



廣東信達律師事務所
SHU JIN LAW FIRM

关于
深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（四）

中国 深圳 福田区 益田路6001号太平金融大厦11、12楼 邮政编码：518017
11&12F., TAIPING FINANCE TOWER, 6001 YITIAN ROAD, FUTIAN, SHENZHEN, CHINA
电话(Tel.): (0755) 8826 5288 传真(Fax.): (0755) 8826 5537
网址 (Website): <http://www.shujin.cn>

广东信达律师事务所
关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（四）

信达首创意字[2020]第 007-4 号

致：深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

广东信达律师事务所（以下简称“信达”）接受深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称“发行人”）的委托，根据深圳证券交易所创业板注册管理的相关要求出具了报告期为 2017 年度、2018 年度、2019 年度的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“原《律师工作报告》”）、《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“原《法律意见书》”），根据深圳证券交易所核发的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函[2020]010053 号，以下简称“《问询函》”）及深圳证券交易所补充要求中涉及的需要发行人律师补充核查或说明的有关法律问题出具了《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），根据 2020 年上半年发行人经营运作中的更新情况出具了《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）并对《补充法律意见书（一）》出具日后发行人经营运作中发生的、可能影响《补充法律意见书（一）》的事项进行了核查，并出具《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）。

现信达律师根据深圳证券交易所核发的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010484 号，以下简称“《第二轮问询函》”）及深圳证券交易所补充要求中涉及的需要发行人律师补充核查或说明的有关法律问题补充核查及说明，

并出具本补充法律意见书。

信达已严格履行法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的有关经营活动以及本次发行申请的合法性、真实性、准确性进行了补充核查验证，保证本补充法律意见书不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。本补充法律意见书须与原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》一并使用，原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》中未被本补充法律意见书修改的内容仍然有效。信达律师在原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》中声明的事项以及所使用的简称仍适用于本补充法律意见书。

目 录

《第二轮问询函》：1、关于历史沿革.....	4
《第二轮问询函》：2、关于竞争对手.....	7
《第二轮问询函》：3、关于业务获取.....	12
《第二轮问询函》：4、关于与监理业务的关系.....	15
《第二轮问询函》：5、关于廉洁自律建设.....	30
《第二轮问询函》：6、关于诉讼案件.....	34

正文

《第二轮问询函》：1、根据申报文件，发行人前身瑞捷有限设立于 2010 年，设立时股东为李琦、王丽华，持股各占 50%，2017 年两人将股份转给范文宏、黄新华。李琦为范文宏配偶，王丽华为黄新华配偶。请发行人补充披露：（1）李琦、王丽华从事工程评估业务的优势，包括但不限于从业经验、专业能力、客户资源等；（2）发行人与主要客户的合作历程及业务模式形成过程；发行人股东与客户及其相关人员之间是否存在股份代持或其他利益关系。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（1）李琦、王丽华从事工程评估业务的优势，包括但不限于从业经验、专业能力、客户资源等

根据李琦、王丽华的确认及相关资格证书，李琦于 2004 年获得《中华人民共和国造价工程师执业资格证书》，曾于会计师事务所从事造价审计工作以及在工程顾问公司担任工程师之职。李琦在工作中接触到第三方评估这种新型业务，并了解到市场对房地产质量把控的要求在不断提高，认为新兴的第三方工程评估业务存在商业机会，遂与具有购销业务经验的好友王丽华合资，共同设立瑞捷有限，每人各占 50%的股权。

瑞捷有限刚设立的前几年，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，相关服务需求量较小且缺乏稳定性，市场对第三方工程评估业务认知度不高，瑞捷有限只有零星业务。

在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。

（2）发行人与主要客户的合作历程及业务模式形成过程；发行人股东与客户及其相关人员之间是否存在股份代持或其他利益关系。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

1. 发行人与主要客户的合作历程及业务模式形成过程

根据发行人的说明，瑞捷有限初期规模很小，员工仅十余人，后逐步扩大团

队规模，打造核心技术团队。核心技术人员钱义起（现任发行人住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理）于 2010 年加盟瑞捷有限、彭鹏（现任发行人支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人）于 2012 年加盟瑞捷有限，吴小玲（现任发行人董事、副总经理）、王磊（现任发行人副总经理）、关文钊（现任发行人住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理）于 2013 年加盟瑞捷有限，邓日钦（现任发行人流程信息中心开发部负责人）于 2014 年加盟瑞捷有限，截至 2014 年底，发行人目前的核心技术团队中约 2/3 的人员已在瑞捷有限任职，形成了较为稳定的团队规模。伴随着团队的健全和壮大，发行人逐步与大客户确立了业务关系。

瑞捷有限设立之初，万科企业股份有限公司（以下简称“万科集团”）、金地（集团）股份有限公司（以下简称“金地集团”）等知名房地产企业开始尝试性地采用第三方工程评估这类新型工程项目管理手段。瑞捷有限初期客户金地集团在与瑞捷有限合作前，曾与外资同行业公司合作，对地产项目进行工程质量评估，但由于外资机构多以定性评估为主，未能满足金地集团定量评估的需求。因此，经过一段时间市场摸索后，金地集团尝试寻找国内第三方工程评估机构，在从市场上获悉瑞捷有限可以从事工程评估服务的情况下，于 2011 年尝试性地与瑞捷有限开展合作。瑞捷有限与金地集团的顺利合作为瑞捷有限后续同多家知名房地产企业的合作奠定基础。

发行人与报告期内前五大客户的合作历程及业务模式形成具体情况如下：

合作起始年份	客户名称	合作历程及业务模式形成过程
2012 年	万科集团	1.2012 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2014 年，双方达成交付评估的合作； 3.2018 年，双方业务合作范围增加地下工程专项评估、驻场管理； 4.2019 年，双方达成交付预评估的合作； 5.2020 年，双方达成线上评估、商业地产过程评估及交付评估的合作； 6.发行人与万科集团的合作持续至今。
	中海地产	1.2012 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2014 年，双方合作范围增加交付评估； 3.2018 年，双方合作范围增加安全专项评估； 4.发行人与中海地产的合作持续至今。

合作起始年份	客户名称	合作历程及业务模式形成过程
2013 年	融创中国	1.2013 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2014 年至今，从集团到区域逐年开展多个专项评估，如地下工程专项、外檐专项、幕墙专项、门窗专项等； 3.2017 年，双方开始开展批量精装修驻场服务的合作； 4.发行人与融创中国的合作持续至今。
2014 年	保利发展	1.2014 年，双方在过程评估和材料专项评估项目上启动合作； 2.2016 年，双方业务合作范围进一步拓展至交付评估； 3.2017 年，发行人中标并签订三年战略合作协议，服务内容在往年基础上增加安全飞检、消防专项评估等项目； 4.2020 年，发行人中标并签订三年战略合作协议； 5.发行人与保利发展的合作持续至今。
	绿城中国	1.2014 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2016 年，双方业务合作范围拓展至交付评估； 3.2017 年，双方业务合作范围进一步拓展至园林专项及精装修过程评估； 4.2019 年，双方业务合作范围在原有基础上进一步拓展至门窗专项、桩基与基础专项等项目； 5.发行人与绿城中国的合作持续至今。
	新城控股	1.2014 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2019 年，双方业务合作范围进一步拓展至交付评估、安全专项等项目； 3.发行人与新城控股的合作持续至今。
2015 年	华润置地	1.2015 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2016 年，双方合作范围拓展至交付评估及部分专项评估； 3.2017 年，双方签订两年战略协议，合作范围增加材料专项评估、培训、驻场管理等； 4.发行人与华润置地的合作持续至今。
	万达集团	1.2015 年，双方在过程评估、交付评估项目上启动合作； 2.2019 年，发行人在“2019 年万达集团第三方实测实量服务”招标中，在付款条件、绝对工期、质保期及质量标准等方面均响应了万达集团的招标要求，与其他 3 家竞标公司（其他竞标公司包括上海平大、北京赛瑞斯及永明管理）一致，但公司给出的报价高于其他竞标公司。投标价格较高导致公司最终未能中标，因此发行人与万达集团未能继续合作。
2016 年	碧桂园	1.2016 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2.2016 年底，双方合作范围拓展至 A4 标杆项目评估业务； 3.2017 年，双方合作范围从集团层面进一步拓展至各区域，主要开展过程评估及安全专项评估； 4.发行人与碧桂园的合作持续至今。

合作起始年份	客户名称	合作历程及业务模式形成过程
	雅居乐	1.2016 年，双方在过程评估及园林专项评估项目上启动合作； 2.2018 年，双方合作范围拓展至基坑专项评估、机电专项评估、电梯专项评估等； 3.2019 年，双方合作范围进一步拓展至管理咨询业务； 4.发行人与雅居乐的合作持续至今。

2. 发行人股东与客户及其相关人员之间是否存在股份代持或其他利益关系

根据发行人股东、实际控制人出具的确认、信达律师对发行人上述主要客户的访谈及主要客户出具的确认函，发行人股东与主要客户及其相关人员之间不存在股份代持或其他利益关系。

综上，信达律师认为：李琦、王丽华是基于自身专业背景和从业经历合资设立瑞捷有限从事第三方工程评估业务。在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。发行人股东与该等主要客户及其相关人员之间不存在股份代持或其他利益关系。

《第二轮问询函》：2、根据申报文件，上海平大建筑工程管理咨询有限公司为发行人境内同行业企业。除上海平大外，申报文件未列举其他境内竞争对手。请发行人补充披露：（1）上海平大建筑工程管理咨询有限公司以及境内其他同行业企业基本情况，发行人的竞争优势和劣势；（2）是否存在同一家客户就工程评估业务委托包括发行人在内的多个同行业企业的情况，多个委托方如何分工。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）上海平大建筑工程管理咨询有限公司以及境内其他同行业企业基本情况，发行人的竞争优势和劣势

1. 上海平大建筑工程管理咨询有限公司以及境内其他同行业企业基本情况

根据发行人的说明，国内第三方工程评估起步于 2010 年前后，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除发行人外，主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司等。以上企业中，上海平大建筑工程管理咨询有限公司

专业从事第三方工程评估业务，且业务多集中在住宅类建筑工程领域，与公司业务类型相似。法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司均为外资企业或中外合资企业。

除上述企业外，境内其他涉足第三方工程评估业务的企业还包括：南通市建研工程咨询有限公司、浙江科辰工程咨询管理有限公司及北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司及永明项目管理有限公司等，根据于国家企业信息公示系统及其网站公示信息，上述企业的基本情况具体如下：

1.1. 上海平大建筑工程管理咨询有限公司

公司名称	上海平大建筑工程管理咨询有限公司
注册资本	3,500 万元
法定代表人	季冲平
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2007 年 4 月 23 日
经营范围	建筑工程项目管理，建筑工程领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，商务信息咨询，建设工程监理服务，建设工程招标代理。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
公司住所	上海漕河泾开发区新经济园民益路 201 号 2 幢 281 室

上海平大建筑工程管理咨询股份有限公司提供独立第三方管理评估、协同建筑工程项目管理、行业软件研究与开发、管理与技术研究及专业培训等服务。

1.2. 南通市建研工程咨询有限公司

公司名称	南通市建研工程咨询有限公司
注册资本	100 万元
法定代表人	杨贵宝
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
成立日期	2013 年 11 月 18 日
经营范围	建筑工程咨询及项目管理；建筑工程领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；园林绿化设计咨询、建筑规划设计咨询、室内设计咨询；商务信息咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
公司住所	南通开发区富安新居 1 幢 202 室

南通市建研工程咨询有限公司是一家专业从事建筑工程质量风险巡查、各方管理行为、安全文明风险、交房预验收评估的企业。

1.3. 浙江科辰工程咨询管理有限公司

公司名称	浙江科辰工程咨询管理有限公司
注册资本	1,000 万元
法定代表人	王洋
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2017 年 2 月 9 日
经营范围	服务：建筑工程质量检测，安全评估、检测、检验，建筑工程咨询，建筑工程项目管理，计算机软件的技术开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
公司住所	浙江省杭州市上城区金泰商务大厦 902 室

浙江科辰工程咨询管理有限公司是一家专业从事工程质量安全第三方巡查/评估的工程咨询企业。

1.4. 北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司

公司名称	北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司
注册资本	2,000 万元
法定代表人	曹雪松
企业类型	有限责任公司（法人独资）
成立日期	1995 年 10 月 16 日
经营范围	可承担所有专业工程类别建设工程项目的工程监理业务；开展相应类别建设工程的项目管理；技术咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）
公司住所	北京市西城区白广路 4 号 401 室

北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司隶属于中国冶金科工集团，业务领域包括工程监理、工程咨询、造价咨询、项目管理及评估咨询。

1.5. 永明项目管理有限公司

公司名称	永明项目管理有限公司
注册资本	5,025 万元
法定代表人	张宁军
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
成立日期	2002 年 5 月 27 日
经营范围	一般项目：工程管理服务；招投标代理服务；政府采购代理服务；采购代理服务；安全咨询服务；环保咨询服务；咨询策划服务；水利相关咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；生态恢复及生态保护服务；城市绿化

	管理；土地整治服务；生态资源监测；陆地管道运输；标准化服务；规划设计管理；文物文化遗址保护服务；非物质文化遗产保护；国内货物运输代理；企业管理；公共事业管理服务；社会经济咨询服务；城乡市容管理；市政设施管理。(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目：建设工程监理；工程造价咨询业务；公路工程监理；水利工程建设监理；水运工程监理；单建式人防工程监理；文物保护工程监理；石油、天然气管道储运；发电、输电、供电业务；建设工程质量检测。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)
公司住所	陕西省西安市沣东新城征和四路 2168 号沣东自贸产业园一期 1 号楼 4 层及 2 号楼 2-4 层

永明项目管理有限公司专注于全过程工程咨询的研究和实践，业务范围涵盖房建、铁路、公路、石油化工、煤炭、水利、电力、市政、农林等领域。

2. 发行人的竞争优势和劣势

2.1. 竞争优势

根据发行人的说明，发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况及其竞争状况”之“（四）行业竞争格局和公司的市场地位”之“3、公司的竞争优势”及“4、主要竞争劣势”中披露了先发优势、产品优势、研发优势、运营管理优势、客户优势、品牌优势、人才优势及项目管理优势等竞争优势和融资渠道单一，资金相对不足、业务网络布局有待进一步增强等竞争劣势，其中客户优势、研发优势、人才优势及项目经营优势具体如下：

2.1.1. 客户优势

优质的客户资源是发行人业务持续稳定增长的必要保障。发行人通过服务优质客户、承接优质项目，充分发挥其市场辐射力和示范作用，逐渐扩大行业影响力。截至本补充法律意见书出具日，发行人先后与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展、龙湖集团、华润置地等二百多家国内知名的房地产企业展开了深入、持久的合作并与多家公共工程建设单位、建设行政主管部门建立合作关系。

2.1.2. 研发优势

发行人高度重视技术研发投入，具体研发方向包括建设工程质量安全量化评价标准、驻场管理标准的建立，基于工程管理的解决方案咨询，瑞捷咨询评估 APP、瑞捷知识库等信息化工具的开发与应用等。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人共有

研发人员 143 名，占发行人（母公司口径）员工总数的 10.12%，其中，99.30%的研发人员具备大专及以上学历，发行人研发团队具备业务实践和产品开发经验，能够对各委托方的管理需求做出响应，及时进行产品迭代更新。

2.1.3. 人才优势

第三方工程评估业是一个建设工程领域综合服务型行业，属于人才密集型、知识密集型行业，发行人自成立以来，持续投入大量资源开展专业人才培养与发展工作。目前，通过持续的内部培养和外部引进，发行人已打造一支超过千人，包含工程技术、信息化、数据分析、市场营销、综合管理等各领域专业人才的员工队伍，为发行人业务持续开展提供了坚实的人才基础。

2.1.4. 项目经验优势

在工程技术服务行业，项目经验往往是支撑发行人业务拓展的重要因素，客户一般非常重视企业过往的项目经验。发行人自成立以来，陆续与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展等二百多家国内知名的房地产企业，以及多个城市公共工程建设单位、建设行政主管部门展开合作。到目前为止，发行人第三方工程评估业务已覆盖全国数百个城市，对建设目标标段评估服务超过十余万次，具有项目经验优势。

(2) 是否存在同一家客户就工程评估业务委托包括发行人在内的多个同行业企业的情况，多个委托方如何分工

根据发行人的说明，在采购工程评估服务过程中，客户会结合自身采购管理制度安排、工程项目管理情况、工程项目区域分布等因素，将不同项目的各项细分业务整体或单独对外发布招投标信息或邀请工程评估服务供应商进行商务谈判。在发行人通过直接委托方式或招投标方式获取客户部分业务但不是客户工程评估业务独家供应商的情形下，即会出现同一家客户就工程评估业务委托包括发行人在内的多个同行业企业的情况，但该种情形下，各家工程评估业务供应商系独立与客户签订合作协议，不存在合作完成工程评估业务的情形，亦不存在分工的情形。

综上所述，信达律师认为：与同行业可比公司相比，发行人招股说明书中充分披露了竞争优势和劣势。在发行人通过直接委托方式或招投标方式获取客户部分业务但不是客户工程评估业务独家供应商的情形下，即会出现同一家客户就工程评估业务委托包括发行人在内的多个同行业企业的情况，但该种情形下，各家工程评估业务供应商系独立与客户签订合作协议，不存在合作完成工程评估业务的情形，亦不存在分工的情形。

《第二轮问询函》：3、根据申报文件，发行人企业客户的需求部门为工程管理中心或分管工程的相关职能部门。根据供方以往合作的满意度等因素，与成本、采购等管理部门确认采购是否满足直接委托的条件。若符合条件，需求部门召集相关部门约谈具备接近同等履约能力的供应商进行比价议价。请发行人补充披露：

（1）企业客户需求部门考察供应商的具体参考因素、评价指标以及相关决策程序；（2）企业客户与发行人进行合作的步骤流程和相关审批程序；（3）“具备接近同等履约能力供应商”的具体情况，与申报文件仅列举上海平大建筑工程管理咨询有限公司作为同行业可比公司情况是否相符。请保荐人、发行人律师说明核查方式并发表明确核查意见。

（1）企业客户需求部门考察供应商的具体参考因素、评价指标以及相关决策程序

根据发行人的说明，报告期内，发行人合作的房地产企业客户较多，各家房地产企业客户之间考察供应商的具体参考因素、评价指标以及相关决策程序有所差异，以部分企业相关内部流程为例：

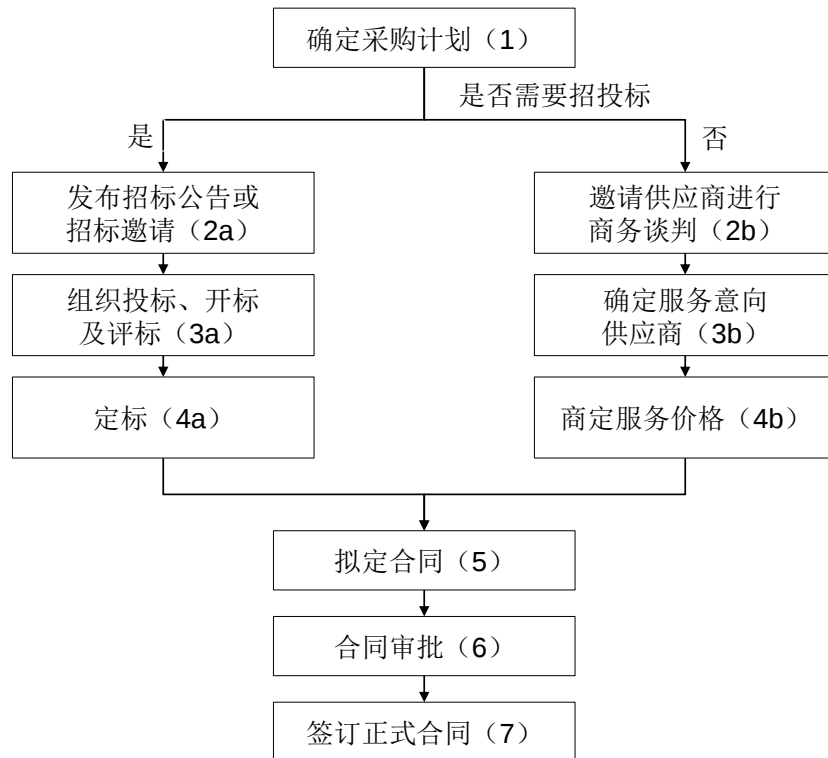
在直接委托方式下，企业客户的需求部门如工程管理中心或分管工程的相关职能部门按照行业地位、基本情况、业绩情况、人力资源情况、经营办公场所、过往合作情况、试评估（新客户）、服务方案、商务报价等具体参考因素对供应商进行考察评价后，与成本、采购等管理部门确认相关业务的采购是否满足直接委托的条件。若符合条件，需求部门召集成本、采购管理等部门约谈具备接近同等履约能力的供应商进行比价议价，达成一致意见后经内部审批流程确认后确认采购意向单位，并发放直接委托确认函或直接签订合同。

在招投标方式下，企业客户的需求部门如工程管理中心、工程建设部门等，

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

(2) 企业客户与发行人进行合作的步骤流程和相关审批程序

根据发行人的说明,房地产企业客户与发行人进行合作的主要步骤流程和相关审批程序具体如下:



序号	合作步骤	企业客户审批程序或具体流程
1	确定服务采购计划	工程管理中心或分管工程的相关职能部门等根据工程评估需求确定服务采购计划
2a	发布招标公告或招标邀请	由需求部门、成本、采购管理部门以及相关分管领导共同成立定标委员会,自行或选择招标代理机构发布招标公告或招标邀请
3a	组织投标、开标以及评标	定标委员会负责对参与投标方就技术标、商务标分别进行打分

序号	合作步骤	企业客户审批程序或具体流程
4a	定标	根据最终得分确定中标方，发放中标通知书
2b	邀请供应商进行商务谈判	需求部门邀请潜在供应商进行商务谈判
3b	确定服务意向供应商	工程管理中心或分管工程的相关职能部门进行服务方案与商务报价对比，选出服务意向供应商
4b	商定服务价格	工程管理中心或分管工程的相关职能部门召集成本、采购管理等部门与服务意向供应商共同磋商确定价格，确定服务价格后报相关审核人员审批
5	拟定合同	双方就合同具体条款进行磋商，拟定合同模板
6	合同审批	工程管理中心或相关职能部门发起合同审批流程，由相关审核人员进行审批
7	签订合同	合同审批通过后，合作双方签署正式合作协议

(3) “具备接近同等履约能力供应商”的具体情况，与申报文件仅列举上海平大建筑工程管理咨询有限公司作为同行业可比公司情况是否相符

除发行人外，招股说明书中披露的国内涉足第三方工程评估的企业主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司等。

根据发行人的说明，上海平大建筑工程管理咨询有限公司专业从事第三方工程评估业务，且业务多集中在住宅类建筑工程领域，与发行人业务类型相似；法利投资（上海）有限公司等外资企业在华子公司业务植根于母公司，着眼于跨行业的测试、检验、认证和技术咨询服务等，建筑工程业服务属于其部分业务内容因此，发行人将上述 4 家在第三方工程评估行业中具有一定知名度和代表性的企业列举为同行业可比公司。

具备接近同等履约能力供应商是指具备一定合同履约能力，能够满足房地产企业客户工程评估需求的服务供应商。上述 4 家同行业公司即为“具备接近同等履约能力供应商”。

除发行人及上述 4 家同行业公司外，行业中还包括其他公司。发行人与其他公司的注册资本、成立时间及主要业务信息如下：

公司名称	注册资本	成立时间	主营业务
瑞捷咨询	3,360 万元	2010/4/12	专业从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务
上海平大	3,500 万元	2007/4/23	主要从事独立第三方评估服务机构, 协同建筑工程项目管理、行业软件研究与开发、管理与技术研究及专业培训的综合型评估咨询服务
北京赛瑞斯	2,000 万元	1995/10/16	综合性工程咨询机构, 业务领域包括工程监理、工程咨询、造价咨询、项目管理及评估咨询
深圳博云	500 万元	2013/6/26	专注于住宅及商业建设工程项目的工程管理咨询, 为房地产公司或施工企业提供专业服务
南通建研	100 万元	2013/11/18	专业从事建筑工程质量风险巡查、各方管理行为、安全文明风险、交房预验收评估等业务
永明管理	5,025 万元	2002/5/27	专注于全过程工程咨询的研究和实践, 业务范围涵盖房建、铁路、公路、石油化工、煤炭、水利、电力、市政、农林等领域, 具体业务包括工程监理、造价咨询、项目管理与招标代理等

由上表可知, 除法利投资(上海)有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪(上海)有限公司等具有外资背景的企业及发行人外, 其他境内从事第三方工程评估业务的公司中, 上海平大在注册资本、成立时间、主营业务范围、业务规模及客户反馈知名度等方面与发行人较为接近。

综上所述, 发行人列举上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资(上海)有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪(上海)有限公司作为同行业可比公司较为合理。

综上, 经信达律师确认: 发行人拟将上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资(上海)有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪(上海)有限公司、南通市建研工程咨询有限公司、深圳博云工程管理咨询有限公司、北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司及永明项目管理有限公司等作为同行业可比公司, 并将在招股说明书中披露。

《第二轮问询函》: 4、根据申报文件, 第三方工程评估业务的经营与开展以市场

化方式进行，无资质或许可要求，原从事工程监理业务的单位也可以进入第三方工程评估行业，从而加剧行业竞争。请发行人：（1）补充披露同一建设工程同时存在发行人与监理公司的情形下，发行人与工程监理分别负责的工作内容和承担的法律风险，职责方面会否出现重叠或权责不清晰的情形；（2）分析并补充披露在业务内容相似的情况下，对工程监理单位实行资质管理而第三方工程评估无资质或许可要求的原因及合理性，工程监理和第三方工程评估并存的商业逻辑；（3）补充披露不同业务类型下，较传统工程监理单位而言，发行人能够为房地产开发企业带来的其他价值服务；传统工程监理机构开展第三方工程评估业务的壁垒；（4）对从事工程监理业务的单位进入第三方工程评估加剧行业竞争等情况进行补充风险提示。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）补充披露同一建设工程同时存在发行人与监理公司的情形下，发行人与工程监理分别负责的工作内容和承担的法律风险，职责方面会否出现重叠或权责不清晰的情形

1. 发行人业务产生的市场环境及行业背景

根据发行人的说明，我国的建设行业量大面广，虽然经过了多年的发展，但目前仍是一个庞大而相对粗放的行业，后续随着行业不断发展，业内相关主体对精细化管理的需求不断增加，催生了发行人目前从事的业务，具体分析如下：

1.1. 建设行业的发展带来新的需求

1.1.1. 工程建设规模急剧增长

随着建设行业的蓬勃发展，工程建设项目数量大幅增加，项目规模以及复杂程度不断提升，使得项目的管控难度增加，建设单位和政府监管部门的压力越来越重。一个大型建设项目的施工建设，需要投入数以万计的各种专业的工人和种类繁多的建筑材料、机械设备，耗资轻则数十亿，重则数百亿，如近年公司参与的深圳国际会展中心、罗湖“二线插花地”棚户区改造工程等，建设周期长，投资大，技术复杂，社会关注度高。

在建设行业高速发展、工程建设规模急剧增长的情况下，房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门等政府监管部门一般通过质量

抽查和评价来对工程项目进行管控。由于房地产公司严控人均效能、建设行政主管部门人员编制有限，从事工程项目管控工作的人员数量不足，工程项目数量众多且不同项目因业态、地域等因素呈现出较大的差异性，原有的管理和监管模式已经难以满足行业迅猛发展带来的管理及监管需求，内部管控力度的减弱会引发更多质量、安全问题。

1.1.2. 房地产行业增长放缓、集中度不断上升，对工程质量管理提出新的要求

在房地产调控政策从紧的环境下，房地产企业普遍出现业绩增速放缓的现象，与此同时，房地产行业的集中度不断提升。在高集中度、增长放缓时代中，房企更需向精细化运营要效益。去化率的普遍下降，倒逼房企更加关注楼盘质量。

购买房屋的业主已经由单一的追求房屋的居住功能向追求房屋品质、房屋质量过渡，更加关注房屋的舒适、个性、宜居、绿色、健康等。质量问题的出现将会给单一项目甚至企业形象带来巨大的影响。如何在高集中度、增长放缓、多项目开发时代，保持各项目间质量水平的均衡，提高整体质量管理水平，实现下辖项目的“均好”，成为各大型房地产企业关注的焦点问题。

大型房地产企业一般会根据其多年的开发及管理经验，为企业量身定制一套符合本企业特点的工程质量管理体系和运行模式。随着企业业务不断地拓宽，其工程质量管理也暴露出种种问题，同时，一些项目部优异的施工工艺和管理理念没有在各项目部之间得到推广，造成管理资源浪费。

1.1.3. 建设单位首要责任不断强化

随着建设行业不断发展，国家、社会公众对建设行业存在的质量、安全问题意识不断加强。根据住建部《关于印发工程质量安全提升行动方案的通知》（建质[2017]57号）、《关于落实建设单位工程质量首要责任的通知》（建质规〔2020〕9号），建设单位是工程质量第一责任人，依法对工程质量承担全面责任。建设单位（例如房地产项目公司和工务署）、尤其是其上级管理单位（例如房地产集团公司和区域公司）、建设行政主管部门（例如住建局）等发行人的委托方，开始思考如何能在管理规模扩大、管理责任加重的同时，有效对旗下工程项目进行管控，从而提升工程品质，履行国家要求承担的责任。出于人手、技术等方面的限制，建

设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自身的履责能力受到一定的挑战，因此产生利用第三方专业力量协助自身履行职责的需求。

1.1.4. 存量房市场存在较强的需求潜力

中国的居住质量跟存量房联系在一起，但由于历史原因，我国在不同年代建造的建筑物在建筑设计的安全水准设置和施工质量上存在很大差异，随着建筑物使用时间的增长，大量建筑物的建筑结构、建筑部件和建筑设备逐渐老化，其在安全方面的隐患不可忽视。未来，存量房市场的质量、安全风险将存在广阔的市场需求。

1.2. 目前工程监理存在一定局限性

工程监理是一个由多学科，多专业构成的技术密集智能型组织，它在城市建设和工程建设实施中起着重要作用。我国的工程监理行业有些问题依然比较突出，争议不断，并严重困扰着监理行业的健康快速发展，具体如下：

1.2.1. 监理行业自身制度性问题

监理行业自身体制中存在一些工作范围限定模糊的情况。（1）我国监理制度规定，监理的基础工作应该是在施工阶段对建设工程质量、造价、进度进行控制，对合同、信息进行管理，对工程建设相关方的关系进行协调，并履行建设工程安全生产管理法定职责（即“三控两管一协调+安全履职”）。但在实际的应用过程中，绝大多数监理单位仅是以质量控制为主。（2）国际标准要求的监理工作，贯穿于工程建设项目的全过程。但目前我国监理工作的范围大多只局限于施工阶段，并且主要对工程项目施工阶段现场进行“监工”式的管理，在其他阶段或其他管控维度，监理往往参与较少或者只是从事简单的辅助工作，存在内容和机制上的缺失，这种状态很大程度上抑制了监理角色的定位，很难发挥国家和政府最初对其所期望的价值。

1.2.2. 法定强制监理与激烈竞争带来的不利影响

我国现行法律和相关规范要求实施强制监理，没有监理，项目无法报建，无法履行各种验收流程、无法办理竣工交付手续，所有规模以上项目建设单位都会委托监理单位。但监理行业从业企业较多，且较多集中在施工阶段监理服务，竞

争比较激烈，导致市场监理价格长期徘徊在低位，此外，目前实行的监理费取值仍执行由建设部和国家发展改革委于 2007 年联合发布的《建设工程监理与相关服务收费管理规定》。很多监理单位为了生存，被迫压低监理报价，输出的服务水准也随之不断下滑，在某些极端情况下，监理单位作为项目监督者的角色已经近乎缺失。

1.2.3. 收益与责任不对等，专业人才流失严重

工程监理行业从业主体和人员众多，竞争激烈，使得监理行业的收益与利润被不断摊薄，根据住建部发布的《2019 年建设工程监理统计公报》，2019 年全国共有 8,469 家建设工程监理单位，工程监理收入为 1,486.13 亿元，2019 年末工程监理从业人员为 80.25 万人，当年人均产生收入金额仅为 18.52 万元/人。但在责任承担方面，监理作为五方责任主体之一，在建设工程项目发生重大安全事故时，直接责任人员可能需要承担刑事责任。较低的人均收益，加上往往需要承担不以自身行业能力可以左右的执业风险，导致大量优秀的建设行业人才不愿意从事监理行业，或者从监理行业流失到其他行业，使得监理行业发展缺乏后劲，优秀的监理企业也开始谋求转型，通过提供更多增值服务的方式获取更多的发展空间。

1.2.4. 监理的自身原因

由于实施强制监理，部分监理企业的经营管理过度依赖自身已获取的监理资质，同时由于其肩负着法定责任主体的重任，部分监理企业会将工作重心放在如何履行好流程，如何规避自身的监理责任，对市场与客户更多需要展现真正价值的需求反应较为迟缓，没有从根本上引起重视，人员配置从规避自身风险的角度出发，而非出于满足客户需求导向，容易出现公正性缺失、企业服务意识与服务水准与客户需求脱节等情况，直接或间接地影响到监理行业的市场认知度下降，行业地位长期难以达到预期的水准。

1.2.5. 工程监理行业亟待转型升级，行业将出现分化

自 2018 年以来，上海、北京、厦门、成都、天津、北京、广州、山西、河南等九地相继发文，明确技术要求简单的社会投资项目可不聘用工程监理、支持非必须监理项目自我管理、简易低风险项目不要求强制外部监理等内容。以上海为例，根据《上海市住房和城乡建设管理委员会关于进一步改善和优化本市施工许

可办理环节营商环境的通知》(沪建建管〔2018〕155号)，“改革工程监理机制。在本市社会投资的“小型项目”和“工业项目”中，不再强制要求进行工程监理。建设单位可以自主决策选择监理或全过程工程咨询服务等其它管理模式。鼓励有条件的建设单位实行自管模式。……”。

如上所述，工程监理行业正处于转型期，改革朝着更加市场化、更加尊重建设单位自主选择的方向进行。在这样一个变革期，监理行业势必出现分化。

1.3. 市场、行业变化为发行人带来的业务需求

在市场环境及行业发生变化的大背景下，发行人的业务得以产生并且发展，满足了客户的实际需求，具体体现如下：

第一，在现有的“五方责任主体”之外，发行人受房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门等政府监管部门的委托，协助其工程管理部门履行内部管理职责。委托方工程管理部门对工程品质的把控和工程管理部门职责不因“五方责任主体”的存在而消失，也不因五方责任主体良好的履责而减轻，发行人业务满足了委托方对项目管理要求标准高于国家规定、项目跨区域、数量多、责任重而产生的业务需求。

第二，发行人通过整合工程评估数据，建立数据库，协助委托方掌握自身项目之间、及自身项目与行业内优秀企业的差距，协助委托方实现其所有项目的“均好”，在单一项目由“五方责任主体”负责的基础上，进一步对所有项目的质量和风险进行系统性把控，并从房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门上层制度等深层次角度给出分析和建议。

第三，发行人将行业内的优秀做法进行共享，不仅有助于建设单位提高工程品质，还使得其他项目参建方尤其是施工单位、监理单位的从业水平能够得到提升，有利于建设行业的整体发展。第三方工程评估通过量化比对分析，有力地推动委托方下辖工程品质的提升与不断改善，显示出其独特的价值。

第四，政府监管部门通过第三方工程评估，建立工程品质量化评价标准，引入第三方评价机制，形成以评价标准带动行业发展的导向。自2014年起，国务院、住建部相继颁布了一系列涉及建筑业发展和改革的意见，鼓励各地采取政府购买

服务等方式加强监督检查。支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。

第五，发行人积极布局，已经将第三方工程评估推广至不涉及“五方责任主体”的存量房市场，以满足新的市场需要。存量房市场的专项评估，打通了建设项目品质管控从施工阶段到交付后运营维护的全数据链条，交付后评估所获取的数据，可以帮助“五方责任主体”在后续其他项目上，改善和优化前期设计与施工管控。

2. 发行人与监理单位工作内容、法律职责或权责的划分

根据发行人的说明，公司主营业务包括工程评估、驻场管理和咨询管理服务。在工程评估和驻场管理业务中，同一建设工程可能同时存在发行人与监理公司的情形，双方工作内容、法律职责、权责或权责的划分情况如下：

2.1. 工作内容

工程监理、工程评估和驻场管理的工作内容相同点体现在：工作内容存在一定重合，都涉及对建设工程质量和安全的检查、评价和判断。

工程监理、工程评估和驻场管理的工作内容存在更多的不同点，具体而言主要包括如下方面：

与工程评估相比，工程监理根据监理规范对单一特定工程项目施工阶段进行全面的管控，监理工作是“细而全”，主要是做好“三控两管一协调+安全履职”工作，重点关注流程的履行；工程评估根据委托方需求对多个工程项目进行“体检”，提供项目整体或特定环节的定性及定量评价，并通过项目间横向比较，发现系统性问题背后的原因，提供相应解决方案，重点关注结果。第三方服务工作是“点带面”，有时针对某一领域的督导核查要比监理单个工程的工作更深入细致。

与驻场管理相比，工程监理执行监理规范要求的监理工作流程；驻场管理是从委托方特定需求出发，针对特定阶段（如精装修阶段）、特定问题（如安全专项问题）进行专项管理的同时，更多需要通过定期对参建各方的职责履行及现场实体质量、安全情况进行评价、打分、排名、约谈等方式，充分提示风险，协助委托方将相关职责层层压实参建各方。此外，还需要从小业主的视角出发，提供标

准化的现场管理工作，协助委托方提升工程品质，解决小业主维权问题。

2.2. 职责划分

工程监理、工程评估和驻场管理的职责相同点体现在：均可以发现问题并提出改进建议。

工程监理、工程评估和驻场管理的职责不同点体现在：监理单位作为“五方责任主体”之一，对工程项目承担法定监理职责；而发行人工程评估和驻场管理业务系协助委托方承担其自身的工程管理及监管职责。

2.3. 法律责任

对工程监理而言，《建筑法》规定：“工程监理单位不按照委托监理合同的约定履行监理业务，对应当监督检查的项目不检查或者不按规定检查，给建设单位造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。”《中华人民共和国刑法》规定：“建设单位、设计单位、施工单位、工程监理单位违反国家规定，降低工程质量标准，造成重大安全事故的，对直接责任人员，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金；后果特别严重的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处罚金。”

对工程评估和驻场管理而言，公司由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自主聘请，对委托方承担服务合同履约责任。根据公司与客户签订的合同，合同履约责任主要是指双方对合作内容、评估结果等事项产生争议，客户可能拒付或要求返还已经支付的费用，并根据双方签署的合同条款主张约定赔偿，以及在约定赔偿不足以弥补损失时就不足部分主张追加赔偿。

工程监理、工程评估和驻场管理的法律责任相同点体现在：发行人或监理单位未按照合同约定履行职责，给建设单位造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。

工程监理、工程评估和驻场管理的法律责任不同点体现在：监理单位作为“五方责任主体”之一，还需对建设工程质量承担法定责任。

综上所述，发行人与监理单位在工作内容方面存在一定的相同点，但因服务对象和目的不同，工作内容差别也较为明显，双方的职责和法律责任可以清晰划分。

(2) 分析并补充披露在业务内容相似的情况下，对工程监理单位实行资质管理而第三方工程评估无资质或许可要求的原因及合理性，工程监理和第三方工程评估并存的商业逻辑

1. 工程监理与第三方工程评估的资质管理

根据发行人的说明，自 1988 年建设工程监理制度试点至今，我国建设工程监理行业已有三十多年的发展历史，对工程监理单位实施资质管理亦延续至今，而第三方工程评估机构是 2010 年以来在市场化需求下新产生的业态，目前无资质或许可要求，主要有以下原因：

1.1. 工程监理是法律强制要求，工程监理单位需承担工程项目监理责任

根据《中华人民共和国建筑法》，国家推行建筑工程监理制度，国务院可以规定实行强制监理的建筑工程的范围。实行监理的建筑工程，由建设单位委托具有相应资质条件的工程监理单位监理。

根据国务院颁布的《建设工程质量管理条例》，国家重点建设工程、大中型公用事业工程、成片开发建设的住宅小区工程等建设工程必须实行监理。工程监理单位应当依照法律、法规以及有关技术标准、设计文件和建设工程承包合同，代表建设单位对施工质量实施监理，并对施工质量承担监理责任。

工程监理单位作为在大多数建设工程项目必备的监督机构，对建设工程项目的质量事故或质量问题承担直接责任，是我国工程建设中的重要监管力量。国家希望通过严格的资质管理，保证工程监理单位具备相应的执业能力，能够承担相应工程监理职责，确保工程监理制度正常、有效地运行。

1.2. 第三方工程评估是市场化产物，对委托方承担服务合同履约责任

第三方工程评估机构作为委托方自主选择聘请的外部机构，对工程实体、工程材料质量进行随机抽样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行评判，并形成系列评估报告，提出系统改善建议，为委托方进行工程管理和作出相关决策提供参考依据。

第三方工程评估机构作为委托方的顾问，协助委托方履行其管理及监管职责，对工程项目实施评估并提供评估成果，并对委托方承担服务合同履约责任。第三

方工程评估是市场需求催生的产物，国家对第三方工程评估的实施无强制性要求，不存在第三方工程评估机构的相关资质许可。

2. 工程监理与第三方工程评估并存的商业逻辑

根据发行人的说明，工程监理与第三方工程评估并存的商业逻辑如下：

2.1. 工程监理与第三方工程评估的对应职责不同

工程监理业务主要是应国家法律法规的要求，对工程项目进行监督、管理，履行监理职责。第三方工程评估业务主要是对工程实体、工程材料质量进行随机抽样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行评判，并形成系列评估报告，提出系统改善建议，协助建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方履行管理及监管职责。

监理单位的监理职责和委托方的管理及监管职责是相互独立的，因此，工程监理与第三方工程评估并不是相互替代、此消彼长的关系，在存在工程监理的情况下，委托方也存在利用第三方专业力量协助自身履行职责的需求。

2.2. 工程监理与第三方工程评估价值实现的方式不同

工程监理业务主要是按照监理规范要求，对单个工程项目执行监理工作流程，履行监理单位的职责。

第三方工程评估主要关注委托方下辖多个工程项目存在的系统性质量、安全风险。以房地产开发企业十分关注的屋面渗漏问题为例，第三方工程评估机构会对委托方下辖多个工程项目进行统一的排查，归纳总结屋面渗漏问题背后的各种原因，找到普遍规律，并提出针对性的解决方案，协助委托方通过设计节点优化、施工过程检查标准化动作落地等有效手段，谋求系统性解决屋面渗漏问题。具体而言，价值实现方式包括如下三个方面：

2.2.1. 通过提供量化评估结果，协助委托方掌握工程项目的状态

传统工程监理单位主要采取旁站、巡视和平行检验等方式，提供的服务更加侧重于在工程建设过程中对建设行为进行管控。

发行人工程评估业务主要通过实测实量、风险排查、材料抽检等方式，对工

程项目的整体及多个细分项目进行定性及定量的评价，并针对存在的质量、安全隐患提供警示和相关分析建议，协助房地产开发企业（包括其集团、区域总部）掌握旗下各个工程项目的质量及安全风险状态，为确保委托方履行好自身的职责，规避自身的“首要责任”风险，提供了支撑。

2.2.2. 通过多项目多维度的量化比较，协助委托方及其他责任主体发现问题并进行改善

传统工程监理单位对单一特定工程项目施工阶段进行全面的管控，提供的服务集中针对单一特定工程项目，较少从多个项目出发进行比对分析。

发行人工程评估业务通过对房地产开发企业旗下多个工程项目进行评估，形成标准化的量化评估结果，并进行横向比较。一方面，企业能对旗下多个工程项目的整体质量、安全情况有宏观的认识，同时通过评分排名对不同项目的参建方进行考核和管理，促使评分相对较低的项目进行整改和提升；另一方面，通过对不同得分项目的施工实施动作、管理方法等进行归纳总结，企业能够了解目前存在的系统性问题产生的原因，并通过对参建方尤其是施工单位进行辅导纠偏，从根源上解决系统性问题。

第三方工程评估通过客观数据的比对分析，引导“五方责任主体”中的施工单位、监理单位等重要成员，在发现差距的过程中快速找到需要改善的问题点，有助于目标明确地提出针对性的解决方案并迅速落地实施，进而直接推动了工程品质的提升，及时规避了工程风险，实现发行人委托方所真正需要的目的。

2.2.3. 通过与数据库、知识库行业信息比较，协助委托方解决问题

传统工程监理单位的业务主要面向部分房地产客户的部分工程项目，难以对整个房地产行业有宏观的认识，且主要关注工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准，较少关注工程品质是否达到行业的优秀水平。

发行人工程评估业务经过多年的积累，已与数百家国内知名房地产企业建立了合作关系，建立了涵盖全国数百个城市、超过数十万次对项目标段实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，编制了基于该平台的“瑞捷指数”，作为房地产

行业质量管理的有效参考工具。通过将房地产开发企业的评估结果与行业的数据进行比较，企业能够更好地认识自身工程管理水平在行业内的定位，与行业相比存在哪些薄弱环节需要进一步改善；另外发行人能通过分享行业内标杆企业的优秀做法，协助企业对自身的薄弱环节进行有针对性的加强。

(3) 补充披露不同业务类型下，较传统工程监理单位而言，发行人能够为房地产开发企业带来的其他价值服务；传统工程监理机构开展第三方工程评估业务的壁垒

1. 发行人为房地产开发企业带来的其他价值服务

根据发行人的说明，发行人为房地产开发企业带来的其他价值服务如下：

1.1. 工程评估业务

1.1.1. 通过提供个性化的评估方案，协助委托方有针对性地进行管理

传统工程监理单位对工程项目实施监理，执行监理规范要求的监理工作流程，对工程项目进行全面宏观的管控，主要关注工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准和底线要求。

发行人工程评估业务的具体评估内容由房地产开发企业根据自身需求和项目特点进行选择，更具有针对性，能够充分满足房地产开发企业的个性化需求，发行人的专项评估产品和交付评估产品尤其是如此。评估标准通常情况下高于国家法定标准。

1.1.2. 通过提供对存量建筑的评估服务，协助委托方进行运营维护

传统工程监理单位业务面向新建的工程项目，较少涉及已经完工的存量建筑的运营维护。

发行人工程评估业务目前已经开始从增量建筑逐渐延伸到存量建筑的运营维护上，通过对使用中的建筑进行评估，结合自身的行业从业经验，发现建筑中存在的质量、安全隐患，协助业主方进行相应的修缮工作，特别是影响公共安全的高层建筑或公共设施、设备以及使用时间较长的房屋建筑及市政设施、设备，更要重视日常运营评估检查维护。

1.2. 驻场管理业务

1.2.1. 通过提供专业管理团队，协助委托方履行工程管理工作

传统工程监理单位对工程项目履行监理职责，房地产开发企业作为建设方，对工程项目履行工程管理工作。部分房地产开发企业受人手、技术等方面的限制，自身的履责能力受到一定的挑战。发行人驻场管理业务通过派驻专业的工程管理团队到工程项目现场，对施工现场进行巡查、评估，识别存在的质量、安全问题，参与关键工艺、关键工序的验收，对现场工程管理人员进行培训，协助房地产开发企业履行建设单位的工程管理工作。

1.2.2. 通过提供标准化的现场管理工作，协助委托方解决小业主维权问题

传统工程监理单位对工程项目实施监理，执行监理规范要求的监理工作流程，履行监理单位的职责。发行人驻场管理业务除了关注重大质量、安全风险外，还从小业主的视角出发，针对若干小业主维权事件中所折射出的问题，对现场管理人员进行培训及标准交底，协助房地产开发企业提升工程项目品质综合管控水平，减少业主投诉、群体诉讼等事件发生的可能性。

1.2.3. 通过提供行业优秀做法，协助委托方提升工程品质

传统工程监理单位根据监理规范要求实施监理，主要关注特定工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准，较少对特定工程品质与行业的优秀水平进行横向对比。

发行人驻场管理业务通过在项目现场实施工程评估，将评估结果与数据库的行业数据进行比对，指出工程项目与行业内优秀工程项目存在的差距，分享行业标杆企业的优秀做法。

1.3. 管理咨询业务

1.3.1. 通过提供工程管理咨询方案，协助委托方建立科学的工程管理体系

发行人通过提供工程管理咨询方案，协助房地产开发企业对已有工程管理体系进行全面的梳理，发现现有工程管理存在的问题，建立合理、科学的工程管理体系。

1.3.2. 通过提供品质提升培训，协助委托方加强对工程管理的认识和理解

发行人通过对房地产开发企业的工程人员实施品质提升培训，提示工程实施过程中的常见的问题和不足，对行业内优秀做法进行分享，协助房地产开发企业工程人员加强对工程管理的认识和理解。

2. 传统工程监理机构开展第三方工程评估业务的壁垒

根据发行人的说明，第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，无资质或许可要求，因此传统工程监理机构也可以进入第三方工程评估行业，但可能需要面临如下三个难点：

2.1. 从业经验和技能

传统工程监理机构主要从事工程监理业务，熟悉监理流程，了解相关的法规及规范要求。第三方工程评估业务需要切实根据委托方的需求，针对委托方关注的重点问题，从业主及用户的角度出发，提供满足委托方需求的服务。充分挖掘市场痛点、难点问题并提供相应的产品服务，一方面需要通过在评估行业长期的经验积累，了解掌握市场的需求方向，另一方面需要有强大的研发团队，能够面对市场风向的变化迅速建立相应评估体系，开发相应的评估产品。

2.2. 技术人才

第三方工程评估业务的开展离不开高素质的从业人员。由于第三方工程评估行业面广量大，第三方工程评估机构需要建立成熟的培训体系，完善人才培养、培训、管理机制，才能建立起一支高素质的评估人才队伍，保证评估人员在现场业务执行时，能够标准化地输出业务成果。传统工程监理机构目前的人才储备及培养机制均对应工程监理行业，如果要重新建立第三方工程评估的人才队伍，需要经历一个逐步积累、长期积淀的过程。

2.3. 数据库和知识的沉淀与积累

数据库和知识的沉淀与积累，在第三方工程评估业务中起到重要作用。通过整合过往项目实测实量及风险评估的数据与相关的案例、解决方案，第三方工程评估机构一方面能够掌握建设行业工程质量、安全等方面的整体情况及未来发展趋势，另一方面能够通过将评估结果与多维度数据进行对标分析，协助委托方更

好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足，达到工程项目品质批量改善、综合效益同步提升的目的。传统工程监理机构进入第三方工程评估行业，需要积累大量基础工程品质相关数据与知识体系，需要投入大量的资源、时间和精力加大对数据库与知识库的构建力度。

(4)对从事工程监理业务的单位进入第三方工程评估加剧行业竞争等情况进行补充风险提示。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）市场竞争风险”中进行补充风险提示，具体如下：

“公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，未来从事工程监理业务或其他工程管理相关业务的单位可能进入第三方工程评估行业，建设工程质量评估服务商的数量可能增多，从而加剧第三方工程评估行业的竞争，对公司的优势地位造成一定挑战。如果公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司将面临业务量减少或收费标准降低的风险，对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。”

经核查，信达律师认为：发行人与监理单位在工作内容方面存在一定的相同点，但因服务对象和目的不同，工作内容差别也较为明显，双方的职责和法律责任可以清晰划分。对工程监理单位实行资质管理而第三方工程评估无资质或许可要求具有合理性。工程监理和第三方工程评估并存的商业逻辑在于工程监理和第三方工程评估的对应职责和价值实现的方式不同。较传统工程监理单位而言，发行人工程评估业务通过提供个性化的评估方案和对存量建筑的评估服务，协助委托方有针对性地进行管理和进行运营维护，发行人驻场管理业务通过提供专业管理团队、标准化的现场管理工作和行业优秀做法，协助委托方履行工程管理职责、解决小业主维权问题和提升工程品质，发行人管理咨询业务通过提供工程管理咨询方案和品质提升培训，协助委托方建立科学的工程管理体系和加强对工程管理的认识和理解。传统工程监理机构开展第三方工程评估业务可能面临从业经验和技能、技术人才、数据库和知识的沉淀与积累三个难点。

《第二轮问询函》：5、根据申报文件，发行人对未自觉履行廉洁自律行为准则的员工予以追查，对相关员工予以警告、开除及移送公安机关追查等处罚。2018年，发行人向公安机关移送并协助公安机关追查了四名构成非国家机关工作人员受贿、行贿罪条款的员工。请发行人补充披露：（1）报告期内，发行人对未履行廉洁自律行为准则的员工予以警告、开除及移送公安机关追查的具体情况，包括但不限于事件发生时间、发生原因、涉及金额、处理措施、涉及罪名、刑事责任情况、对评估项目客观公正的影响、是否承担违约责任、对发行人公信力的具体影响；（2）业务流程中可能发生廉洁问题的环节，相关环节对工程评估结果的具体影响，发行人可能承担的工程责任、违约责任和其他赔偿安排；（3）发行人与员工之间、与客户之间是否存在因廉洁问题产生的纠纷或潜在纠纷；（4）以上相关事项是否涉及具体客户及其相关人员，如有，请补充披露。请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（1）报告期内，发行人对未履行廉洁自律行为准则的员工予以警告、开除及移送公安机关追查的具体情况，包括但不限于事件发生时间、发生原因、涉及金额、处理措施、涉及罪名、刑事责任情况、对评估项目客观公正的影响、是否承担违约责任、对发行人公信力的具体影响

根据发行人提供的说明及发行人出具的警告、司法机关出具的裁定等相关文件，报告期内，发行人曾7次对未履行廉洁自律行为准则的员工进行了追查，具体情况及结果如下：

序号	发生时间	发生原因	涉及金额	处理措施	涉及罪名	刑事责任情况
1.	2017年	接受被评估单位人员行贿现金	14万元	2人被开除并被追究法律责任	非国家工作人员受贿罪	8个月有期徒刑
2	2018年12月	违规接受被评估单位人员赠送礼物	约1万元	1人被开除	-	-
3	2019年8月	违规接受被评估单位人员宴	-	1人被开除 3人被降级或降薪	-	-

		请及娱乐活动				
4	2019年11月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请	2万元	1人被劝退	-	-
5	2019年12月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请等娱乐活动	2万元	3人被开除 3人被降薪	-	-
6	2019年12月	违规接受被评估单位人员宴请	-	7人被调整当月绩效评级 4人被书面警告	-	-
7	2020年6月	收受被评估单位人员贿赂、违规接受宴请	待判决生效后确定	11人被开除(其中4人被移送公安机关查处) 4人被降级	非国家工作人员受贿罪	尚在移送检察院过程中

上述第5项员工未履行廉洁自律行为准则的事件,导致发行人被S地产公司罚款10万元,该事件发生后,发行人配合客户进行调查,对相关人员及其上级管理者进行了开除、降薪等处罚,并按发行人制度进行了全员通报。

截至本补充法律意见书出具日,未发生其他客户就该等事项对发行人主张赔偿或违约责任的情形,发行人与上述7个案件涉及的客户均保持持续合作关系,相关事项未对发行人的公信力构成重大不利影响。

发行人对上述所有涉及的项目均安排了内部评审或事后跟踪,确认发行人出具的评估报告公正性未受到严重影响。发行人对所有涉及廉洁事件均会进行内部审计,在主动开展内部审计之时会及时与客户进行沟通,并告之客户内部审计发现的情况及进展。客户认可发行人的廉洁管理内部控制及审计行为,发行人已与绝大部分客户签署了阳光合作协议,并已与部分大客户建立了廉洁管理联动机制。

(2) 业务流程中可能发生廉洁问题的环节，相关环节对工程评估结果的具体影响，发行人可能承担的工程责任、违约责任和其他赔偿安排

1. 业务流程中可能发生廉洁问题的环节，相关环节对工程评估结果的具体影响

根据发行人的说明，发行人业务流程中的评估计划制定、评估执行、评估完结等环节可能发生廉洁问题，相关环节对工程评估结果的具体影响及发行人已采取的应对措施如下：

序号	业务流程中可能产生廉洁问题的环节	相关环节对工程评估结果的具体影响	发行人已采取的应对措施
1	评估计划制定阶段	受评单位通过各类违规方式，提前了解到发行人评估计划及参评人员： (1)受评单位提前知悉评估计划后，可以进行突击停工整改或规避问题，评估分数无法体现相关项目平常状态。 (2)受评单位在提前知悉评估组成员的情况下，可以提前公关发行人员工，要求其在未来评估时调高分数。	(1) 评估计划保密。 (2) “打招呼”报备流程。 (3) 随机计划机制。 (4) 敏感人员回避机制。
2	评估执行阶段（评估前）	受评单位在评估人员抵达评估项目城市时通过接送评估人员、邀请评估人员参与娱乐活动、向评估人员行贿等方式，要求评估人员调高评估分数。	(1) 除合同约定外，发行人禁止员工搭乘受评单位提供的交通工具。 (2) 神秘人制度。发行人指派突击检查人员至评估人员住地，确认评估人员是否与受评单位相关人员私下接触。 (3) 视频电话检查制度。
3	评估执行阶段（评估中）	受评单位通过行贿、承诺利益等方式要求评估人员调高评估分数。	(1) 发行人督导抽查评估影像记录。 (2) 发行人中台随机跟随评估组评估，监督评估过程。 (3) 拒贿奖励机制。 (4) 发行人已与万科等客户利用信息化手段开展线上评估业务，谋求进一步降低廉洁风险。
4	评估结束后	在完成评估后，通过接送评估人员、邀请评估人员参与娱乐活动、向评估人员行贿等方式，要求评估	(1) 轮岗制度。 (2) 发行人会对评估组数据进行分析，对存在疑似风险的评估项目，会对其进行复查和督导人员跟队评估，确认评估

序号	业务流程中可能产生廉洁问题的环节	相关环节对工程评估结果的具体影响	发行人已采取的应对措施
		人员： (1) 下次参评时，影响评估人员判断标准，提高评估分数。 (2) 透露未来评估计划，以便受评单位突击停工整改，评估分数无法体现相关项目平常状态。	的公正性。

2. 发行人可能承担的工程责任、违约责任和其他赔偿安排

发行人不属于建筑工程五方责任主体，由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自主聘请，按照委托合同约定对委托方承担合同履约责任。截至本补充法律意见书出具日，发行人已与大多数主要客户签署阳光合作协议，根据相关协议内容，发行人有义务保证员工了解相关廉洁合作制度及廉洁协议规定，违反阳光合作协议的，客户有权要求发行人限期纠正、扣留履约保证金不再支付、支付违约金、解除合同或列入企业合作黑名单及企业反舞弊联盟黑名单等。根据发行人的说明，在实际操作中，由于发行人与客户建立廉洁管理联动机制，并及时主动告知客户未履行廉洁自律行为准则相关事项，客户对处理方案及结果无异议，且在日常工作期间，发行人经常及时就发行人员工拒贿事项向客户通报，2019 全年及 2020 年 1 月至 9 月，发行人员工拒贿次数均达到一百余次，获得了多项客户嘉奖。

(3) 发行人与员工之间、与客户之间是否存在因廉洁问题产生的纠纷或潜在纠纷

根据发行人的书面确认及发行人主要客户的访谈确认，并经查询并经信达律师核查中国执行信息公开网、中国裁判文书网、审判流程信息网等网站公开信息，报告期内，发行人与员工之间、与客户之间未发生因廉洁问题产生的纠纷或潜在纠纷。

(4) 以上相关事项是否涉及具体客户及其相关人员，如有，请补充披露。

根据发行人出具的警告、司法机关出具的裁定等相关文件以及发行人的确认，报告期内，发行人对未履行廉洁自律行为准则的员工进行追查的事项涉及了 7 家客户及其相关人员，具体如下：

序号	发生时间	具体情形	涉及具体客户及其相关人员
1	2017 年	接受被评估单位人员行贿现金	B 地产公司及第三方人员
2	2018 年 12 月	违规接受被评估单位人员赠送礼物	W 地产公司及其员工
3	2019 年 8 月	违规接受被评估单位人员宴请及娱乐活动	H 地产公司及其下辖某项目对接人
4	2019 年 11 月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请	Y 地产公司及其下辖某项目对接人
5	2019 年 12 月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请等娱乐活动	S 地产公司及其下辖某项目负责人
6	2019 年 12 月	违规接受被评估单位人员宴请	X 地产公司及其员工
7	2020 年 6 月	收受被评估单位人员贿赂、违规接受宴请	R 地产公司及其员工、总包单位员工

经核查，信达律师认为：报告期内，未履行廉洁自律行为准则的员工主要系收受被评估单位人员行贿及违规接受宴请，评估公正性未受到严重影响。报告期内，发行人曾 7 次对未履行廉洁自律行为准则的员工进行了追查，其中一起事件导致发行人被 S 地产公司罚款 10 万元，除此之外，未发生其他客户就该等事项对发行人主张赔偿或违约责任的情形，发行人与相关客户均保持持续互信的合作关系，相关事项未对发行人的公信力构成重大不利影响。发行人业务流程中的评估计划、生产交付、评估完结环节均可能发生廉洁问题，可能对评估结果的真实性、准确性造成影响，如发生廉洁问题，发行人需根据实际情况及与客户签署的协议承担违约责任。报告期内，发行人与员工之间、与客户之间不存在因廉洁问题产生的纠纷或潜在纠纷。

《第二轮问询函》：6、根据申报文件，深圳市才济信息咨询有限公司因人才寻访服务合同纠纷向深圳市龙岗区人民法院起诉发行人，该案于 2020 年 9 月 4 日立

案，发行人于 2020 年 9 月 11 日与深圳市才济信息咨询有限公司签订《和解协议书》。请发行人：（1）补充披露合同纠纷的具体情况，包括但不限于纠纷原因、合同金额、双方权利义务、违约责任；（2）补充披露和解协议具体内容，包括但不限于和解原因、和解对价、双方权利义务、违约责任；（3）结合纠纷发生原因和离职率情况，补充披露发行人对外招聘的具体途径，招聘合作协议双方权利义务、违约责任；（4）结合报告期员工离职率，补充披露员工任职期限情况、离职原因；结合员工学历、资质等素质要素，披露发行人第三方评估业务的商业实质。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）补充披露合同纠纷的具体情况，包括但不限于纠纷原因、合同金额、双方权利义务、违约责任

1. 案件背景

根据发行人的说明，深圳市才济信息咨询有限公司（以下简称“才济公司”）因人才寻访服务合同纠纷向深圳市龙岗区人民法院起诉发行人，其主张发行人支付服务费、滞纳金、诉讼费及律师费共计 158,400.00 元。根据广东诉讼服务网“粤公正”微信小程序披露的信息，该案于 2020 年 9 月 4 日立案。经沟通调解，发行人已于 2020 年 9 月 11 日与才济公司签订《和解协议书》。

2020 年 9 月 27 日，深圳市龙岗区人民法院出具《民事裁定书》（[2020]粤 0307 民初 32337 号），相关案件已撤诉。

2. 合同纠纷的具体情况

2.1. 合同具体约定

2019 年 10 月 11 日，发行人与才济公司签订了《人才寻访服务协议》（以下简称“协议书”），委托才济公司为发行人猎寻所需职位的合适候选人。《人才寻访服务协议》就合同金额、双方权利义务、违约责任等相关条款约定如下：

2.1.1. 合同金额及费用支付相关约定

2.1.1.1. 服务费

若乙方（指“才济公司”，本小节下文所指相同）推荐的人选被甲方（指“发

行人”，本小节下文所指相同）雇佣，甲方按照如下标准向乙方支付服务费：收取税前年薪的 x%/人次。

2.1.1.2. 付款流程

自被推荐人在甲方到岗之日起 10 日内，甲方向乙方一次性支付该人次全部服务费的 50%，余款在该人才过保用期即人才转正之日起 10 日内一次性结清。

2.1.2. 双方权利义务相关条款

2.1.2.1. 甲方义务

①向乙方出具《营业执照》复印件及所必须的资质、证件，以确认甲方具有签订本协议和履行其项下义务的公司所有必须的权力和授权；

②向乙方提供包含企业规模、经营范围、发展前景等信息的详细企业介绍；

③向乙方提供包含工作内容、任职资格、招聘原因等信息的详细的职位描述；

④甲方发现乙方提供的人才资料与其他招聘渠道所提供的资料重合时，应在收到乙方资料两个工作日内提出申请，并出具相关证明，否则视为乙方推荐；

⑤及时向乙方反馈所推荐人选是否面试及面试的时间或不合适的原因；

⑥承担因变更已与人才约定的入职时间、待遇、工作内容等聘用条件或取消招聘引起的后果；

⑦录用人才前，向乙方提供《录用通知书》，其中须包含详细的薪资信息；

⑧录用人才后，在人才到岗之日起五个工作日内签署并向乙方提交《猎头人才录用确认书》；人才已到甲方报到但甲方拒绝向乙方提供《猎头人才录用确认书》的，视为甲方主动放弃保用期的权利，乙方不再承担保用期责任，但不免除甲方支付乙方应付服务费之义务；

⑨人才保用期结束后，在保用期结束之日起三个工作日内签署并向乙方提交《猎头人才正式录用确认书》。

2.1.2.2. 乙方义务

①向甲方出具《营业执照》，以确认乙方具有签订本协议和履行其项下义务的公司所有必须的权力和授权；

②指派专人或小组负责为甲方提供服务；

③根据甲方提供的招聘信息向甲方推荐合适候选人；

④及时向甲方知会人才寻访进度；

⑤在推荐之前向人才客观、真实、充分地说明甲方企业概况，岗位的工作地点、职责、待遇等信息；

⑥对候选人简历中所有信息的准确性和真实性进行核实，确保推荐给甲方的简历真实有效；

⑦负责妥善安排甲方与推荐人选的面试事宜；

⑧在甲方有意录用乙方推荐人选后，对该人选的工作能力、工作业绩进行查证，并出具《背景调查报告》；

⑨协助甲方完成面试及录用；

⑩在被推荐人选成功与甲方签订劳动合同期内，不将该人才再推给第三方。

2.1.2.3. 服务保证

①乙方对每个岗位的保用期以公司协定的试用期（3-6 个月）即人才转正为标准，自人才到岗之日起计算；

②如果乙方推荐的人才在保用期内因任何理由（甲方取消该职位的情况除外）离开甲方，甲方在受聘人员终止聘用三个工作日内以书面形式（电子邮件适用）通知乙方，并要求提供协议规定之服务，则乙方负责在受聘人员离职之日三个月内免费一次推荐另一合适人才到岗；再次推荐的人才到岗且转正即代表乙方已完成该职位的招聘，甲方应及时结清相关费用；

③若乙方未能在三个月内推荐合适人才入职，则甲方有权要求乙方将甲方已经支付的该职位服务费冲抵至协议期内其他成功人才的服务费，或将该人次已支付费用的 50%退还给甲方。

2.1.2.4. 服务限制

①所有与被候选人的联络均应通过乙方工作人员进行。未经乙方同意，甲方不应直接联系人才或对乙方推荐的人才作背景调查，不得私下与候选人联系或达成有损乙方利益的约定。若甲方私下录用人才，甲方须向乙方支付服务费；

②甲方对乙方所提供的候选人信息不得转递给任何第三方，否则视为该人才已被甲方录用；

③在协议期内及协议终止后一年内，乙方不能为甲方及甲方关联公司的员工推荐工作机会，否则乙方应当赔偿由此给甲方造成的直接损失。但协议期内甲方未成功录用乙方推荐的人才或已录用乙方推荐的人才但甲方未按协议相关条款向乙方支付费用的情况下，乙方不受此条限制；

④乙方推荐给甲方的人才，推荐之日起两年内均视为“乙方推荐的候选人”(即使甲方提出协议终止后仍适用)，在此期间，该候选人被甲方或其上下属机构聘用，视为乙方已提供协议约定的服务，甲方应按协议相关条款向乙方支付服务费用；

⑤甲方人才库有该人才，但在收到乙方推荐之前，甲方未与该人才有过实质性联系的，视为乙方推荐；

⑥同一个人才，甲方收到任何第三方未取得该人才同意的推荐，视为乙方推荐。

2.1.3. 违约责任相关条款

甲方逾期未付款，需按违约金额的 x%/日向乙方支付滞纳金。

2.2. 具体纠纷原因

根据发行人的说明，双方产生的具体纠纷原因如下：

2019年8月，才济公司为与发行人达成合作，主动向发行人推荐张某作为人力资源经理岗位候选人之一，积极促成双方在2019年10月签署《人才寻访服务协议书》。之后，张某因个人原因未能加入发行人。2020年4月，发行人招聘人员通过个人途径得知张某的重新求职意向后，与张某直接对接面试、入职等事宜。2020年5月，张某入职发行人，任人力资源经理。根据《人才寻访服务协议书》

约定,“若甲方私下录用人才,甲方须向乙方支付服务费”,才济公司据此主张发行人向其支付张某的人才寻访服务费及相关滞纳金等费用。

2019年10月,发行人接受才济公司推荐,聘用黄某担任发行人战略发展总监岗位,并依据合同约定向才济公司支付服务费的50%。黄某于2019年10月8日入职发行人,试用期为6个月,2020年4月30日双方经协商后解除了劳动关系。根据《人才寻访服务协议》,“余款在该人才过保用期即人才转正之日起10日内一次性结清”,才济公司认为黄某已被录用并过试用期,因此主张发行人向其支付人才寻访服务费的剩余50%及相关滞纳金等费用。

(2) 补充披露和解协议具体内容,包括但不限于和解原因、和解对价、双方权利义务、违约责任

发行人与才济公司于2020年9月11日签订了《和解协议书》,就和解原因、和解对价、双方权利义务及违约责任等重要条款约定如下:

1. 和解原因

发行人与才济公司本着友好协商、化解不必诉争的目的,就双方签署的《人才寻访服务协议》相关争议达成和解。

2. 和解事项(和解对价、双方权利义务)

2.1. 乙方(指“发行人”,本小节下文所指相同)自愿在《和解协议书》签署后7个工作日内,以银行转账形式向甲方(指“才济公司”,本小节下文所指相同)一次性支付和解费用115,000元(不含税,税率1%由乙方承担),和解费用用于服务协议的关闭及目标案件结案的全部费用;甲方自收到款项后3个工作日内据实向乙方开具合法有效的增值税专用发票;

2.2. 双方不得再就此争讼案件,向对方主张任何权利;

2.3. 甲方应在确认收到和解款项的3个工作日内向龙岗区人民法院提交撤回目标案件起诉的申请书,敦促法院及时出具撤诉裁定书。

3. 违约责任

3.1. 甲乙双方一致确认:任何一方怠于履行本协议书之约定,包括乙方未依约

支付和解款项，甲方未依约开具费用发票、未依约提交撤诉申请书的，每延期一日，违约方应向守约方支付和解款项总额 3‰每日的违约金，直至履约完毕。如延期超过 10 个工作日的，本协议书作废，甲方应向乙方返还已付和解款项；

3.2. 乙方依约支付和解款项，甲方依约开具费用发票后，就服务协议及目标案件相关的债权债务全部结清，甲、乙方不得再互相主张权利，索要任何费用，否则应以和解款项的 20%为基准向对方承担违约金。

截至本补充法律意见书出具日，发行人、才济公司均已按《和解协议书》约定履约完毕，2020 年 9 月 27 日，深圳市龙岗区人民法院出具《民事裁定书》([2020] 粤 0307 民初 32337 号)，相关案件已撤诉。

(3) 结合纠纷发生原因和离职率情况，补充披露发行人对外招聘的具体途径，招聘合作协议双方权利义务、违约责任

根据发行人的说明，发行人与才济公司的合同纠纷主要系由发行人与才济公司在个别人才推荐对接过程中的不顺畅所导致，且发行人通过猎头公司招聘的员工数量较少，相关纠纷属于特殊情况，是偶发事件，并非发行人招聘工作中的常态现象。

报告期各期，发行人员工的离职率分别为 22.72%、21.11%、17.02%和 7.46%，呈下降趋势，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关键人员较为稳定。发行人招聘渠道较为多元，主要招聘渠道包括网络招聘平台、猎头公司、内部推荐、校园招聘，能满足发行人因人员离职产生的空缺岗位、因业务发展产生的新增岗位的各类人才需求。

报告期内，发行人对外招聘的具体途径主要包括如下：

序号	招聘渠道	主要合作方	适用岗位
1	网络招聘平台	猎聘网、智联招聘、前程无忧、建筑英才网等	适用于各层级岗位
2	内部推荐	发行人员工	适用于各层级岗位
3	校园招聘	东南大学、青岛理工大学、江西科技师范大学、东莞理工学	适用于基础岗位

序号	招聘渠道	主要合作方	适用岗位
		院等学校建筑工程院系	
4	猎头公司	深圳市捷仕达人才服务有限公司、卓业人力资源（广州）有限公司、广州赛睿人力资源有限公司等	适用于较高级别岗位

在上述相关渠道中，除猎头公司、网络招聘平台外，发行人未与其他招聘渠道的对接方签订相关协议文件。发行人与各猎头公司、网络招聘平台签订的合作协议内容大致相仿，主要包括收费金额、收费方式、双方权利义务等。

(4) 结合报告期员工离职率，补充披露员工任职期限情况、离职原因；结合员工学历、资质等素质要素，披露发行人第三方评估业务的商业实质

1. 员工任职期限及离职情况

根据发行人的说明，报告期各期，发行人员工离职情况、任职期限如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
平均员工人数（人）	1,515	1,234	701	427
离职员工数量（人）	113	210	148	97
离职率	7.46%	17.02%	21.11%	22.72%
离职员工平均任职期限（年）	2.14	2.12	2.64	2.64

注：离职率=（当期离职人数-当期入职未满 3 个月离职人数）/平均员工人数。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人员工离职率分别为 22.72%、21.11%、17.02%和 7.46%，离职员工平均任职期限分别为 2.64 年、2.64 年、2.12 年和 2.14 年。根据发行人的书面确认，报告期内，发行人员工离职率呈下降趋势，离职员工平均任职期限在 2019 年有一定程度下降，主要系发行人近年来因业务增长迅猛，人员快速扩张，员工平均司龄缩短所致。

根据发行人的说明，报告期内，发行人员工主要因家庭原因、职业发展规划等个人因素离职。

2. 员工学历、资质等要素与发行人第三方评估业务商业实质的关系

根据发行人的说明，发行人第三方评估业务的商业实质，不只局限于委托方内部质量把控评估业务的外包，而是通过自身业务能力、行业从业经验等优势为

委托方履行工程管理工作提供协助。

2.1. 发行人工程技术人员均具备建筑工程相关专业背景或行业从业经历，是发行人实现第三方评估业务商业实质的坚实基础

在第三方评估业务中，相比于专业资质或许可，委托方更为关注工程技术人员的专业背景和行业从业经历，以及其在工程评估服务执行中的熟练和专业程度，后两者是发行人实现第三方评估业务商业实质的坚实基础。

截至 2020 年 6 月末，发行人员工数量为 1,739 人，平均从业年限 6.58 年，大专及以上学历占比为 98.73%，拥有工程类相关专业资质的人数占比为 17.31%。其中，工程技术人员均拥有建筑工程相关专业背景或行业从业经历，且经过发行人系统的培训机制和考核程序，具备满足相关岗位要求的专业技能。

2.2. 发行人研发人员丰富的业务实践和产品开发经验，是发行人践行第三方评估业务商业实质的有力保障

经过多年的发展，发行人已与百余家家国内知名房地产企业、数十家公共工程建设单位等客户建立了合作关系，能够在第一时间掌握各委托方的管理痛点和需求，该信息的及时获取、迅速应对、有效转化是发行人核心竞争力的重要体现。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人共有研发人员 143 名，占发行人（母公司口径）员工总数的 10.12%，99.30%的研发人员具备大专及以上学历，发行人研发团队具备业务实践和产品开发经验，能够对各委托方的管理痛点和需求做出响应，及时进行产品迭代更新，进一步巩固发行人在行业中的竞争力。

2.3. 第三方评估业务商业实质的其他具体体现

2.3.1. 第三方评估机构具有独立、客观的特性，相较于自身进行评估，委托方利用第三方评估机构进行工程评估能够有效减少内部人为的干扰，增强评估结果的公正性、可靠性，提高评估成果的使用价值。

2.3.2. 在业务开展过程中，发行人建立了涵盖多个城市、多个项目标段评估数据的瑞捷数据库，作为行业信息平台为发行人内部评估参考及提升服务价值提供了有力支持。发行人内部通过将评估结果与数据库进行对标分析，可以协助委托方更好地了解被评估工程项目质

量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足。

2.3.3. 除提供评估结果外，发行人也会基于自身多年从业经验，对评估中发现的问题和隐患提出针对性的改善措施与解决方案，宣讲优秀案例，示范标准做法。对于工程项目中存在的系统性质量和安全风险，还能从管理制度等深层次角度给出分析和建议。

综上，从业务实质来看，发行人的业务已经超出了委托方内部质量把控评估业务外包的局限。随着发行人业务的发展，发行人的角色也从最初单一的工程评估机构发展成为综合的工程管理咨询顾问。

综上核查，信达律师认为：就发行人与才济公司的合同纠纷案件，双方已履行《和解协议书》项下约定的相关义务，且深圳市龙岗区人民法院已出具《民事裁定书》（[2020]粤 0307 民初 32337 号），相关案件已撤诉，不存在潜在纠纷。报告期内，发行人员工离职率有所下降，离职员工平均任职期限在 2019 年有一定程度下降，主要系发行人近年来因业务增速较快，人员快速扩张，员工平均司龄缩短所致。报告期内，发行人员工主要因家庭原因、职业发展规划等个人因素离职。发行人第三方评估业务的商业实质，不只局限于委托方内部质量把控评估业务的外包，而是通过自身业务能力、行业从业经验等优势为委托方履行工程管理工作提供协助。在第三方评估业务中，相比于专业资质或许可，委托方更为关注工程技术人员的专业背景和行业从业经历，以及其在工程评估服务执行中的熟练和专业程度，后两者是发行人实现第三方评估业务商业实质的坚实基础。

本补充法律意见书一式二份，每份具有同等法律效力。

(本页无正文,系《广东信达律师事务所关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(四)》之签署页)



广东信达律师事务所(盖章)

负责人(签字):

张炯

经办律师(签字):

林晓春

段梦怡

2020年9月30日

签署页