2024 年，安徽省地区生产总值达 5.06 万亿元，比上年增长 5.8%。全年建筑业增加值 5,509 亿元，比上年增长 5.5%。全年固定资产投资（不含农户）比上年增长 4.7%，扣除房地产开发投资，固定资产投资增长 11.2%。基础设施投资增长 11.1%。2025 年，安徽省政府工作报告列出的主要预期目标为：全省地区生产总值增长 5.5%以上，固定资产投资增长 5%左右。2025 年全省第一批重大项目开工动员会中，开工动员项目 622 个，同比增加 162 个，总投资 4,057.5 亿元，年度计划投资 1,119.8 亿元。其中，基础设施建设项目 98 个，总投资 1,150.9 亿元，年度计划投资 295.8 亿元、占比 26.4%。

（5）上海地区

2024 年，上海市地区生产总值 5.39 万亿，比上年同期增长 5.0%。全年全社会固定资产投资总额比上年增长 4.8%。全年完成房地产开发投资额 6,228.91 亿元，比上年增长 2.8%。从房屋类型看，住宅投资 3,686.84 亿元，增长 6.3%。2024 年全市重大工程建设完成投资 2,383 亿元，同比增长 5.6%。2025 年市重大工程计划安排正式项目 186 项，预备项目 35 项，全年计划完成投资 2,400 亿元。其中城市基础设施类 65 项，包括计划建成 5 项，计划新开工 3 项，在建项目 57 项。

3、苏州市外在手及新增订单情况

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人苏州市外在手订单及期后新增情况如下：

单位：万元

地区	2024 年 12 月 31 日 在手订单	2025 年第一季度 新签合同	2025 年第一季度 确认收入	2025 年 3 月 31 日 在手订单
江苏省(不含苏州市)	5,186.61	1,441.18	454.56	6,173.22
其中：无锡市	2,569.45	377.92	198.35	2,749.02
宿迁市	266.97	618.00	-	884.97
常州市	477.39	307.50	84.15	700.74
江苏省外	1,275.78	246.40	19.10	1,503.09
其中：越南	354.59	246.40	-	600.99
上海市	397.42	-	19.10	378.33
安徽省	238.00	-	-	238.00
合计	6,462.39	1,687.58	473.66	7,676.31

发行人积极开拓苏州市以外业务，2025 年第一季度末苏州市外业务在手订单金额相比 2024 年末进一步增加，苏州市外订单主要集中在江苏省无锡市、宿迁市、常州市及越南等地区。

（三）结合苏州市相关项目建设计划、公司各类业务市场空间、在手订单、最新业绩情况等，说明发行人业绩增长是否可持续，针对性完善重大事项提示和风险揭示

1、苏州市相关项目建设计划

根据苏州市发展和改革委员会公布的 2022 年至 2025 年《苏州市重点项目清单》，2022 至 2025 年苏州市计划实施重点项目数量分别为 401 个、468 个、545 个、558 个，苏州市级重点投资项目数量逐年增长。其中，2024 年共安排市重点项目 545 个，其中，实施项目 500 个，总投资 1.22 万亿元；上述实施项目中包括产业项目 341 个（总投资 6,590 亿元）以及科创园区为主的创新载体项目共计 69 个（总投资 1,105 亿元）。苏州市政府一方面统筹推进传统产业升级、新兴产业壮大和未来产业培育，加快构建以先进制造业为骨干的现代化产业体系，另一方面通过搭建一批高水平研发平台和产业孵化园区，帮助本地科技孵化成果在大市范围内落地转化，以科技创新催生新质生产力。此外，苏州市政府重点建设太湖苏州湾度假乐园、工业园区半岛文旅产业项目、高新区中建国际全球总部及产

业配套项目等公共服务项目，以及张家港保障房项目、苏州工业园区第一污水处理厂三期扩建工程、吴中区沿太湖圩区退圩还湖工程、苏州市轨道交通 10 号线（苏虞张段）等民生保障、生态环保以及基础设施建设项目。

根据苏州市人民政府发布的《2025 年政府工作报告》，2025 年苏州市地区生产总值增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设：

（1）着力扩大政府和社会资本投资：加大制造业、服务业、基础设施等领域投资力度，实施省、市重大项目 79 个和 558 个；实施总投资超千万元的增资扩产项目 1,000 个以上，工业投资增长 10%以上；全力攻坚基础设施投资，科学布局新基建，以政府投资有效带动社会投资，启动苏州通用机场、国际会展中心等一批重大项目立项建设；紧密结合国家战略、城市所需，用好超长期特别国债、地方政府专项债券支持，谋划储备、立项开工一批交通、水利、能源、科创、金融科技、数字和低空信息基础设施、城市更新等领域重大投资项目。

（2）持续完善基础设施网络：加快铁路成网，提速通苏嘉甬、北沿江高铁、沪苏锡常城际建设，开工建设水乡旅游线，全力推进苏州北站综合交通枢纽工程，加快推进轨道交通第四期立项建设；提升公路网密度，开工建设锡太高速、常台高速改扩建等工程，完成 605 省道吴江同里至黎里段改扩建工程；加快推进东太湖隧道、何山路西延、阳澄湖星济隧道等项目；启动研究太仓港五期和苏州西站扩容改建工程，加快国际物流中心码头工程建设；推进苏南运河苏州段二级航道整治工程建设，优化提升全线港口码头功能。

综上所述，2025 年苏州市计划实施的重大项目数量将保持增加，2025 年苏州市地区生产总值预计增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设，着力扩大政府和社会资本投资，预期苏州地区工程咨询行业市场将保持增长。

2、公司各类业务市场空间

（1）2024 年苏州市工程咨询（含工程设计）市场空间

根据住房和城乡建设部发布的 2023 年工程造价咨询统计公报以及工程勘察设计统计公报，2023 年全国工程造价咨询企业营业收入 14,450.00 亿元，全国工程

勘察设计公司工程设计营业收入 5,640.50 亿元，合计营业收入 20,090.50 亿元，以此作为基数，采用中国建筑业协会公布的全国建筑业总产值 2024 年增长率 3.85%，测算 2024 年及 2025 年全国工程咨询（含工程设计）市场空间分别约为 20,863.98 亿元及 21,667.25 亿元；按江苏省 2023 年建筑业总产值占全国比重 13.44%，预计 2024 年及 2025 年江苏省工程咨询（含工程设计）市场空间分别约为 2,804.12 亿元及 2,912.08 亿元；按苏州市 2023 年建筑业总产值占全国比重 1.17%，预计 2024 年及 2025 年苏州市工程咨询（含工程设计）市场空间分别约为 244.11 亿元及 253.51 亿元。

单位：亿元

地区	2023 年建筑业总产值统计数	工程咨询（含工程设计）收入		
		2023 年统计数(a)	2024 年预测数 (b=a*103.85%)	2025 年预测数 (b*103.85%)
全国(c)	314,393.53	20,090.50	20,863.98	21,667.25
江苏省 (c*13.44%)	42,251.25	2,700.16	2,804.12	2,912.08
苏州市 (c*1.17%)	3,709.10	235.06	244.11	253.51

注：考虑到 2024 年相关行业数据，如工程造价咨询统计公报及工程勘察设计统计公报尚未发布，这里以 2023 年公布的数据作为测算依据。

如上表所示，经测算，2024 年苏州市工程咨询（含工程设计）市场收入约为 244.11 亿元，发行人来自苏州地区的主营业务收入为 3.22 亿元，占比约为 1.32%。

（2）苏州市工程咨询（含工程设计）市场空间按下游应用领域细分情况

2024 年苏州市工程咨询（含工程设计）市场空间按下游应用领域区分如下：

单位：亿元

对应分类	占比	市场空间
公共建筑（学校、医疗、文体中心等）	17.08%	41.69
交通及市政设施、政府保障房等	39.12%	95.50
工业厂房、产业园	14.75%	36.01
商品房	12.94%	31.59
水电、火电等工程专业	16.12%	39.33
合计	100.00%	244.11

注：上述占比为根据住房和城乡建设部发布的 2023 年工程造价咨询统计公报中工程造价咨询业务收入按专业分类统计的占比，以及 2023 年江苏省房屋建筑竣工价值按类别统计的占比计算而得。

报告期内，发行人营业收入主要来源于公共建筑、交通及市政设施、政府保障房及工业厂房、产业园、商品房等项目，暂时未涉及水电、火电等工程专业，未来公司在实力增强招聘专业人员后也可以从事水电、火电等工程专业等方面的工程咨询业务。

如果不考虑水电、火电等工程专业对应的工程咨询服务空间，发行人现有业务对应的市场空间约为 204.78 亿元。

(3) 按照发行人报告期内重点业务领域测算分析市场空间

①发行人报告期内收入按照不同业务类型划分如下：

单位：万元

业务类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
工程造价	21,008.13	53.26	19,862.37	54.10	17,864.86	58.99
招标代理	3,181.43	8.07	4,870.78	13.27	4,064.33	13.42
工程监理及管理	5,295.09	13.42	4,194.46	11.42	3,548.02	11.72
全过程咨询	4,490.82	11.38	2,816.52	7.67	2,333.97	7.71
其他技术服务	5,471.44	13.87	4,972.19	13.54	2,472.93	8.17
合计	39,446.93	100.00	36,716.31	100.00	30,284.12	100.00

报告期内，公司主营业务收入来源于工程造价、招标代理、工程监理及管理、全过程咨询以及其他技术服务。公司其他技术服务业务主要包括 BIM 服务、工程设计、EPC 业务及前期咨询。全过程咨询是公司接受建设单位委托，提供工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、前期咨询等全过程一体化咨询服务的活动，按照具体服务业务内容可以将其收入进一步细分。

②按发行人不同业务领域进行细化的苏州地区市场空间以及发行人 2024 年苏州地区主营业务收入对应如下：

单位：亿元

对应业务类型	工程咨询（含工程设计）苏州地区市场空间	发行人苏州地区主营业务收入	占比
工程造价	28.77	1.60	5.57%
招标代理	2.45	0.25	10.04%
工程监理及管理	80.43	0.83	1.04%

对应业务类型	工程咨询（含工程设计）苏州地区市场空间	发行人苏州地区主营业务收入	占比
其他技术服务-工程设计、BIM 服务、前期咨询等	81.80	0.54	0.66%
其他（地质勘察业务等）	11.33	-	-
合计	204.78	3.22	1.57%

注：（1）上表中已经将全过程咨询业务收入按照具体服务业务类型进行拆分。（2）上述市场空间是按照建设项目中的工程咨询服务费用支出的占比进行划分。

工程咨询行业通常包括工程造价咨询、招标代理业务、前期咨询、工程监理、项目管理业务、BIM 服务、勘察设计咨询、全过程咨询服务以及其他工程咨询业务。从上表可以看出，发行人在苏州地区工程造价和招标代理业务的市场份额相对较高，其他单项业务的市场份额略低，仍具有较大的市场拓展空间。

A、工程造价业务

工程造价业务是发行人最主要的业务之一，报告期内占主营业务收入的比重约 50%-60%左右，占苏州地区市场份额为 5.57%。根据江苏省建设工程造价管理总站（江苏省住房和城乡建设厅直属单位）公布的《2023 年江苏省工程造价咨询企业工程造价咨询营业收入百名排序名单》，2023 年发行人工程造价咨询营业收入为 2.03 亿元（包含公司年报披露的归属于全过程咨询业务的工程造价咨询服务 400.58 万元），在江苏省位列第 5 名，苏州市位列第 1 名；苏州市排名第 2 名的企业工程造价咨询收入为 0.94 亿元，发行人领先第 2 名企业较多。预计公司未来凭借多年积累的项目经验、口碑、客户关系以及专业能力仍将在该领域获取更多订单，保持领先地位。

B、招标代理业务

招标代理业务公司市场占有率较高（2024 年发行人招标代理业务占苏州地区市场份额的 10.04%），也是公司发展较久的业务之一。报告期内招标代理业务收入占公司主营业务收入的 10%左右，发行人每年招标代理业务收入一般为 3,000 万元至 5,000 万元。招标代理业务具有项目周期短、毛利率高的特点，公司的代理业务涉及领域较广，包括工程建设项目及装修项目施工方招标、市政道路养护服务招标、物业管理服务招标、设备采购招标、家具采购招标等各个方面，业务渗透率高，因此获取订单的可能性更高，未来仍将是利润贡献的重要业务之一。

C、工程监理及管理业务

工程监理及管理业务报告期内占公司主营业务收入约 13%左右,因为公司近年来大力发展全过程咨询业务,全过程咨询业务收入逐年大幅增长,而工程监理及管理业务收入在全过程咨询业务收入中占比较高,考虑体现在全过程咨询业务的工程监理及管理服务创收,工程监理及管理业务收入规模呈上升趋势。工程监理及管理业务项目周期长,需要驻场服务,收费高,因此项目规模相对较大,该领域市场空间较大。未来公司可以借助已有的项目经验、专业人才以及数字化信息系统能够获取更多项目订单,截至 2024 年 12 月 31 日,工程监理及管理业务已签订合同尚未确认收入金额为 1.09 亿元。

D、其他技术服务

其他技术服务包括 BIM 服务、工程设计服务、EPC 业务以及前期咨询服务,合计收入占主营业务收入比重逐年上升,尽管公司目前该领域收入金额不高,但是发展势头较好。发行人 2021 年 8 月收购中发设计,新增工程设计及 EPC 业务,报告期内工程设计及 EPC 业务收入及占比稳步提高,各期收入分别为 677.05 万元、3,429.81 万元及 3,575.00 万元,占主营业务收入的比重分别为 2.24%、9.34% 及 9.06%。近年来发行人已经取得苏地 2022-WG-48 号地块等数个国有商品房项目的设计方案项目以及苏国土 2022-WG-2 号地块(姑苏智谷数字经济产业园)EPC 项目。截至 2024 年 12 月 31 日,发行人其他技术服务已签订合同尚未确认收入金额为 0.84 亿元。

E、全过程咨询业务

报告期各期,公司全过程咨询业务收入分别为 2,333.97 万元、2,816.52 万元和 4,490.82 万元,报告期占比在 7%-11%左右。公司提供的全过程咨询服务通过协调管理,打破过程中的信息与资源壁垒,有利于提高建设项目的质量和效率,使建设资源的运用更加科学、合理,达成建设项目边际效益最大化的目标。公司通过建立健全的全过程咨询服务体系,充分发挥自身专业化、集成化优势,实现多专业、多工种的协同配合,切实提高工程项目的质量、保障工程项目的安全,并帮助建设单位提高建设效率、节约建设资金。全过程咨询业务的开展有助于公司提升在上述各专业领域的市场占比,增强自身综合实力。截至 2024 年 12 月

31 日，全过程咨询业务已签订合同尚未确认收入金额为 1.52 亿元，体现了公司模式创新带来的积极效果。

发行人目前没有勘察业务等资质，如果不考虑发行人尚未涉及的地质勘察等其他业务，发行人所处区域的市场空间约为 193.45 亿元。

综上所述，苏州地区工程咨询行业市场空间较大，凭借差异化竞争优势，发行人在苏州区域存在较大的市场拓展空间。

3、在手订单及最新业绩情况

截至 2025 年 3 月 31 日，发行人正在履行的合同金额超过 10 万元的合同（不含工程总承包业务）金额累计约 8.98 亿元，其中已确认收入 3.41 亿元，尚未确认收入 5.57 亿元；公司正在履行的工程总承包业务合同总金额 4.21 亿元，其中已确认收入 2,182.07 万元（按净额法）。发行人在手订单较为充足，为发行人未来一段时间内的经营业绩提供了有力支撑。

2024 年发行人实现的营业收入为 39,562.77 万元，较上年同期增加 7.39%；归属于母公司股东的净利润为 10,538.85 万元，较上年同期增加 30.02%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 9,533.45 万元，较上年同期增加 22.50%。

4、说明发行人在业绩增长是否可持续，针对性完善重大事项提示和风险揭示

2025 年江苏省及苏州市计划实施的重大项目数量将保持增加，2025 年苏州市地区生产总值预计增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设，着力扩大政府和社会资本投资，预期苏州地区工程咨询行业市场将保持增长。经测算，2024 年及 2025 年苏州市工程咨询（含工程设计）市场空间分别约为 244.11 亿元及 253.51 亿元。

报告期各期末，发行人在手订单分别为 2.85 亿元、4.50 亿元、5.66 亿元，保持快速增长，主要增长来源于工业厂房、产业园项目以及公共建筑（学校、医疗、文体中心等）项目新签合同。

综上所述，从发行人目前所处的主要经营区域市场环境以及在手订单情况来看，苏州地区工程咨询行业市场空间较大，凭借差异化竞争优势，发行人存在较大的业务拓展空间，若宏观经济不出现持续下行周期或者国家宏观调控政策、固定资产投资力度等不发生重大不利变化，总体上导致发行人业绩增长的因素可以持续。

但是若宏观经济的周期性波动、经济发展速度、国家及地方政府对宏观经济的调控政策、国家及地方政府对固定资产投资力度等发生不利变化，或公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足、募集资金投资项目的实施达不到预期效果等情形，公司将面临经营业绩不能持续增长或者下滑的风险。发行人已经招股说明书中充分揭示了业绩下滑的相关风险。

三、说明发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司差异较大的原因及合理性，与江苏省、苏州市建设投资情况是否匹配。

（一）发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司的对比情况

1、报告期内同行业可比公司经营业绩变动情况

报告期内，发行人营业收入和扣非后归属于母公司的净利润呈增长趋势，与同行业可比上市公司青矩技术、广咨国际基本一致；国义招标主营业务为招标代理业务，报告期内发行人招标代理业务收入变动趋势与国义招标基本一致；招标股份由于业务区域主要集中在福建地区，受政府基础设施建设放缓、房地产业务及规划业务下降影响，招标股份采取了更为审慎的经营战略及订单策略，其营业收入和净利润呈现逐年下降趋势。

报告期内，同行业可比公司经营业绩变动情况如下：

单位：万元

业绩指标	公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	青矩技术	95,875.70	2.17%	93,836.36	13.36%	82,778.83
	广咨国际	56,086.57	3.09%	54,407.52	8.03%	50,361.91
	国义招标	32,654.94	-7.93% (重述后)	24,233.65 (重述前) 35,468.94 (重述后)	10.48% (重述前) 61.70% (重述后)	21,935.34
	招标股份	60,098.82	-12.42%	68,621.29	-9.40%	75,743.97

	平均值	61,179.01	-3.02% (重述后)	60,274.71 (重述前) 63,083.53 (重述后)	4.45% (重述前) 9.32% (重述后)	57,705.01
	发行人	39,562.77	7.39%	36,839.22	21.41%	30,342.73
归属于母公司的净利润	青矩技术	18,409.58	-8.89%	20,206.68	25.29%	16,127.99
	广咨国际	9,791.94	10.86%	8,832.66	12.42%	7,856.55
	国义招标	5,563.82	-25.03% (重述后)	6,302.55 (重述前) 7,421.79 (重述后)	-4.80% (重述前) 12.11% (重述后)	6,620.30
	招标股份	-611.05	-126.64%	2,294.17	-57.81%	5,437.95
	平均值	8,288.57	-14.45% (重述后)	9,409.02 (重述前) 9,688.83 (重述后)	4.42% (重述前) 7.53% (重述后)	9,010.70
	发行人	10,538.85	30.02%	8,105.85	25.95%	6,435.81
扣非后归属于母公司的净利润	青矩技术	17,735.59	3.42%	17,149.02	13.21%	15,148.23
	广咨国际	9,665.52	11.79%	8,645.97	16.05%	7,450.43
	国义招标	5,094.13	-13.95%	5,919.90	1.02%	5,859.99
	招标股份	-1,416.90	-205.50%	1,343.08	-66.68%	4,031.10
	平均值	7,769.58	-5.99%	8,264.49	1.75%	8,122.44
	发行人	9,533.45	22.50%	7,782.47	26.77%	6,138.95

注：国义招标于 2024 年 4 月 18 日披露《关于子公司股权收购完成工商变更登记的公告》，国义招标采用现金收购广东省机电设备招标中心有限公司（以下简称“招标中心”）100% 股权并完成工商变更登记，将广东省机电设备招标中心有限公司纳入公司合并范围；国义招标实际控制人广东省广新控股集团有限公司于 2022 年 12 月底通过非同一控制下的合并方式将招标中心纳入合并报表，因此，国义招标与招标中心属于同一控制的时点为 2022 年 12 月 31 日，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》及应用指南等相关规定，母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司，编制合并报表时，应当调整合并报表的期初数，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在，鉴于此，国义招标对 2023 年和 2024 年财务报表进行了追溯重述（合并了招标中心相关数据），2022 年国义招标利润表相关数据不包含招标中心利润表数据，2023 年和 2024 年国义招标利润表相关数据包含招标中心利润表数据。

（1）青矩技术

2023 年青矩技术在北交所上市，成为国内首家以工程造价咨询为核心主业的上市公司，资本实力和品牌形象得到显著提升，凭借在行业中长期保持的领先优势和“专业+科技+资本”三位一体的创新发展模式，青矩技术加大了在清洁能源、高端制造、数据中心、民用航空等国家战略投资建设领域的开拓力度，承接、承办了多个标志性项目，2023 年其营业收入同比增加 13.36%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增加 13.21%；

2024 年，青矩技术坚持“一线一圈”发展战略（“全过程工程咨询服务产品线”和“工程科技服务生态圈”），以聚焦战略客户、培育新质业务为抓手，实现业绩稳健增长，全年实现营业收入 9.59 亿元，同比增长 2.17%；扣非后归母净利润 1.77 亿元，同比增长 3.42%。

（2）广咨国际

根据广咨国际定期报告，2023 年广咨国际坚持专业纵深发展，加快数字化转型与科技创新研发，同时加大市场开拓，进一步贴近各类投资主体，努力满足客户需求，同时积极引导客户创造需求；2023 年全年累计新签合同 7,000 多项，新签合同额超 7.5 亿元，同比增长约 7%，广咨国际业务总量稳健增长，2023 年营业收入同比增加 8.03%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增加 16.05%。

2024 年广咨国际继续坚持专业纵深发展，努力提升学策、识策、用策能力和服务水平，全年整体经营指标稳中有进；2024 年，广咨国际紧密围绕“三大工程”（保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造）、乡村振兴、绿色低碳、大规模设备更新和消费品以旧换新等政策导向，深挖市场潜力，谋划业务机会，全年新签合同数超 8,000 项，较去年同期增长近 10%，同时成功进入多个省市采购名录、重点项目咨询库，并入选全国工程造价咨询企业试点。2024 年，广咨国际营业收入同比增加 3.09%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增加 11.79%。

（3）国义招标

国义招标聚焦招标代理服务及招标增值服务，业务相对单一，项目周期较短，收入增长受当年下游客户新增需求影响较大。

2023 年，国义招标加强轨道交通、民航机场项目、能源环保等项目的招标工作，并积极开展招标增值服务，使得营业收入同比增长 10.48%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比增长 1.02%，但受投资收益及收到的政府补贴同比减少影响，归属于母公司股东的净利润同比减少 4.80%。

国义招标营业收入主要为政府采购类和市政工程类招标业务收入，2024 年受复杂多变的国内外经济形势、行业竞争加剧、财政预算收紧等因素影响，国义招标营业收入同比减少 7.93%，扣非后归属于母公司股东的净利润同比减少 13.95%。

报告期内发行人招标代理业务收入变动趋势与国义招标基本一致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
国义招标营业收入	32,654.94	-7.93% (重述后)	24,233.65 (重述前) 35,468.94 (重述后)	10.48% (重述前) 61.70% (重述后)	21,935.34
发行人招标代理业务收入	3,181.43	-34.68%	4,870.78	19.84%	4,064.33

注：发行人 2024 年招标代理业务收入同比下降 34.68%，下降幅度较大的主要原因有：（1）受国内经济形势等因素影响，房地产类招标代理业务项目有所减少；（2）部分工程造价、工程监理及项目管理、BIM 及全过程咨询项目招标文件中明确约定中标人不得为本项目提供招标代理服务，发行人为了投标该项目的造价咨询业务、工程监理及项目管理业务、BIM 及全过程咨询业务，主动放弃了相应项目的招标代理业务。

（4）招标股份

根据招标股份定期报告，招标股份营业收入主要来源于福建地区，为了应对复杂多变的经济环境，2023 年开始，招标股份采取了更为审慎的经营战略及订单策略，导致公司工程咨询业务承接量下降，同时部分项目回款缓慢，公司遵循谨慎性原则，对合并报表范围内存在减值迹象的资产计提了相关减值损失，上述因素综合导致招标股份 2023 年和 2024 年营业收入和归属于母公司股东的净利润同比下降幅度较大。

具体来说,2023 年招标股份完成营业收入 6.86 亿元,较 2022 年下降 9.40%,主要是测绘与地理信息服务板块、勘察设计板块和其他服务板块业务下降所致,其中测绘与地理信息服务板块下降主要是由于政府基础设施建设放缓,承接项目困难,业务承接量降低影响;勘察设计板块受房地产业务及规划业务下降的影响,业务大幅下降;其他技术服务板块下降主要是管网项目在 2022 年已结束,2023 年未有发生。2023 年招标股份实现归属于上市公司股东净利润 2,294.17 万元,较 2022 年下降 57.81%,利润下降主要原因为收入下降毛利下降、其他收益下降以及计提的资产减值损失较上期增幅较大。

2024 年度,招标股份完成营业收入 6.01 亿元,较 2023 年下降 12.42%,主要原因系本年新增业务承接量减少,导致本期营业收入下滑;2024 年度招标股份实现归属于上市公司股东净利润-611.05 万元,较 2023 年下降 126.64%,主要原因为营业收入下降以及计提的信用减值损失较上期增幅较大。

2、过去十年同行业可比公司经营业绩变动情况

过去十年，同行业可比公司经营业绩变动情况如下：

单位：万元

业绩指标	公司名称	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入	青矩技术	95,875.70	93,836.36	82,778.83	80,332.98	67,186.07	58,039.74	48,003.44	40,384.47	30,617.51	24,656.17
	广咨国际	56,086.57	54,407.52	50,361.91	44,459.24	39,408.28	32,913.30	27,929.22	22,334.46	17,711.62	14,724.89
	国义招标	32,654.94	35,468.94	21,935.34	23,101.25	21,285.90	18,731.19	16,226.74	15,989.35	15,671.21	22,483.75
	招标股份	60,098.82	68,621.29	75,743.97	66,660.81	64,867.82	60,641.60	56,214.48	45,004.31	-	-
	平均值	61,179.01	63,083.53	57,705.01	53,638.57	48,187.02	42,581.46	37,093.47	30,928.15	21,333.45	20,621.61
	发行人	39,562.77	36,839.22	30,342.73	27,193.08	24,948.29	23,892.55	17,688.10	14,516.33	11,348.47	10,489.08
扣非后归母净利润	青矩技术	17,735.59	17,149.02	15,148.23	14,907.34	12,095.63	10,448.67	5,962.07	5,387.77	3,928.52	3,591.84
	广咨国际	9,665.52	8,645.97	7,450.43	6,668.75	5,977.00	5,136.72	4,311.87	3,555.24	2,256.07	2,071.86
	国义招标	5,094.13	5,919.90	5,859.99	6,910.96	6,630.33	5,368.29	3,971.58	3,769.69	3,143.36	3,276.80
	招标股份	-1,416.90	1,343.08	4,031.10	7,047.19	7,879.24	7,882.01	8,329.30	7,857.15	-	-
	平均值	7,769.58	8,264.49	8,122.44	8,883.56	8,145.55	7,208.92	5,643.70	5,142.46	3,109.32	2,980.17
	发行人	9,533.45	7,782.47	6,138.95	4,360.80	4,008.18	3,060.81	1,796.83	1,740.93	1,165.46	1,252.92

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书、公开转让说明书及定期报告。

发行人与青矩技术、广咨国际、国义招标先后于 2014 年至 2016 年挂牌新三板，已在新三板市场持续规范运作 10 年，从过去 10 年的营业收入和扣非后净利润来看，除国义招标略有波动（总体呈增长趋势）外，发行人与青矩技术、广咨国际三家企业均在过去 10 年间实现了持续增长。招标股份于 2022 年登陆深交所创业板，由于其业务区域主要集中在福建地区，受政府基础设施建设放缓、房地产业务及规划业务下降影响，招标股份采取了更为审慎的经营战略及订单策略，其最近三年营业收入和净利润呈现下降趋势。

综上所述，受益于国家固定资产投资总量庞大，工程咨询行业市场容量较大，发行人与同行业可比公司青矩技术、广咨国际、国义招标在过去 10 年中经营业绩实现了稳步增长，发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司基本一致。

3、发行人经营业绩持续增长的原因

报告期内，在江苏省固定资产投资建设规模持续扩大，工程咨询行业市场需求快速增长的背景下，发行人加强业务拓展，丰富业务类型，凭借丰富的项目经验、良好的市场口碑，报告期内发行人经营业绩持续增长。

（1）发行人业务主要集中在江苏省内，江苏省区位优势经济发达、固定资产投资金额巨大

公司处于江苏省苏州市。江苏省是我国经济强省之一，2024 年度国内生产总值排名全国第二；苏州市是我国经济强市之一，2024 年度国内生产总值排名全国第六。2022 年至 2025 年，江苏省固定资产投资增速较快。通过实施固定资产投资计划，江苏省将进一步发展更多依靠创新驱动的内涵型增长，促进民营企业增强信心、提升预期、放手发展，突出激发民营经济活力。

公司所在地的区位优势为业务发展提供了强有力的支持。发行人长期深耕江苏尤其是苏州市场，开拓了当地市场资源并形成良好的口碑，通过多专业集成化服务，逐步形成差异化竞争优势，获取订单能力持续增强，优质客户及优质项目数量增加。

（2）发行人业务结构更为完善，各项业务协同发展，随着业务规模扩大，利润空间逐渐提升

发行人业务类型涵盖工程造价、招标代理、工程监理及管理、全过程咨询及工程设计、BIM 服务等其他技术服务，业务门类齐全，多项业务协同发展，随着业务规模扩大，利润空间逐渐提升。

与同行业竞争对手相比，发行人在业务结构上具有一定的优势：1）发行人业务覆盖范围广，具备为客户提供工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、前期咨询等全过程“一体化”解决方案的能力，这种纵向一体化的模式不仅提升了资源利用效率，还增强了公司在市场中的议价能力和抗风险能力；2）发行人通过多元化经营拓展业务范围，建立较为健全的服务体系，通过开展全过程咨询服务和 BIM+服务，实现从单项专业服务提升为多专业集成化服务，满足客户在工程咨询服务各环节的多样化需求，稳步拓展工程咨询服务市场。

（3）发行人通过数字化转型与升级，创新服务模式，具备向客户提供集成化全过程咨询服务和 BIM+服务的能力

发行人在数字化转型方面走在苏州工程咨询行业前列，借助建筑信息化、数字化服务能力，进一步提升公司竞争实力。发行人研发了智慧造价系统、数字监理软件平台、招标代理软件平台、BIM 建筑数据集成平台，能够向客户提供集成化全过程咨询服务和 BIM+服务，客观上大幅减少潜在竞争对手，有利于获得更多优质业务。

发行人基于 BIM 建筑信息模型，以各参建单位为实施主体，通过多专业协同管理，提升项目管控效率、打破条块分割，协助客户真正实现建设项目的动态全过程数字化监管，从而帮助客户有效管控工程质量和工程进度，节约投资成本。

同时，发行人通过数字化转型（被苏州市发改委评为苏州市服务业数字化转型成效明显企业）实现了对各项业务的标准化、在线化、系统化的管控，有效提高管理效率，降低运营成本，进一步提升盈利能力。

（4）随着公司综合竞争实力的增强，公司能够匹配大客户需求，逐渐承接更多大型项目，项目平均体量有所提升，从而进一步提高公司盈利能力

工程咨询服务行业具有企业数量多、规模普遍不大、同质化服务程度较高的行业特点，行业内小项目个数多、利润薄，大项目数量少、利润高。发行人通过

全过程咨询服务和 BIM+服务，能够更好的匹配大客户需求，逐渐承接更多大型项目，项目平均体量有所提升，从而进一步提高公司盈利能力。最近三年，发行人承接的 300 万元以上的合同数量从 2022 年的 26 个增加至 2024 年的 28 个，平均单个合同金额从 2022 年的 573.17 万元增加至 2024 年的 693.78 万元。

（5）发行人核心管理层及骨干员工均持有公司股份，有效激发了员工的工作积极性和创造力，实现了员工利益与公司利益的深度绑定

公司管理层及骨干员工总计 45 人持有公司股份，有效激发了员工的工作积极性和创造力，实现了员工利益与公司利益的深度绑定。员工通过持股成为公司利益的直接相关者，增强了他们的责任感和归属感，促使员工更加投入工作，为公司创造更大的价值。同时，员工持股计划为员工提供了长期激励，鼓励他们在工作中注重长远发展，促进了内部沟通与协作，形成了良好的企业文化，进一步提升了公司的凝聚力和竞争力。未来，发行人将持续实施股权激励计划，扩大激励范围，进一步提升员工的工作积极性和创造力。

4、发行人应对固定资产投资增速放缓的措施

未来，如果固定资产投资增速放缓，公司将通过以下五点措施积极应对，确保稳健发展：

（1）充分利用固定资产投资总量大、政策支持稳定的红利

我国政府一贯重视基础设施建设来稳增长，固定资产投资总量庞大，2024 年，全国固定资产投资（不含农户）51.44 万亿元，同比增长 3.2%，扣除房地产开发投资，全国固定资产投资增长 7.2%。未来我国固定资产投资增速可能放缓，但短期内不会出现断崖式下跌，同时固定资产投资中也会出现结构性差异，房地产开发投资下滑、但基础设施投资、工业和制造业投资仍将保持稳定增长。

公司将抓住这一政策红利，继续深耕基础设施、公共建筑、工业厂房和产业园建设领域，确保业务的稳定性和可持续性。同时，公司密切关注政策动向，积极参与政府支持的重点项目，如交通、能源、城市更新等领域，以维持业务规模的稳定增长。

（2）工程咨询行业的行业集中度会进一步提升，发行人将加强自身竞争力，持续提升市场份额

在经济结构性调整周期中，随着工程咨询行业的竞争和发展，部分落后企业被淘汰，行业集中度进一步提升。作为头部企业，公司将加强自身竞争力，持续提升市场份额，具体措施包括：并购整合，通过并购中小型企业，扩大业务规模，降低成本；提升服务质量，通过技术创新和服务升级，吸引更多优质客户；优化资源配置，集中资源支持核心业务，提升运营效率。通过这些措施，公司在行业集中度提升的过程中将获得更大的发展空间。

（3）开拓新业务，延伸产业链，挖掘增长潜力

在传统业务增长放缓的情况下，公司将通过开拓新业务，如 BIM 服务、全过程咨询服务、工程设计、工程总承包等，进一步推动业务多元化发展。通过业务多元化，公司将在传统业务增长受限的情况下，建立较为健全的服务体系，满足客户在工程咨询服务各环节的多样化需求，稳步开拓工程咨询服务市场，同时增强自身抗风险能力。

（4）加强研发，推动数字化转型，提升效率

面对增速放缓的压力，公司将通过技术创新和数字化转型，提升运营效率，降低成本，具体措施包括：借助人工智能工具开发完善智慧造价软件、BIM 建筑数据集成平台，研发智能化管理软件、人工智能辅助工具等，提升工作效率；利用大数据、物联网等技术，实现数字化赋能，实现项目管理的数字化和智能化，优化资源配置；通过自主研发和技术升级，减少对外协单位的依赖，提升自主可控能力。

（5）采取降本增效措施，优化成本结构

在投资增速放缓的背景下，公司将通过技术创新，进一步开发、完善中诚管理业务支撑平台、中诚后勤管理系统等业务支撑系统，持续降本增效，提升公司总体盈利能力。公司将通过精细化管理，控制管理费用，在保证服务质量的同时严格控制项目成本，提升项目盈利能力，提升管理效率，加强风险控制。

综上所述，未来如果固定资产投资增速放缓，公司可以积极把握政策红利、行业集中度提升带来的发展机遇，通过业务多元化、技术创新和降本增效等措施，加强自身竞争力，持续提升市场份额，积极应对这一变化。通过综合施策，公司能够在行业调整中把握机遇，实现可持续发展。

（二）江苏省、苏州市建设投资情况

1、江苏省建设投资情况

根据 2021 年至 2024 年《江苏省国民经济和社会发展统计公报》、2024 年 1-12 月江苏省经济运行简况,2021 至 2024 年江苏省固定资产投资金额分别为 6.2 万亿元、6.5 万亿元、6.8 万亿元、6.9 万亿元,增速分别为 5.8%、3.8%、5.2%、1.5%。

根据 2022 年至 2025 年《江苏省重大项目清单》,2022 至 2025 年江苏省计划实施重大项目数量分别为 220 个、220 个、450 个、500 个;储备项目数量分别为 27 个、45 个、60 个、100 个;计划投资金额分别为 5,590 亿元、5,670 亿元、6,408 亿元、6,526 亿元。2022 年至 2025 年,江苏省计划实施重大项目投资金额复合增长率为 5.30%。

江苏省是我国经济强省之一,2024 年度国内生产总值排名全国第二。2024 年江苏省地区生产总值达 13.7 万亿元、增长 5.8%、增量全国第一。2021 年至 2024 年,江苏省固定资产投资保持稳步增长。通过实施固定投资计划,江苏省将进一步发展更多依靠创新驱动的内涵型增长,促进民营企业增强信心、提升预期、放手发展,突出激发民营经济活力。

根据《2025 年江苏省政府工作报告》,2025 年江苏省经济社会发展主要预期目标是:地区生产总值增长 5%以上。2025 年,江苏省将更好发挥投资关键作用、提高投资效益,加大制造业、基础设施等领域投资力度,拓展技术改造、城市更新等投资增量,全年交通、水利、能源、市政领域投资分别达 2,300 亿元、600 亿元、1,700 亿元、1,400 亿元;加快建设 500 个省重大项目和 200 个民间投资重点产业项目,规范实施政府和社会资本合作新机制,鼓励和支持更多民间资本参与交通、水利、能源、农业农村等重大基础设施建设。

根据《关于江苏省 2024 年国民经济和社会发展计划执行情况与 2025 年国民经济和社会发展计划草案的报告(摘要)》,2024 年江苏省完成省级重大项目投资 7,300 亿元、超年度计划目标 13.9%,制造业、基础设施投资分别增长 7.3%、13.3%,民间投资占比位居全国第一。2025 年,江苏省将规范实施政府和社会资本合作新机制,进一步推进实施省重大项目、民间投资重点产业项目、服务业重

点项目“三张清单”，加强对省市县三级重大项目监测和要素保障；加力实施城中村和危旧房改造，释放刚性和改善性住房需求，促进房地产市场止跌回稳；支持民营企业参与重大科技基础设施和高能级创新平台建设，完善民营企业融资支持政策，健全防范化解大型企业拖欠中小企业账款机制。

2、苏州市建设投资情况

苏州市是我国经济强市之一，2024 年度国内生产总值为 2.67 万亿元（排名全国第六），同比增长 6%，增速居全国 GDP 万亿级城市前列。

根据苏州市统计局公布数据，2020 年至 2024 年，苏州固定资产投资额由 5,224.43 亿元增至 6,135.70 亿元，复合增长率为 4.10%。其中，苏州市高新区固定资产投资额由 500.03 亿元增至 637.62 亿元，复合增长率为 6.27%；苏州市工业园区固定资产投资额由 453.94 亿元增至 683.68 亿元，复合增长率为 10.78%。

2020 年至 2024 年，苏州固定资产投资情况如下：

单位：亿元									
项目	2024 年度	增幅	2023 年度	增幅	2022 年度	增幅	2021 年度	增幅	2020 年度
苏州固定资产投资额	6,135.70	1.73%	6,031.20	5.00%	5,744.16	1.48%	5,660.57	8.35%	5,224.43
其中：苏州市高新区	637.62	1.25%	629.76	8.66%	579.59	5.09%	551.52	10.30%	500.03
苏州市工业园区	683.68	15.32%	592.87	13.66%	521.62	8.71%	479.81	5.70%	453.94

2024 年，苏州市完成固定资产投资 6,135.7 亿元，固定资产投资额基本保持稳定，其中，工业投资实现较快增长，2024 年苏州市完成工业投资达 2,121.9 亿元，比上年增长 12.8%；高新技术产业投资增长较快，2024 年苏州市完成高新技术产业投资（如航空航天制造、智能装备制造、新能源制造等）1,032.5 亿元，比上年增长 14.9%。

根据江苏省重大项目名单，2022 年至 2024 年苏州市计划实施的省级重大项目数量分别为 38 个、41 个、57 个，计划投资金额分别为 346 亿元、387 亿元、520 亿元，保持稳步增长趋势。

根据苏州市发展和改革委员会公布的 2022 年至 2025 年《苏州市重点项目清单》，2022 至 2025 年苏州市计划实施重点项目数量分别为 401 个、468 个、545 个、558 个，苏州市级重点投资项目数量逐年增长。其中，2024 年共安排市重点项目 545 个，其中，实施项目 500 个，总投资 1.22 万亿元；上述实施项目中包

括产业项目 341 个（总投资 6,590 亿元）以及科创园区为主的创新载体项目共计 69 个（总投资 1,105 亿元）。

根据《关于苏州市 2024 年国民经济和社会发展规划执行情况与 2025 年国民经济和社会发展规划草案的报告》，综合考虑重大项目开工投产、企业增资扩产、“两重”及大规模设备更新政策支持、基础设施投资和房地产开发投资等情况，2025 年苏州市固定资产投资的预期目标为保持稳定。

根据苏州市人民政府发布的《2025 年政府工作报告》，2025 年苏州市地区生产总值增长 5%以上，固定资产投资保持稳定，同时培育新增长点，发力新型工业化、新消费、新一轮基础设施建设；

（1）着力扩大政府和社会资本投资，加大制造业、服务业、基础设施等领域投资力度，2025 年实施省、市重大项目 79 个和 558 个；实施总投资超千万元的增资扩产项目 1,000 个以上，工业投资增长 10%以上；

（2）全力攻坚基础设施投资，科学布局新基建，以政府投资有效带动社会投资，启动苏州通用机场、国际会展中心等一批重大项目立项建设；

（3）紧密结合国家战略、城市所需，用好超长期特别国债、地方政府专项债券支持，谋划储备、立项开工一批交通、水利、能源、科创、金融科技、数字和低空信息基础设施、城市更新等领域重大投资项目；

（4）优化政策举措，巩固房地产市场企稳回升势头，稳定房地产投资，更大力度开展城市更新，加快实施城中村改造，稳步推进保障性住房筹集建设等。

2025 年 3 月，住房和城乡建设部部长倪虹明确提出：全国范围内 2000 年以前建成的城市老旧小区将全部纳入城市更新改造范围；注重提高工程建设标准，推动建设安全、舒适、绿色、智慧的“好房子”，住宅层高标准将调整为不低于 3 米。

此外，2021 年 11 月，苏州入选全国首批城市更新试点名单，成为全国城市更新试点城市之一，未来苏州市内工程咨询服务业市场需求较大，为发行人业务拓展提供了广阔的空间。

3、发行人经营业绩变动趋势与江苏省、苏州市建设投资情况基本匹配

江苏省是我国经济强省之一，苏州市是我国经济强市之一。报告期内，江苏省及苏州市内固定资产投资保持稳步增长，其中工业投资和高新技术产业投资保持较快增长，同时当地有关部门推出了相关产业政策，为发行人在相关区域内业务承揽、合同履行、项目回款等方面提供了市场保障和政策保障。

报告期内，发行人实现营业收入分别为 30,342.73 万元、36,839.22 万元和 39,562.77 万元，发行人业绩增长主要来源于工业厂房、产业园项目及公共建筑（学校、医疗、文体中心等）项目，发行人经营业绩变动趋势与江苏省、苏州市建设投资情况基本匹配。

四、说明发行人承接关联方 EPC 项目的商业背景、具体职责，发行人前期是否曾承接 EPC 项目，承接该项目的主要竞争优势体现，后续是否具备持续获取该类业务的能力。说明该项目完成后预计获利情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定，相关交易是否公允。

（一）说明发行人承接关联方 EPC 项目的商业背景、具体职责，发行人前期是否曾承接 EPC 项目，承接该项目的主要竞争优势体现，后续是否具备持续获取该类业务的能力。

1、说明发行人承接关联方 EPC 项目的商业背景、具体职责

（1）商业背景

2023 年 2 月，发行人与元创私募基金管理（苏州）有限公司、美卓投资（苏州）有限公司、苏州新建元城市发展有限公司、苏州轨道交通资产经营有限公司以及苏州市苏鸿投资发展有限公司成立苏州元创筑脉二期股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“元创筑脉”）。

2024 年 10 月，发行人与关联方诚来智签订《苏州元创筑脉二期股权投资合伙企业（有限合伙）份额转让协议》，合同约定将发行人所持有的 22%元创筑脉份额（对应认缴出资额为 3,960.00 万元，实缴出资额 1,980.00 万元）及其相关附带权利、义务转让给诚来智。发行人终止确认私募基金份额，后续继续作为 EPC 项目牵头方实施项目。

发行人参股元创筑脉，一方面为财务性投资行为，另一方面是为争取苏州元脉科技产业发展合伙企业（有限合伙）相关工程设计、全过程咨询及 EPC 等业务，有利于促进发行人主营业务发展。

元创筑脉设立后投资于苏州元脉科技产业发展合伙企业（有限合伙），持有其 99.99% 的股权。2022 年 10 月 31 日，苏州元脉科技产业发展合伙企业（有限合伙）竞得苏国土 2022-WG-2 号地块（姑苏智谷数字经济产业园）并进行建设开发，该产业园由苏州姑苏区联合苏州工业园区、新建元控股集团、深创投集团、苏州轨交集团、名城建设集团共建，位于江苏省苏州市姑苏区白洋湾街道虎池以南、长泾庙街以东，宗地用途为 M0 产业研发用地、M1 一类工业用地（高标准），拟建设集研发办公大楼、生产厂房等于一体的多功能产业园。该项目最终由苏州元脉科技产业发展合伙企业（有限合伙）作为投资主体，由苏州东大工程咨询管理有限公司作为监理单位，江苏中发建筑设计有限公司（发行人子公司）作为联合体牵头方，联合苏州建鑫建设集团有限公司作为 EPC 单位共同承接。

（2）具体职责

发行人作为联合体牵头方参与 EPC 项目的实施，具体服务内容包括设计服务、前期咨询服务、项目管理服务以及其他服务；建安服务由苏州建鑫建设集团有限公司负责，上述分工未经发包人书面同意，不得擅自改变。另外联合体合同中还约定，发行人作为牵头方负责所有合同款项的申报，故发行人还需承担代收代付款项的职责。

2、发行人前期是否曾承接 EPC 项目，承接该项目的主要竞争优势体现，后续是否具备持续获取该类业务的能力

发行人前期未曾承接 EPC 项目。发行人 2021 年以前无工程设计甲级资质，不符合《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》（建市规〔2019〕12 号）中对从事工程总承包活动的资质要求的相关规定。发行人于 2021 年通过收购中发设计获取工程设计甲级资质后才相应获得了 EPC 项目的准入门槛。

发行人凭借其专业资质、技术实力、人员团队、资源整合能力等多重优势竞得 EPC 项目。发行人拥有工程设计甲级资质，具备了进入 EPC 市场的资格。根据住房和城乡建设部、国家发展改革委联合发布《房屋建筑和市政基础设施项目

《工程总承包管理办法》规定，房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包活动中，工程总承包单位应当同时具有与工程规模相适应的工程设计资质和施工资质，或者由具有相应资质的设计单位和施工单位组成联合体；设计单位和施工单位组成联合体的，应当根据项目的特点和复杂程度，合理确定牵头单位，并在联合体协议中明确联合体成员单位的责任和权利，联合体各方应当共同与建设单位签订工程总承包合同。

发行人业务范围涵盖了工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计等全过程一体化服务，专业齐全，以及发行人管理层重视信息化建设和数字化转型，通过持续完善 BIM 技术平台，持续提升自身专业技术审查能力与标准规范开发能力，建立一体化服务体系。

发行人拥有大量具有丰富经验和专业技能的员工，人才储备丰富，团队建设完善，具备以设计统筹协调与设计资源使用能力见长的前端复合型设计管理人才、以专业技术审查能力与标准规范开发能力见长的后端专家型技术顾问人才。

发行人深耕行业多年，拥有较强的资源整合能力以及风险管理能力，综合实力强大。特别是项目管理经验方面，发行人自 2006 年成为江苏省第一批项目管理试点企业以来，积极开展工程项目管理服务，根据客户需求对工程建设全过程或分阶段进行专业化管理，积累了丰富的项目管理经验。

综上所述，发行人依托专业团队优势、服务门类齐全优势，形成了一体化管理体系，以及拥有自身专业技术审查能力与标准规范开发能力，充分发挥标准开发共享能力和设计资源整合能力，具备持续获取 EPC 业务的能力。

（二）说明该项目完成后预计获利情况，收入确认是否符合企业会计准则的规定，相关交易是否公允。

1、EPC 项目收入构成

苏国土 2022-WG-2 号地块 EPC 项目主要由设计、前期、建安、项目管理、设备购置以及其他服务等几项内容构成。发行人参与的 EPC 服务内容包括设计服务、前期咨询服务、项目管理服务、其他服务以及设备购置。发行人收入构成如下表所示：

单位：万元

收入构成	合同金额（含税）	收入总金额（不含税）	预计总成本	利润
工程设计	728.00	686.79	577.23	109.56
前期咨询	600.00	566.04	226.02	340.02
项目管理	1,200.00	1,132.08	672.99	459.09
其他服务	530.36	500.34	187.09	313.25
建安	38,546.26	-	-	-
设备购置	512.23	453.30	409.50	43.80
合计	42,116.85	3,338.55	2,072.83	1,265.72

发行人不确认建安相关收入。联合体合同中，发行人在从客户所收取的款项中包含了代第三方收取的金额，该项金额与发行人提供的服务无关，系其他联合体成员提供服务所对应的款项，在这种情况下，该款项仅为代收代付，不确认为企业的收入。

2、收入确认是否符合企业会计准则的规定

发行人 EPC 项目服务内容可具体细分为项目管理服务、工程设计服务、前期咨询服务。发行人相关业务收入的确认方法如下表所示：

细分业务	收入确认具体方法	确认标准和依据	取得的外部证据
项目管理服务及其他服务	按照合同或协议条款的约定，在达到约定的结算周期和结算条件时，在服务周期内分期确认项目管理服务及其他服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性成果	工作量确认单、管理月报、监理月报等
工程设计服务	按照合同条款的约定，公司根据经客户确认的节点阶段性服务成果，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认工程设计服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性成果	工作量确认单等
前期咨询服务	在公司提交正式咨询报告，并经业主方确认签收时，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认提供前期咨询服务收入	合同金额或合同约定的计费标准	咨询报告、相关政府部门批复、工作量确认单等

发行人严格按照《企业会计准则》的规定，执行相关收入确认政策，按照各业务收入确认具体方法在取得经业主确认后的完成工作量确认单后分别确认 EPC 业务各细项服务内容，符合《企业会计准则》的规定。

发行人不确认建安相关收入。联合体合同中，发行人作为牵头方负责所有合同款项的申报，发行人从客户所收取的款项中包含了代第三方收取的金额，该项

金额与发行人提供的服务无关，系其他联合体成员提供服务所对应的款项，故发行人以扣除建安成本后的净额确认 EPC 业务收入。根据《企业会计准则第 14 号—收入》第三十四条规定：

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （四）其他相关事实和情况。

综上，发行人采用净额法与总额法的判断实质在于区分从事交易时为“主要责任人”还是“代理人”，即“在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”。结合发行人 EPC 的业务模式，具体可分为：

- 1、企业自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户

根据业务合同，发行人承担工程设计、项目管理等工作，施工方（苏州建鑫建设集团有限公司）承担施工工作。根据住房和城乡建设部、国家发展改革委联合发布《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》等相关规定，结合业务合同，对于施工部分，发行人不承担主要责任，仅承担连带责任，发行人并未承担整个 EPC 项目主要责任及整体风险。从收费构成来看，发行人收取工程设计费和项目管理费，而工程设计费和项目管理费仅构成工程部分报价，发行人无法自主决定整个工程的报价。故虽然发行人是联合体牵头人，但并未承担主要责任，不属于取得控制权后再转让的情形。

2、企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务

发行人作为设计单位，与施工单位组成联合体投标，以联合体名义向客户提供服务，因此无法主导第三方代为提供服务。

3、企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户

发行人承担工程设计、项目管理等工作，施工方（苏州建鑫建设集团有限公司）承担施工工作，从业务实际情况来看，设计、管理、施工彼此独立，区分清晰，各方工作直接交付给客户，发行人不需将其工作与其他工作整合或组合转让给客户。

综上，发行人虽然是联合体牵头人，但主要承担工程设计、项目管理工作，与施工单位各自交付工作，未承担项目全过程各环节的主要责任和项目交付前后主要风险，亦未提供重大服务将产品整合成组合产出转让给客户。该等情况下发行人采用净额法确认收入，同时将收到的业主方工程款中应支付给施工方的款项列报为代收代付款的会计核算符合《企业会计准则》的规定。

3、相关交易是否公允

发行人承接的 EPC 项目无标准服务范围，报价由服务类型、工作量、工程复杂程度、业务数据积累情况等多种因素影响，难以取得标准的可比市场价格。2024 年 5 月，启迪设计集团作为牵头人联合中标的苏国土 2022-WG-3 号地块项目（元创智谷三期）设计采购施工总承包（EPC）项目，以及 2024 年 12 月中衡设计作为牵头人联合中标 DK20240081 地块项目建设工程总承包项目，与发行人

苏国土 2022-WG-2 号地块（姑苏智谷数字经济产业园）项目同属元创私募基金体系，且项目性质、合作模式一致，具有较高的可比性。

从公开文件可知，启迪设计集团承接的 EPC 项目建筑面积约为 23.70 万平方米，中标金额 10.81 亿元，折合单位建筑面积为 0.46 万元/m²，单位设计费为 72.86 元/m²；中衡设计承接的 EPC 项目建筑面积 10.65 万平方米，中标金额为 5.29 亿元，折合单位建筑面积为 0.50 万元/m²；发行人 EPC 项目建筑面积约为 9.71 万平方米，中标金额 4.21 亿元，折合单位建筑面积为 0.43 万元/m²，单位设计费为 74.97 元/m²，三个项目交易价格接近，关联交易定价具有公允性。

单位：万元、元/m²

项目	发行人		启迪设计		中衡设计	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价
总面积	9.71 万 m ²		23.70 万 m ²		10.65 万 m ²	
合同总价	42,116.85	4,337.47	108,149.51	4,563.27	52,898.00	4,967.25
其中：设计费	728.00	74.97	1,726.80	72.86	-	-
建筑安装工程费等（设计费以外的其他费用）	41,388.85	4,262.50	106,422.71	4,490.41	-	-

注：中衡设计未查询到各细项具体收费情况。

五、说明发行人是否建立了保障销售和采购公允性的内控措施并健全有效执行；与外协供应商、非法人供应商交易的相关证据性文件是否齐备、有效；未开票暂估收入项目、EPC 项目的收入确认金额是否准确，是否存在提前确认收入的情形。

（一）说明发行人是否建立了保障销售和采购公允性的内控措施并健全有效执行

1、发行人销售内控

（1）销售模式

发行人销售模式为直销，具体包括招投标模式、商务谈判模式两种。

招投标模式是目前工程咨询服务业承接业务较为常见的模式，具体分为公开招标和邀请招标。在招投标模式下，招标单位通常会根据项目预算、项目建设内容、类似项目的市场价格等因素事先确定招投标的价格区间，再通过指定媒介发

布招标公告的方式邀请不特定的潜在投标人参加投标，或以投标邀请书的方式直接邀请特定的潜在投标人参加投标。发行人综合考虑客户性质、结算政策、项目规模、技术含量、项目工期、工程规划、预计投入成本以及市场竞争情况等因素，根据《招标投标法》等法律法规的规定履行招投标程序制作投标文件并参与投标。项目中标后，双方进行合同洽谈，并订立正式合同。

对于根据法规或客户内部规定无需进行招投标的项目，发行人通过商务谈判的方式进行销售。在该模式下，发行人了解到潜在客户存在业务需求后，派出销售人员与客户进行业务磋商，客户综合考虑公司的资信水平、服务品质、业内口碑、过往业绩、历史合作情况等要素委托发行人参与项目。

（2）定价标准

发行人各项服务的定价模式主要以行业内标准作为基础，结合项目成本及市场情况对价格进行调整，最终的合同金额还需要通过招投标或与客户协商确定。

发行人主要业务的行业收费文件及收费规模的决定因素情况如下：

业务类型	主要依据收费文件	收费规模决定因素
工程造价	《省物价局省住房和城乡建设厅关于规范工程造价咨询服务收费标准及有关事项的通知》（苏价服[2014]383号） 《江苏省建设工程造价咨询服务收费管理办法》（苏价服[2004]483号）	建筑安装工程费或概算投资额
招标代理	《招标代理服务收费管理暂行办法》（计价格〔2002〕1980号）	中标金额
工程监理及管理	《建设工程监理与相关服务收费管理规定》（发改价格[2007]670号）	建筑安装工程费或概算投资额
工程设计	《工程勘察设计收费管理规定》（计价格[2002]10号）	面积或预算的造价总额

根据发改委《关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》（发改价格【2015】299号），建设前期工作咨询、工程勘察设计、招标代理、工程监理等领域收费由实行政府指导价管理变更为实行市场调节价。

因此，上述政府指导价中涉及的工程造价、招标代理、工程监理、工程设计等业务的价格主要以市场定价为主，发行人在获取业务前会参考相关定价文件测算一个参考价，待正式投标或者与客户谈判时根据市场情况进行调整。

（3）主要业务开展流程

1）工程造价

根据项目规模、专业和合同要求，组建项目团队，明确项目负责人及各岗位职责；对团队成员进行项目交底，确保理解合同目标、服务范围（如全过程造价咨询、结算审核等）、时间节点、质量要求；编制《造价咨询实施方案》，明确各阶段工作内容（如概算、预算编制、全过程造价咨询结算审核等）时间节点、质量控制措施；制定沟通机制，确保与业主、设计单位、施工方等各方沟通顺畅；向业主获取完整资料：设计图纸（招标图、施工图、竣工图）、招标文件、合同文件、投标文件、设计变更、现场签证、开竣工资料等并检查资料完整性。在项目进程中按照工作计划以及实际工作内容提交各项工作成果，包括但不限于咨询报告、跟审月报、动态成本分析、资金计划、审核意见书等。

2) 招标代理

根据项目规模、专业和合同要求，组建项目团队，明确项目负责人及各岗位职责；明确服务范围、时间节点。招标代理业务工作内容主要包括招标策划、市场调查、招标文件编审、合同条款策划、招投标过程，具体包含：代拟发包方案；发布招标公告；编制资格预审文件；组织接收投标申请人报名；审查潜在投标人资格，确定潜在投标人；编制招标文件；组织现场踏勘和答疑；组织开标、评标；草拟工程合同；编制招投标情况书面报告；与发包有关的其它事宜等。在项目执行过程中，及时向业主汇报项目进展情况，包括招标公告、招标文件发布时间，资格审查时间，开标时间，潜在投标人提疑，开评标情况，中标结果等。并于招标结束，中标通知书下达后一次性提交成果资料，主要包括招标公告、招标文件、资格审查情况汇总表，工程量清单及标底、开评标资料，中标通知书等。

3) 工程监理及管理

合同签订后，收到建设单位书面或者口头指令，发行人派遣项目组进场开展监理工作。项目进程中，工程监理主要开展工作有：驻场，编制监理月报，经总监审核后报送建设单位；组织召开监理例会，编制整理会议纪要报送建设单位；总监组织分部验收、竣工预验收，专监组织分项验收、材料进场验收、工序验收等编制监理规划、监理细则等，经公司或总监审批完成后报送建设单位，形成相应验收记录，按照合同约定定期或项目竣工验收完成后报送建设单位。项目管理主要开展工作有：编制项目总进度计划及管理规划等纲领性文件，协助业主办理工规、住建、数据局等部门的审批手续，审核设计、造价等成果文件并提出优化

建议，协助建设单位招标，落实开工前准备工作，提交管理周报月报及阶段成果报告，对各参建单位进行质量、安全、进度、投资管控并开展履约评价，办理竣工验收手续，组织竣工结算、项目移交，完成合同约定工作后向建设单位移交所有管理成果资料。

4) 工程设计

根据项目规模、专业和合同要求，组建项目团队，明确项目负责人及各岗位职责；对团队成员进行项目交底，确保理解合同目标、服务范围、时间节点、设计要求。在项目设计阶段，按照合同节点约定提交设计成果文件给建设单位审核确认，在过程中提交方案深化并报规、初步设计并报评审、施工图设计并报各项审图等，提供设计文件图纸及电子文档；在项目施工阶段，按照合同节点约定提供图纸会审及设计交底、设计变更等过程性文件给建设单位并参与技术咨询、现场配合及竣工验收。

5) BIM 服务

根据项目规模、专业和合同要求，组建项目团队，明确项目负责人及各岗位职责；对团队成员进行项目交底，确保理解合同目标、服务范围、时间节点、**BIM** 设计要求。在项目开展初期，项目负责人负责编制项目整体 **BIM** 实施方案并拟定工作计划，并经业主单位审核后按照合同签订的服务内容，以及项目实施进展情况开展具体工作，例如模型搭建、图纸核查/碰撞问题报告、管综优化、净高分析、施工进度模拟、交通模拟等。项目实施过程中，通过周报、月报形式及时和业主反馈工作进展，并提交阶段性成果报告，项目结束后梳理 **BIM** 成果，进行成果移交，并提交 **BIM** 咨询报告。

6) 全过程咨询

全过程咨询业务系在接受建设单位委托，对包含项目决策、工程建设、项目运营在内的建设项目全生命周期向客户提供组织、管理、经济和技术等各有关方面的一体化工程咨询服务，具体包括工程造价、招标代理、工程监理及管理、**BIM** 服务、工程设计、前期咨询等部分或全部服务内容。发行人的服务伴随工程建设持续提供，服务周期较长，服务内容丰富，服务成果多样，且成果产生和交付通常分布于整个服务过程之中。

（4）收入确认与开票收款

1）工程造价

工程造价咨询服务分为过程造价控制和造价咨询。

①过程造价控制服务，于整个项目建设周期中提供包括工程概算、预算、建造过程成本控制、变更审核、结算审核等系列服务，上述服务伴随工程建设持续提供，服务周期较长，服务内容丰富，服务成果多样，且成果产生和交付通常分布于整个服务过程之中。发行人在过程造价控制服务过程中提交的阶段性工作成果对客户的该项目的实施及管理工作具有使用价值；同时，发行人所提供的过程造价控制服务均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且通常依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获得相应收款权。

根据发行人过程造价控制服务的业务开展模式，发行人相应收入确认节点可以归类为服务期间节点以及阶段性成果交付节点。

服务期间节点：部分业务合同条款约定一定的服务期限，并就一段时间的服务进行结算，比如约定按季度、半年度、年度等定期结算合同价款。在该情况下，发行人通常出具工程管理月报、工程款支付证书审核文件、工程竣工结算审核报告（跟踪审计服务）等阶段性成果文件，并取得载明服务周期、服务时间、服务内容等信息以及经客户确认的项目进度确认函、付款审批单等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在工程建设期内定期与发行人进行工作量确认及合同价款的结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照外部证据载明的服务期间节点以及该节点对应的收费金额确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取咨询款。

阶段性成果交付节点：部分业务合同以阶段性成果出具并经客户确认作为收入确认节点。在该情况下，发行人通常出具工程量清单编制报告、结算审核报告等阶段性成果文件，并获取经客户确认的咨询服务进度等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在发行人提交相应工作成果后进行工作成果确认及合同价款的结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照外部证据载明的服务内容以及该节点对应的收费金额确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取咨询款。

②造价咨询业务，依据合同就工程概算、预算、结算等单项业务编制或审核清单并出具相应造价咨询报告，一般在履约过程中不会产生阶段性成果，对客户而言公司出具的正式造价审核报告才具有使用价值，客户购买该类服务的核心目的是为了取得最终的审核报告，只有向客户正式出具和交付审核报告才能完成该类服务的控制权转移，并获得相应收款权。在该类业务下，发行人通常获取经客户单位确认的报告签收单、造价咨询效果评价表等作为正式出具和交付审核报告的外部证据。采用这种确认方法，客户依据合同约定在发行人提交相应工作成果后进行工作成果结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照经由客户确认并接收的审核报告中所列示的送审金额、标底金额、预算金额、审减额等信息，按照合同约定的收费标准，一般为苏价服[2004]483号、苏价服[2014]383号文等文件，根据不同类型咨询报告对应的收费标准按照阶梯式计算收费金额，并根据确认的收费金额提请客户确认并开具发票、收取咨询款。

2) 招标代理

工程招标代理业务，根据合同为委托方选取最优供应商，通常在招标完成时才会对客户产生价值，并以公示“中标通知书”代表招标代理业务完成，该类服务在提供过程中通常不会产生对客户具有使用价值的阶段性工作成果，客户购买该类服务的核心目的是为了完成招投标工作，只有公示“中标通知书”后才能完成该类服务的控制权转移，并获得相应收款权。在该类业务下，发行人通常获取中标通知书作为业务完成的外部证据。采用这种确认方法，客户依据合同约定在发行人提交相应工作成果后进行工作成果结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照中标通知书中所列示的中标金额等信息，按照合同约定的收费标准，一般为计价格〔2002〕1980号等文件，按照阶梯式计算收费金额，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取咨询款。

3) 工程监理及管理

工程监理及项目管理业务在实施过程中，服务伴随工程建设持续提供，服务周期较长，成果产生和交付通常分布于整个服务过程之中。发行人在工程监理及管理服务过程中提交的阶段性工作成果对该项目的实施及管理工作具有使用价值；同时，发行人所提供的工程监理及管理均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且通常依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获

得相应收款权。

根据发行人工程监理及管理服务的业务开展模式，发行人相应收入确认节点可以归类为服务期间节点以及形象进度节点。

服务期间节点：部分业务合同条款约定一定的服务期限，并就一段时间的服务进行结算，比如约定按季度、半年度、年度等定期结算合同价款。在该情况下，发行人通常出具管理周报月报、监理月报、监理日志、工程质量检查报验资料、工程款支付证书、工程质量评估报告及竣工验收意见、竣工总结等阶段性成果文件，并取得经客户确认的项目进度确认函、付款审批单等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在工程建设期内定期与发行人进行工作量确认及合同价款的结算，并据此进行收入确认。

发行人按照外部证据载明的服务内容以及施工单位产值等信息，结合根据项目投资额及约定的费率计算得出该节点对应的收费金额确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取服务款。

形象进度节点：部分业务合同以工程建设项目到达的形象进度节点作为合同双方的结算节点，例如约定在取得可研批复、工程规划许可证、施工许可证、优化成果报告或达到基础工程完成、主体工程完成、项目竣工验收等形象进度节点分别结算一定比例的合同价款。在该情况下，发行人通常出具行政审批成果文件、优化成果文件、监理月报、监理日志、工程质量检查报验资料、工程质量评估报告及竣工验收意见等阶段性成果文件，并取得载明工程形象进度节点、发行人提供服务情况、合同结算条款等信息以及经客户确认的项目进度确认函、付款审批单等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在到达形象进度节点时与发行人进行工作量确认及合同价款的结算，发行人据此进行收入确认。

发行人按照外部证据载明的形象进度节点以及该节点对应的合同价款确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取服务款。

4) 工程设计

工程设计业务针对不同的项目提供有差异化的设计服务，且合同通常约定客户需按合同进度节点支付服务进度款（一般包括方案设计、规划报批、初步设计、施工图设计、竣工验收等几个节点），该类业务在过程中交付的阶段性工作成果

对客户具有使用价值，同时，由于发行人所提供的工程设计服务均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获得相应收款权。在该情况下，发行人通常出具设计方案、专项施工图等阶段性成果文件，并获取经客户确认的设计服务工作完工量确认单等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在发行人提交相应工作成果后进行工作成果确认及合同价款的结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照外部证据载明的节点以及该节点对应的合同价款确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取服务款。

5) BIM 服务

BIM 服务业务通过建立三维建筑模型，跟踪整个项目建设，为项目建设提供支持，通常会在履约过程中产生和交付阶段性成果，客户能够利用这些阶段性成果进行模型搭建、图纸核查/碰撞问题、管综优化、净高分析、施工进度模拟、交通模拟等工作，该类业务在服务过程中交付的阶段性工作成果对客户具有使用价值，同时，由于发行人所提供的 **BIM** 服务均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获得相应收款权。在该情况下，发行人通常出具 **BIM** 模型等阶段性成果文件，并获取经客户确认的咨询服务工作完工量确认单等外部证据。采用这种节点确认方法，客户依据合同约定在发行人提交相应工作成果后进行工作成果确认及合同价款的结算，发行人据此进行收入确认。发行人按照外部证据载明的节点以及该节点对应的合同价款确认收入，并根据确认的收费金额提请客户开具发票并收取服务款。

6) 全过程咨询

全过程咨询业务系在接受建设单位委托，对包含项目决策、工程建设、项目运营在内的建设项目全生命周期向客户提供组织、管理、经济和技术等各有关方面的一体化工程咨询服务，具体包括工程造价、招标代理、工程监理及管理、**BIM** 服务、工程设计、前期咨询等部分或全部服务内容。具体收入与开票情况可参考前述 1~5 项业务。

综上，发行人建立了保障销售公允性相关的内控措施并有效执行。

2、发行人采购内控

（1）采购模式

供应商与发行人建立合作关系前，需填报载有企业基本信息、竞争优势、联系方式及开户行账号等内容的《供应商基本情况登记表》，发行人核实表格信息，并结合企业规模、相关资质、专业能力、过往业绩、承接项目经验等方面进行综合审查，对符合条件的供应商予以入库。

业务部门根据专业需要向符合条件的入库供应商发出邀请，由供应商向发行人提供项目组织、实施方案及相关报价，经发行人根据供应商定价原则充分评估并经审核审批后，发行人与供应商建立本次项目的合作关系，并签订相关业务合同。

签订合同后，由发行人业务部门人员根据项目实施需求和总体情况拟定“工作指令单”，“工作指令单”上载明委托项目名称、委托人、供应商及其负责人、委托工作内容、费用结算约定等，经由委托部门经理及分管领导审批后对外协供应商发出，外协供应商根据“工作指令单”开展相关委托工作，并交付相关工作成果。

发行人对工作成果进行审核后，与外协供应商沟通并发出载有项目合作基本信息、委托工作内容、费用结算情况等内容的“工作内容确认及费用结算单”并经委托部门经理、综合部、财务部、分管领导、总经理审批后为其进行结算、付款，本次项目合作完成。

（2）定价标准

发行人各业务类型外协的定价方式、主要费用标准如下：

业务类型	定价方式、主要费用标准
工程造价	（1）土建建模：按建筑面积（ m^2 ），1.30-2.60 元/ m^2 （若为大型体育场馆：3.80-4.50 元/ m^2 ，若为房地产项目：0.50-1.20 元/ m^2 ）； （2）钢筋建模：按建筑面积（ m^2 ），0.60-1.10 元/ m^2 （若为大型体育场馆：1.80-2.50 元/ m^2 ，若为房地产项目：0.25-1.0 元/ m^2 ）； （3）钢结构建模：一般项目按建筑面积（ m^2 ），0.80-1.20 元/ m^2 ；大型体育场馆按建筑面积（ m^2 ），2.00-2.80 元/ m^2 ； （4）轨道工程算量：车站按建筑面积（ m^2 ），3.75-5.80 元/ m^2 ；区间按区间长度（ m ），13.80-15.60 元/ m ； （5）室外总体算量：按面积（ m^2 ），2.20-2.80 元/ m^2 ； （6）装饰工程算量：按装修面积（ m^2 ），1.00-1.30 元/ m^2 ；

业务类型	定价方式、主要费用标准
	(7) 机电工程算量：按建筑面积（m ² ），1.10-1.75 元/m ² ； (8) 全过程驻场：驻场每周五至六天，0.7 万元/月-1.6 万元/月；每周四天以下，按 0.6 万元/月-1.0 万元/月；每月费用综合考虑委托单位要求及委托单位性质； (9) 协助设计优化：5.5 万元/个-7 万元/个。
工程监理及管理	项目管理工作及建设工程质量、进度、安全第三方检查评估服务：根据聘请人员的资历、工作经验、工作能力、完成工作量确定每月合同金额，原则上委外的每月人均费用不超过 2 万元。
招标代理	按照项目体量和项目难易程度，定价范围为项目总产值的 10%-60%
BIM 服务	(1) 设计阶段单专业建模工作：结构专业不超过 0.5 元/m ² ，建筑专业不超过 0.6 元/m ² ，幕墙专业不超过 0.4 元/m ² ，机电专业不超过 0.6 元/m ² ，全专业建模则一般不超过 2.0 元/m ² ，如同步进行图纸核查，则乘以系数 1.1； (2) 施工阶段单专业建模工作：结构专业不超过 0.7 元/m ² ，建筑专业不超过 0.8 元/m ² ，幕墙专业不超过 0.6 元/m ² ，机电专业不超过 0.8 元/m ² ，全专业建模则一般不超过 2.2 元/m ² ，如同步进行图纸核查，则乘以系数 1.1，如需要配合施工变更调整模型，则乘以系数 1.2； (3) 竣工模型调整：全专业模型调整一般不超过 0.6 元/m ² ； (4) 工艺设备等局部模型进行深化建模：一般不超过 2000 元/个； (5) 视频动画制作：一般不超过 5000 元/分钟。
工程设计	(1) 建筑方案：5-50 元/m ² (2) 交通分析评价报告：2-5 元/m ² (3) 人防专业设计：25-28 元/m ² (4) 基坑围护设计：5-30 万元 (5) 景观方案施工图设计：15-30 元/m ² (6) 内装方案施工图设计：15-80 元/m ² (7) 智能化专项设计：1-5 元/m ² (8) PC 装配式专项设计：6-16 元/m ² ，视装配率 (9) 泛光照明专项设计：2-5 元/m ² (10) 门窗幕墙专项设计：5-15 元/m ² ，门窗面积 (11) 节能专项设计：询价 (12) 绿建设计咨询：一星 5-8 万元；二星 10-18 万元；三星 20-35 万元 (13) 海绵城市设计：2-6 元/m ² (14) 标识标牌设计：5-25 万元 (15) 地库品质（划线）：5-25 万元 (16) 厨房专业设计：个别询价 (17) BIM 专项设计：个别询价 (18) 特殊（钢）结构设计：个别询价

发行人发起外协服务采购会根据业务类型不同，在符合《外协供应商管理制度》的定价方式的前提下，由各部门专业经理发起与供应商的沟通，采购价格经双方协商一致后确定。由于每个需要外协配合的项目在时间安排、项目难易度、项目规模、项目所在区域及项目所需要的人力资源等方面均不相同，发行人对同

一类项目的不同外协供应商及同一供应商的不同类项目，采购价格存在一定的差异。此类差异符合工程咨询服务业的行业特性及行业惯例，具有公允性。

（二）与外协供应商、非法人供应商交易的相关证据性文件是否齐备、有效

发行人通过与外协供应商、非法人供应商交易时，依据内控流程会产生各类相关证据性文件，此类文件做到了对采购内控的有效控制，发行人亦在采购的各个流程环节中检查对应的文件是否齐备，并按照文件类型不同划分不同部门进行归档保管：

采购流程涉及的支持性证据	有效性说明	齐备性检查部门
采购合同	合同应经过发行人与外协供应商双方盖章，交易价格应具备公允性	综合部、财务部
工作内容指令单	单据应经过部门经理审批确认，约定外协内容不应超出合理范围	综合部
外协工作成果	成果应与约定内容一致	综合部
工作内容确认与费用结算单	单据应有供应商盖章确认，并经过委托部门、综合部、财务部、分管领导、总经理审核	综合部、财务部
发票、银行水单	发票销售方、购货方主体、付款单收付主体与合同主体一致；	财务部
会计凭证	财务应根据结算单、发票开具情况及付款情况时作出会计处理	财务部

综上，发行人建立了保障采购公允性相关的内控措施并有效执行。

（三）未开票暂估收入项目、EPC 项目的收入确认金额是否准确，是否存在提前确认收入的情形。

1、未开票暂估收入项目收入确认情况

报告期内，发行人未开票暂估收入项目收入金额具体如下：

单位：万元

细分业务	2024 年度	2023 年度	2022 年度
工程造价业务	3,946.75	3,535.42	2,415.63
工程监理及项目管理	1,307.55	1,077.42	687.19
全过程咨询	1,058.39	872.54	183.54
工程招标代理	650.16	967.49	865.69
工程设计、BIM 等其他技术服务	829.20	1,598.33	258.97

细分业务	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合计	7,792.04	8,051.20	4,411.02
营业收入	39,562.77	36,839.22	30,342.73
占比	19.70%	21.85%	14.54%

报告期内，发行人未开票暂估收入金额分别为 4,411.02 万元、8,051.20 万元以及 7,792.04 万元，占报告期各期营业收入比分别为 14.54%、21.85%以及 19.70%。发行人各项业务收入确认政策均保持一致，各期标准具有一贯性，均按照各细分业务的收入确认的具体方法、收入确认过程中相关参数的确认标准和依据、取得相应的外部证据进行收入确认，具体情况如下表所示：

细分业务	收入确认具体方法	相关参数的确认标准和依据	取得的外部证据
工程造价业务	造价咨询业务：以公司提交的正式造价咨询报告中列示的送审金额、标底金额、预算金额、审减额等，并经业主方确认签收时，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认提供造价咨询服务的收入。 过程造价控制服务：按照合同条款的约定，公司根据完成并经业主方确认的阶段性服务成果，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认过程造价控制服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性或最终成果	造价咨询业务：造价咨询效果评价表、报告签收单等； 过程造价控制服务：咨询工作内容确认单、全过程进度款申报资料确认单等
工程招标代理	在招标代理业务完成，公示期满发出“中标通知书”时，根据拟招标项目投资额及合同或协议约定的收费标准确认招标代理服务收入	合同金额或合同约定的计费标准	中标通知书、中标公告等
工程监理及项目管理	按照合同或协议条款的约定，在达到约定的结算周期和结算条件时，在服务周期内分期确认工程监理及管理服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性成果	监理费支付报审表等
工程设计	按照合同条款的约定，公司根据经客户确认的节点阶段性服务成果，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认工程设计服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性成果	设计服务工作完工量确认单等
BIM 服务	按照合同条款的约定，公司根据经客户确认的节点阶段性服务成果，按合同约定的收费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认 BIM 服务收入	合同金额、合同约定的计费标准、合同约定的阶段性成果	BIM 咨询服务进度确认单、BIM 咨询服务进度款申报资料确认单等
前期咨询服务	在公司提交正式咨询报告，并经业主方确认签收时，按合同约定的收	合同金额或合同约定的计费标准	有关科研报告的批复、咨询报告签收

细分业务	收入确认具体方法	相关参数的确认标准和依据	取得的外部证据
	费标准、结算方法确定已收或应收的合同或协议价款，由此确认提供前期咨询服务收入		及确认单、咨询报告等

发行人根据上述获取的内外部会计信息，在权责发生制的基础上对收入进行确认以及计量，收入确认金额准确，不存在提前确认收入的情形。

发行人就工程造价、工程监理、工程设计业务各选取一个代表性案例，说明暂估收入确认的具体过程、收入确认金额的计算依据，具体如下：

（1）发行人对苏州科技城商旅发展有限公司的工程造价服务

2023 年 2 月，发行人根据其出具的《关于苏州科技城商旅发展有限公司苏州科技城菁英公寓城市更新项目一期（EPC）工程预算编制的造价咨询报告》，获取经客户单位确认的造价咨询效果评价表，据此确认 2023 年造价业务收入。

根据合同约定，该业务服务收费按照《苏州科技城（东渚街道）财政投资项目政府采购工程造价咨询服务付费标准》计算，发行人根据其造价咨询报告类型计算相关收入。根据咨询报告列示该项目编制预算总价为 19,633.89 万元，根据合同收费约定可计算咨询费 32.81 万元（含税），具体计算公式如下：
 $500 \times 0.266\% + 500 \times 0.238\% + 4000 \times 0.21\% + 5000 \times 0.168\% + 9633.89 \times 0.14\% = 32.81$ 。

发行人于 2023 年 2 月获取造价咨询效果评价表并确认含税收入 32.81 万元（暂估，截至 2023 年 12 月 31 日暂未开票），该业务发票于 2024 年 1 月开具，客户已于 2024 年 2 月付款。

（2）发行人对苏州工业园区银科产业投资有限公司的工程监理业务

苏州工业园区银科产业投资有限公司桑田科学岛科创中心（DK20230415 地块、架空廊桥及配套工程）项目监理工程项目合同约定监理合同估算价：967.4 万元（工程总价 76485 万元*1.265%（监理费率）），最终结算按实际监理内容的工程审计决算金额按比例计算；季度进度款按照每季度最后一个月的工程进度款同时核算，计付至监理完工额对应监理酬金的 70%；工程竣工验收合格，各工程提交完整且合格的竣工结算资料，通过园区档案室验收工作后支付至暂估监理酬金总额的 80%；工程结算审计完成并经委托人批准后支付至监理酬金的 90%，余款在项目保修期结束后付清。

2024 年，发行人完成桩基及总包阶段的监理工作，当年折合施工单位完成合格工程量产值约为 19,024 万元，发行人当年获取经客户确认的监理费申请表确认相应监理收入。根据合同约定，发行人应根据已完成产值折算应确认监理收入 240.66 万元（19,024*1.265%）（含税）。而合同约定的支付条款中需按照工程实际进度所对应监理服务费的 70%支付监理费，发行人将当期应确认产值与实际开票金额之间的差额确认暂估收入，即 72.20 万元（含税）（240.66 - 168.46（当期开票金额））。

（3）发行人对昆山蔚洲投资发展有限公司的工程设计业务

昆山蔚洲投资发展有限公司智能移动机器人组装、生产项目合同约定设计费总额为 182.4 万元，设计费各阶段结算比例为：合同签订后支付 20%；建筑方案报批后支付 30%；建筑施工图审查通过后支付 40%；工程竣工后支付 10%。根据发行人获取的经客户确认的设计服务完工量确认单，项目已完成至建筑施工图审查通过，根据合同约定发行人 2024 年确认含税收入 164.16 万元（182.4*90%，暂估，截至 2024 年 12 月 31 日暂未开票），该业务于 2025 年 1 月开具发票。

2、EPC 项目收入确认情况

苏国土 2022-WG-2 号地块 EPC 项目主要由工程设计、前期咨询、建安、项目管理、设备购置以及其他服务等几项内容构成。发行人参与的服务内容包括工程设计服务、前期咨询服务、项目管理服务以及其他服务。报告期内，发行人收入构成如下表所示：

单位：万元

收入构成	2024 年度	2023 年度	2022 年度
工程设计	-	549.43	-
前期咨询	566.04	-	-
项目管理	481.09	-	-
其他服务	212.79	-	-
合计	1,259.92	549.43	-

2023 年度，发行人完成方案设计文本并取得项目的工程规划许可证，完成提交建筑、结构、给排水、暖通、电气专业全套施工图并取得施工图审图合格证，根据获得的经甲方确认的设计服务工作完工量确认单以及合同相关约定，截至

2023年12月31日,发行人设计服务累计已完成工作量占总工作量的比例为80%,当年共确认设计服务收入549.43万元(即不含税设计合同额686.79*80%=549.43万元)。

2024年度,发行人完成了全部前期咨询工作,包括但不限于完成节能评估、环评、稳评、水土保持方案等,提交专项成果文件以及审核文件,根据获得的经甲方确认的服务工作完工量确认单,截至2024年末,发行人前期咨询服务进度为100%,按照合同约定金额发行人2024年确认前期咨询收入566.04万元;发行人项目管理以及其他服务贯穿于项目施工全过程,与工程施工进度直接挂钩,故在建安过程中发行人按照实际工程进度确认相关管理及其他服务收入。截至2024年末,EPC项目进展至1#楼封顶、2-6#地上封顶完成,折合施工单位完成合格工程量产值约为16,397.18万元,占工程总量的42.53%,发行人提交合格工作量等审核文件,并根据获取的经甲方确认的工程进度及服务费用申报单,当年共确认项目管理及其他服务收入693.88万元(即不含税项目管理及其他建设费用合同额1,632.42万元*42.53%,为693.88万元)。

综上,发行人EPC收入确认金额准确,不存在提前确认收入的情形。

六、说明长账龄应收账款余额增长较快的原因。按照客户类型、账龄列示报告期各期应收账款余额构成,结合各类客户回款周期变化、最新回款情况,说明应收账款坏账准备计提是否充分,是否存在大额减值导致业绩下滑风险。

(一) 说明长账龄应收账款余额增长较快的原因

报告期内,发行人应收账款余额账龄情况如下:

单位:万元

账龄	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	16,135.83	63.25%	14,358.39	69.62%	11,131.19	69.64%
1年以上	9,376.29	36.75%	6,266.96	30.38%	4,852.88	30.36%
合计	25,512.12	100.00%	20,625.34	100.00%	15,984.07	100.00%

报告期各期末,长账龄(即账龄1年以上)应收账款余额分别为4,852.88万元、6,266.96万元和9,376.29万元,增长较快。

长账龄应收账款余额增长较快主要是因为发行人应收账款中存在较多未到

客户付款结算周期的应收账款，上述应收账款尚未开票，报告期各期末未开票应收账款金额分别为 7,305.24 万元、12,331.53 万元、14,321.29 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，应收账款余额按照是否开票及业务类型列示如下：

单位：万元

业务类型	已开票金额	未开票金额	2024 年末应收账款
工程造价服务	7,748.06	6,686.69	14,434.75
工程监理及管理服务	1,208.36	3,328.77	4,537.13
全过程咨询	832.00	1,963.05	2,795.05
招标代理服务	462.80	1,158.99	1,621.79
其他技术服务	901.44	1,183.78	2,085.23
其他	38.17	-	38.17
合计	11,190.83	14,321.29	25,512.12

发行人根据合同约定的具体服务内容确定具体收入确认方法，严格遵循权责发生制原则，当合同满足时段法条件时，在履行期间内按照产出法确认收入；满足时点法条件时，按照时点法确认收入。而发行人的开票时点不等于收入确认时点，一般是客户按照合同约定的付款节点，完成自己公司内部的付款流程后通知发行人开票。

发行人的合同履约义务的完成节点与开票节点存在一定的时间差异，而客户在收到发票后才会安排付款，公司的过程造价控制业务、工程监理及管理业务、BIM 业务及工程设计业务项目周期较长，与工程建设周期挂钩，一般业主出于工程质量考虑或预算原因，项目过程中仅支付一定比例的服务费，待项目竣工后陆续支付余款，因此可能会出现收入确认时点和客户付款时点间隔较长的情形，期末会存在长账龄的应收账款。

随着业务规模逐渐增大，应收账款同步增加，而客户的付款结算因项目结算审计、考核等多种因素导致周期相对较长，故长账龄应收账款余额增长较快，符合发行人实际业务情况。

（二）按照客户类型、账龄列示报告期各期应收账款余额构成，结合各类客户回款周期变化、最新回款情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在大额减值导致业绩下滑风险

1、按照客户类型、账龄列示报告期各期应收账款余额构成

报告期各期末，发行人应收账款余额按客户类型列示如下：

单位：万元

客户类型	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
国有企业	16,922.72	66.33%	13,391.91	64.93%	10,052.52	62.89%
民营企业	4,933.60	19.34%	4,538.29	22.00%	3,285.74	20.56%
国家机关及事业单位	3,555.70	13.94%	2,645.39	12.83%	2,597.90	16.25%
其他	100.10	0.39%	49.76	0.24%	47.91	0.30%
合计	25,512.12	100.00%	20,625.34	100.00%	15,984.07	100.00%

由上表可知，报告期内发行人应收账款期末余额的主要客户为国有企业、民营企业和国家机关及事业单位。其中，发行人国有企业、国家机关及事业单位客户应收账款占比均在 77%以上，发行人应收账款客户质量较高。

报告期各期末，发行人应收账款余额按账龄列示如下：

单位：万元

账龄	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1 年以内	16,135.83	63.25%	14,358.39	69.62%	11,131.19	69.64%
1-2 年	5,229.93	20.50%	3,387.21	16.42%	2,594.36	16.23%
2-3 年	2,062.35	8.08%	1,447.34	7.02%	1,712.28	10.71%
3 年以上	2,084.00	8.17%	1,432.41	6.94%	546.24	3.42%
合计	25,512.12	100.00%	20,625.34	100.00%	15,984.07	100.00%

由上表可知，报告期内发行人超过 63%的应收账款账龄集中在 1 年以内，账龄超过 2 年的应收账款占比不足 17%，整体账龄情况良好。

2、结合各类客户回款周期变化、最新回款情况，说明应收账款坏账准备计提是否充分，是否存在大额减值导致业绩下滑风险

（1）各类客户回款周期变化

客户的回款周期用应收账款周转天数表示，报告期内，发行人国有企业类、国家机关及事业单位类、民营企业及其他类客户应收账款回款周期列示如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
国有企业：			

应收账款期初余额①	13,391.91	10,052.52	7,053.90
应收账款期末余额②	16,922.72	13,391.91	10,052.52
应收账款平均余额③= (①+②) /2	15,157.31	11,722.21	8,553.21
营业收入④	21,320.05	20,208.35	16,601.73
应收账款回款周期（天）⑤=③*360/④	256	209	185
国家机关及事业单位：			
应收账款期初余额①	2,645.39	2,597.90	3,377.50
应收账款期末余额②	3,555.70	2,645.39	2,597.90
应收账款平均余额③= (①+②) /2	3,100.55	2,621.65	2,987.70
营业收入④	6,606.20	5,713.78	4,107.19
应收账款回款周期（天）⑤=③*360/④	169	165	262
民营企业及其他：			
应收账款期初余额①	4,588.05	3,333.65	2,994.98
应收账款期末余额②	5,033.70	4,588.05	3,333.65
应收账款平均余额③= (①+②) /2	4,810.87	3,960.85	3,164.31
营业收入④	11,636.53	10,917.08	9,633.82
应收账款回款周期（天）⑤=③*360/④	149	131	118

发行人国有企业类、国家机关及事业单位类客户应收账款的回款受到财政预算安排和具体付款计划、流程等多因素影响，付款期限较长，但实力较强、信用度高。民营企业及其他类客户应收账款的周转天数分别为 118 天、131 天和 149 天，整体较为平稳，未发生异常波动。

（2）销售回款情况

发行人销售回款情况较好，报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 5,769.64 万元、6,570.50 万元、14,283.95 万元，截至 2024 年 12 月 31 日，发行人货币资金和交易性金融资产合计 3.14 亿元，资产负债结构健康，资产流动性好。

截止 2025 年 3 月 31 日，报告期各期末应收账款最新回款情况如下：

单位：万元

项目	2024/12/31	2023/12/31	2022/12/31
应收账款期末余额	25,512.12	20,625.34	15,984.07
期后回款金额	8,448.55	12,228.25	12,479.20

期后回款比例	33.12%	59.29%	78.07%
--------	--------	--------	--------

注：期后回款为截止 2025 年 3 月 31 日的回款情况。

发行人应收账款回款情况总体较好，期后回款比例分别为 78.07%、59.29% 和 33.12%。

（3）发行人应收账款坏账准备计提充分，不存在大额减值导致业绩下滑的风险

截止 2024 年末，发行人应收账款坏账准备计提情况为：

单位：万元

种类	2024/12/31 期末余额				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例	金额	计提比例	
按单项计提坏账准备	1,030.75	4.04%	1,030.75	100.00%	-
按组合计提坏账准备	24,481.37	95.96%	3,580.14	14.62%	20,901.24
合计	25,512.12	100.00%	4,610.88	-	20,901.24

其中，按组合计提坏账准备：

单位：万元

账龄	2024/12/31 期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例
1 年以内	16,066.49	803.32	5%
1-2 年	4,889.05	488.91	10%
2-3 年	1,768.47	530.54	30%
3 年以上	1,757.37	1,757.37	100%
合计	24,481.37	3,580.14	——

发行人与可比公司的坏账准备计提比例如下：

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
国义招标	1.44%	20.51%	31.45%	50.52%	71.08%	96.54%
招标股份	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
广咨国际	2.49%	19.91%	34.37%	47.65%	66.83%	93.64%
青矩技术	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值	3.48%	15.11%	33.96%	62.04%	79.48%	97.55%
发行人	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：国义招标 1 年以内还划分为 0-6 个月，6-12 个月，其中 2024 年末 0-6 个月计提比例为 1.04%，6-12 个月计提比例为 2.17%，这里取加权平均值。

注 2：广咨国际各账龄计提比例为 2024 年政府事业单位组合和其他单位组合坏账计提比例平均值。

按同行业计提比例平均水平测算按应收组合计提坏账准备的应收账款，影响坏账金额如下：

单位：万元

2024/12/31						
账龄	应收账款 余额 (A)	发行人计 提比例 (B)	坏账准备余 额①=A*B	同行业计 提比例 (C)	坏账准备 余额 ②=A*C	影响坏账金 额 (①-②) (-为少提)
1 年以内	16,066.49	5%	803.32	3.48%	559.11	244.21
1-2 年	4,889.05	10%	488.91	15.11%	738.74	-249.83
2-3 年	1,768.47	30%	530.54	33.96%	600.57	-70.03
3 年以上	1,757.37	100%	1,757.37	79.69%	1,400.44	356.92
合计	24,481.37		3,580.14		3,298.87	281.27

由上表可见，发行人账龄 1 年以内和 3 年以上的应收账款坏账准备计提比例高于可比公司平均值；其他账龄区间略低于可比公司平均值，主要系国义招标主营业务均为招标代理及相关服务，项目周期短，业务回款速度快，故其超过 1 年的应收账款坏账计提比例较高，从而拉高了同行业可比公司平均值。

总体上发行人应收账款计提比例与可比公司无重大差异，若按可比公司计提比例，发行人将少提坏账 281.27 万元，因此发行人坏账准备计提充分。

综上，发行人客户群体主要以国有企业、国家机关及事业单位为主，账龄集中在 1 年以内，期后回款较好。对于长账龄应收账款，发行人会综合考虑客户经营情况、履约能力、催款情况等来判断应收账款收回的可能性以及是否需要单项计提坏账准备。除需要单项计提的坏账准备外，发行人已按照账龄组合对客户的期末应收账款计提了坏账准备，对于超过三年的长账龄应收账款，已对其全额计提坏账，发行人坏账准备计提充分，不存在大额减值导致业绩下滑风险。

七、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、范围、依据及结论。（2）说明函证程序中对客户收入、应收账款的函证口径与财务报表统计口径是否存在差异，如是，请说明核查过程及函证程序的有效性。（3）结合各类业务收入确认依据的具体情况，说明收入确认核查的支撑性文件是否存在瑕疵，收入确认依据是否充分有效。

（一）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）获取发行人报告期内收入按不同项目类型、不同地区分布的构成明细，分析业绩增长的主要来源，了解发行人收入在苏州市市内各区分布情况，以及苏州市外的主要拓展情况；结合苏州市经济运行情况、固定资产投资及大型项目建设数量等市场需求变动情况，分析业绩增长的可持续性；

（2）测算公司各类业务苏州地区的市场空间，获取发行人各报告期末及最新的在手订单情况，分析业绩增长的可持续性；

（3）查阅青矩技术、国义招标、招标股份、广咨国际等同行可比公司 2024 年年度报告，了解其业绩变动情况，分析发行人业绩变动与可比公司的差异及原因；

（4）网络检索 2021 年至 2024 年《江苏省国民经济和社会发展统计公报》、2024 年 1-12 月江苏省经济运行简况，2022 年至 2025 年《江苏省重大项目清单》、江苏省政府 2025 年政府工作报告、苏州市政府 2025 年政府工作报告、《关于苏州市 2024 年国民经济和社会发展计划执行情况与 2025 年国民经济和社会发展计划草案的报告》、《苏州市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》以及苏州市统计局公布数据等公开信息，获取近年来江苏省经济运行简况、江苏省固定资产投资金额，2022 至 2025 年江苏省计划实施重大项目数量、储备项目数量、苏州市计划实施的重大项目数量，2024 年江苏省和苏州市经济运行情况、2025 年江苏省和苏州市预计投资情况，苏州市建设投资的产业政策以及 2020 年至 2024 年苏州固定资产投资额、苏州市高新区固定资产投资额、苏州市工业园区固定资产投资额、苏州市 2024 年度国内生产总值以及 2019

年至 2023 年苏州市建筑业总产值等信息，分析发行人所处行业的发展空间以及未来业绩的可持续性；

(5) 查阅了《苏州元创筑脉二期股权投资合伙企业(有限合伙)合伙协议》、《苏州元脉科技产业发展合伙企业(有限合伙)之合伙协议》、《苏州元创筑脉二期股权投资合伙企业(有限合伙)份额转让协议》，以及苏州元脉科技产业发展合伙企业(有限合伙)作为发包人、中发设计及苏州建鑫建设集团有限公司作为承包人签署的《建设项目工程总承包合同》，了解发行人承接 EPC 项目的商业背景以及项目实施过程中各方具体职责；

(6) 查阅了中发设计的营业执照及资质证书，了解其自 2021 年起可以承接 EPC 项目，查阅了发行人 2021 年以来的项目情况，了解是否曾承接 EPC 项目，访谈管理层了解发行人承接 EPC 项目的竞争优势所在以及是否具备能力持续获取该类业务；

(7) 获取并检查发行人 EPC 项目的预算明细，分析项目完成后预计获利情况。对照《企业会计准则》，结合报告期内 EPC 项目的收入确认情况，分析发行人收入确认是否符合企业会计准则的规定；查阅与发行人同体系、相同性质、相同模式的 EPC 项目情况，比较相关交易价格，结合发行人收入明细，核查相关交易是否公允；

(8) 查阅发行人关于保障销售和采购公允性的内控制度，核实相关制度的建立以及执行情况；抽取并检查发行人与主要外协供应商、非法人供应商交易的相关样本资料，分析其齐备性、有效性；获取发行人报告期内未开票暂估收入明细以及 EPC 项目的收入确认情况，核查收入确认金额的计算依据，收入确认依据是否完备；

(9) 获取发行人报告期内应收账款余额表，复核发行人报告期末应收账款余额、账龄以及区分是否开票、业务类型的准确性；对于长账龄应收账款的主要客户，细分长账龄余额对应的主要项目，了解其长期挂账的原因，进一步分析发行人长账龄应收账款余额增长较快的原因；

(10) 获取并检查发行人报告期内按客户类型分类的收入明细表及应收账款明细表，计算不同类型客户的应收账款周转天数，分析其回款周期变化情况；统计并分析各报告期末应收账款期后回款的最新情况；

(11) 访谈发行人财务负责人，了解发行人对应收款项的单项计提和账龄组合计提的具体划分标准、认定程序、认定依据，了解单项计提坏账比例的确认依据；

(12) 查阅可比公司的应收账款坏账准备计提比例，分析发行人 1-2 年、2-3 年账龄应收账款的坏账准备计提比例低于可比公司平均水平的原因及合理性，并评估坏账准备计提是否充分。

2、核查结论

(1) 发行人业绩增长主要来源于公共建筑（学校、医疗、文体中心等）及工业厂房、产业园项目；

(2) 从发行人目前所处的主要经营区域市场环境以及在手订单情况来看，凭借差异化竞争优势，发行人存在较大的业务拓展空间，若宏观经济不出现持续下行周期或者国家宏观调控政策、固定资产投资力度等不发生重大不利变化，总体上导致发行人业绩增长的因素可以持续。发行人已在招股说明书中充分揭示了业绩下滑的相关风险；

(3) 发行人已补充披露发行人在苏州市各期收入占比及苏州下属各区的收入分布情况，发行人报告期内营业收入主要来自苏州高新区、工业园区、吴中区、姑苏区及相城区，这些地区合计实现的收入占比分别为 82.94%、84.23%及 87.84%；

(4) 报告期内，发行人营业收入和扣非后归属于母公司的净利润呈增长趋势，与同行业可比上市公司青矩技术、广咨国际基本一致；国义招标主营业务为招标代理业务，报告期内发行人招标代理业务收入变动趋势与国义招标基本一致；招标股份由于业务区域主要集中在福建地区，受政府基础设施建设放缓、房地产业务及规划业务下降影响，招标股份采取了更为审慎的经营战略及订单策略，其营业收入和净利润呈现逐年下降趋势；

(5) 江苏省是我国经济强省之一，苏州市是我国经济强市之一。报告期内，江苏省及苏州市内固定资产投资增速较快，同时当地有关部门推出了相关产业政

策，为发行人在相关区域内业务承揽、合同履行、项目回款等方面提供了市场保障和政策保障。发行人经营业绩变动趋势与江苏省、苏州市建设投资情况相匹配。

（6）发行人依托专业团队优势、服务门类齐全优势，形成了一体化管理体系，以及拥有自身专业技术审查能力与标准规范开发能力，充分发挥标准开发共享能力和设计资源整合能力，具备持续获取 EPC 业务的能力；

（7）发行人 EPC 收入确认符合会计准则的规定，比较可比项目，交易定价公允；

（8）发行人建立了保障销售和采购公允性的内控措施并健全有效执行。与外协供应商、非法人供应商交易的相关证据性文件齐备、有效；发行人收入确认政策具有一致性并得到一贯实施，未开票暂估收入、EPC 项目收入确认金额准确，不存在提前确认收入的情形；

（9）报告期内，发行人长账龄应收账款余额增长较快主要系未到客户的付款结算周期，具有合理性；

（10）发行人应收账款客户主要为国有企业、国家机关及事业单位，坏账风险较小；部分客户的应收账款存在无法收回的情形，发行人已单项计提该部分应收账款的坏账准备；按账龄组合计提坏账的比例总体上与可比公司无重大差异，坏账准备计提充分，不存在大额减值导致业绩下滑风险。

（二）说明函证程序中对客户收入、应收账款的函证口径与财务报表统计口径是否存在差异，如是，请说明核查过程及函证程序的有效性。

报告期内，发行人函证程序中对客户收入、应收账款的函证口径与财务报表统计口径存在差异。

发行人主要从事工程造价、工程监理及项目管理、工程招标代理等咨询服务，客户主要是政府事业单位、国有企业等，受客户内部审批流程的复杂程度影响，收入确认时点和开票时点存在一定的时间差，因此在期末可能存在合同履约义务已经完成，即收入已经确认，但是尚未开票的情形。而客户财务部门仅核对开票部分，对于业务已经完成尚未开票，即暂估部分，财务部门难以进行确认，需要客户业务部门确认具体业务情况。

基于上述客观事实以及发行人所从事业务的特殊性，询证函的设计可能直接影响回函率，以及从回函中获取的审计证据的可靠性和性质。保荐机构和申报会计师在设计询证函时需要考虑函证针对的认定、询证函的版面设计和表述方式、预期的被询证者确认或提供信息的能力等诸多因素，以获取可靠的审计证据。

故保荐机构和申报会计师在和发行人充分沟通后，根据其业务特性设计了“主表+附表”的函证形式，即主表为报告期各期开票金额以及未收回的开票余额，以验证发行人各期开票收入以及往来款项情况；附表为报告期所有的收入确认明细，主要包含两部分内容，一是报告期所有的已开票收入确认明细，涵盖信息包括业务类型、具体项目名称、收入佐证日期的时间、收入开票的时间、发票号码等信息；另一部分为报告期所有的暂估收入信息，涵盖信息包括业务类型、具体项目名称、收入佐证日期的时间、工作量确认单编号、工作量、成果文件主要数据信息（如造价报告报告号、送审价、审定价、核减金额等，代理业务的中标金额），综合考虑两方面因素以获取外部证据验证发行人收入确认期间以及金额的准确性。

根据主表及附表的信息，可以得出审定的收入及应收余额。具体来说，附表中按佐证日期对应期间归集的收入，即为审定收入的金额，主表中各期末应收开票余额（来自于主表）+截至当期期末应确认的含税暂估收入（来自于附表），即为审定的应收账款余额。

以对发行人客户苏州科技城商旅发展有限公司的函证为例：

2023 年度对该客户的收入含税金额为 328,074.44 元，与附表中所列明细一致，对应当年收入不含税金额为 309,504.19 元。

2023 年 12 月 31 日审定应收账款余额=主表应收账款开票余额 0.00 元（来自于主表）+截止当期期末的应收暂估收入 1,666,022.44 元（来自附表）=1,666,022.44 元。

综上，发行人函证内容涵盖了所有的项目信息，对于客户而言，通过上述信息能够准确识别项目情况，降低其对于函证的理解难度，方便核实，增加发行人函证的回收率；对保荐机构以及申报会计师而言，该形式能够获取更全面的外部证据验证发行人收入确认时间、收入金额所依据的参数信息以及金额的计算准确

性等信息，故“主表+附表”相结合的方式能够有效验证审定的收入以及应收账款余额。

（三）结合各类业务收入确认依据的具体情况，说明收入确认核查的支撑性文件是否存在瑕疵，收入确认依据是否充分有效。

发行人按照各细分业务取得相应的外部证据进行收入确认，具体情况如下表所示：

业务类型	细分业务	取得的外部证据
工程造价业务	造价咨询业务	造价咨询效果评价表、报告签收单等；
	过程造价控制服务	咨询工作内容确认单、全过程进度款申报资料确认单等
工程招标代理	工程招标代理	中标通知书、中标公告等
工程监理及项目管理	工程监理及项目管理	监理费支付报审表等
其他技术服务	工程设计	设计服务工作完工量确认单等
	BIM 服务	BIM 咨询服务进度确认单、BIM 咨询服务进度款申报资料确认单等
	前期咨询服务	有关科研报告的批复、咨询报告签收及确认单、咨询报告等

发行人客户主要为国有企业、国家机关及事业单位，该类客户内部用印流程复杂，且合同中并未约定对方必须在上述单据中予以盖章、签字，故发行人收入确认的支撑性文件中存在由项目负责人员签字确认工作成果、进度或者强势客户不予确认的情形，相较于获取的经客户单位盖章确认的确认单据，存在一定瑕疵。报告期内，发行人仅签字未盖章、未取得外部证据等情形的整体收入占比情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年	2023 年	2022 年
主营业务收入金额	39,446.93	36,716.31	30,284.12
仅签字未盖章、未取得外部证据等情形的收入	7,668.36	9,544.64	8,829.91
其中：未取得外部证据的收入	797.87	501.41	628.05
仅签字未盖章的收入	6,870.50	9,043.23	8,201.86
仅签字未盖章、未取得外部证据等情形的收入占比	19.44%	26.00%	29.16%
其中：未取得外部证据的收入占比	2.02%	1.37%	2.07%
仅签字未盖章的收入占比	17.42%	24.63%	27.08%

可以看出，发行人未取得外部证据确认收入的瑕疵情形整体占比较少，报告期内分别为 2.07%、1.37%和 2.02%，签字未盖章的瑕疵情形整体较为稳定，报告期内分别为 27.08%、24.63%以及 17.42%，并且瑕疵率逐年下降。

针对发行人仅签字未盖章、未取得外部证据等瑕疵情形，保荐机构和申报会计师通过收入函证、走访、核查客户开票、发行人流水等程序予以进一步佐证收入真实性以及收入确认依据的有效性。

报告期各期，针对发行人仅签字未盖章、未取得外部证据等情形的收入函证、走访覆盖金额、期后回款及比例情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
仅签字未盖章、未取得外部证据情形对应的收入（A）	7,668.36	9,544.64	8,829.91
发函金额（B）	3,398.45	4,822.61	7,027.24
发函比例（C=B/A）	44.32%	50.53%	79.58%
走访金额（D）	1,980.77	2,147.87	3,876.84
走访比例（E=D/A）	25.83%	22.50%	43.91%
期后回款金额（F）	6,330.51	8,153.29	8,152.96
期后回款比例（G=F/A）	82.55%	85.42%	92.33%

注：上述期后回款为截至 2025 年 3 月末的回款情况。

报告期各期，发行人仅签字未盖章、未取得外部证据确认收入等瑕疵情况的发函比例分别为 79.58%、50.53%和 44.32%；走访比例分别为 43.91%、22.50%和 25.83%；期后回款比例分别为 92.33%、85.42%和 82.55%，回款情况较好。

综上，发行人收入确认核查的支撑性文件因客观事实存在瑕疵情形，但通过执行收入函证、走访、核查客户开票、发行人流水等替代程序均可佐证该收入确认依据是真实的、有效的。

问题 2.募投项目的合理性及必要性

根据申请文件及问询回复，（1）此次募集资金拟将 12,300.12 万元用于工程咨询服务网络建设项目，拟拓展或升级 11 家网点、新增 1 家网点，其中大多数网点目前收入规模较小。（2）本次募集资金中 7,000.00 万元用于 EPC 业务拓展项目，发行人目前尚无成功的工程总承包项目经验，募集资金主要用于补充公司工程总承包运营资金。

请发行人：（1）结合各网点基础情况及职能定位，此次募集资金对各网点升级情况（如人员、设备、办公场所等），各网点订单获取情况，网点业务经营模式及与发行人业务协同性，说明对原网点拓展或升级能否有效拓展业务规模。（2）说明发行人在尚无成功的工程总承包项目经验的前提下，开展 EPC 业务拓展项目是否具备执行基础，是否存在订单基础或客户需求，请结合未来经营计划、募集资金的具体用途、发行人货币资金等财务状况，说明募投项目主要用于补充公司工程总承包运营资金是否具有合理性、必要性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合各网点基础情况及职能定位，此次募集资金对各网点升级情况（如人员、设备、办公场所等），各网点订单获取情况，网点业务经营模式及与发行人业务协同性，说明对原网点拓展或升级能否有效拓展业务规模。

（一）各网点基础情况及职能定位

发行人建设营业网点对提高公司总体营业收入有协同促进作用，具体体现如下：（1）能够扩大市场覆盖范围，通过在不同区域设立网点，公司能够更广泛地覆盖潜在客户，扩大业务范围，增加项目机会；（2）能够提升本地化服务能力，更贴近客户，提供更精准、及时的服务，增强客户粘性，进而提升业务量和收入；（3）能够增强品牌影响力，通过网点的本地化运营，发行人能够提升在区域市场的知名度和品牌影响力，吸引更多客户，促进公司业务增长；（4）能够促进跨区域协同：网点之间可以实现资源共享、信息互通和业务协同，形成合力，开拓更大范围的市场，进一步提升公司营业收入。

发行人工程咨询服务网络建设项目计划拓展或升级 11 家，新增营业网点 1 家，具体包括计划拓展或升级中发设计、中诚智汇、太仓分公司、无锡分公司、常州分公司、南通分公司、南京分公司、泰州分公司、河北雄安分公司、中发设计园区分公司和中发设计新区分公司，新增扬州分公司（已于 2024 年 7 月设立）。其中，2 家子公司和 3 家分公司位于江苏省苏州市，其余 7 家分公司分别位于江苏省无锡市、江苏省常州市、江苏省南通市、江苏省南京市、江苏省泰州市、江苏省扬州市、河北省雄安新区。

各网点基础情况及职能定位如下：

1、中发设计

子公司名称	江苏中发建筑设计有限公司
成立时间	2009 年 8 月 6 日
注册资本	500 万元
实收资本	500 万元
注册地	苏州市络香路 2 号（6 号楼 1099 室）
职能定位	主要从事工程设计、BIM 服务、工程总承包等业务
人员情况	截至 2024 年末，共有 56 名员工，母公司统一招聘管理

2、中诚智汇

子公司名称	中诚智汇工程科技（苏州）有限公司
成立时间	2017 年 9 月 26 日
注册资本	500 万元
实收资本	500 万元
注册地	苏州市相城区元和街道嘉元路 959 号元和大厦 7 楼 7322 室
职能定位	主要在苏州市相城区开展工程造价、招标代理服务等业务
人员情况	截至 2024 年末，共有 5 名员工，母公司统一招聘管理

3、分公司基础情况及职能定位

序号	分公司	成立时间	地址	职能定位	人员情况
1	太仓分公司	2013-05-28	太仓市城厢镇弇山东路 76 号 1 幢	承担母公司承接的工程造价、招标代理等项目的部分工作	截至 2024 年末，共有 4 名员工，母公司统一招聘管理
2	无锡分公司	2017-11-30	无锡市建筑西路 599-4（4 号楼）6 楼 602-603	在江苏省无锡市承接并开展工程造价、招标代理等	截至 2024 年末，共有 25 名员工，母公司统一招聘

				业务	管理
3	南通分公司	2016-02-01	南通市崇川区世纪大道18号恒隆国际大厦B座801室、901室	在江苏省南通市承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，共有38名员工，母公司统一招聘管理
4	南京分公司	2015-09-11	南京市鼓楼区集庆门大街268号苏宁慧谷中心8-1幢1115室	在江苏省南京市承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，共有10名员工，母公司统一招聘管理
5	泰州分公司	2017-02-22	江苏省泰兴市延令街道国庆二村二区14幢104室	在江苏省泰州市承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，共有8名员工，母公司统一招聘管理
6	常州分公司	2017-05-08	常州市武进区湖塘镇新城帝景花园38幢1501号	在江苏省常州市承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，共有3名员工，母公司统一招聘管理
7	河北雄安分公司	2023-01-11	河北省保定市容城县容城镇北关村东街3-1号	在河北省雄安新区承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，共有1名员工，母公司统一招聘管理
8	扬州分公司	2024-07-05	扬州市开发区扬子津街道扬子江中路186号智谷科技综合体D座5层501-799	在江苏省扬州市承接并开展工程造价、招标代理等业务	截至2024年末，暂无员工
9	中发设计新区分公司	2023-06-06	苏州市高新区城际路21号2幢106室	承担中发设计承接的工程设计项目的部分工作	截至2024年末，暂无员工
10	中发设计园区分公司	2023-04-24	中国（江苏）自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区苏州大道东381号商旅大厦6幢1004室	承担中发设计承接的工程设计项目的部分工作	截至2024年末，暂无员工

4、分支机构经营情况

（1）中发设计

单位：万元

项目	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
总资产	6,611.67	3,238.22	719.00
所有者权益	1,044.01	414.33	266.03
营业收入	3,887.34	3,875.23	1,000.21
净利润	629.68	148.29	53.65

（2）中诚智汇

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
总资产	1,356.42	680.77	549.75
所有者权益	1,328.26	645.23	500.29
营业收入	331.90	335.17	383.65
净利润	193.03	144.94	256.77

（3）拟拓展或升级、新增网点目标地过往开展业务的业绩情况

发行人拟拓展或升级、新增网点目标地过往开展业务的业绩情况如下：

单位：万元

拓展或升级、新增网点目标地	拓展或升级、新增网点数量（家）	营业收入		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
中发设计（合并口径）	3	3,887.34	3,875.23	1,000.21
其中：江苏省苏州工业园区	1	0.47	6.13	5.66
江苏省苏州高新区	1	765.03	1,235.99	501.70
中诚智汇	1	331.90	335.17	383.65
江苏省苏州市太仓	1	635.18	894.90	378.42
江苏省无锡市	1	1,372.79	1,049.30	1,100.05
江苏省常州市	1	254.31	108.98	82.77
江苏省南通市	1	1,577.67	2,031.10	2,994.34
江苏省南京市	1	479.73	255.06	334.70
江苏省泰州市	1	268.05	339.52	302.41
江苏省扬州市	1	20.08	12.07	1.71
河北省雄安新区	1	-	-	-

（二）此次募集资金对各网点升级情况（如人员、设备、办公场所等）

本项目拟新增投资 12,300.12 万元，具体构成情况如下表所示：

单位：万元

序号	投资项目	投资金额	占比	T+1	T+2	T+3
1	场地租赁费	829.73	6.75%	85.10	234.14	510.48
2	装修费用	1,152.00	9.37%	192.00	336.00	624.00
3	设备购置费	2,613.00	21.24%	1,443.00	465.00	705.00
4	软件购置费	485.00	3.94%	315.00	67.00	103.00

序号	投资项目	投资金额	占比	T+1	T+2	T+3
5	人员薪酬	5,863.40	47.67%	920.00	1,680.00	3,263.40
6	铺底流动资金	1,356.99	11.03%	157.65	600.15	599.20
合计		12,300.12	100.00%	3,112.75	3,382.29	5,805.08

1、人员升级情况

本项目预计增员 240 人，预计人员薪酬投入 5,863.40 万元。各网点的各期新增人员数量和各期人员薪酬情况如下：

单位：人、万元

序号	服务网点		新增人员数量				人员薪酬			
	所在地	网点名称	T+1	T+2	T+3	合计	T+1	T+2	T+3	合计
1	苏州	中发设计	12	20	32	64	276.00	480.00	803.30	1,559.30
2		中诚智汇	2	6	12	20	46.00	144.00	301.24	491.24
3		太仓分公司	4	12	24	40	92.00	288.00	602.47	982.47
4		中发设计园区分公司	2	3	3	8	46.00	72.00	75.31	193.31
5		中发设计新区分公司	2	3	3	8	46.00	72.00	75.31	193.31
6	无锡	无锡分公司	3	5	7	15	69.00	120.00	175.72	364.72
7	常州	常州分公司	2	6	12	20	46.00	144.00	301.24	491.24
8	南通	南通分公司	1	1	3	5	23.00	24.00	75.31	122.31
9	南京	南京分公司	3	5	7	15	69.00	120.00	175.72	364.72
10	泰州	泰州分公司	1	1	3	5	23.00	24.00	75.31	122.31
11	雄安	河北雄安分公司	4	4	12	20	92.00	96.00	301.24	489.24
12	扬州	扬州分公司	4	4	12	20	92.00	96.00	301.24	489.24
合计			40	70	130	240	920.00	1,680.00	3,263.40	5,863.40

2、设备升级情况

本项目预计设备购置费 2,613.00 万元。各网点的设备购置费具体情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	单价	数量	总价	T+1	T+2	T+3	具体内容
1	办公设备	4.00	240	960.00	160.00	280.00	520.00	包括办公电脑、办公家具及其他日常办公设备
2	视频会议系统	10.00	9	90.00	90.00			每个网点增加1套
3	企业级打印一体机	8.00	20	160.00	160.00			按20人/台配置,部分补充现有配置不足
4	空调系统	30.00	5	150.00	150.00			
5	云主机计算服务器	5.00	50	250.00	250.00			提供高性能计算云主机
6	测斜仪	11.25	4	45.00	45.00			基坑监测
7	智慧安全帽	0.35	400	140.00	70.00	35	35	智慧工地
8	3D打印机	2.00	1	2.00	2.00			
9	便携式计算机	1.50	20	30.00	30.00			按20人/台配置,部分补充现有配置不足
10	UPS电源及备用蓄电池	3.00	12	36.00	36.00			
11	机柜设备	100.00	1	100.00	100.00			
12	电子巡查系统	35.00	1	35.00	35.00			
13	视频安防监控	85.00	1	85.00	85.00			
14	智能运营管理系统	80.00	1	80.00	80.00			
15	车辆	30.00	15	450.00	150.00	150.00	150.00	
合计				2,613.00	1,443.00	465.00	705.00	

3、办公场所升级情况

本项目预计场地租赁费 829.73 万元，装修费用 1,152.00 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	服务网点		场地租金				场地装修费			
	所在地	网点名称	T+1	T+2	T+3	合计	T+1	T+2	T+3	合计
1	苏	中发设计	25.92	69.12	138.24	233.28	57.60	96.00	153.60	307.20

序号	服务网点		场地租金				场地装修费			
	所在地	网点名称	T+1	T+2	T+3	合计	T+1	T+2	T+3	合计
2	州	中诚智汇	4.32	17.28	43.20	64.80	9.60	28.80	57.60	96.00
3		太仓分公司	8.64	34.56	86.40	129.60	19.20	57.60	115.20	192.00
4		中发设计园区分公司	4.32	10.80	17.28	32.40	9.60	14.40	14.40	38.40
5		中发设计新区分公司	4.32	10.80	17.28	32.40	9.60	14.40	14.40	38.40
6	无锡	无锡分公司	6.05	16.13	30.24	52.42	14.40	24.00	33.60	72.00
7	常州	常州分公司	4.03	16.13	40.32	60.48	9.60	28.80	57.60	96.00
8	南通	南通分公司	1.87	3.74	9.36	14.98	4.80	4.80	14.40	24.00
9	南京	南京分公司	6.48	17.28	32.40	56.16	14.40	24.00	33.60	72.00
10	泰州	泰州分公司	1.87	3.74	9.36	14.98	4.80	4.80	14.40	24.00
11	雄安	河北雄安分公司	8.64	17.28	43.20	69.12	19.20	19.20	57.60	96.00
12	扬州	扬州分公司	8.64	17.28	43.20	69.12	19.20	19.20	57.60	96.00
合计			85.10	234.14	510.48	829.73	192.00	336.00	624.00	1,152.00

（三）各网点订单获取情况、网点业务经营模式及与发行人业务的协同性

1、各网点订单获取情况

各网点订单获取情况如下：

单位：万元

序号	分公司	期末在手订单数量	期末在手订单金额
1	中发设计	46	9,184.16
2	中诚智汇	-	-
3	太仓分公司	3	353.16
4	无锡分公司	10	2,322.80
5	南通分公司	4	496.47
6	南京分公司	4	316.35
7	泰州分公司	1	56.68
8	常州分公司	1	36.00
9	河北雄安分公司	1	199.32
10	扬州分公司	-	-

11	中发设计园区分公司	-	-
12	中发设计新区分公司	1	269.51

2、各网点业务经营模式及与发行人业务的协同性

(1) 业务经营模式

各网点业务经营模式情况如下：

①中发设计：中发设计独立承接、开展工程设计、BIM 服务、工程总承包等业务；自主参与项目招投标，获取并完成项目；

②中诚智汇：主要承接母公司在苏州市相城区的部分工程造价、招标代理服务等业务；由母公司组织生产、统一管理；

③分公司：太仓分公司由母公司统一统筹安排，负责承担母公司承接项目的部分工作；中发设计新区分公司、中发设计园区分公司由中发设计负责统一统筹安排，分公司负责承担中发设计承接项目的部分工作；其余 7 家分公司在经营范围内独立承接业务。

(2) 与发行人业务的协同性

统一的战略规划与资源调配：母公司通常负责制定整体发展战略和业务规划，分公司则根据母公司战略，在区域内执行具体任务。母公司在资源、技术、人才等方面提供支持，分公司则将区域信息反馈给母公司，形成上下联动的协同效应。

技术标准与数据共享：母公司通常掌握核心技术、标准和造价数据库，分公司在具体项目中使用这些资源，提升效率和准确性。同时，分公司在实际项目中积累的区域化数据（如材料价格、施工成本等）可反馈给母公司，完善整体数据库。

业务协作与项目联动：对于大型复杂项目，母公司可协调分公司共同参与，实现资源和经验的整合。分公司则专注于本地化项目，利用母公司提供的技术支持和管理经验，提升项目质量和客户满意度。

技术支持与培训：母公司可为分公司提供技术培训、咨询支持和造价软件的使用指导，提升分公司团队的专业能力。分公司则通过实际项目经验，为母公司提供反馈，帮助母公司优化技术和服务。

市场开拓与品牌推广：母公司在品牌建设和市场推广方面具有优势，分公司则利用区域优势开拓本地市场。双方通过资源共享和信息互通，形成合力，提升整体竞争力和市场份额。

风险管理和成本控制：母公司通过统一的管理标准和风险控制体系，帮助分公司降低运营风险。分公司则通过本地化管理降低成本，提升利润率，从而实现整体成本控制和风险分担。

因此，发行人对原网点拓展或升级能够与现有业务形成协同效应。

（四）对原网点拓展或升级能够有效拓展业务规模

1、有助于扩大市场覆盖范围

对原网点拓展或升级能够显著扩大公司在不同区域的市场覆盖范围。通过在重点城市或潜在市场设立网点，公司能够更直接地接触到目标客户群体，挖掘新的业务机会。

目前，公司业务已涉及包括工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、全过程咨询等工程咨询服务领域的多个环节，丰富的项目执行经验和项目案例保证公司能够针对不同工程项目制定针对性的业主项目综合解决方案，在技术和服务能力方面具备较强的竞争优势。本项目中，公司将在全国范围内共计拓展或升级分支网点 11 家，新增营业网点 1 家（系中诚智信工程咨询集团股份有限公司扬州分公司，已于 2024 年 7 月设立），公司将通过网点服务范围、服务能力的提升以及专业咨询服务人员的扩充，能够迅速覆盖这些地区的固定资产投资需求，从而提升整体业务量。

此外，网点的设立还能帮助公司更好地了解区域市场的特点和政策导向，及时调整服务策略，满足客户的多样化需求。通过广泛的市场覆盖，公司能够从更多项目中获取收入，从而有效提高公司总体营业收入。

2、有助于提升本地化服务能力

受我国各地经济发展水平的影响，同时受服务体验、服务成本、造价数据等区域特征及行业隐形地方保护等因素的制约，工程咨询服务业存在一定的区域性特征。在相同条件下，服务网点越贴近项目所在地和客户的企业往往越能够发挥

其“地利”优势，发挥更强的市场开发能力、服务响应能力和服务保障能力，也能取得更好的客户忠诚度。因此，本地化服务能力是工程咨询行业竞争的关键因素之一。

对原网点拓展或升级能够帮助公司更好地贴近客户，提供符合当地需求的咨询服务。公司通过深入了解当地政策、行业特点和客户需求，为客户提供更具针对性的解决方案。这种本地化服务不仅能够提高客户满意度，还能增强客户粘性，促使客户在后续项目中继续选择该公司。同时，公司本地化团队能更精准评估区域市场风险，并通过与当地合作伙伴的协作降低项目执行难度。此外，本地化服务还能够帮助公司在区域内建立良好的口碑和信誉，吸引更多潜在客户，进一步推动公司收入的增长。

3、有助于优化资源配置

对原网点拓展或升级能够优化公司整体的资源配置，提高运营效率。公司能够通过网点分担一部分项目执行和客户服务的工作压力，集中资源进行更高价值的战略性项目或技术研发。同时，网点之间的资源共享和协作能够避免重复投入，降低运营成本。营业网点在某个领域的技术积累和经验可以快速传递给其他网点，提升整体服务能力和竞争力。通过资源的优化配置，公司能够以更高效的方式开展业务，降低成本，提升利润，从而间接提高总公司的营业收入。

4、有助于增强品牌影响力

品牌影响力是工程咨询行业获取业务的重要驱动力。网点建设能够帮助公司在区域内快速树立品牌形象，提升市场认知度。公司通过设立营业网点，可以通过参与当地行业协会、举办技术交流会等方式，增强公司在该区域的知名度和影响力。随着品牌影响力的提升，公司能够吸引更多优质客户和高价值项目，进一步推动收入增长。此外，品牌的提升还能够增强公司在招投标中的竞争力，帮助公司获取更多市场份额，从而为总公司带来更大的收入贡献。

5、有助于促进跨区域协同

跨区域协同是工程咨询行业实现业务增长的重要手段。网点建设能够促进不同区域之间的信息共享、资源调配和业务协作。营业网点在某个项目中积累的经验 and 解决方案，可以快速推广到其他网点，提升整体服务水平。此外，跨区域协

同还能够帮助公司更好地整合资源，承接跨区域的大型项目。涉及多个城市的基础设施项目，可以通过不同网点的协同合作，高效完成项目交付，提升客户满意度。通过跨区域协同，公司能够实现资源的最大化利用，推动业务的全面发展，从而为总公司带来更高的收入。

6、有助于提升客户粘性和满意度

客户粘性和满意度是工程咨询行业长期发展的关键。网点建设能够通过本地化服务和快速响应机制，显著提升客户体验。公司通过设立营业网点，能够快速响应客户的咨询需求，提供及时的技术支持和解决方案，增强客户对公司的信任感。此外，网点还可以通过定期拜访、技术交流等方式，与客户建立长期合作关系，提升客户粘性。随着客户满意度的提升，公司能够从客户那里获取更多的重复业务和推荐业务，从而推动收入的持续增长。通过提升客户粘性和满意度，网点建设能够为总公司创造稳定的收入来源，推动整体业务的可持续发展。

综上所述，对原网点拓展或升级不仅是地理覆盖的扩展，更是企业战略资源（技术、人才、品牌）的区域性落地。通过本地化运营，发行人能够更灵活地应对市场需求，整合区域资源，提升综合竞争力，最终实现市场规模的持续增长。

二、说明发行人在尚无成功的工程总承包项目经验的前提下，开展 EPC 业务拓展项目是否具备执行基础，是否存在订单基础或客户需求，请结合未来经营计划、募集资金的具体用途、发行人货币资金等财务状况，说明募投项目主要用于补充公司工程总承包运营资金是否具有合理性、必要性。

（一）开展 EPC 业务拓展项目的执行基础

1、政策基础

近年来，国家通过出台一系列产业政策，在对行业进行规范的同时，不断支持和鼓励工程总承包业务持续快速发展，为公司募投项目的实施提供了有利的政策环境，具体来说：

2017 年 2 月，国务院办公厅印发《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，提出：加快推行工程总承包。装配式建筑原则上应采用工程总承包模式。政府投资工程应完善建设管理模式，带头推行工程总承包。加快完善工程总承包相关的

招标投标、施工许可、竣工验收等制度规定。按照总承包负总责的原则，落实工程总承包单位在工程质量安全、进度控制、成本管理等方面的责任。

2021 年 7 月，江苏省住建厅印发《江苏省建筑业“十四五”发展规划》，提出：深入推进工程造价改革。激励造价咨询企业发挥专业优势，从以传统的结算审核业务为主转向全过程造价咨询，提升造价咨询企业核心竞争力，促进造价行业提质增效；探索工程监理转型发展。支持监理行业向全过程咨询服务转型；推进工程总承包实施。实行集中建设的政府投资项目应当积极推行工程总承包方式，装配式建筑原则上采用工程总承包方式，鼓励社会资本投资项目、PPP 项目采用工程总承包方式。

2024 年 12 月，江苏省住房和城乡建设厅、江苏省发展和改革委员会、江苏省科学技术厅、江苏省工业和信息化厅、江苏省财政厅、江苏省人力资源和社会保障厅、江苏省自然资源厅、江苏省市场监督管理局等八部门联合印发《关于推进全省智能建造发展的指导意见》，提出：加快推动建筑业“智改数转网联”，推动建筑业与先进制造技术、新一代信息技术深度融合，加快发展新质生产力，以新技术培育新产业、新模式、新业态、新动能，持续推进建筑产业现代化，着力打造智能建造产业链和产业集群，不断提升建造水平，推动全省建筑业高质量发展再上新台阶，塑造新时代“江苏建造”品牌；**培育总承包企业成为智能建造产业“链主”企业**，培育“专精特新”企业成为“链核”企业，发挥聚集和带动产业链企业的作用，推动产业链上下游整合，形成关联紧密、相互促进、生态完善的产业集群。

2、市场基础

2020 年至 2024 年，我国工程建筑行业总体呈现持续发展的态势。固定资产投资主要通过工程建设来实现，固定资产的投资规模增长直接推动了工程建筑市场的发展。近年来，我国固定资产投资保持了持续增长的势头，根据国家统计局公布数据，2020 年至 2024 年我国全社会固定资产投资完成额从 49.32 万亿元增至 52.09 万亿元，建筑业总产值从 26.39 万亿元增至 32.65 万亿元。

根据前景预测统计数据，2025 年中国工程承包市场规模将突破 5 万亿元人民币，并以 6% 的增长率持续增长至 2030 年的 7.4 万亿元。中国政府推动“十四

五”规划中的基础设施建设和绿色建筑发展，EPC 模式因其高效性和集成性被广泛采用。同时，装配式建筑 and 智能建造的推广进一步推动了 EPC 模式的应用，绿色能源和可持续发展项目（如光伏、风电等）为 EPC 市场提供了新的增长点。上述因素带动工程咨询服务行业市场容量的持续提升，为公司发展营造了良好的市场环境，也为本项目的实施提供了良好的市场可行性。

3、技术基础

EPC 指承包单位按照与建设单位签订的合同，对工程设计、采购、施工或者设计、施工等阶段实行总承包，并对工程的质量、安全、工期和造价等全面负责的工程建设组织实施方式。

公司的主营业务包括工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计等专业技术服务及全过程咨询服务，具备与总承包业务相关的技术储备，并具备复杂项目的综合管理能力。早在 2006 年，公司就作为江苏省第一批项目管理试点企业，开始根据客户需求对工程建设全过程或分阶段进行专业化管理。2012 年至 2014 年间，公司通过吸收合并具备工程监理资质证书的贝思特、建立 BIM 服务团队，布局工程监理、BIM 服务。2015 年，公司基于多年的行业经验沉淀和资源积累，正式开展全过程咨询服务。2021 年，公司收购了具备工程设计甲级资质的中发设计，将业务范围进一步拓展至工程设计领域。至此，公司具备为客户提供工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、前期咨询等全过程“一体化”解决方案的能力。

在此过程中，公司业务规模持续扩大，并打造了专业技术团队和一体化综合服务体系，为公司进军 EPC 业务打下了坚实基础。公司通过开展工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、前期咨询等业务，持续提升自身统筹协调能力、专业技术审查能力、标准开发共享能力、设计资源整合能力，并研发了 BIM 三维引擎开发与低代码流程引擎，进而有效提高项目管理中各方的协同能力，规避信息不兼容的孤岛现象，从而实现各个环节之间的无缝衔接和协同工作，提高项目管理和沟通效率。

综上所述，公司具备为客户提供工程造价、招标代理、工程监理及管理、BIM 服务、工程设计、前期咨询等全过程“一体化”解决方案的能力，充分发

挥自身专业化、集成化优势，实现多专业、多工种的协同配合，具备开展 EPC 业务的技术基础。

4、资质基础

根据住房和城乡建设部、国家发展改革委发布的《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》（建市规〔2019〕12号）：

“第十条 工程总承包单位应当同时具有与工程规模相适应的工程设计资质和施工资质，或者由具有相应资质的设计单位和施工单位组成联合体。工程总承包单位应当具有相应的项目管理体系和项目管理能力、财务和风险承担能力，以及与发包工程相类似的设计、施工或者工程总承包业绩。

设计单位和施工单位组成联合体的，应当根据项目的特点和复杂程度，合理确定牵头单位，并在联合体协议中明确联合体成员单位的责任和权利。联合体各方应当共同与建设单位签订工程总承包合同，就工程总承包项目承担连带责任。”

工程总承包模式要求企业在设计、采购、施工和试运行等环节具备综合管理能力。其中，设计是工程总承包的重要环节，优秀的设计能力能够有效指导后续的施工和采购工作，确保项目质量、进度和成本的可控性。

中发设计拥有工程设计甲级资质，可以通过与施工单位组建联合体的形式承接工程总承包项目，未来中发设计也可以申请相应类别施工总承包资质，进而单独承接工程总承包项目。工程设计甲级资质不仅是中发设计在特定工程领域的设计能力、技术实力和项目管理经验的证明，也为中发设计开展工程总承包业务提供了重要支撑。发行人可以通过进一步提升项目管理能力和资源整合能力，充分发挥甲级资质的优势，成功拓展工程总承包市场。

5、项目经验基础

从我国 EPC 服务的行业发展历程来看，EPC 业务开展的难点主要在于：EPC 项目对企业的设计开发能力、设计统筹协调能力、专业技术审查能力、标准开发共享能力和设计资源整合能力的要求较高；需要企业建立合理的 EPC 管理体系。企业一方面需具备以设计统筹协调与设计资源使用能力见长的前端复合型设计管理人才、以专业技术审查能力与标准规范开发能力见长的后端专家型技术顾问

人才，另一方面需要对 EPC 项目建立以设计管理策划为总纲，集工程设计、采购、施工等阶段为一体的管理体系。

尽管发行人目前尚无成功的工程总承包项目经验，但发行人自设立以来，始终深耕工程咨询服务业，已成为国内工程咨询服务门类较为齐全的工程咨询企业，并建立了一支人员专业齐全、技术基础扎实、行业经验丰富的专业团队。特别是项目管理经验方面，发行人自 2006 年成为江苏省第一批项目管理试点企业以来，积极开展工程项目管理服务，根据客户需求对工程建设全过程或分阶段进行专业化管理，积累了丰富的项目管理经验。同时，发行人管理层重视信息化建设和数字化转型，通过持续完善 BIM 技术平台，持续提升自身专业技术审查能力与标准规范开发能力，建立一体化服务体系。

综上所述，发行人依托专业团队优势、服务门类齐全优势，形成了一体化管理体系，持续提升自身专业技术审查能力与标准规范开发能力，充分发挥标准开发共享能力和设计资源整合能力，为 EPC 业务拓展项目奠定了扎实的项目经验基础，有利于推动项目顺利实施。

（二）EPC 现有订单基础和客户需求

截至本回复出具之日，公司全资子公司中发设计已签订的工程总承包合同 1 项，合同总金额达 42,116.85 万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	工程名称	合同金额
1	苏国土 2022-WG-2 号地块项目工程总承包（EPC）	42,116.85
合计		42,116.85

截至本回复出具之日，公司正在洽谈的 EPC 项目情况如下：

序号	工程名称	预计项目金额	预计项目开工时间	项目进度
1	扬州乐园水上世界	1.5 亿元至 2 亿元	2025 年下半年	商务洽谈
2	苏州澎瀚阀门有限公司越南新建厂区	5,000 万元至 1 亿元人民币	2025 年下半年	商务洽谈
3	苏州晶洲装备科技有限公司	1 亿元至 1.3 亿元人民币	2025 年下半年	商务洽谈

公司从事的 EPC 业务采用当前国际通行的工程建设项目组织实施方式，承担工程项目的设计、采购、施工、调试等一揽子工作，通常会需要占用大量资金。

EPC 业务中，由于发包方设备材料款、施工款支付与总承包商实际发生的款项支付之间存在时间差，到一定进度前总承包商的收款额与付款额存在金额差，往往需要总承包商准备大量的流动资金。尤其在带资总承包模式下，业主一般在不支付预付款的情况下，要求总承包商带资施工到工程的一定节点。因此，公司需要准备更多的资金以供业务顺利开展。

公司积极开展 EPC 业务，报告期内签署 EPC 业务合同，合同金额 4.2 亿元，并与 EPC 业务潜在客户洽谈 EPC 项目。一旦上述 EPC 项目开始实施，将对公司大量资金产生长时间的占用。如果公司现金流被长期占用，将导致公司无充足的自由现金流去承接项目，进而导致公司发展不及预期。未来，公司将根据自身现金流情况进一步拓展 EPC 潜在业务。

因此，公司 EPC 业务的在手订单及客户需求驱动公司募集资金用于 EPC 业务拓展项目。

（三）结合未来经营计划、募集资金的具体用途、发行人货币资金等财务状况，说明募投项目主要用于补充公司工程总承包运营资金的合理性、必要性

1、未来经营计划

相比传统施工模式，EPC 总承包模式具有降低建设成本、提高工程质量、提高管理效率、缩短建设周期、降低业主风险等优势。因此，一些建筑设计企业积极开展 EPC 业务，例如，汉嘉设计（300746）、建研设计（301167）、中衡设计（603017）等工程设计行业上市公司大力拓展 EPC 业务领域。

同时，近年来国家通过出台一系列产业政策（如 2021 年 7 月，江苏省住建厅印发《江苏省建筑业“十四五”发展规划》，2024 年 12 月，江苏省住建厅、江苏省发改委、江苏省科学技术厅、江苏省工业和信息化厅、江苏省财政厅等八部门联合印发《关于推进全省智能建造发展的指导意见》），不断支持和鼓励工程总承包业务持续发展。

公司将发展工程总承包业务作为未来的一个重要方向。通过整合资源、提升能力、优化管理，公司将在总承包领域实现突破性发展，打造核心竞争力。公司将工程总承包业务作为转型升级的重要抓手，推动设计、施工、采购等环节深度融合，实现全产业链价值提升，进一步提升品牌影响力和市场占有率。

公司将持续提升自身技术实力，加大研发投入，引进先进技术和管理经验，打造总承包项目管理核心竞争力；加大市场拓展，聚焦基础设施、工业建筑等领域，积极开拓政府和社会资本合作项目，提升市场份额；培养专业团队，组建高素质的总承包管理团队，加强项目管理人员的专业化培训，确保项目高效落地。

同时，公司重视资源整合，加强与施工单位的战略合作，构建“设计+施工”一体化联合体，提升总承包项目承接能力；提升自身精细化管理能力，建立总承包项目管理体系，优化成本控制、进度管理、质量把控等环节，提高项目管理效率；加强信息化建设，与 BIM、AI、物联网等技术深度融合，推动总承包项目管理数字化转型，提升项目执行能力。

通过以上举措，公司将以工程总承包业务为抓手，推动企业高质量发展，为实现长远目标奠定坚实基础。

2、募集资金的具体用途

本项目实施期为 3 年，预计投资总额为 7,000.00 万元。募集资金的具体用途如下：

单位：万元			
项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年
项目营运资金需求	3,890.00	5,835.00	7,780.00
其中：投标保证金	84.00	126.00	168.00
履约保函	420.00	630.00	840.00
质量保证金	126.00	189.00	252.00
预付款保函	840.00	1,260.00	1,680.00
农民工工资保证金	320.00	480.00	640.00
项目日常资金	2,100.00	3,150.00	4,200.00
营运资金本期增加额	3,890.00	1,945.00	1,945.00
募集资金投入金额	3,600.00	1,700.00	1,700.00

3、发行人货币资金等财务状况

报告期内，发行人货币资金、现金流量等情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
期末货币资金	14,201.48	4,906.02	5,866.16

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
经营活动产生的现金流量净额	14,283.95	6,570.50	5,769.64

4、募投项目主要用于补充公司工程总承包运营资金的合理性、必要性

（1）项目实施有助于增强公司的工程总承包业务的市场竞争力

在工程总承包领域，除企业自身技术能力以外，资金实力和融资能力是项目业主在选择总承包商的重要砝码和关键要素之一。目前国内开展工程建设总承包业务的承包商主要包括以建设业务为主的大型建设公司和以设计业务为主体的大型工程公司。前一类公司凭借着它们多年的市场经验和雄厚的融资能力在市场中拥有很强的竞争力。而设计类工程公司虽然在技术上具备一定优势，但是由于资金实力和融资能力无法与那些大型工程公司匹敌，在大型项目的争夺中处于劣势。

随着公司综合实力和市场影响力的不断提高，公司承接的工程项目越来越大，相应的，客户对公司的资金实力与企业规模的要求也越高。本项目实施，将提升中发设计工程总承包业务的中标率，进而增强中发设计工程总承包业务的市场竞争力。

（2）项目具备产业政策和行业市场规模支撑

近年来，国家通过出台一系列产业政策，在对行业进行规范的同时，也不断支持和鼓励具备技术和服务优势的工程咨询服务企业持续快速发展，为公司发展提供了有利的政策环境。

2020 年至 2024 年，我国工程建筑行业总体呈现持续发展的态势。固定资产投资主要通过工程建设来实现，固定资产的投资规模增长直接推动了工程建筑市场的发展。近年来，我国固定资产投资保持了持续增长的势头，根据国家统计局公布数据，2020 年至 2024 年我国全社会固定资产投资完成额从 49.32 万亿元增至 52.09 万亿元，建筑业总产值从 26.39 万亿元增至 32.65 万亿元。固定资产投资规模的增加带动工程咨询服务行业市场容量的持续提升，为公司发展营造了良好的市场环境，也为本项目的实施提供了良好的市场可行性。

(3) 项目的实施能够与公司现有业务取得良好的业务协同

公司作为工程咨询服务行业的领先企业之一，近年来凭借先进的技术和优质的服务，自身业绩取得了持续发展。公司通过常年深耕工程咨询服务市场，积累了丰富的项目案例和全过程工程咨询服务经验。2021 年，公司通过收购中发设计正式切入工程项目的设计领域，也开始了以中发设计为主体承接 EPC 项目的发展战略。

由于公司在工程咨询服务领域具备较为领先的技术和服务水平，特别是公司在工程造价、招标代理、BIM 服务等领域的丰富服务案例，能够帮助 EPC 业主进行工程方案在工程造价、工程设计、招标代理、后续工程运维服务方面进行全方位赋能，有效优化工作流程、节约工程成本、缩短建设工期。而 EPC 项目往往工程金额较大，能够快速提升公司收入水平，从而实现公司的规模化快速发展。综上，本项目的实施，能够为公司在 EPC 项目实施和取得 EPC 项目新订单方面提供重要助力，也能促进 EPC 业务与公司现有业务取得良好的业务协同。

(4) 现有融资渠道制约公司发展

公司在发展过程中所需资金主要来自于自身盈利积累及债权融资。报告期各期末，公司的合并资产负债率分别为 44.44%、40.28%和 39.59%。

公司从事的工程总承包业务采用当前国际通行的工程建设项目组织实施方式，承担工程项目的设计、采购、施工、调试等一揽子工作，通常会需要占用大量资金。工程总承包业务中，由于发包方设备材料款、施工款支付与总承包商实际发生的款项支付之间存在时间差，到一定进度前总承包商的收款额与付款额存在金额差，往往需要总承包商准备大量的流动资金。尤其在带资总承包模式下，业主一般在不支付预付款的情况下，要求总承包商带资施工到工程的一定节点。因此，公司需要准备更多的资金以供业务顺利开展。一旦 EPC 项目开始实施，将对公司大量资金产生长时间的占用。如果公司现金流被长期占用，会导致公司无更多自由现金流去承接更多项目，进而导致公司发展不及预期。

综上所述，随着公司未来开展 EPC 业务，资金短缺将成为制约公司进一步发展的瓶颈之一。相比于公司越来越大的资金需求，公司目前融资渠道相对单一，可能影响公司的生产经营和持续发展速度，不利于公司战略的快速实现。因此，

发行人需要通过股权融资进一步扩大融资规模和提升资金实力,优化营运资金规划、优化财务结构、增强偿债能力和抗风险能力。

（四）根据发行人整体经营发展战略，结合当前的资金状况，发行人经审慎决策，决定取消 EPC 业务拓展项目

根据发行人整体经营发展战略，结合当前的资金状况，经审慎决策，2025 年 5 月 16 日，公司召开第三届董事会第二十四次会议，审议通过《关于修改<关于公司申请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的议案>的议案》、《关于修改<关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及可行性方案的议案>的议案》，取消 EPC 业务拓展项目，发行股份数量由 1,500 万股调整为 1,400 万股（不含超额配售选择权），募投项目募集资金使用金额由 26,989.52 万元调整为 19,989.52 万元；公司已于 2025 年 6 月 4 日召开 2025 年第二次临时股东会审议通过上述议案。

调整后募投项目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	总投资额	拟投入募集资金	实施主体
1	工程咨询服务网络建设项目	12,300.12	12,300.12	发行人、中发设计、中诚智汇
2	研发及信息化建设项目	7,689.40	7,689.40	发行人
合计		19,989.52	19,989.52	

三、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构实施了以下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人报告期各分支机构经营数据；
- 2、查阅发行人分支机构工商信息，了解其基本情况；
- 3、查阅工程咨询服务网络建设项目可行性分析报告，了解此次募集资金对各网点升级情况，包括人员升级情况、设备升级情况、办公场所升级情况；
- 4、获取并查阅各网点订单获取情况；
- 5、了解各网点的职能定位、业务经营模式、与发行人业务的协同性；

6、查阅国务院办公厅印发的《关于促进建筑业持续健康发展的意见》、江苏省住建厅印发的《江苏省建筑业“十四五”发展规划》、江苏省住房和城乡建设厅、江苏省发展和改革委员会、江苏省科学技术厅、江苏省工业和信息化厅、江苏省财政厅、江苏省人力资源和社会保障厅、江苏省自然资源厅、江苏省市场监督管理局等八部门联合引发的《关于推进全省智能建造发展的指导意见》，了解发行人开展 EPC 业务拓展项目的政策基础；

7、查阅国家统计局公布数据，了解 2020 年至 2024 年我国全社会固定资产投资完成额、建筑业总产值；

8、查阅前景预测统计数据，了解未来中国工程承包市场规模；

9、查阅公司全资子公司中发设计已签订的工程总承包合同，查阅发行人正在洽谈的 EPC 项目的商业计划书，了解 EPC 现有订单基础和客户需求；

10、查阅发行人未来经营计划，了解发行人发展目标；

11、查阅发行人财务数据，了解发行人合并资产负债率及融资渠道情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人建设营业网点对提高公司总体营业收入有协同促进作用，发行人对原网点拓展或升级能够在统一的战略规划与资源调配、技术标准与数据共享、业务协作与项目联动、技术支持与培训、市场开拓与品牌推广、风险管理和成本控制等方面形成业务协同，并与现有业务形成协同效应；

2、发行人开展工程咨询服务网络建设项目有助于扩大市场覆盖范围，有助于提升本地化服务能力，有助于优化资源配置，有助于增强品牌影响力，有助于促进跨区域协同，有助于提升客户粘性和满意度；

3、根据发行人整体经营发展战略，结合当前的资金状况，发行人经审慎决策，决定取消 EPC 业务拓展项目。

问题 3.其他问题

(1) 收购中发设计是否构成企业合并。根据申请文件及问询回复，①中发设计具有建筑设计甲级资质，由于申请建筑设计甲级资质周期较长，为尽快拓展建筑设计业务，2021年8月发行人以1,350万元的价格收购了中发设计100%股权，收购后，发行人工程设计相关收入大幅增长。②购买日，中发设计账面资产总额为0元，负债总额为308.84元，无实质经营业务活动，不具备开展业务活动所需的场所及设备长期资产的投入以及业务订单等，不具有投入、加工处理过程和产出能力，不构成一项独立的经营业务。因此，本次收购不构成企业合并。请发行人：结合中发设计的员工情况、历史经营情况、建筑设计甲级资质获取情况、获取订单能力等，进一步论证中发设计是否具有开展业务必要的资源（员工、技术、合同）、是否具备投入加工处理产出能力，上述收购不构成企业合并是否符合企业会计准则的规定。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 完善招股说明书信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表；进一步明确发行人选择的具体上市标准。对照相关规则要求说明相关信息披露是否完整、充分。请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人：结合中发设计的员工情况、历史经营情况、建筑设计甲级资质获取情况、获取订单能力等，进一步论证中发设计是否具有开展业务必要的资源（员工、技术、合同）、是否具备投入加工处理产出能力，上述收购不构成企业合并是否符合企业会计准则的规定。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）结合中发设计的员工情况、历史经营情况、建筑设计甲级资质获取情况、获取订单能力等，进一步论证中发设计是否具有开展业务必要的资源（员工、技术、合同）、是否具备投入加工处理产出能力，上述收购不构成企业合并是否符合企业会计准则的规定。

1、结合中发设计的员工情况、历史经营情况、建筑设计甲级资质获取情况、获取订单能力等，进一步论证中发设计是否具有开展业务必要的资源（员工、技术、合同）、是否具备投入加工处理产出能力

（1）2021 年 8 月中发设计员工情况

截至 2021 年 8 月发行人收购中发设计时，中发设计总共有 21 名员工（维持建筑设计甲级资质），中发设计原有股东、员工均无持续经营公司的意愿，同时中发设计缺少专业的管理团队和业务承接团队，客观上中发设计及相关员工未实质开展经营活动。

发行人收购后，将中发设计注册地址从连云港市迁入苏州市，中发设计原有 21 名员工先后于 2021 年下半年离职。收购完成后，中发设计在苏州重新招聘了员工，组建管理团队、业务承接团队及专业设计团队，逐步开展工程设计业务。

（2）中发设计历史经营情况

2019 年、2020 年及 2021 年 1-8 月中发设计的营业收入分别为 160.48 万元、133.02 万元及 9.51 万元，营业利润分别为-245.21 万元、-295.08 万元及-138.78 万元。于 2021 年 8 月末，中发设计账面资产总额为 0 元，负债总额为 308.84 元。

收购前两年中发设计营业收入规模较小，整体经营情况和资产状况较差。

截至 2021 年 8 月发行人收购中发设计时，中发设计原有员工并无持续经营公司的计划。

(3) 建筑设计甲级资质获取情况

中发设计于 2021 年 6 月 30 日取得住房和城乡建设部颁发的工程设计资质证书，资质等级：建筑行业（建筑工程）甲级资质，资质有效期为 2021 年 6 月 30 日至 2026 年 6 月 30 日，可承担建筑装饰工程设计、建筑幕墙工程设计、轻型钢结构工程设计、建筑智能化系统设计、照明工程设计和消防设施工程设计相应范围的甲级专项工程设计业务。

(4) 获取订单能力

于购买日，中发设计缺少专业的管理团队和业务承接团队，不存在尚在执行的业务合同，主观上中发设计原有股东、员工均无持续经营公司的意愿，客观上中发设计及相关员工未实质开展经营活动，缺乏获取订单的能力。

综上所述，于购买日，中发设计虽然存在开展业务必须的资质以及部分员工，但中发设计缺少专业的管理团队和业务承接团队，不存在尚在执行的业务合同，中发设计原有股东、员工均无持续经营公司的意愿，客观上中发设计及相关员工未实质开展经营活动，缺乏获取订单的能力，不具备开展业务必要的资源以及加工处理和产出能力。

2、上述收购不构成企业合并符合企业会计准则的规定

《2010 企业会计准则讲解》“第二十一章企业合并”规定：“企业合并的结果通常是一个企业取得了对一个或多个业务的控制权。构成企业合并至少包括两层含义：一是取得对另一个或多个企业（或业务）的控制权；二是所合并的企业必须构成业务。业务是指企业内部某些生产经营活动或资产负债的组合，该组合具有投入、加工处理和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。

有关资产、负债的组合要形成一项业务，通常应具备以下要素：(1) 投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成生产能力的机器设备等其他长期资产的投入；(2)加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出；(3) 产出，如生产出产成品，或是通过为其他部门提供服务来降低企业整体的运行成本等其他带来经济利益的方式，该组合能够独立计算其成本费用或所产生的收入，直接为投资者等提供股利、更低的成本或其他经济利益等形式的回报。”

于购买日，中发设计账面资产总额为 0 元，负债总额为 308.84 元，中发设计无实质经营业务活动，仅有 21 名员工（维持建筑设计甲级资质），缺少专业的管理团队和业务承接团队，不具备开展业务活动所需的场所及设备长期资产的投入，不存在尚在执行的业务合同；中发设计原有股东、员工均无持续经营公司的意愿，客观上中发设计及相关员工未实质开展经营活动，缺乏获取订单的能力，不具备开展业务必要的资源，不具有投入、加工处理过程和产出能力，不构成一项独立的经营业务。中发设计的企业价值在于其具备从事设计业务的甲级资质。

单位：元

资产负债表项目	金额
资产合计	0.00
负债合计（为应交税费）	308.84
净资产	-308.84

因此，本次股权收购不构成业务合并，不符合企业合并认定条件，因此不构成企业合并，实质系购买中发设计所拥有的甲级资质，故按照购买资产进行会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

《2010 企业会计准则讲解》“第二十一章 企业合并”规定：“如果一个企业取得了对另一个或多个企业的控制权，而被购买方（或被合并方）并不构成业务，则该交易或事项不形成企业合并。企业取得了不形成业务的一组资产或是净资产时，应将购买成本按购买日所取得各项可辨认资产、负债的相对公允价值基础进行分配，不按照企业合并准则进行处理。”

中发设计的建筑设计甲级资质有效期至 2026 年 6 月 30 日，发行人在编制合并报表时，将支付的股权收购对价 1,350 万元与中发设计的账面可辨认净资产的公允价值-0.03 万元之间的差异 1,350.03 万元，确认为无形资产-资质，按照 57 个月（股权收购完成日与资质到期日之间）进行摊销，符合《企业会计准则》的规定。

（二）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施了以下核查程序：

（1）查看收购中发设计相关协议，分析收购条款，获取中发设计 2019 年、2020 年及 2021 年 1-8 月的利润表以及收购时点的资产负债表，了解中发设计收购以前的经营及财务状况，分析并复核有关收购事项的会计处理是否正确；

（2）获取中发设计资质证明，检查资质的有效期限；

（3）获取中发设计 2021 年 8 月份的社保缴纳清单，核对员工数量。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）于购买日，中发设计无实质经营业务活动，仅有 21 名员工（维持建筑设计甲级资质），缺少专业的管理团队和业务承接团队，不具备开展业务活动所需的场所及设备长期资产的投入，不存在尚在执行的业务合同；中发设计原有股东、员工均无持续经营公司的意愿，客观上中发设计及相关员工未实质开展经营活动，缺乏获取订单的能力，不具备开展业务必要的资源，不具有投入、加工处理过程和产出能力，不构成一项独立的经营业务；

（2）本次股权收购不构成业务合并，不符合企业合并认定条件，因此不构成企业合并，实质系购买中发设计所拥有的甲级资质，故按照购买资产进行会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

二、完善招股说明书信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表；进一步明确发行人选择的具体上市标准。对照相关规则要求说明相关信息披露是否完整、充分。请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

（一）全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

发行人已全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；已对风险揭示内容按重要性进行排序，并对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

（二）在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表；进一步明确发行人选择的具体上市标准。对照相关规则要求说明相关信息披露是否完整、充分。

1、在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表

发行人已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易情况”中披露了关联交易简要汇总表。

2、进一步明确发行人选择的具体上市标准

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“十、发行人选择的具体上市标准及分析说明”中明确如下：

根据《北京证券交易所股票上市规则》第 2.1.3 条，发行人选择的具体上市标准为：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%。

根据发行人股票在全国股转系统交易情况及同行业公司的市盈率情况，预计发行时公司市值不低于 2 亿元；2023 年、2024 年公司扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润孰低分别为 7,782.47 万元、9,533.45 万元，加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润孰低计算）分别为 33.76%、30.64%，适用《上市规则》第 2.1.3 条第一款第（一）项规定的标准。

3、对照相关规则要求说明相关信息披露是否完整、充分

发行人对照《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》等规定更新了招股说明书，相关信息披露完整、充分。

（三）请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

1、核查程序

保荐机构实施了以下核查程序：

（1）全面检查招股书中“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，是否突出重大性，增强针对性，强化风险导向，是否已删除针对性不强的表述，风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；是否对风险揭示内容按重要性进行排序；对风险因素作定量分析，无法定量分析的，是否针对性作定性描述；

（2）检查是否在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表；是否进一步明确了发行人选择的具体上市标准。

（3）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》等规定要求检查相关信息披露是否完整、充分。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容已按重要性进行排序；对风险因素作定量分析，无法定量分析的，已针对性作定性描述；

（2）发行人对照《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》等规定更新了招股说明书，相关信息披露完整、充分。

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，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

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》等规定更新了相关申报文件，不存在未披露的涉及股票公开发行并在北交所上市要求、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）

（本页无正文，系中诚智信工程咨询集团股份有限公司《关于中诚智信工程咨询集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人： 
陆 俊

中诚智信工程咨询集团股份有限公司



（本页无正文，系东吴证券股份有限公司《关于中诚智信工程咨询集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：陈昌兆

陈昌兆

邓红军

邓红军

东吴证券股份有限公司

2025年6月9日



保荐机构（主承销商）法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读《关于中诚智信工程咨询集团股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、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。

法定代表人、董事长：_____



范 力

