

证券代码：833873

证券简称：中设咨询

公告编号：2025-071

## 中设工程咨询（重庆）股份有限公司

### 关于对北京证券交易所 2024 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 北京证券交易所上市公司管理部：

中设工程咨询（重庆）股份有限公司（以下简称“公司”“中设咨询”）及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”“会计师”）于 2025 年 6 月 26 日收到北京证券交易所出具的《关于对中设工程咨询（重庆）股份有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第 034 号）（以下简称“问询函”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，公司会同年审会计师对问询函所提问题进行了逐项落实、核查。为进一步完善回复内容，公司向北京证券交易所上市公司管理部申请延期至 2025 年 7 月 22 日回复本次年报问询函，现已完成相关核查工作，具体回复公告如下：

#### 问题 1：关于经营业绩

2024 年，你公司营业收入 7,283.39 万元，同比下降 55.63%；归属于上市公司股东的净利润-10,502.99 万元，上年为-901.82 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为-10,506.10 万元，上年为-1,872.87 万元；本期综合毛利率为-27.35%，2023 年为 39.41%。

2021—2023 年，你公司营业收入分别为 22,819.27 万元、16,670.45 万元、16,414.19 万元；归属于上市公司股东的净利润分别为 2,739.52 万元、-2,968.19 万元、-901.82 万元。

分业务类别看，勘察设计业务收入 3,276.14 万元，同比下降 57.40%，毛利率-31.42%，同比减少 66.63 个百分点；工程检测业务收入 1,125.68 万元，同比下降 70.68%，毛利率-94.05%，同比减少 142.07 个百分点；其他咨询业务收入 2,202.98

万元，同比下降 45.87%，毛利率-2.02%，同比减少 42.06 个百分点；施工图审查业务收入 578.91 万元，同比下降 27.44%，毛利率 27.79%，同比减少 8.65 个百分点；

分地区看，西南地区营业收入 5,976.92 万元，同比下降 56.39%，毛利率-21.05%，同比减少 61.31 个百分点；其他地区营业收入 1,217.90 万元，同比下降 54.89%，毛利率-51.05%，同比减少 86.50 个百分点；境外营业收入 88.57 万元，同比增长 955.51%，毛利率-126.65%，同比减少 54.49 个百分点。

分季度来看，你公司第四季度营业收入 2,649.90 万元，占比 36.38%。

请你公司：

(1) 结合政策环境、市场需求、业务开展、在手订单等，说明营业收入及净利润持续下滑的原因及合理性，期后是否存在好转迹象，以及你公司为改善业绩情况实施的措施及效果；

(2) 结合市场环境、销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明不同业务毛利率差异较大的原因及合理性；

(3) 结合不同区域业务类别、销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明不同区域销售变动、毛利率及其变动趋势差异较大的原因及合理性；

(4) 结合本期各项目收入确认政策、收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入的情况。

请审计机构结合收入及成本确认、收入截止性测试等审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见。

## 【公司回复】

一、结合政策环境、市场需求、业务开展、在手订单等，说明营业收入及净利润持续下滑的原因及合理性，期后是否存在好转迹象，以及你公司为改善业绩情况实施的措施及效果；

2024 年，工程咨询行业在政策引导与市场变革中呈现复杂态势，既面临宏观环境承压下的普遍下滑，也在政策驱动与需求升级中探索突破路径。

### (一) 行业面临的挑战

#### 1. 行业整体下行压力显著

受多重因素叠加影响，2024 年工程咨询行业整体呈现下滑趋势。固定资产投资

增速放缓，传统基建项目开工量减少，直接导致工程勘察、设计、监理等传统业务需求收缩，行业利润率进一步压缩，生存压力加剧。

## 2. 政府化债政策的连锁影响

地方政府债务管控力度持续加大，化债政策直接影响基建投资节奏。中西部部分城市因财政承压，暂缓或缩减市政工程、公共服务设施等项目，导致区域工程咨询需求阶段性下滑，对依赖地方政府项目的中小型工程咨询企业冲击尤为明显。

## 3. 房地产下行的传导效应

房地产行业调整持续深化，商品住宅开发投资大幅收缩，直接导致房地产相关工程咨询需求锐减。尽管保障性住房、长租公寓等政策性项目需求上升，但短期内难以填补商品住宅市场的缺口。

## 4. 市场竞争白热化

需求收缩背景下，行业竞争从“增量争夺”转向“存量博弈”。一方面，大型企业通过跨区域并购、业务多元化抢占市场份额，加速行业整合；另一方面，中小机构为生存降低报价，引发低价竞争，进一步恶化行业生态。同时，跨行业企业（如互联网科技公司、工程总包企业）跨界进入工程咨询领域，加剧了市场分流。

### （二）政策环境：系统性引导下的转型机遇

尽管行业承压，2024年政策体系仍为行业转型提供了明确方向，形成“压力与动力并存”的格局：

#### 1. 战略定位强化与规范升级

2024年工程咨询行业在国家产业政策中获得明确鼓励定位。国家发展改革委2023年12月发布的《产业结构调整指导目录（2024年本）》将“商务服务业-工程咨询服务（包括规划咨询、项目咨询、评估咨询等服务，以及全过程工程咨询）”明确列为鼓励类产业。

#### 2. 全过程工程咨询政策深化

全过程工程咨询推广政策在2024年取得显著成效。2024年2月，《住房和城乡建设部办公厅、市场监管总局办公厅关于印发〈房屋建筑和市政基础设施项目工程建设全过程咨询服务合同（示范文本）〉的通知》（建办市〔2024〕8号），明确了全过程咨询服务合同示范文本，进一步推动了全过程工程咨询业务的发展。2024年4月中国工程咨询协会发布团体标准《全过程工程咨询服务导则》（T/CNAEC 0602-2024），2024年8月1日起实施，明确全过程工程咨询服务范围和内容、咨询服务

模式、咨询服务准则、服务委托方式和咨询服务取费等。推动行业从“分散服务”向“集成化服务”转型。

### 3. 数字化与绿色化双轮驱动

(1) 数字化转型政策成为 2024 年工程咨询行业的突出亮点，2024 年 2 月，住房和城乡建设部发布《“数字住建”建设整体布局规划》（建办〔2024〕12 号），指出要大力推广智能建造，以工业化、数字化、绿色化升级为动力，打造全产业链融合一体的智能建造产业体系；大力发展数字设计、智能生产和智能施工，推进数字化设计体系建设，推行一体化集成设计。数字化技术从单纯的设计工具发展为贯穿项目全生命周期的管理工具。

(2) 绿色低碳发展政策对工程咨询行业产生深远影响。2024 年 3 月，《国务院办公厅关于转发国家发展改革委、住房和城乡建设部〈加快推动建筑领域节能降碳工作方案〉的通知》（国办函〔2024〕20 号），提出“提升新建建筑节能降碳水平、推进既有建筑改造升级、强化建筑运行节能降碳管理、推进绿色低碳建造”等重点任务。2024 年 5 月，《国务院关于印发〈2024-2025 年节能降碳行动方案〉的通知》（国发〔2024〕12 号），提出实施建筑节能降碳行动，一是加快建造方式转型，二是推进存量建筑改造，三是加强建筑运行管理。2024 年 7 月，《中共中央国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》，要求大力推广合同能源管理等模式，大力发展绿色低碳建筑，建立建筑能效等级制度。绿色建筑咨询等新兴业务领域得到快速发展。

### 4. 国际化与区域协同的增量空间

2024 年 9 月，国务院办公厅发布《关于以高水平开放推动服务贸易高质量发展的意见》（国办发〔2024〕44 号），支持专业服务贸易发展，支持金融、咨询、设计、认证认可、法律、调解、仲裁、会计、语言、供应链、标准化等专业服务机构提升国际化服务能力，培育新的服务贸易增长点。

国际化发展政策为工程咨询企业创造了新机遇。2024 年 1-11 月，我国企业在共建“一带一路”国家新签承包工程合同额 11,949.6 亿元人民币，增长 12.9%（以美元计为 1,679.5 亿美元，增长 11.8%）；完成营业额 8,263.4 亿元人民币，增长 3.6%（以美元计为 1,161.4 亿美元，增长 2.5%）。政策鼓励工程咨询企业跟随中资企业“走出去”，加强与国际工程咨询标准的对接，提升了中国工程咨询企业的国际竞争力。

### （三）市场需求：结构分化中的突破点

#### 1. 传统业务收缩与新兴业务崛起并存

2024年，工程咨询业务需求结构持续优化，传统与新兴业务呈现差异化发展。传统业务在巩固市场地位的同时谋求创新，新兴业务则在政策与技术推动下快速崛起。

（1）**传统业务收缩：**受房地产下行（商品住宅开发需求锐减）、政府化债（基建投资放缓）等影响，工程勘察设计、工程监理等传统业务需求减少，市场竞争白热化，低价竞标现象频发。

（2）**新兴业务逆势增长：**“双碳”目标推动碳排放评估、节能改造咨询需求增加，绿色建筑咨询聚焦低碳设计与节能技术应用；数字化转型带动智能建造、数字设计等咨询服务增长，数字化技术从单纯的设计工具发展为贯穿项目全生命周期的管理工具。

#### （3）重点领域：需求升级，引领发展

全过程工程咨询凭借整合项目全生命周期服务的优势，成为行业转型升级核心方向。随着相关示范文本推广，市场规范化程度提升，政府投资项目带动客户认可度攀升，推动市场规模快速扩张。

城市更新领域因老旧小区改造、城中村改造等项目推进，涉及多方利益协调与复杂技术评估，对工程咨询的专业性和综合性需求强烈。

房地产领域中，商品住宅开发咨询需求减弱，保障性住房、长租公寓等政策性住房项目，以及建筑工业化、绿色建筑认证等新兴咨询业务需求上升。

基础设施领域中，传统交通与水利工程建设带来稳定需求，“新基建”如5G基站、数据中心等项目成为增长亮点。

#### 2. 区域需求差异加剧

2024年，工程咨询市场需求在区域间呈现不均衡发展态势，各区域依托自身特点与政策机遇，展现出不同的市场活力与发展潜力。

##### （1）东部沿海地区：市场成熟，创新引领

长三角、珠三角和京津冀等东部沿海城市群，凭借经济发达、建设项目众多的优势，占据工程咨询市场主导地位。区域内企业积极探索咨询模式创新与技术应用，对高端、复合型工程咨询服务的旺盛需求，推动行业服务水平不断提升。

##### （2）中西部地区：挑战与机遇并存

受政府债务管控等因素影响，中西部部分城市市场需求阶段性放缓。但随着成渝地区双城经济圈、长江经济带等国家战略推进，区域内交通、能源等基础设施建设加速，带来大量工程咨询需求。西部陆海新通道建设也带动沿线省份工程咨询市场扩容。相较于东部地区，中西部全过程工程咨询渗透率较低，市场潜力有待进一步挖掘。

### **(3) 重点城市群：跨区域项目催生高端需求**

粤港澳大湾区、长三角一体化等重点城市群建设，催生众多跨区域重大项目，涉及多专业协同与跨省协调，对工程咨询企业的综合服务能力要求提高，进一步推动行业集中度提升，促进工程咨询服务向高端化、综合化升级。

### **(4) 国外市场：“一带一路”带来发展机遇**

“一带一路”倡议持续深化，东南亚、中东、非洲等地区基建需求旺盛。东南亚在交通、能源设施建设方面，对中国工程咨询企业的技术和经验需求迫切；中东地区城市现代化与能源产业升级项目，青睐国际化、高端化咨询方案；非洲基础民生设施建设，在项目前期规划与可行性研究阶段，对工程咨询服务需求显著增长，为中国工程咨询企业开拓海外市场带来机遇。

综上，2024年工程咨询行业虽面临整体下行、需求收缩、竞争加剧等挑战，但政策引导与市场变革正在重塑行业格局：未来，行业将加速向“集成化、数字化、国际化”转型，具备技术优势、综合服务能力与跨区域布局的企业有望在调整中占据先机。

## **(四) 业务开展及在手订单**

### **1、业务开展情况**

报告期内，受行业环境、市场竞争、地方政府化债等影响，行业市场需求萎缩，项目数量、建设规模大幅减少，项目实施进度放缓，公司收入规模大幅下降；尤其是重庆地区作为债务风险较高的重点省份，新建项目被严控，在建项目停缓建，公司作为重庆本地企业，受影响较大，业务开展不达预期。

面对外部不利因素，公司始终坚持“简单转复杂、增量转存量、国内转国际、土木转机电”的四大战略转型，不断优化资源配置，完善市场布局，推进高质量转型发展；公司的战略转型仍处于前期阶段，目前虽已有所突破，但取得实际成效尚需时间。

### **2、在手订单**

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单情况如下：

单位：万元

业务类型	在手订单金额
机电一体化	287.42
建筑勘察设计	7,989.54
其他勘察设计	1,471.38
其他咨询	10,119.07
市政勘察设计	16,000.07
工程检测	10,852.57
施工图审查	893.25
其他检测	0.00
合计	47,613.29

截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单合计 47,613.29 万元，但鉴于工程项目周期较长，订单转化为收入需要一定时间，且工程项目实施具有不确定性风险，为保障公司持续稳定经营，公司正加大销售力度，积极开拓市场以获取新签订单，为业务的持续开展提供有力支撑。

#### （四）营业收入及净利润持续下滑的原因及合理性

##### 1、营业收入持续下滑的原因及合理性

公司营业收入的变动主要是主营业务收入变动造成，公司 2021 年、2022 年、2023 年、2024 年主营业务收入占公司收入的比重分别为 99.86%、99.94%、99.97%、99.85%。

公司近三年各业务类型的收入变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	变动比率	收入	变动比率	收入	变动比率
勘察设计	3,276.14	-57.40%	7,690.22	-6.54%	8,227.96	-44.35%
工程检测	1,125.68	-70.68%	3,838.95	-7.41%	4,146.32	-18.95%
其他咨询	2,202.98	-45.87%	4,070.06	7.52%	3,785.25	31.14%
施工图审查	578.91	-27.44%	797.79	59.49%	500.21	
其他检测	24.78	195.28%	8.39		0.00	
机电一体化	63.74	1,401.43%	4.25		0.00	
主营业务合计	7,272.23	-55.68%	16,409.67	-1.50%	16,659.74	-26.89%
其他业务	11.16	146.74%	4.52	-57.74%	10.70	-67.11%
营业收入	7,283.39	-55.63%	16,414.19	-1.54%	16,670.45	-26.95%

公司近三年营业收入持续下滑的原因如下：

（1）受宏观经济环境、市场需求及政策变化影响，需求收缩、市场竞争加剧，

## 项目实施进度放缓，导致公司近三年营业收入持续下滑

### 1) 2022 年、2023 年营业收入下滑原因

2022 年、2023 年宏观经济增速放缓、房地产行业下行，固定资产投资减少，下游客户需求疲软，导致公司收入下降，尤其是建筑勘察设计业务受影响较大；2022 年，公司建筑勘察设计业务收入 2,307.56 万元，同比减少 2,777.15 万元；2023 年，公司建筑勘察设计业务收入 1,275.80 万元，同比减少 1,031.77 万元。

同时，2022 年受重庆市三季度高温限电、四季度疫情防控的影响，公司正常生产经营活动受阻。尤其是公司业务有较强的季节周期性，四季度收入在全年收入中占比较高，但 2022 年 11 月-12 月，员工无法到岗，员工出差、业务承接、客户接待、项目协调等关键性经营工作全面受阻，无法完成预计的收入确认，业绩受到较大影响。2022 年第四季度营业收入 4,874.44 万元，较上年同期减少 5,407.97 万元。

### 2) 2024 年营业收入下滑原因

2024 年，受行业环境、市场竞争、地方政府化债等影响，行业市场需求萎缩，项目数量、建设规模大幅减少，项目实施进度放缓，公司收入规模大幅下降；尤其是重庆地区为债务风险较高的重点省份，新建项目被严控，在建项目停缓建，公司作为重庆本地企业，受影响较大；本期重庆地区收入 4,915.50 万元，较上年同期减少 7,325.66 万元。

## **(2) 业务结构调整过程中，传统勘察设计业务规模收缩，但新业务培育尚需时间，对收入形成一定压力**

近三年宏观经济环境变化较大，公司传统勘察设计业务面临较大市场压力。为应对市场环境的变化，公司调整了经营策略，积极响应国家发展战略及政策导向，坚持“简单转复杂、增量转存量、国内转国际、土木转机电”的四大战略转型，优化业务结构，将部分传统单一的勘察设计业务转化为全过程工程咨询业务，并积极拓展水利、水环境治理、城市更新等工程咨询业务。但新业务的市场开拓和业绩贡献需要一定培育周期。

2021 年-2024 年，公司其他咨询业务占比逐年增长，占比从 12.65% 增长为 30.25%；但传统勘察设计业务作为公司此前收入的主要来源，受宏观环境及市场需求影响下滑明显，同期勘察设计业务占比从 64.79% 降低为 44.98%；且业务转型过程中，新业务的培育及收入贡献存在一定滞后性，因此整体收入仍呈下滑趋势。

### **(3) 为应对行业风险及应收账款回收风险，优化销售策略，强化风险管控，短期内对合同签约规模造成影响**

鉴于行业环境从规模扩张阶段转入收缩调整期，客户资金压力持续攀升，市场竞争更趋复杂，公司针对性地优化了销售策略，进一步强化项目风险评估与客户信用管理。在项目承接上，更加注重项目质量、付款条件及客户偿付能力等关键指标；主动筛选优质项目，优先承接回款有保障、风险可控的业务，避免参与低价恶性竞争及承接偿付能力较弱的项目。尤其在重庆地区，面对地方政府化债压力及工程停缓建的情况，公司主动规避了部分支付能力不足的项目，进而导致阶段性收入下滑。

公司对销售策略的优化，是应对行业收缩期风险、实现稳健经营的合理举措。尽管这一调整在短期内对合同签约规模造成了影响，但有效控制了经营风险，保障了项目质量和回款安全，为长期稳定发展奠定了坚实基础。

针对公司业绩持续下滑的情况，公司积极采取各项改善措施，坚持“四转”战略，优化公司业务结构布局、积极拓展海外市场，目前已取得一定成效，2025年上半年新签合同额已超过2024年全年新签合同金额。

## **2、净利润持续下滑的原因及合理性**

### **(1) 2022年度净利润下滑的原因**

公司2022年净利润较上期减少5,627.81万元，同比下降205.43%，主要原因如下：

1) 受宏观经济增速放缓、房地产行业下行的影响，市场需求不足，导致公司新签合同及收入下降；公司业务承接、业务开展、成果验收确认等环节进度放缓，无法按预期确认收入；同时，受重庆市三季度高温限电、四季度疫情防控的影响，公司正常生产经营活动受阻。尤其是公司业务有较强的季节周期性，四季度收入在全年收入中占比较高，2022年11月-12月，员工无法到岗，员工出差、业务承接、客户接待、项目协调等关键性经营工作全面受阻，无法完成预计的收入确认，业绩受到较大影响。2022年公司营业收入较上期减少6,148.83万元，同比下降26.95%。

2) 公司2022年营业成本较上期减少8.16万元，同比减少0.06%，营业成本下降幅度远低于营业收入下降幅度，主要原因为：2022年因疫情加剧叠加高温限电等情况，公司业务承接、业务开展、成果验收确认等环节进度进一步放缓，2022年公司尚未完工阶段的劳务成本2,944.91万元，较2021年增加1,460.06万元。

3) 募集资金到位后，公司加快募投项目进度，2022年公司研发费用较上期增

加 465.87 万元，同比增长 47.33%。

4) 2022 年，公司销售费用较上期增加 214.88 万元，同比增长 30.09%，主要系子公司重庆中检工程质量检测有限公司（以下简称“中检检测”）加大对新业务、新市场的开拓，导致销售人员薪酬以及投标费用增加。

5) 2022 年，公司管理费用较上期增加 423.46 万元，同比增长 17.69%，主要系中检检测资质升级，投入的人员较多，人员薪酬增加。

## **(2) 2023 年度净利润为负的原因**

2023 年，公司净利润较上年同期增加 1,842.69 万元，同比增长 63.80%，主要系公司采取了调整薪酬制度、加强预算管理、优化生产运营流程等举措，持续加强数字赋能等降本增效措施，公司 2023 年度营业成本较上年同期减少 3,182.01 万元，同比下降 24.24%。公司亏损情况有所缓解，但仍未实现盈利，主要原因如下：

1) 2023 年受经济形势和国际贸易环境的不确定性影响，经济增速呈放缓趋势，工程咨询行业增速进一步放缓，市场需求疲弱，政府及企业资金链紧张，项目实施周期拉长，在手订单转化率低，导致 2023 年营业收入较上期减少 1.54%。

2) 募投项目尚未达到预定可实施状态，尚未产生收益，而研发费用等相关费用持续发生，导致研发费用增加；

3) 募投项目“工程检测中心建设项目”的建设目标为申请交通部或住建部综合检测资质，根据资质申请要求，需要持有相关注册证书的人员，中检检测作为该募投项目实施主体，因申请综合资质新增较多高端人才，导致管理费用增加；

4) 受客户资金影响，公司应收账款回款进度远远低于合同约定，导致公司信用减值损失居高不下，本期信用减值损失 2,420.64 万元，较上年同期增加 321.94 万元，同比增长 15.34%。公司应收账款预期信用损失准备计提比例占应收账款原值的比例达 47.40%。

## **(3) 2024 年净利润大幅下滑的原因**

2024 年净利润较上年同期增加亏损 9,810.51 万元，下降 938.26%，主要原因是：

1) 公司本期营业收入同比下降 55.63%，同时本期营业成本 9,275.10 万元，同比下降 6.74%，成本下降幅度低于收入下降幅度。主要系①本期营业收入大幅下降，但受客户资金短缺、房地产行业下滑以及地方政府化债等诸多因素共同影响，本期公司各类业务项目推进缓慢，存在较多已投入成本，但尚未达到收入确认条件，未

确认收入的情形。本期尚未完工阶段成本 3,870.26 万元,较上年同期增加 2,247.57 万元;②公司人工成本中固定成本占比较高,本期人工成本 4,950.63 万元,较上年同期仅减少 549.60 万元,同比下降 9.99%,下降幅度低于收入下降幅度。

2) 本期期间费用较上年同期略有增长,未与营业收入同比例下降,主要系①受公司跨区域、跨领域的业务布局以及积极拓展海外市场的影响,本期销售费用较上年同期增加 176.76 万元,同比增长 18.64%;②报告期内,公司持续推进中设智慧云平台建设,导致本期研发费用较上年同期基本持平;③管理费用中固定成本占比较高,且本期因裁减人员形成的经济补偿金较上年同期增加 117.28 万元,导致本期管理费用较上年同期增加 171.53 万元,同比增长 5.68%。

3) 受客户资金周转状况的影响,公司应收款项收回速度缓慢,应收账款账龄变长,信用减值损失计提金额增加,导致本期信用减值损失增加 712.28 万元;

4) 投资收益本期较上年同期减少 224.17 万元,下降 254.35%,主要是本期为收回长账龄的应收账款达成部分债务重组协议,形成债务重组损失 253.04 万元。

#### (五) 期后业绩情况

2025 年,公司主动适应市场变化,积极开拓新业务、新市场,加大市场销售力度,提升经营业绩及市场竞争力,已取得一定效果。2025 年 1 月-6 月,公司新签订单金额约 9,569.74 万元,较 2024 年同比增长 89.03%。

2025 年 1 月-6 月,公司各业务类型新签订单情况如下:

单位:万元

业务类型	2025 年 1-6 月 新签合同金额	2024 年 1-6 月新签合同金额	同比增减
市政勘察设计	1,182.49	1,544.67	-23.45%
建筑勘察设计	1,033.80	706.62	46.30%
其他勘察设计	1,077.46	254.01	324.17%
其他咨询	4,915.67	1,026.49	378.88%
工程检测	1,024.31	852.73	20.12%
施工图审查	260.23	537.82	-51.61%
其他检测	67.00	21.88	206.29%
机电一体化	8.78	118.25	-92.58%
<b>合计</b>	<b>9,569.74</b>	<b>5,062.46</b>	<b>89.03%</b>

2025 年 1 月-6 月,公司各区域新签订单情况如下:

单位:万元

区域	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	同比增减
----	--------------	--------------	------

	新签合同金额	新签合同金额	
西南区域	4,017.09	3,965.55	1.30%
其中：重庆地区	3,542.31	3,764.00	-5.89%
国内其他区域	4,426.81	1,056.92	318.84%
境外	1,125.84	39.99	2,715.38%
合计	9,569.74	5,062.46	89.03%

截至 2025 年 6 月 30 日，公司另有已中标待签合同额 1,846.39 万元；其中，工程检测业务已中标待签合同金额为 1,364.52 万元。

#### （六）公司为改善业绩情况实施的措施及效果

面对外部不利因素，公司始终坚持“简单转复杂、增量转存量、国内转国际、土木转机电”的四大战略转型，积极响应国家发展战略及政策导向，主动适应市场变化，积极开拓新业务、新市场，提升经营业绩及市场竞争力，构建更为坚实与多元的发展格局，推进核心能力提升与新业务高质量发展。具体措施及效果如下：

##### 1、深化业务布局，积极拓展重庆以外区域市场

**措施：**报告期内，公司重庆地区业务因受地方政府化债影响大幅下滑，公司及时调整业务布局，在持续深耕重庆地区市场的同时，积极拓展重庆以外区域市场。

**效果：**2025 年 1 月-6 月，公司非重庆地区（境内）新签订单金额 4,901.59 万元，较去年同期增长 289.49%。

##### 2、拓展海外市场，深化业务布局与技术输出

**措施：**（1）公司持续深化海外市场的布局，优化资源配置。目前，公司的海外业务布局已初见成效，公司在马来西亚市场已初步站稳脚跟，并展现出良好发展前景，同时公司正积极拓展伊拉克、澳大利亚、非洲部分国家、印尼等地市场。（2）公司还致力于将自身在技术创新方面的优势转化为国际市场上的竞争优势。公司正积极探索“江河取净水一体化系统”等专利技术在海外的推广应用路径，力求为全球用户提供更加高效、环保的净水解决方案。

**效果：**（1）2024 年 11 月，公司与马来西亚 Tanahasia Technologies Sdn Bhd 签订《马来西亚技术合作战略协议》，旨在推动 IWIS 在马来西亚的落地实施。（2）2025 年 1 月-6 月，公司境外新签订单金额 1,125.84 万元，较上年同期增长 2,715.38%。

##### 3、积极拓展生态修复、水环境治理、城市更新等战略新兴业务

**措施：**公司紧跟国家生态建设和环境保护的步伐，在重点流域水环境综合治理、城市生活污水管网建设等领域积极拓展生态修复和水环境治理的战略新兴业务。同时，公司持续聚焦在城市更新、智慧城市等重点新业态领域的技术研发和有序市场开发，积极拓展城镇老旧小区改造、平急两用基础设施建设等城市更新业务。

**效果：**2025年1月-6月，公司新签生态修复、水环境治理、城市更新等业务合同约1,964.23万元。

#### **4、加大对工程检测业务的投入，增强存量市场竞争力**

**措施：**公司继续加大对工程检测业务的投入和布局，加快检测资质升级，进一步增强存量市场竞争力。

**效果：**公司加大对工程检测业务的投入，取得了较好的效果，具体如下：

(1) 取得新业务领域资质：报告期内，全资子公司中检检测取得公路工程乙级检测资质以及岩土工程乙级、混凝土工程乙级、金属结构乙级、量测乙级4项水利工程质量检测资质，为公司拓展公路检测、水利检测业务提供了支撑。

(2) 新业务领域及新市场的突破：1) 水利、铁路、公路等新检测业务领域取得突破：2025年，水利检测业务新签合同9.8万元，铁路检测业务新签合同约207万元，公路检测业务新签合同约22万元。2) 海外市场取得突破：2025年7月，中检检测新签2个马来西亚基础设施监控技术服务合同，合同金额合计约110万元。

(3) 传统检测业务增长：除上述新市场、新业务领域的突破外，公司持续深耕传统建设检测业务，2025年上半年公司传统建设领域检测业务新签合同金额（含已中标待签合同）1,883.66万元，较上年同期增长122%。

## **二、结合市场环境、销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明不同业务毛利率差异较大的原因及合理性**

### **（一）市场环境**

#### **1、勘察设计行业市场环境**

根据住建部《2023年建设工程勘察设计统计公报》，2023年全国勘察设计企业营业收入达8.9万亿元，同比增长6.5%，但行业集中度持续提高。市场竞争呈现两极分化，头部企业依托技术积累和资质优势占据高端市场，中小企业面临生存压力。全过程工程咨询模式的推广促使勘察设计企业向综合服务商转型。

2024年4月，财政部办公厅、住房城乡建设部办公厅发布《关于开展城市更新

示范工作的通知》（财办建〔2024〕24号）。2024年7月，国务院印发《深入实施以人为本的新型城镇化战略五年行动计划》（国发〔2024〕17号），提出实施潜力地区城镇化水平提升，实施现代化都市圈培育，实施城市更新和安全韧性提升，重点实施城市更新，加快改造城镇老旧小区，推动保障性住房建设、“平急两用”公共基础设施建设、城中村改造，加强城市洪涝治理，实施城市生命线安全工程。城市更新将催生更多工程咨询方面的需求，为行业发展带来新的市场机遇。

国家发展改革委、住房和城乡建设部发布《加快推动建筑领域节能降碳工作方案》（国办函〔2024〕20号），聚焦提升新建建筑节能降碳水平、推进既有建筑改造升级、强化建筑运行节能管理等方面提出了12项重点任务，倒逼勘察设计向低碳化转型，但房地产行业调整导致民用建筑设计业务收缩。

## 2、工程检测行业市场环境

2024年7月，住房和城乡建设部办公厅发布《关于实施〈建设工程质量检测管理办法〉〈建设工程质量检测机构资质标准〉有关问题的通知》（建办质〔2024〕36号），强化了检测机构资质管理和过程监管。2024年8月，市场监管总局、公安部、生态环境部、住房和城乡建设部、交通运输部《关于印发〈检验检测领域综合治理行动方案〉的通知》（国市监检测发〔2024〕80号），提出要加强工程质量检测活动监督检查，进一步推动了检测行业规范化发展。

随着“新城建”试点和城市更新、存量建筑安全排查推进，检测需求保持稳定增长，但低价竞争现象在部分地区仍然存在。

## 3、其他咨询行业市场环境

2024年，全过程咨询服务为工程咨询行业注入新动力，客户对工程咨询服务的需求从单一环节向全过程转变，要求工程咨询企业具备更全面的服务能力和更高的专业水平。

《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》提出“培育全过程工程咨询，鼓励投资咨询、勘察、设计、监理、招标代理、造价等企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询，培育一批具有国际水平的全过程工程咨询企业”。住建部印发的《工程勘察设计行业发展“十四五”规划》提出“支持勘察设计企业向产业链前后延伸，发展涵盖投资决策、工程建设、运营等环节的全过程工程咨询服务模式”。2024年2月，《住房和城乡建设部办公厅市场监管总局办公厅关于印发〈房屋建筑和市政基础设施项目工程建设全过程咨询服务合同（示范文本）〉

的通知》（建办市〔2024〕8号），明确了全过程咨询服务合同示范文本，进一步推动了全过程工程咨询业务的发展。

#### **4、施工图审查业务市场环境**

数字化审查全面推行，审图机构正加速技术升级。《住房和城乡建设部关于推进工程建设项目审批标准化规范化便利化的通知》（建办〔2023〕48号），要求进一步优化阶段并联审批协同机制，优化施工图联合审查机制，提升网上办事深度，推进数字化管理。

#### **5、机电一体化业务市场环境**

2024年3月，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》（国发〔2024〕7号）。2024年7月，国家发改委、财政部印发《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》，提出在设备更新方面，在原有的环境基础设施、交通运输、物流等7个领域设备更新和回收循环利用的基础之上，将超长期特别国债支持范围扩大，带动机电一体化业务需求进一步增长。

### **（二）不同业务销售价格**

#### **1、勘察设计业务销售价格**

公司通过招投标方式承接的勘察设计项目，一般按照《工程勘察设计收费标准》（2002修订版）等有关规定，综合设计规模、专业差别、复杂程度、市场竞争等因素影响，以项目估算的建筑安装工程费的一定比例定价；公司通过直接委托承接的项目，通常由公司与客户协商定价；公司通过其他方式承接的项目，通常参考招投标承接项目的报价方式。

#### **2、工程检测业务销售价格**

通过招投标方式承接的检测项目，主要以《重庆市建设工程质量检测行业综合要素价格（2023年版）》《重庆市公路工程试验检测费用参考指标》为参考，综合考虑项目实际情况、市场竞争等因素定价；通过直接委托承接的项目，由公司与客户协商定价；公司通过其他方式承接的项目，通常参考招投标承接项目的报价方式。

#### **3、其他咨询业务销售价格**

公司其他咨询业务包括可研、规划、项目代建、项目管理、施工、工程监理、全过程咨询、安全评估及其他普通咨询等多种业务。其他咨询业务定价通常以行业收费指导文件为基准，结合项目实际情况、市场竞争等因素，通过招投标或与客户协商最终定价。各业务类型的行业收费相关指导文件如下：

(1) 工程咨询销售价格：参照国家计委下发的《建设项目前期工作咨询收费暂行规定（计价格[1999]1283号）》；

(2) 项目管理和工程监理销售价格：参照国家发展改革委、建设部印发的《建设工程监理与相关服务收费管理规定》（发改价格〔2007〕670号）中的相关标准执行；

(3) 全过程工程咨询销售价格：根据《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规〔2019〕515号），全过程工程咨询服务酬金主要结合项目规模与复杂程度、咨询内容与范围、成本构成等因素，可按各专项服务酬金叠加后再增加相应统筹管理费用计取，或按人工成本加酬金方式计取。

#### 4、施工图审查业务销售价格

施工图审查业务主要以建筑面积或工程建安费为基数，参考《重庆市物价局关于建筑工程施工图设计文件审查收费标准的通知》（渝价[2013]423号）及《重庆市施工图审查设计文件审查收费指导意见》（渝设协字[2019]05号）指导单价或费率定价。

#### 5、其他检测业务销售价格

公司其他检测业务主要指由控股子公司老挝电力检测研究中心有限公司（以下简称“老挝电检”）承接的除工程检测以外的其他检测业务，包括变压器和透平油项目检测、电力行业相关设施设备的检测。其销售价格是以国内检测费用行情价的1.5-1.75倍为基础，与客户协商定价。

#### 6、机电一体化业务销售价格

机电一体化业务指将机械技术、电子技术、计算机技术、信息技术和控制技术等多种技术进行综合和集成的技术相关业务。公司目前主要承接将机械部分、电子部分、软件部分等进行集成，实现各部分协同工作的机电系统集成业务。机电一体化业务主要依据设备造价规模，同时结合系统集成技术含量、市场竞争等因素，通过招投标方式中标定价或与客户协商定价。

### （三）不同业务成本构成

2024年不同业务成本构成如下：

单位：万元

业务类型	人工成本		服务采购成本		其他		合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	

勘察设计	2,333.43	54.20%	1,729.83	40.18%	242.36	5.62%	4,305.62
工程检测	971.33	44.47%	787.16	36.04%	425.86	19.49%	2,184.35
其他咨询	1,355.80	60.32%	776.98	34.57%	114.80	5.11%	2,247.58
施工图审查	265.92	63.62%	152.08	36.38%	-	-	418.00
其他检测	-	-	7.68	19.01%	32.74	80.99%	40.42
机电一体化	24.15	33.14%	0.94	1.29%	47.78	65.57%	72.87
主营业务成本合计	<b>4,950.63</b>	<b>53.41%</b>	<b>3,454.68</b>	<b>37.27%</b>	<b>863.53</b>	<b>9.32%</b>	<b>9,268.84</b>

公司主营业务成本构成主要系人工成本和服务采购成本及其他，其中服务采购主要包括专业分包、技术服务、劳务分包、图文打印等。公司属于专业技术服务业，人工成本占比相对较高，本期人工成本占比为 53.41%，服务采购成本占比为 37.27%；其他成本占比为 9.32%。

勘察设计、其他咨询、施工图审查业务都属于高技术含量的业务，人工成本占比均在 50%以上，服务采购占比在 34%-40%，各类成本占比差异不大；而工程检测业务与其他业务略有不同，工程检测需要依赖检测设备，因此存在一定的设备折旧成本、设备租赁成本等其他成本，导致该类业务其他成本本期占比 19.49%。

#### （四）结合同行业可比公司情况

单位：万元

可比公司	成本结构	2024 年		2023 年		2022 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
华维设计 (833427)	人工成本	未披露		2,674.84	42.22%	2,907.84	40.03%
	服务采购成本	未披露		3,065.43	48.39%	3,295.26	45.36%
	其他	未披露		594.83	9.39%	1,061.13	14.61%
	合计	未披露		6,335.10	100.00%	7,264.23	100.00%
设研院 (300732)	人工成本	29,829.57	34.51%	56,292.53	37.55%	58,679.21	35.72%
	服务采购成本	30,871.28	35.71%	38,779.60	25.87%	46,807.91	28.50%
	其他	25,744.31	29.78%	54,822.53	36.57%	58,770.32	35.78%
	合计	86,445.16	100.00%	149,894.66	100.00%	164,257.44	100.00%
设计总院 (603357)	人工成本	40,687.72	36.99%	99,226.74	22.14%	92,849.21	24.32%
	服务采购成本	51,706.53	47.01%	304,819.19	68.01%	248,385.68	65.06%
	其他	17,600.11	16.00%	44,159.01	9.85%	40,529.29	10.62%
	合计	109,994.36	100.00%	448,204.94	100.00%	381,764.18	100.00%

公司	人工成本	4,950.63	53.41%	5,500.22	55.32%	6,185.65	47.13%
	服务采购成本	3,454.68	37.27%	3,648.89	36.70%	6,267.38	47.76%
	其他	863.53	9.32%	793.42	7.98%	670.45	5.11%
	合计	9,268.84	100.00%	9,942.53	100.00%	13,123.48	100.00%

如上表所示，公司业务成本构成主要系人工成本和服务采购成本及其他，符合公司实际情况，与同行业可比公司构成情况一致，公司成本构成符合行业惯例。从成本构成占比来看，公司人工成本占比高于同行业公司平均水平，服务采购成本低于同行业公司平均水平，主要系公司更多使用自有员工。

### （五）说明不同业务毛利率差异较大的原因及合理性

#### 1、公司近三年主营业务毛利按产品或服务分类构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	毛利	毛利率	毛利占比	毛利	毛利率	毛利占比	毛利	毛利率	毛利占比
勘察 设计	-1,029.48	-31.42%	51.56%	2,707.74	35.21%	41.87%	1,537.45	18.69%	43.48%
工程 检测	-1,058.67	-94.05%	53.02%	1,843.33	48.02%	28.50%	1,811.56	43.69%	51.23%
其他 咨询	-44.60	-2.02%	2.23%	1,629.75	40.04%	25.20%	56.82	1.50%	1.61%
施工 图审 查	160.91	27.79%	-8.06%	290.74	36.44%	4.50%	130.42	26.07%	3.69%
其他 检测	-15.64	-63.13%	0.78%	-6.06	72.16%	-0.09%	-	-	0.00%
机电 一体 化	-9.13	-14.32%	0.46%	1.62	38.14%	0.03%	-	-	0.00%
主营 业务 合计	-1,996.61	-27.46%	100.00%	6,467.12	39.41%	100.00%	3,536.25	21.23%	100.00%

公司主要从事的工程勘察设计、工程检测、其他咨询等工程咨询业务，定制化、个性化特征较为明显，同类业务不同项目毛利率存在差异，且同一项目不同阶段工作内容不同，导致同一项目各期毛利率存在差异。

近三年公司毛利贡献主要来源于勘察设计业务及工程检测业务，其中勘察设计

业务毛利贡献分别为 43.48%、41.87%、51.56%，工程检测业务毛利贡献分别为 51.23%、28.50%、53.02%，其他咨询业务因包括工程监理、规划、项目代建、施工、全过程咨询及其他普通咨询等多种业务，各业务类型间差异较大，受当年经营实际订单情况的影响，毛利率波动较大，毛利率不具可比性。公司业务以项目为单位开展，不同项目在具体内容、技术难度、时间要求等方面不尽相同，导致不同项目的定价和投入的成本各有差异，进而形成了毛利率的差异。

## 2、公司主营业务毛利与同行业可比公司毛利对比如下

### (1) 勘察设计业务毛利率

单位：万元

公司	项目	2024 年			2023 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
设研院	工程设计、咨询及管理	110,739.74	86,445.16	21.94%	188,346.73	118,926.37	36.86%
设计总院	勘察设计	204,628.83	109,994.36	46.25%	208,116.37	110,632.38	46.84%
中设股份	规划咨询及勘察设计	50,187.51	33,229.82	33.79%	64,179.83	39,398.33	38.61%
华维设计	勘察设计	6,698.19	4,183.23	37.55%	12,328.98	6,335.11	48.62%
<b>平均值</b>	<b>设计</b>	<b>93,063.57</b>	<b>58,463.14</b>	<b>34.88%</b>	<b>118,242.98</b>	<b>68,823.05</b>	<b>42.73%</b>
中设咨询	勘察设计	3,276.14	4,305.62	-31.42%	7,690.22	4,982.48	35.21%

2023 年，公司勘察设计毛利率为 35.21%，与同行业可比公司基本相当。2024 年，公司勘察设计毛利率较同行业可比公司下降较多，主要原因为：受客户资金短缺、房地产行业下滑以及地方政府化债等诸多因素共同影响，本期勘察设计业务项目推进缓慢，存在较多已投入成本，但尚未达到收入确认条件，未确认收入的情形。本期尚未完工阶段的成本为 2,274.63 万元，剔除当期尚未完工阶段的劳务成本影响后，2024 年勘察设计业务毛利率为 38.01%，与同行业可比公司（34.88%）基本相当。

### (2) 工程检测业务毛利率

单位：万元

公司	项目	2024 年			2023 年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
建研院	工程检测	64,132.13	28,054.97	56.25%	62,571.02	24,391.95	61.02%
苏交科	工程检测	127,646.42	74,569.92	41.58%	148,591.54	86,422.50	41.84%
国检集团	检验服务	186,723.21	103,237.76	44.71%	181,055.29	99,025.78	45.31%
建科院	公信服务	14,152.54	9,336.04	34.03%	16,769.13	11,950.99	28.73%

联检科技（原名建科股份）	检验检测服务	93,478.25	54,128.46	42.10%	78,454.15	42,788.46	45.46%
<b>平均值</b>	<b>工程检测</b>	<b>97,226.51</b>	<b>53,865.43</b>	<b>43.73%</b>	<b>97,488.23</b>	<b>52,915.94</b>	<b>44.47%</b>
中设咨询	工程检测	1,125.68	2,184.35	-94.05%	3,838.95	1,995.62	48.02%

2023年，公司工程检测业务毛利率为48.02%，与同行业可比公司基本相当；2024年，公司工程检测业务毛利率为-94.05%，远低于同行业可比公司毛利率，主要原因为：1）公司工程检测业务由子公司中检检测、重庆中昌检测技术有限公司（以下简称“中昌检测”）承担，其中中昌检测因目前尚未取得主要的检测业务资质，只能承接零星材料检测，本期营业收入只有31.42万元，但人工成本、设备折旧等固定成本较高，本期营业成本296.42万元；鉴于中昌检测的情况不具可比性，因此需剔除中昌检测的影响。2）鉴于子公司中检检测仅可承接重庆本地业务，受重庆地区政府化债影响，工程检测项目推进缓慢，本期中检检测的工程检测业务尚未完工阶段成本1,013.21万元；剔除尚未完工阶段成本影响后，中检检测毛利率为20.06%；3）剔除上述影响后，公司工程检测业务毛利率仍低于同行业可比公司毛利率，主要是本期重庆地区新建项目减少、在建项目停缓建，重庆市工程质量检测行业市场竞争加剧，市场份额不断分散，导致项目价格下降，项目毛利率低于其他地区。

### （3）施工图审查业务毛利率

单位：万元

公司	项目	2024年			2023年		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
建研设计	施工图审查业务	3,163.27	1,325.10	58.11%	4,414.27	2,050.87	53.54%
<b>平均值</b>	<b>施工图审查业务</b>	<b>3,163.27</b>	<b>1,325.10</b>	<b>58.11%</b>	<b>4,414.27</b>	<b>2,050.87</b>	<b>53.54%</b>
中设咨询	施工图审查业务	578.91	418.00	27.79%	797.79	507.05	36.44%

公司2023年、2024年施工图审查业务毛利率分别为36.44%、27.79%，均低于同行业可比上市公司水平。主要原因是，公司的施工图审查业务范围仅限于重庆地区，近两年受政府化债影响，重庆市施工图审查行业市场需求疲软，市场竞争激烈，项目价格及毛利率较其他地区偏低；同时公司施工图审查业务规模较小，本期营业收入仅578.91万元，尚未产生规模效益，但人工成本等固定成本占比较高，导致公

司施工图审查业务毛利率低于同行业可比上市公司水平。

#### （4）其他咨询业务毛利率

本期其他咨询业务毛利率为-2.02%，较上年同期减少 42.06 个百分点。主要是其他咨询业务包括工程监理、规划、项目代建、EPC 总承包、施工、全过程咨询及其他普通咨询等多种业务，各业务类型间差异较大，受当年经营实际订单情况的影响，毛利率波动较大。尤其是全过程工程咨询项目涉及勘察设计、造价、施工、监理、工程管理、后期服务等各个阶段，项目周期较长，项目毛利率受项目所处阶段影响较大，上期公司全过程工程咨询项目毛利率偏高，毛利为 714.33 万元；而本期全过程工程项目大部分处于中后期阶段，收入确认滞后、毛利率偏低，本期全过程工程咨询项目发生成本 823.85 万元，仅确认收入 621.65 万元，毛利为-202.20 万元。

综上，工程咨询行业的市场需求与宏观经济发展态势、城镇化建设、固定资产投资规模、政策影响等密切相关，该等因素的波动对公司主营业务相关的市场需求影响较大；同时，公司从事的工程勘察设计、工程检测、其他咨询等工程咨询业务，定制化、个性化特征较为明显，导致不同业务类型毛利率差异较大，同类业务不同项目毛利率存在差异，且同一项目不同阶段工作内容不同，导致同一项目各期毛利率存在差异，公司不同业务类型毛利率差异较大存在合理性。

**三、结合不同区域业务类别、销售价格、成本构成、同行业可比公司情况等，说明不同区域销售变动、毛利率及其变动趋势差异较大的原因及合理性；**

#### （一）不同区域业务类别

报告期内，公司不同区域业务类别情况如下：

区域	业务类别	备注说明
西南地区	勘察设计	
	市政勘察设计	
	建筑勘察设计	
	其他勘察设计	
	工程检测	该类业务受限于资质，仅可在重庆地区开展
	其他咨询	
	施工图审查	该类业务受限于资质，仅可在重庆地区开展
	机电一体化	该类业务目前只在重庆地区开展
国内其他区域	市政勘察设计	

	建筑勘察设计	
	其他勘察设计	
	其他咨询	
境外	其他勘察设计	
	其他检测	

公司业务目前主要在西南区域开展，其中工程检测业务、施工图审查业务受限于资质，目前仅可在重庆地区开展；机电一体化业务在本期尚处于业务开拓阶段，仅承接了重庆地区的相关项目。

## （二）不同区域销售价格

工程咨询行业涵盖勘察设计、监理、检测、全过程咨询、项目管理、规划等多个领域，其销售定价受区域经济发展水平、市场供需关系、政策导向等多重因素制约。

### 1、西南地区

西南地区工程咨询市场呈现“需求分化、竞争加剧”的定价特征。整体来看，四川、云南等省份依托成渝双城经济圈、滇中新区等战略规划，基础设施补短板项目仍有一定需求，带动勘察设计、全过程咨询等中高端服务定价保持相对稳定，其中生态环保、文旅融合类项目因政策倾斜，溢价空间略高于传统基建领域。

重庆地区受地方政府化债政策影响显著，政府投资类项目规模缩减，市场需求持续收缩。为争夺有限项目资源，工程咨询领域低价中标现象普遍，全过程咨询等综合服务虽因技术壁垒定价相对坚挺，但整体仍受市场竞争拖累。

### 2、国内其他区域

#### （1）东部沿海发达地区（京津冀、长三角、珠三角）

作为工程咨询行业高地，该区域定价呈现“高端化、差异化”特征。受产业升级、城市更新政策驱动，绿色建筑咨询、智慧建造监理、产业园区规划等高端服务需求旺盛，定价普遍高于国家基准价。其中，全过程工程咨询因与市场化项目深度绑定，头部企业凭借品牌优势可实现溢价，市场竞争以技术能力比拼为主，低价竞争现象较少，价格体系相对规范。

#### （2）中部地区

该区域定价呈现“稳中有升”态势。受益于长江经济带、黄河流域生态保护等国家战略，交通、水利等跨区域基建项目密集落地，带动勘察设计、项目管理等服务需求增长。定价水平介于东部与西部之间，而生态修复、乡村振兴等特色领域

因政策补贴加持，定价略高于传统项目。市场竞争激烈度适中，尚未出现大规模低价倾销。

### （3）东北地区

受经济转型滞后影响，该区域工程咨询需求以存量项目改造为主，定价整体偏低。传统工业厂区更新、老旧管网改造等项目占比较大。

### （4）西北地区

定价呈现“政策驱动型波动”特征。新疆、陕西等省份依托“一带一路”核心区建设，能源通道、跨境物流等涉外项目带动高端工程咨询服务定价上扬，其中国际工程监理、跨境项目规划等服务价格接近东部水平。而青海、宁夏等经济欠发达区域，受地方财政紧张影响，中小项目定价低迷，市场竞争以价格战为主。

## 3、海外市场

海外工程咨询定价呈现“区域分化显著”特征。在东南亚、中东等新兴市场，基础设施建设需求旺盛，中国企业凭借成本优势和“投建营一体化”能力，勘察设计、项目管理等服务定价略低于欧美企业，但高于国内同类项目，该定价需覆盖跨境管理、合规咨询等额外成本。在欧美成熟市场，受技术壁垒和标准差异影响，中国企业多以分包形式参与，定价受制于总包方，利润率不高。此外，汇率波动、地缘政治风险导致定价存在不确定性。

### （三）不同区域成本构成

本期不同区域成本构成情况如下：

单位：万元

项目	区域	人工成本		服务采购成本		其他		合计
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	
主营业务成本	西南	4,166.59	57.64%	2,382.62	32.96%	679.30	9.40%	7,228.51
	其他	707.03	38.43%	994.90	54.08%	137.66	7.49%	1,839.59
	境外	77.01	38.36%	77.16	38.44%	46.57	23.20%	200.74
合计		<b>4,950.63</b>	53.41%	<b>3,454.68</b>	37.27%	<b>863.53</b>	9.32%	<b>9,268.84</b>

公司主营业务成本主要为人工成本、服务采购成本，其中人工成本占比 53.41%；服务采购成本占比 37.27%。本期，西南区域人工成本占比为 57.64%，高于国内其他区域及境外区域人工成本占比，主要是公司总部位于重庆，西南区域业务更多依赖自有员工团队开展工作，服务采购成本占比相对较低；而国内其他区域及境外区域

受工程项目属地性特点、跨区域管理效率优化需求以及业务拓展初期的灵活配置策略影响，更倾向于采购当地服务资源，从而导致服务采购成本占比相对较高。境外其他成本占比 23.20%，主要是老挝电检公司检测设备折旧费及马来西亚项目差旅费。

### 同行业可比公司情况

单位：万元

可比公司	分地区	2024 年			2023 年		
		营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)
华维设计 (833427)	江西省内	6,273.04	3,587.41	42.81	10,461.61	4,643.87	55.53
	江西省外	1,734.40	1,631.82	5.91	2,029.22	1,828.23	10.30
设计总院 (603357)	安徽省内	296,401.38	199,944.19	32.54	281,554.61	185,647.50	34.06
	安徽省外	55,573.30	34,305.25	38.27	56,088.73	37,929.96	32.38
设研院 (300732)	河南省内	97,399.88	76,781.31	21.17	170,535.58	109,133.18	36.01
	河南省外	52,675.86	43,008.46	18.35	62,163.36	46,079.40	25.87
中设股份 (002883)	江苏省外	26,225.27	18,574.86	29.17	43,790.71	31,984.74	26.96
	江苏省内 (除无锡)	15,629.14	12,540.39	19.76	7,989.48	5,213.13	34.75
	无锡地区	18,866.66	11,663.97	38.18	22,295.12	11,335.03	49.16
公司	西南	5,976.92	7,234.77	-21.05	13,706.03	8,188.02	40.26
	其他	1,217.90	1,839.59	-51.05	2,699.77	1,742.68	35.45
	境外	88.57	200.74	-126.65	8.39	14.45	-72.16
	合计	7,283.39	9,275.10	-27.35	16,414.19	9,945.14	39.41

续上表

可比公司	分地区	2022 年		
		营业收入	营业成本	毛利率 (%)
华维设计 (833427)	江西省内	10,908.92	4,554.53	58.25
	江西省外	3,507.01	2,709.70	22.73
设计总院 (603357)	安徽省内	213,715.30	145,303.03	32.01
	安徽省外	65,686.16	45,413.78	30.86
设研院 (300732)	河南省内	179,052.59	121,271.08	32.27
	河南省外	72,076.22	49,959.82	30.68
中设股份 (002883)	江苏省外	39,901.39	28,938.23	27.48
	江苏省内 (除无锡)	18,241.67	11,790.50	35.37
	无锡地区	16,455.18	8,635.72	47.52

公司	西南	13,920.91	10,968.31	21.21
	其他	2,749.54	2,158.85	21.48
	境外	-	-	-
	合计	16,670.45	13,127.16	21.25

从上表可知：同行业可比公司均是以公司注册地所在区域为主要经营地区，并以主要经营地区为基准划分销售区域，可比公司主要经营地区的毛利率均不同程度高于其他地区毛利率。公司销售区域划分原则与可比公司一致，除 2022 年因重庆地区疫情封控、高温限电造成西南区域毛利率低于其他区域毛利率的特殊情况外，其他年度（2023 年-2024 年）均是主要经营地区的毛利率高于其他地区毛利率，与可比公司趋势一致。2024 年度，受宏观经济及房地产下行影响，市场需求缩减，导致同行业可比公司各区域毛利率普遍低于 2023 年、2022 年，公司毛利率变动趋势与可比公司一致。

#### （五）说明不同区域销售变动、毛利率及其变动趋势差异较大的原因及合理性

##### 1、不同区域销售变动较大的原因及合理性

##### 近三年不同区域收入变化情况：

单位：万元

区域	2024 年度			2023 年度			2022 年度		
	收入	同比增减	变动比率	收入	同比增减	变动比率	收入	同比增减	变动比率
西南	5,976.92	-7,729.11	-56.39%	13,706.03	-214.88	-1.54%	13,920.91	-4,329.26	-23.72%
其他	1,217.90	-1,481.87	-54.89%	2,699.77	-49.77	-1.81%	2,749.54	-1,819.56	-39.82%
境外	88.57	80.18	955.51%	8.39	8.39	-	0.00	0.00	-
合计	7,283.39	-9,130.80	-55.63%	16,414.19	-256.26	-1.54%	16,670.45	-6,148.83	-26.95%

##### 不同区域收入变动较大的原因：

（1）2022 年，公司营业收入较上年同期减少 6,148.83 万元，同比下降 26.95%；西南区域收入较上年同期减少 4,329.26 万元，同比下降 23.72%；其他区域收入较上年同期减少 1,819.56 万元，同比下降 39.82%。变动原因主要是：2022 年，宏观

经济增速放缓、房地产行业下行，叠加疫情影响，导致下游客户需求疲软；公司各区域业务均受到不同程度影响，收入大幅下降。尤其是受重庆市三季度高温限电、四季度疫情防控的影响，公司正常生产经营活动受阻，业绩受到较大影响。

(2) 2023年，公司营业收入与上年同期基本持平，同比下降1.54%；西南区域及其他区域业务收入变化较小；同时新开拓了境外市场，新增境外业务，但2023年境外业务收入较小。

(3) 2024年，公司营业收入较上年同期减少9,130.80万元，同比下降55.63%；其中：1) 西南区域收入较上年同期减少7,729.11万元，同比下降56.39%，主要原因是：公司深耕重庆市场，本地业务占比较高，而重庆作为债务风险较高的重点省份，地方政府严控新建项目审批，部分在建项目停缓建，导致市场投资规模缩减，本期重庆地区收入较上年同期减少7,325.66万元，同比下降59.84%。2) 其他区域收入较上年同期减少1,481.87万元，同比下降54.89%；主要原因是：受宏观经济增速放缓、基建投资收紧影响，市场新签项目数量及建设规模同比减少，部分客户方资金紧张、资金拨付延迟、审批流程加长，项目进度不及预期，收入确认相应延后。3) 境外收入较上年同期增加80.18万元，同比增长955.51%。主要原因是：2024年，公司在马来西亚市场取得突破，新签马来西亚合同约348万元，本期确认收入63.79万元，同时子公司老挝电检公司在本期确认收入24.78万元。

## 2、不同区域毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性

近三年不同区域毛利率变动情况如下：

单位：万元

区域	2024年度			2023年度			2022年度		
	毛利	毛利率	毛利占比	毛利	毛利率	毛利占比	毛利	毛利率	毛利占比
西南	-1,257.85	-21.05%	63.15%	5,518.01	40.26%	85.30%	2,952.59	21.21%	83.33%
其他	-621.69	-51.05%	31.21%	957.09	35.45%	14.79%	590.70	21.48%	16.67%
境外	-112.17	-126.65%	5.63%	-6.05	-72.16%	-0.09%	-		0.00%
合计	-1,991.72	-27.35%	100.00%	6,469.04	39.41%	100.00%	3,543.29	21.25%	100.00%

从上表可以看出：近三年，公司西南区域毛利率分别为21.21%、40.26%、-21.05%；其他区域毛利率分别为21.48%、35.45%、-51.05%；境外近两年毛利率分别为-72.16%、-126.65%。不同区域毛利率变动趋势差异较大，主要系各区域间的工程类别不同、项目价格存在差异、项目的服务阶段长短不同，同时同一项目的不同项目阶段毛利率不同，使得分区域毛利率的变动和区域并不匹配。总体而言，公司

主要业务区域西南区域毛利率普遍高于其他区域及境外区域。

### 不同区域毛利率变动趋势差异较大的原因：

公司 2023 年各区域毛利率与 2021 年差异较小，但 2022 年、2024 年各区域毛利率变动差异较大，主要是 2022 年受疫情加剧叠加高温限电等情况，公司业务承接、业务开展、成果验收确认等环节进度进一步放缓，无法按预期确认收入的情形加剧，尚未完工阶段的劳务成本增加；2024 年因宏观经济下行、房地产行业低迷、重庆市政府化债等影响，项目推进缓慢，存在较多已投入成本，但尚未达到收入确认条件无法确认收入的情形。

各年度尚未完工阶段劳务成本的影响：2021 年，公司尚未完工阶段的劳务成本为 1,484.85 万元，占当期主营业务成本的比例为 11.32%，相对整体影响较小，主要影响是减少了利润，且同类业务的不同项目在同一期间处于不同状态，存在对冲效应，同类业务收入与成本整体配比。2022 年，公司尚未完工阶段的劳务成本为 2,944.91 万元，占主营业务成本的比例为 22.44%，对当期各区域毛利率的整体影响增加；2023 年，公司尚未完工阶段的劳务成本为 1,622.70 万元，占主营业务成本的比例为 16.32%，对毛利率影响相对较小；2024 年，公司尚未完工阶段的劳务成本为 3,870.26 万元，占主营业务成本的比例为 41.76%，对公司各区域毛利率的整体影响进一步加剧。具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年		2023 年		2022 年		2021 年	
	尚未完工阶段的劳务成本金额	占当期该区域业务成本的比例	尚未完工阶段的劳务成本金额	占当期该区域业务成本的比例	尚未完工阶段的劳务成本金额	占当期该区域业务成本的比例	尚未完工阶段的劳务成本金额	占当期该区域业务成本的比例
西南区域	2,732.61	37.80%	1,149.76	14.05%	2,038.76	18.59%	1,134.04	10.84%
其他	1,007.24	54.75%	472.93	27.14%	906.15	41.97%	350.81	13.20%
境外	130.41	64.96%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	3,870.26	41.76%	1,622.70	16.32%	2,944.91	22.44%	1,484.85	11.32%

剔除上述影响后，公司各区域毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
----	--------	--------	--------	--------

	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
西南区域	1,469.86	24.64%	6,665.86	48.65%	4,984.33	35.83%	8,888.69	48.79%
其他	385.55	31.66%	1,430.02	52.97%	1,496.84	54.44%	2,261.52	49.50%
境外	18.24	20.59%	-6.05	-72.16%	0.00	0.00	0.00	0.00
合计	1,873.65	25.76%	8,089.83	49.30%	6,481.17	38.90%	11,150.21	48.93%

剔除当期尚未完工阶段的劳务成本影响后，各年度不同区域毛利率情况如下：

(1) 2022年，公司西南区域毛利率为35.83%，较上年同期仍减少12.96个百分点，主要是2022年下半年重庆地区疫情封控及高温限电，导致西南区域服务采购较上年同期同比增加37.59%，导致2022年西南区域毛利率略低于上年同期。2022年，公司其他区域毛利率为54.44%，较上年同期增加4.94个百分点，毛利率变动差异不大，主要是项目类型、项目所处阶段不同造成。

(2) 2023年，公司西南区域毛利率48.65%，其他区域毛利率52.97%，与2021年各区域毛利率基本相当；同时，2023年新增境外区域市场，但该市场尚处于开拓初期，收入较少，当期收入仅为8.39万元，但检测设备折旧等成本较高，导致境外毛利率为负。

(3) 2024年，西南区域毛利率为24.64%，较上年同期减少24.01个百分点；其他区域毛利率为31.66%，较上年同期减少21.31个百分点。剔除尚未完工阶段劳务成本影响后，2024年各区域毛利率仍低于前三年，主要原因是：1) 公司2024年营业收入大幅下滑，同比下降55.63%，但公司人工成本中固定成本占比较高，人工成本较上年同期仅下降41.88%，人工成本下降幅度低于收入下降幅度，导致各区域毛利率偏低。2) 公司其他生产成本中的折旧费、物管费、水电费等固定成本占比较高，本期其他生产成本693.69万元，较上年同期增加33.15万元，同比增长5.02%。公司营业收入大幅下降，但其他生产成本略有增长，导致本期各区域毛利率偏低。3) 受宏观经济及房地产下行影响，叠加政府化债，市场规模大幅缩减，行业竞争激烈，导致本期公司各区域毛利率均低于以前年度，与同行业可比公司2024年度毛利率变动趋势一致。

本期公司境外毛利率为20.59%，主要原因为老挝电检公司本期取得收入24.78万元，但检测设备折旧32.30万元。

四、结合本期各项目收入确认政策、收入确认时点及依据、以前年度第四季度收入占比、同行业可比公司四季度收入占比等，说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入的情况；

**(一) 本期各项目收入确认政策**

**(1) 收入确认原则**

于合同开始日，公司对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。满足下列条件之一时，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：1) 客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；2) 客户能够控制公司履约过程中在建商品；3) 公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：1) 公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；5) 客户已接受该商品；6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

**(2) 各项目收入确认的具体方法**

公司主要提供勘察设计、工程检测、其他咨询等服务。对于勘察设计、工程检测以及其他咨询业务中的工程监理、工程管理及代建、EPC 总承包及工程施工、全过程咨询等业务，由于公司履约过程中所提供产出的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照产出法确定提供服务的履约进度，以合同约定阶段提交并经客户确认的工作成果作为产出。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合

理确定为止；对于其他咨询服务中的规划、工程咨询、可行性研究业务，公司一般在提交工作成果经委托方签收或会审通过后，根据合同约定的金额一次性确认收入。

### （二）本期各项目收入确认时点及依据

对于勘察设计、工程检测以及其他咨询业务中的工程监理、工程管理及代建、EPC 总承包及工程施工、全过程咨询等业务，公司以合同约定阶段提交工作成果并经客户确认的时间为收入确认时点，收入确认依据为合同约定的签字或盖章确认的工作成果；对于其他咨询服务中的规划、工程咨询、可行性研究业务，公司按照合同约定提交全部工作成果并经客户签收确认时间或者工作成果按照合同约定经过会审通过时间为收入确认时点，收入确认依据为客户签字盖章确认的工作成果或会审批复文件。

### （三）以前年度第四季度收入占比

单位：万元

年度	全年收入	四季度收入	四季度收入占比
2021 年	22,819.27	10,282.41	45.06%
2022 年	16,670.45	4,874.44	29.24%
2023 年	16,414.19	6,386.01	38.91%
<b>平均值</b>	<b>18,634.64</b>	<b>7,180.95</b>	38.54%
2024 年	7,283.39	2,649.90	36.38%

2022 年四季度收入占比较低主要系受疫情封控影响，其他以前年度四季度收入占比和本期无明显差异。

### （四）同行业可比公司四季度收入占比

单位：万元

单位名称	全年收入	四季度收入	四季度收入占比
设研院	150,075.74	53,675.90	35.77%
设计总院	353,189.54	123,821.09	35.06%
中设股份	60,721.07	16,416.18	27.04%
华维设计	8,007.44	3,470.20	43.34%
建研院	90,750.57	33,150.04	36.53%
苏交科	472,884.34	181,448.44	38.37%
国检集团	261,696.12	96,499.90	36.87%
联检科技	135,387.96	40,106.71	29.62%
建科院	37,224.41	12,385.27	33.27%
建研设计	35,406.72	10,841.63	30.62%

平均值	160,534.39	57,181.54	35.62%
中设咨询	7,283.39	2,649.90	36.38%

根据上表所示，公司四季度收入占比与同行业无明显差异。

**（五）说明报告期内第四季度收入占比较大的原因及合理性，是否存在年末突击确认收入的情况**

公司严格按照企业会计准则和公司会计政策进行收入确认，公司进行收入确认时均按照合同约定向客户提交了相应的工作成果并经过客户确认；公司本期四季度收入占比和以前年度无明显差异，四季度收入占比与同行业无明显差异；工程咨询行业与固定资产投资紧密相关。每年政府的建设计划资金安排、建设条件的达成以及政府及国企绩效考核通常具有上半年缓、下半年紧的工期规律；许多投资主体，尤其是政府及大型企业的年度投资计划通常年初制定，上半年以预算审批、项目规划等前期筹备为主，咨询需求集中在下半年释放。尤其四季度，经过大半年的流程推进，大量项目进入实质性咨询阶段，形成业务需求高峰。同时，政企客户多倾向年末完成资金结算与项目验收，推动工程咨询企业集中交付成果并确认收入，因此公司四季度收入占比较高主要系行业特性。综上，公司四季度收入占比较大具有合理性，不存在年末突击确认收入的情况。

**问题 2：关于应收账款**

2024 年末，你公司应收账款余额 41,644.79 万元，期初为 47,058.98 万元；应收账款账面价值 16,586.66 万元，期初为 24,753.37 万元。

期末坏账准备余额 25,058.13 万元，期初为 22,305.61 万元，本期计提坏账准备 2,752.52 万元，其中按单项计提坏账准备金额 850.66 万元，按组合计提坏账准备金额 1,901.85 万元。

2025 年第一季度末，你公司应收账款账面价值 15,721.11 万元。

**请你公司：**

（1）详细说明本期按单项及组合计提坏账准备的具体情况，包括主要对手方信用情况、账龄情况、应收账款余额、累计计提坏账准备、应收账款账面价值，并分别说明上述应收账款是否存在进一步计提坏账准备风险，是否具备可收回性；

（2）补充列示截至 2025 年一季度末，应收账款回款情况及坏账准备计提情况，以及你公司采取的回收措施及效果；

(3) 列示本年度坏账准备计提过程，并结合同行业可比公司情况，说明你公司坏账准备计提是否充分、准确。

请审计机构对上述问题进行核查，并发表意见。

【公司回复】：

一、详细说明本期按单项及组合计提坏账准备的具体情况，包括主要对手方信用情况、账龄情况、应收账款余额、累计计提坏账准备、应收账款账面价值，并分别说明上述应收账款是否存在进一步计提坏账准备风险，是否具备可收回性；

(一) 单项计提坏账的具体情况

1、重要单项计提主要对手方坏账情况

公司对预计无法收回的客户款项单项全额计提坏账，重要的单项计提坏账主要对手方情况如下：（单位：万元）

单位名称	项目名称	应收账款余额	应收账款账龄	累计坏账	应收账款账面价值	信用情况
海南省桂林洋热带农业公园有限公司	桂林洋国家热带农业公园兴洋大道市政道路改造工程	784.00	5年以上	784.00	-	长期未回款，客户表示无资金来源，信用状况恶化
唐山湾三岛旅游区旅游开发建设有限公司	唐山湾三岛跨海大桥工程设计合同	548.00	5年以上	548.00	-	长期未回款，客户表示资金紧张，信用状况恶化
平昌中城建设有限公司	平昌县龙潭片区（棚户区改造）修建性详细规划	462.27	5年以上	462.27	-	失信被执行人，信用状况恶化
重庆经开区开发建设有限公司	重庆经济技术开发区路网及场平勘察设计（二标段）	404.30	5年以上	404.30	-	该项目规划调整，部分路段不再建设，无资金计划，信用状况恶化
兴义市博大基本建设投资有限责任公司	兴义市兴丰大道小石山隧道工程	392.32	5年以上	392.32	-	客户无资金来源，已明确表示不再支付变更增加部分设计费，回款可能性低
平昌中城建设有限公司	平昌县龙潭溪湿地公园及道路景观设计	383.20	5年以上	383.20	-	申请法院执行，目前无可供执行的财产
四川嘉业中	金沙县产业园区	351.85	5年以上	351.85	-	长期未回款，主项目

原投资有限公司	十二号路道路工程					未施工，信用状况恶化
山西中雅文化传播有限公司	汉韵艺术小镇商业区设计建设项目	290.10	5年以上	290.10	-	申请法院执行，目前无可供执行的财产
贵州赤水怡心房地产开发有限责任公司	赤水·印象国际项目	241.98	5年以上	241.98	-	申请法院执行，目前无可供执行的财产
南充市政府投资非经营性项目代建中心	黄莲湾至绕城高速连接道路工程	217.73	5年以上	217.73	-	长期未回款，主项目未施工，信用状况恶化
<b>合计</b>		<b>4,075.75</b>		<b>4,075.75</b>		

## 2、单项计提坏账客户是否存在进一步计提坏账准备风险，是否具备可收回性

上述单项计提坏账客户，账龄较长、信用状况恶化，公司判断已经不具备可收回性，公司基于谨慎性原则，对上述客户已基本全额计提坏账，计提比例 99.79%，已基本达到 100%，故不存在进一步计提坏账准备风险。

### (二) 重要组合计提坏账情况

#### 1、重要组合计提主要对手坏账情况

针对除上述预计基本无法完全收回的应收款项，公司按照账龄组合进行计提坏账准备，重要的组合计提坏账主要对手情况如下：（单位：万元）

单位名称	项目名称	应收账款余额	应收账款账龄	累计坏账	应收账款账面价值	信用情况
贵州水投水务集团威宁乡镇供水有限公司	贵州脱贫攻坚城乡供水巩固提升工程威宁自治县项目勘察设计合同	1,693.10	1-2年、3-4年、4-5年	807.91	885.19	2025年3月回款8.18万元，项目陆续回款中，款项持续催收中。
攀枝花市鲁桥炳东线建设管理有限公司	东区后山道路工程-炳东线工程	1,350.17	1-2年、5年以上	1,149.62	200.54	2025年3月回款400万元，剩余款项待项目竣工后按合同约定支付。
石林彝族自治县交通运输局	石林县境内国、省道改造工程勘察设计项目合同补充协议	1,273.74	3-4年、5年以上	1,233.76	39.98	司法程序中，对方有可供执行财产，回款可能性较高。
重庆市铁路(集团)有限公司	重庆轨道交通15号线一期工程	973.47	1-2年、2-	332.53	640.94	已与客户沟通预计在2026年2月底前支付

限公司	检测（二标段）		3年、3-4年			所有欠款，款项持续催收中。
重庆轨道交通十八号线建设运营有限公司	重庆轨道交通十八号线（富华路-跳蹬南）工程检测工程二标段（第二次采购）	778.87	1-2年、2-3年	257.94	520.92	已与客户沟通预计在2025年12月31日前支付所有欠款。
重庆睿昇置业有限公司	长江北岸（塔子山至金科太阳海岸段）岸线生态综合修复工程（初设及施工图设计）	764.12	4-12个月、1-2年	196.60	567.52	司法程序中，对方有可供执行财产，回款可能性较高，款项持续催收中。
重庆创盈宏泰置业有限公司	曲江新鸥鹏。观音桥O08-1号地块	656.81	1-2年、3-4年、4-5年	325.45	331.35	2025年6月回款305.6万元，项目陆续回款中。
重庆市荣昌区住房和城乡建设委员会	香国大道南延伸段、城南大道西延伸段道路建设项目全过程工程咨询服务	449.24	1年以内、1-2年	124.28	324.96	每年分期回款中，预计2025年8月份回款约100万元。
五华河东工业区产业发展投资有限公司	五华县河东工业园标准厂房建设项目（第一期）勘察设计、采购、施工（EPC）总承包	416.62	4-5年	270.31	146.32	2025年6月回款74.2万元，项目陆续回款中。
太原工业园区投资控股有限公司	山西转型综合改革示范区阳曲产业园区GYXQ-01-02片区（赵庄）开发方案设计	397.61	4-5年、5年以上	350.15	47.45	2025年3月回款8.18万元，项目陆续回款中，款项持续催收中。
古交市城乡供水有限公司	古交市炉峪口水厂及供水管网建设工程	355.13	1-2年、3-4年	154.37	200.76	2025年3月回款400万元，剩余款项待项目竣工后按合同约定支付。
重庆大足城乡建设投资集团有限公司	大足区龙水镇入河排污口治理工程勘察	352.66	4-5年、5年以上	297.11	55.55	司法程序中，对方有可供执行财产，回款可能性较高。
重庆渝高科技产业（集团）股份有限公司	曾家岩北延伸穿越内环新增通道工程（二标段）试验检测	348.29	1-2年、3-4年	124.70	223.58	已与客户沟通预计在2026年2月底前支付所有欠款，款项持续催收中。
神木市住房和城乡建设	神木市铎山大桥工程	339.60	4-5年	220.33	119.27	已与客户沟通预计在2025年12月31日前

局						支付所有欠款。
神木市城镇建设服务中心	窟野河防洪堤岸及生态治理工程	332.00	4-5年	215.40	116.60	司法程序中，对方有可供执行财产，回款可能性较高，款项持续催收中。
重庆渝泓土地开发有限公司	重钢片区土地整治及市政基础设施建设项目试验检测（剩余工程）	322.21	2-3年、3-4年	134.33	187.89	2025年6月回款305.6万元，项目陆续回款中。
合计		10,803.63	-	6,194.80	4,608.83	

## 2、重要组合计提坏账客户是否存在进一步计提坏账准备风险，是否具备可收回性

组合计提坏账客户公司依据相关合同约定并采取了一系列的措施进行持续催收和陆续收款中，具备一定的可回收性。公司依照回款情况、账龄迁移率、前瞻性预测指标变动等情况对组合计提坏账准备客户定期进行评估以判断是否存在进一步计提坏账的风险，公司2024年按照一贯性坏账计提政策计提坏账，当期坏账准备计提充分。

## 二、补充列示截至2025年一季度末，应收账款回款情况及坏账准备计提情况，以及你公司采取的回收措施及效果；

### （一）补充列示截至2025年一季度末，应收账款回款情况及坏账准备计提情况；

#### 1、截至2025年一季度末，应收账款回款情况

单位：万元

类别	账面余额	坏账准备	一季度回款金额	一季度回款比例
按单项计提坏账准备的应收账款	9,043.27	9,024.20	10.77	0.12%
组合计提坏账回款情况	32,601.52	16,033.92	2,281.88	7.00%
<b>合计</b>	<b>41,644.79</b>	<b>25,058.13</b>	<b>2,292.65</b>	<b>5.51%</b>

从上表可以看出，单项计提坏账一季度回款比例较低，可回收性较低。组合计提坏账回款情况相对较好，整体回款比例较低系2025年一季度离2024年末间隔时间较短所致。

## 2、截至 2025 年一季度末，应收账款坏账准备计提情况

单位：元

类别	2025 年一季度末				
	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的应收账款	90,281,254.36	22.50	90,090,588.42	99.79	190,665.94
按组合计提坏账准备的应收账款	310,911,108.18	77.50	153,890,682.16	49.50	157,020,426.02
其中：账龄组合	310,911,108.18	77.50	153,890,682.16	49.50	157,020,426.02
合计	401,192,362.54	100.00	243,981,270.58	60.81	157,211,091.96

续

类别	2024 年末				
	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的应收账款	90,432,712.62	21.72	90,242,046.68	99.79	190,665.94
按组合计提坏账准备的应收账款	326,015,195.79	78.28	160,339,229.31	49.18	165,675,966.48
其中：账龄组合	326,015,195.79	78.28	160,339,229.31	49.18	165,675,966.48
合计	416,447,908.41	100.00	250,581,275.99	60.17	165,866,632.42

2025 年一季度末采取一贯性信用减值模型计提坏账，一季度末整体坏账计提比例和 2024 年末坏账计提比例基本一致，未发生重大变化。

### (二) 公司采取的回收措施及效果

#### 1、回收措施

市场运营部负责应收账款的回款催收工作，公司承接的所有项目均安排有相应的责任人进行跟踪。但鉴于政府及事业单位客户的特殊性，公司采取的催收措施多以商业催收（包括但不限于电话催收、上门催收、函件催收）为主，除商业催收外，

还会审慎决策，适时采用法律程序（包含但不限于律师函催收、诉讼索赔、仲裁等）予以催收。

此外公司内部为了加强应收账款管理工作，具体应对方案如下：

一是公司为提高应收账款回款质量、加强款项催收，制定了具体的应收账款催收制度，强化催收方面的绩效考核及奖励。

二是公司根据项目进展情况，将已达到收款条件的项目列入每月预估收款计划中。市场运营部每周召开工作例会，沟通落实各项目回款情况。

三是针对收款较困难的项目，公司委托第三方机构进行催收。

四是对于经上述催收措施及常规法律程序后仍回款困难的项目，公司进一步采取包括财产保全、申请强制执行等强化法律手段进行催收，并取得了一定效果。

综上，公司多措并举进行应收款项催收，应收账款风险可控。另外公司提高和强化项目承接招标前的客户评价制度，评估客户的资金实力及财务状况，重点服务优质客户，提高公司客户质量，重大项目分布区域明显向大型城市及财政情况较为良好的中、小型城市核心区集中，抗风险能力和履约能力进一步增强，新增客户的质量较好，应收款项质量持续改善。

## 2、回款效果

公司 2024 年回款 12,890.62 万元，2024 年回款占 2024 年收入比例为 176.99%，较 2023 年提高 85.09%。其中 2024 年通过委托第三方机构进行催收，共计收回 662.83 万元以及 265.94 万元抵房款（销售后实收款金额 226.06 万元）；通过法律手段进行催收，共计收回 247.73 万元（其中平昌案 100 万元、双福案 96.52 万元），2024 年回款效果较 2023 年有明显提升。

**三、列示本年度坏账准备计提过程，并结合同行业可比公司情况，说明你公司坏账准备计提是否充分、准确。**

### （一）列示本年度坏账准备计提过程

#### 1、单项计提

单项计提的应收账款主要系项目暂停不再实施，客户资金困难无法履约等诸多因素导致预计无法收回的项目款项。公司通过网络查询或其他方式对单项计提坏账准备的项目客户目前的资产负债情况、经营情况和涉诉情况进行多维度的全面了解，上述大部分客户存在资金状况差，涉及的债务和诉讼纠纷案件较多或被

列入失信被执行人的情况，同时获取了客户关于项目情况的说明，公司预计上述款项无法收回故据此单项基本全额计提坏账准备。

## 2、账龄组合

针对除上述预计基本无法完全收回的应收款项，公司按照账龄组合进行计提坏账准备。公司自执行新金融工具准则后，根据客户以前款项回收情况、经营或资金状况等综合判断预期信用损失情况。在确认应收账款预期信用损失时，参照历史经验信息、结合当前状况并考虑前瞻性因素，建立预期信用损失模型以测算预期信用损失率，并根据预期信用损失率对应收账款计算预期信用损失。2024年预期信用损失率的具体计算方法如下：（1）公司统计了观察期间（2019年至2024年）过去事项所包含的历史经验信息（主要包括应收账款余额、款项性质、款项收回情况、账龄情况、实际坏账损失等情况）；（2）观察统计期间的账龄分布，充分考虑经营状况和趋势，根据历史经验信息计算迁徙率和历史违约损失率；选择合理的前瞻性因子的参数及权重，根据实际情况对各因子进行评分，计算出前瞻性调整系数。前瞻性因子主要包括公司所处行业行情、宏观经济等因素；（3）根据上述方法，计算得出各账龄区间的应收款项对应的预期信用损失率。

公司按照2019年至2024年的历史迁徙率及违约损失率计算2024年历史损失率，计算过程如下表：

账龄	2019年至2020年迁徙率	2020年至2021年迁徙率	2021年至2022年迁徙率	2022年至2023年迁徙率	2023年至2024年迁徙率	历史期间平均迁徙率	历史损失率计算过程
1年以内(a)	53.96%	61.97%	61.57%	56.48%	62.56%	59.31%	$a*b*c*d*e*f=15.51\%$
1-2年(b)	83.06%	65.75%	81.91%	69.87%	71.77%	74.47%	$b*c*d*e*f=26.15\%$
2-3年(c)	77.86%	69.47%	88.11%	92.53%	78.37%	81.27%	$c*d*e*f=35.12\%$
3-4年(d)	37.19%	78.07%	82.14%	90.19%	75.95%	72.71%	$d*e*f=43.21\%$
4-5年(e)	73.07%	33.25%	59.94%	94.20%	76.05%	67.30%	$e*f=59.43\%$
5年以上(f)	89.33%	93.59%	96.47%	82.05%	80.12%	88.31%	$f=88.31\%$

公司选取针对其所处行业行情的宏观经济因子，将与债务违约率相关的宏观经

济因子纳入分析范围（包括国内生产总值、全国居民消费价格、固定资产投资（不含农户）完成额、货币供应量增长率、企业景气指数：建筑业、企业景气指数：科学研究和技术服务业），并从同花顺 iFinD 数据库中收集了相关因子的历史数据，根据实际情况对各因子进行评分，计算出前瞻性调整系数并确认预期信用损失率如下：

账 龄	历史损失率 (A)	前瞻性调整系数 (B)	预期信用损失率 (C=A*(1+B))
1 年以内 (a)	15.51%	9.17%	16.93%
1-2 年 (b)	26.15%	9.17%	28.55%
2-3 年 (c)	35.12%	9.17%	38.34%
3-4 年 (d)	43.21%	9.17%	47.17%
4-5 年 (e)	59.43%	9.17%	64.88%
5 年以上 (f) [注]	88.31%	9.17%	100.00%

[注]考虑前瞻性调整后的账龄 5 年以上的应收账款预期信用损失率为 96.41%，已经接近 100.00%，基于谨慎性考虑，将账龄 5 年以上的应收账款预期信用损失率确定为 100.00%

公司根据上述一贯执行的预期信用损失模型，计算得出各账龄区间的应收款项对应的预期信用损失率，坏账准备计提充分。

**（二）结合同行业可比公司情况，说明你公司坏账准备计提是否充分、准确**

### 1、公司整体坏账计提比例与同行业可比上市公司比较

公司坏账计提比例高于同行业可比上市公司，坏账计提比例较为谨慎，具体情况如下：

项 目	项目	计提比例 (%)	
		2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
设研院	单项计提	87.54	82.20
	账龄组合	29.56	21.70
	综合计提	34.07	25.83
设计总院	单项计提	100.00	100.00
	账龄组合	17.77	18.71
	综合计提	18.01	18.99

中设股份	单项计提	100.00	100.00
	账龄组合	25.71	22.91
	综合计提	25.71	22.91
华维设计	单项计提	100.00	100.00
	账龄组合	22.54	18.85
	综合计提	22.54	18.85
苏交科	单项计提	100.00	100.00
	账龄组合	37.92	33.61
	综合计提	37.95	33.64
建科院	单项计提	43.50	25.69
	账龄组合	20.49	20.46
	综合计提	21.24	20.55
平均计提比例	单项计提	<b>88.51</b>	<b>84.65</b>
	账龄组合	<b>25.66</b>	<b>22.71</b>
	综合计提	<b>26.59</b>	<b>23.46</b>
公司	单项计提	99.79	98.84
	账龄组合	49.18	36.43
	综合计提	60.17	47.4

## 2、公司账龄计提情况与同行业可比上市公司比较

公司账龄 1-4 年坏账计提比例高于同行业可比上市公司、4-5 年、5 年以上与同行业可比上市公司计提比例基本相同，具体如下：

项 目	账龄					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
设研院	8.89%	16.92%	28.21%	40.72%	64.20%	91.62%
设计总院	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
中设股份	5.00%	10.00%	15.00%	25.00%	50.00%	100.00%
华维设计	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
苏交科	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
建科院	9.73%	17.52%	23.42%	37.38%	57.91%	95.93%
平均计提比例	<b>6.44%</b>	<b>12.41%</b>	<b>22.77%</b>	<b>38.85%</b>	<b>63.69%</b>	<b>97.93%</b>
公司	16.93%	28.55%	38.34%	47.17%	64.88%	100%

## 3、公司坏账准备计提是否充分、准确

公司按照一贯执行的预期信用损失模型进行坏账计提，坏账计提较为谨慎，计提比例高于同行业可比上市公司，公司坏账准备计提充分、准确。

### 问题 3：关于现金流量

2022-2024 年，你公司经营性现金流量净额分别为-2,684.85 万元、-881.78 万

元、-2,767.86 万元。2024 年末，你公司货币资金及交易性金融资产合计金额 11,307.13 万元，其中尚未使用的募集资金余额为 6,498.31 万元。

2024 年末，你公司短期借款余额 3,352.69 万元。

请你公司：

结合目前营运资金情况、业务开展计划、融资计划、短期借款偿债期限等，说明目前自有资金是否足以支撑业务开展，以及是否具备充足的资金偿还短期借款，并说明你公司流动性风险应对措施。

【公司回复】：

一、结合目前营运资金情况、业务开展计划、融资计划、短期借款偿债期限等，说明目前自有资金是否足以支撑业务开展，以及是否具备充足的资金偿还短期借款，并说明你公司流动性风险应对措施。

（一）目前营运资金情况

2022 年至 2025 年 1-5 月经营现金流基本情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年	2023 年	2022 年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	3,832.00	12,890.62	15,083.38	16,819.36
收到的税费返还				24.71
收到的其他与经营活动有关的现金	296.06	1,110.00	1,442.36	2,288.43
<b>现金流入小计</b>	<b>4,128.06</b>	<b>14,000.62</b>	<b>16,525.74</b>	<b>19,132.50</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	1,880.96	4,364.13	4,796.23	5,748.95
支付给职工以及为职工支付的现金	3,237.34	8,874.71	9,181.99	10,103.95
支付的各项税费	177.82	855.80	726.48	1,430.42
支付的其他与经营活动有关的现金	997.57	2,673.84	2,702.82	4,534.03
<b>现金流出小计</b>	<b>6,293.68</b>	<b>16,768.48</b>	<b>17,407.52</b>	<b>21,817.35</b>
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>-2,165.64</b>	<b>-2,767.86</b>	<b>-881.78</b>	<b>-2,684.85</b>

公司运营资金收入主要来源是应收账款回款、保证金回款等，支出主要是用于支付供应商款项、员工工资及社保公积金、税费、日常员工报销款项、水电费、办公费、中介费用等，收入与支出的差额较小。参考 2024 年度实际发生情况，2025 年公司日常运营资金净流出约为 1,500 万元至 3,000 万元，截至 5 月 31 日公司现有自有资金 3,246.29 万元以及用于补充流动资金的募集资金 1,639.33 万元，合计 4,885.62 万元，能够满足日常经营需要。

## **（二）业务开展计划**

2025 年，公司将积极响应中央的决策部署，根据经济形势的变化，灵活调整战略，主动适应市场变化，准确识变、科学应变、主动求变，提前谋划确定简单向复杂转、增量向存量转、土木向机电转、国内向国际转的“四转”战略，这不仅是公司应对市场变化的重要举措，也是公司实现高质量发展的关键路径。

### **1、稳步推动“四转”战略纵深发展**

根据公司“四转”战略，精准调整市场经营策略，积极深耕重庆本地市场，在稳固和提升传统核心业务优势地位的同时，重点加大工程检测板块和机电板块的设备和人员投入，继续布局、快速增强市政基础设施以及新基建存量市场竞争力。主动拓展外地市场，以“资源+技术+资本”三驾马车为发展驱动力，以东南亚基础设施咨询服务为突破口，稳步进入海外市场，充分发挥公司人才、业绩、技术和区域资源优势，加大市场开发力度，加快公司转型升级。

### **2、全面提升全产业链发展模式核心竞争力**

公司依托齐全的资质、丰富的业绩、优秀的人才和完备的专业能力等全产业链优势，大力推行全产业链服务发展模式；借助数字化平台，搭建线上线下融合的服务体系，为客户提供优质高效的全过程一站式工程咨询技术服务；通过优化服务流程和提高服务质量，提升客户满意度和客户黏度，全面提升全产业链发展模式的核心竞争力，实现可持续发展，在激烈的市场竞争中保持优势。

### **3、深化业务布局，加快全国一体化进程**

秉持“搭平台、促共享、倡共赢”的发展理念，公司构建“总部+区域中心”一体化经营模式，设立多家分支机构，逐步形成“立足西南、辐射全国”的业务格局。为进一步打造统一高效的“总部-区域中心”业务辐射体系，突破地域局限，公司将加快推进成渝双城中心等覆盖两到三个省份的区域性中心建设，运用数字化协同办公系统，打破空间限制，实现总部与区域中心高效沟通协作，不断提高公司在国内

市场的占有率与品牌知名度。

#### 4、积极开拓战略新兴业务领域

积极布局全过程工程咨询、新能源工程、水利工程、垃圾资源化和生态环境工程等战略新兴业务领域，持续拓展发展空间，实现多点突破，使其成为新的利润增长点，为公司发展注入新动力。

#### 5、紧抓城市更新等新业态建设机遇

持续聚焦城市更新、智慧城市等重点新业态领域的技术研发与有序市场开发，全力在国内新型城镇化建设中抢占先机，形成领跑优势。

#### 6. 强化数字化建设，助力管理效能提升

积极推进 BIM 技术、大数据研发以及云中心建设，不断升级信息系统，实现业务精细化管理；利用大数据分析优化资源配置，提升运营效率，对内增强企业执行力，对外提升业务核心竞争力，以数字化手段赋能公司发展。

### （三）融资计划

公司根据业务开展计划及现有资金情况，拟定短期资金融资计划。公司长期合作银行主要有建设银行、招商银行、兴业银行、浦发银行等，公司短期借款融资主要通过以上银行解决，解决方式主要为归还银行借款后再办理续借。

截至 2025 年 5 月 31 日，各合作银行授信情况如下（单位：万元）：

银行机构	授信总额
浦发银行	1,450.00
兴业银行	2,800.00
建设银行	1,000.00
招商银行	4,000.00
合计	9,250.00

公司年度银行授信总额 9,250 万元，根据本年度公司董事会批准的可使用授信总额为 15,000 万元，尚有 5,750 万元可使用额度，公司视情况继续寻求合作银行开展授信融资工作。

### （四）短期借款偿债期限

截至 2025 年 5 月 31 日，公司短期借款到期情况如下（单位：万元）：

银行机构	流贷金额	到期金额	到期日
浦发银行	1,350.00	450	2025.8.1

		900	2025.9.12
兴业银行	1,500.00	500	2025.9.1
		200	2025.9.16
		500	2026.1.21
		300	2026.3.16
建设银行	1,000.00	1000	2025.6.23
<b>合计</b>	<b>3,850.00</b>	其中，2025年到期贷款金额为3,050万元	

**（五）说明目前自有资金是否足以支撑业务开展，以及是否具备充足的资金偿还短期借款**

截至5月31日，公司自有资金3,246.29万元，大于公司本年到期短期借款余额3,050万元，且短期借款到期时间相对分散，公司用自有资金归还银行借款再办理续借。

同时，公司募集资金中有1,639.33万元用途为补充流动资金，结合公司自有资金以及补流的募集资金，足以支撑业务开展。

**（六）说明你公司流动性风险应对措施**

**1、强化应收账款管理与催收：**公司将进一步加强应收账款的动态管理，与客户保持稳定沟通，定期（每周）收集客户动态信息，及时催收款项；同时采取拜访客户、电话、催款函、律师函、诉讼、委托第三方催款等多种方式催款。

**2、加强资金管理风险防范措施：**加强应付款管理，优化常规供应商付款节奏，关注现金流向，设置预警机制；

**3、拓展多元融资渠道、优化负债：**合理筹措资金、优化负债结构，对接多类金融机构，在银行贷款外，探索短期融资券、保理、融资租赁等多种方式缓解公司资金压力。

**4、精准开源节流：**聚焦核心产品，拓展新兴市场，提升营收。节流上，通过裁员降薪，合并冗余部门；严控非必要支出，盘活闲置资产，确保支出与业务增长关联。

**问题4：关于主要客户及供应商**

根据年报，你公司本期前五大客户中，四家为新进客户，合计销售金额922.90万元，占比12.68%；本期前五大供应商中，四家为新进供应商，合计采购金额453.56万元，占比12.70%。

请你公司：

(1) 详细列示新进客户的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，并结合业务开展情况、客户获取方式、同行业可比公司情况等，说明本期主要客户变动较大的原因及合理性，销售金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异，并说明上述客户与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

(2) 详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系。

请审计机构结合销售及采购审计程序、获取的审计证据等，对上述问题进行核查并发表意见。

**【公司回复】：**

一、详细列示新进客户的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，并结合业务开展情况、客户获取方式、同行业可比公司情况等，说明本期主要客户变动较大的原因及合理性，销售金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异，并说明上述客户与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系；

(一) 详细列示新进客户的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围、客户获取方式、销售内容、业务开展情况、销售金额、销售金额是否与其业务规模相匹配；

单位：万元

客户单位名称	注册资本	成立时间	员工人数	经营范围	合作时间	是否是2024年新增客户	本期销售金额
郑州市亚投行灾后重建贷款项目管理办公室	/	2021年9月24日	4人	政府临时设置机构，主要负责灾后重建的管理。	2022年10月19日	否	278.94
重庆东湖高	9000	2023年	7人	许可项目：房地产开发经	2024年	是	248.20

新礼嘉智慧科技产业发展有限公司	万元	8月3日		营，建设工程施工，建设工程设计以及相关技术咨询服务。	3月31日			
重庆城市职业学院	717万元	2004年4月	800人	重庆市教委主管的全日制公办高职院校	2022年11月9日	否	202.33	
重庆市大足区金凯置业有限责任公司	2200万元	2004年1月16日	52人	许可项目：城市生活垃圾经营性服务；房地产开发经营；医疗美容服务。市政设施管理；污水处理及其再生利用；健康咨询服务（不含诊疗服务）；养老服务；中医养生保健服务（非医疗）等依法批准的业务	2024年8月29日	是	193.43	
合计								922.90

续

客户单位名称	合同签订时间	合同签订金额	服务内容	截至2024年年底项目进展情况	截至2024年年底项目进展向客户提交的成果资料	客户获取方式	客户公司规模情况	销售金额是否与其规模相匹配
郑州市亚投行灾后重建贷款项目管理办公室	2022年10月19日	1493.39万元	聘请一家咨询公司来协助郑州市亚投行灾后重建贷款项目管理办公室和项目实施单位进行项目的实施。	项目管理阶段	咨询成果报告	公开招投标	政府临时灾后重建管理机构	是
重庆东湖高新礼嘉智慧科技产业发展有限公司	2024年3月31日	328.86万元	本项目为EPC总承包工程，主要包括施工图设计、工程施工、EPC实施过程管理等内容。	已完成本项目设计工作，设计成果已提交	施工图设计文件	公开招投标	客户注册资金9000万元，当地重点国有企业。	是
重庆城市职业学院	2022年11月9日	1362.8万元	包括重庆城市职业学院新校区建设一期工程项目全过程工程项目管理和全过程各专业咨询服务（含设计咨询、施工图审查、全过	项目处于施工监理阶段	勘察外业见证报告、监理大纲、招标代理报告、概算审核报	公开招投标	客户注册资金717万元，全校教职工人数约800人，全日制公办高	是

			程造价咨询、监 理、招标代理、其 它等)		告、造价 咨询报告		等职业院 校	
重庆市 大足区 金凯置 业有限 责任公 司	2024 年 8 月 29 日	256.29 万元	包含盛世华庭（A 区）方案设计、初 步设计（含概 算）、施工图设计 及后期服务四个阶 段。	已完成 本项目 设计工 作，设 计成果 已提交	方案设计 文件、初 步设计文 件、初设 概算、施 工图设计 文件	公开招 投标	客户注册 资金 2200 万元，当 地重点国 有企业	是

2024 年公司新进客户主要通过招投标获取，客户主要为当地重点国有企业、政府机构以及大型公办院校，销售金额与其业务规模匹配性较高，业务开展正常推进。

## （二）业务开展情况及客户获取方式

公司一直致力于成为全国性知名的工程咨询服务商，目前已经建立起“总部+区域中心”一体化的经营模式，已经逐渐形成“立足西南，辐射全国，走向世界”的格局，能够为客户提供具有前瞻性、科学性和经济性的工程咨询服务综合解决方案。

### 1、主要产品或服务

公司主营业务为城乡规划、工程勘察设计、工程监理、工程检测、施工图审查、项目代建、项目管理、全过程工程咨询及其他相关工程咨询服务，工程勘察设计业务包括工程勘察、市政工程设计、建筑工程设计、景观设计、城市规划设计、公路设计等。

### 2、业务开展情况

公司以西南地区为中心，采用“总部+区域中心”方式布局全国业务。经过多年的市场开拓，公司建立了多层次管理体系和规模化的专业团队，坚持以客户需求为中心，全面整合内外部资源，通过高质量的前期研究服务和优质的业绩积累取得客户信赖。

公司主要围绕市政、建筑、交通等行业，以规划策划、勘察设计、工程检测、工程监理、施工图审查、项目代建、项目管理、EPC 总承包、全过程工程咨询为主营业务，为客户提供全过程一站式工程技术服务。各项业务通过投标、直接委托等方式获取并签订合同，依据合同约定进度完成并交付技术工作成果。

### 3、客户获取方式

公司主要客户为政府部门（或政府平台公司）、事业单位、国有企业、公司和房地产企业等，获取项目的主要方式为招投标（包括公开招标和邀请招标）、直接

委托和其他三种方式。

### （三）同行业可比公司情况

同行业企业	2024年新进前五大客户销售占比	新进客户数量
设研院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
设计总院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
中设股份	未披露前五大明细	未披露前五大明细
华维设计	20.02%	5.00
建研院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
苏交科	未披露前五大明细	未披露前五大明细
国检集团	未披露前五大明细	未披露前五大明细
建科院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
联检科技	17.92%	4.00
建研设计	10.09%	4.00
<b>平均</b>	<b>16.01%</b>	<b>4.33</b>
中设咨询	12.68%	4.00

同行业可比上市公司新进客户占比较高，与公司相比无明显差异。

（四）说明本期主要客户变动较大的原因及合理性，销售金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异；

#### 1、本期主要客户变动较大的原因及合理性

公司主要为市政、建筑、交通等基础设施领域的工程建设项目提供勘察设计及其他工程咨询服务，建设项目具有偶发性，单个工程建设项目的开展往往不具备长期延续的滚动性，且公司客户主要为政府部门（或政府平台公司）、事业单位、国有企业等，通常该类客户工程项目的投资建设金额较大、投资周期较长，投资建设主体数量较多、分布广泛，同一投资建设主体在相邻年度持续新增业务需求的情形不具有规律性。此外，工程咨询项目通常采用招投标方式选择承接单位，因此对同一投资建设主体通常也不具备延续性。

工程咨询企业需要对工程建设所在地的文化特色、地质条件、政府政策等有深入地了解，同时受到服务成本的影响，工程咨询行业有一定区域性特征。大型工程咨询企业全国性服务网络的建设，弱化了自身的区域性经营特征。

报告期内，公司立足西南地区，积极拓展全国业务，但主要业务收入仍来源于西南区域，因此公司主要客户也以西南地区为主。

综上，公司客户较分散，前五大客户主要位于西南地区，前五大客户变动较大符合公司所处行业特点，具备合理性。但由于部分项目投资金额较大、周期较长，

因此存在单一投资主体在相邻年份持续成为公司当年主要客户的情形。

其中，郑州市亚投行灾后重建贷款项目管理办公室系控股子公司重庆合乐工程咨询有限公司（以下简称“合乐咨询”）的客户，公司于2023年取得合乐咨询控制权，并将其纳入合并报表范围。合乐咨询主要从事投融资咨询、基础设施工程设计与咨询、世行亚行等国际金融组织项目咨询等业务。2022年合乐咨询与该客户签订了《亚洲基础设施投资银行贷款河南郑州等地特大暴雨洪涝灾害后恢复重建项目-郑州子项目咨询顾问服务合同-基于时间的合同》，合同金额为1,493.3916万元。该项目通过公开招投标方式获得，项目周期较长，在本期的累计确认金额较大，故进入本期前五大客户，具有合理性。

## **2、销售金额是否与其业务规模相匹配**

本期新进前五大客户主要为当地重点国有企业、政府机构以及大型公办院校，其承担着区域内重大基础设施建设、公共服务提升、重点产业扶持等关键项目职能，虽然个别客户（如郑州市亚投行灾后重建贷款项目管理办公室）从人员数量和机构规模上看较为精简，但其是依据职能负责相关项目，这与客户实际承担的职能和项目体量密切相关，因此销售金额与客户规模相匹配。

## **3、定价是否公允、与其他客户相比是否存在明显差异**

报告期内，公司在与客户合作的过程中，公司通过招投标方式承接的项目，一般按照《工程勘察设计收费标准》（2002修订版）等有关规定，综合设计规模、专业差别、复杂程度、市场竞争等因素影响，以项目估算的建筑安装工程费的一定比例定价；公司通过直接委托承接的项目，通常由公司与客户协商定价；公司通过其他方式承接的项目，通常参考招投标承接项目的报价方式；与其他客户相比不存在明显差异。

## **（五）说明上述客户与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系**

上述客户与公司控股股东、实际控制人、董监高等不存在关联关系或其他利益安排。公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方均未在上述客户中任职。

**二、详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围，结合供应商选取方式、采购模式、主要采购内容、同行业可比公司情况等，说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否**

公允、与其他供应商相比是否存在明显差异，并说明新进供应商与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系。

(一) 详细列示新进供应商的成立时间、注册资本、员工人数、经营范围、供应商选取原因、主要采购内容、采购金额、采购金额是否与供应商规模匹配等；

单位：万元

单位名称	注册资本	成立时间	员工人数	经营范围	合作时间	是否是本期新增供应商	采购金额
广东东林工程设计有限公司	1000万元	2016年6月1日	16	建设工程设计；建设工程勘察；建设工程监理；公路工程监理；水利工程建设监理；水运工程监理；测绘服务；工程管理等业务	2024年	是	150.01
重庆建设工程质量监督检测中心有限公司	5000万元	2015年5月20日	170	许可项目：建设工程质量检测；检验检测服务；雷电防护装置检测；水利工程质量检测；测绘服务；建设工程勘察；司法鉴定服务；认证服务；农产品质量安全检测；林业产品质量检验检测；室内环境检测；安全生产检验检测等业务	2023年	否	133.56
重庆晨溪建设项目管理有限公司	100万元	2019年8月12日	20	一般项目：工程管理服务；工程造价咨询业务；招投标代理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）等业务	2022年	否	87.13
重庆市钤创建筑设计咨询有限公司	100万元	2018年5月22日	10	建筑设计咨询，节能技术开发及咨询；绿色建筑及生态小区设计及咨询，BIM（建筑信息化模型）设计咨询及研发；海绵城市及装配式建筑设计咨询。	2024年	是	82.86
合计							453.56

续

单位名称	主要采购内容	合同金额	截至2024年年末合同完成情况	供应商公司规模情况	采购定价原则	采购金额是否与其规模相匹配
广东东林工程设计有限公司	广东区域客户部分外包制图服务	分项目根据制图数量以及现场工作时间内按实结算	完成	2024年营业收入约330万	报价比选，低价选取	是
重庆建设工程质量监督检测中心有限公司	人防工程检测、工程相关的过程中检	按供应商对外收费标准八折进行结算	部分完成	2024年营业收入约	报价比选，低	是

	测、消防三方检测、防雷三方检测、智能建筑工程系统检测、空气水质检测等检测	以及暂估价		17000 万元	价选取	
重庆晨溪建设项目管理有限公司	造价咨询技术服务工作以及安装造价部分工作	以项目二审审定(若有国家审计,以国家审计审定为准)的建安工程费为计费额,根据“渝价(2013)428号文件”中“概算编制(审核)”“工程量清单及组价编制(审核)”“工程量清单施工阶段工程造价全过程控制”取费标准计算的费用之和 X 收费折扣系数 66.51% 进行计算。	尚未完成	2024 年营业收入约 113 万元	报价比选, 低价选取	是
重庆市铃创建筑设计咨询有限公司	项目概念方案技术咨询以及建筑部分节能专项设计技术咨询等工作	分项目根据制图数量按实结算以及固定价结算	完成	2024 年营业收入约 200 万元	报价比选, 低价选取	是

公司新进供应商采购业务主要为公司部分服务业务外包, 采取询价低价中标原则以控制成本, 供应商经营成本主要为人力成本, 故员工人数较少, 供应商年度业务收入与其公司采购金额匹配。

## (二) 供应商选取方式

在供应商管理方面, 公司制定了《技术服务类采购管理办法》《资源保障类采购管理办法》《技术服务供应商资信评估办法》等制度, 对工程勘察、设计和咨询所需服务供应方的寻找、选择、评价和控制做了规定, 并对供应商进行动态管理。

公司建立了合作供应商基础库, 市场运营部负责对拟入库企业进行入库审查(包括但不限于营业执照、资质、人员构成、项目经验、企业荣誉、商品或服务类型及能力等), 并报分管副总裁或总裁批准。对于前期未合作过的新增供应商, 须发起新增供应商入库流程, 由相关部门对新增供应商的履约能力与背景情况展开评估调查, 符合条件方可允许入库。市场运营部负责对已入库企业进行分级管理、诚信记录标注等, 不定期对不合格的供应商进行退库处理。

公司一般根据市场价格与供应商进行谈判，并与合格、优秀的供应商保持着较为稳定的关系。但受限于工程行业地域性因素的影响，公司通常会根据工程项目的地点就近选取区域周边的供应商提供服务。

### （三）采购模式

公司属于人才和智力密集型服务企业，主要依靠设计人员的艺术创意完成项目设计，经营成本主要为员工薪酬，采购内容主要为项目类采购。公司在开展工程咨询业务过程中，考虑到部分环节的专业性、技术含量、工作饱和程度、项目工期等因素，视实际情况进行采购，主要包括专业分包、技术服务、劳务分包、图文打印等。

### （四）同行业可比公司情况

同行业企业	新进前五大供应商采购占比	新进供应商数量
设研院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
设计总院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
中设股份	未披露前五大明细	未披露前五大明细
华维设计	25.60%	4.00
建研院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
苏交科	未披露前五大明细	未披露前五大明细
国检集团	未披露前五大明细	未披露前五大明细
建科院	未披露前五大明细	未披露前五大明细
联检科技	8.56%	3.00
建研设计	15.07%	5.00
<b>平均</b>	<b>16.41%</b>	<b>4.00</b>
中设咨询	12.70%	4.00

同行业可比上市公司新进供应商占比较高，公司与同行业相比无明显差异。

（五）说明本期主要供应商变动较大的原因及合理性，采购金额是否与其业务规模相匹配，定价是否公允、与其他供应商相比是否存在明显差异；

#### 1、本期主要供应商变动较大的原因及合理性

随着公司业务的发展，公司服务的客户除重庆市外涉及多个省市，不同地域都有地质、水域、气候等不同的特征，为保证项目质量并提升效率，为更好地服务客户，公司根据不同项目的进度要求、地域特征、复杂程度等因素选择合适的供应商提供服务，同时为控制成本考虑，一般会选择项目当地口碑较好的供应商合作。

公司对外采购的服务专业性与复杂度不高，对供应商的资质要求较低，行业进

入门槛较低，因而公司可供选择的供应商较多，同时可有效防范采购依赖风险，公司采用询价方式，在同等基础上选择价格更优的供应商。同行业企业与公司选取供应商的模式相同，皆非依靠固定的少数供应商。

2024年，公司前五大供应商变动较大主要由业务结构、采购模式、可供选择供应商众多等因素决定的。

## 2、采购金额是否与其业务规模相匹配

考虑到工程项目周期较长，采购金额通常与采购项目在当期所处的阶段密切相关，且本次涉及的供应商均为工程咨询类企业，属于轻资产公司，不存在较大垫资风险，同时各供应商均承接过类似项目，具备丰富的业务经验。基于此，对本期前五大供应商中四家新进供应商的采购金额与业务规模匹配情况核查如下：

广东东林工程设计有限公司：注册资本1000万元，2024年营业收入约330万元，本期公司向其采购金额为150.01万元，占其2024年营收规模的45.46%。该供应商于2024年入库，入库时提供的2023年营业收入证明资料显示为557.64万元，表示其具备承接约500万元业务的能力，尽管其近两年营收存在一定波动，但该公司团队成员均曾服务于业内顶尖设计院、投资公司和政府机关，具备丰富的项目经验。公司与该供应商签署的合同项目所在地均位于广东省，供应商具备本土优势，熟悉相关规范要求，能够满足项目上的各项需求，团队业务能力优秀，履约能力良好，且本期采购金额是依据采购项目当期所处阶段需求确定的，未超出其业务承接能力，与规模基本匹配。

重庆建设工程质量监督检测中心有限公司：该公司2015年5月由重庆市建设工程质量监督总站检测中心改企后成为重庆市住房城乡建设委下属全资国有企业，具有重庆市住房城乡建设委颁发的《检测资质证书》、重庆市质量技术监督局颁发的《检验检测机构资质认定证书》和重庆市气象局颁发的《雷电防护装置检测资质证》，注册资本5000万元，2024年营业收入约17000万元，本期公司向其采购金额为133.56万元，占其2024年营收规模的0.79%，采购占比极低，远低于其业务承载能力，金额与供应商规模匹配。

重庆晨溪建设项目管理有限公司：注册资本100万元，2024年营业收入约113万元，本期公司向其采购金额为87.13万元，占其2024年营收规模的77.11%。该供应商于2022年入库时提供的2021年营业收入为697万元，表明该供应商有承接700万元左右业务的能力，但因宏观经济及疫情影响，其2024年营收较入库时大幅

下降。公司在 2022 年选择重庆城市职业学院新校区建设一期工程项目全过程工程咨询项目的供应商时，该供应商业绩尚未下滑，公司于 2022 年与该供应商签订了《重庆城市职业学院新校区建设一期工程项目全过程工程咨询造价咨询服务》，合同暂估金额 352 万元，该项目周期较长，从 2022 年开始至今尚未完结，基于项目延续性考虑，结合其前两年的服务质量较好等情况，公司 2024 年未更换供应商；本期采购金额是结合项目当期所处阶段确定的，未超过其年度营收总额，仍在合理业务承接范围内。

重庆市钤创建筑设计咨询有限公司：注册资本 100 万元，主营建筑专业设计咨询，拥有精通建筑节能和绿建及海绵城市的专家、LEED 认证师等专业技术人才。2024 年营业收入约 200 万元，本期公司向其采购金额为 82.86 万元，占其 2024 年营收规模的 41%。公司于 2024 年与该公司签订《老年大学（建筑、BIM、装配式）技术咨询》服务，该公司业务能力优秀，在项目后期服务中提供很大帮助，生产人员对该公司服务反馈优秀，因此公司逐步加强与该公司的合作。该公司项目团队专业人员配备齐全，足以支撑我司向其采购的项目服务，能够保质保量地完成服务工作，且本期采购金额系根据采购项目当期所处阶段需求确定，从业务占比看，处于其可承接的合理区间，与供应商规模匹配。

综上，综合考虑工程项目周期特点、供应商业务经验及行业特性，四家新进前五大供应商的采购金额均与各自业务规模相匹配。

### **3、定价是否公允、与其他供应商相比是否存在明显差异**

公司采购定价主要参考国家《工程勘察设计收费标准》（2002 修订版）、中国勘察设计协会建筑设计分会《建筑设计服务计费指导》、市场行情等规定，同时综合考虑项目所需的专业性要求、难易程度、工期要求等确定供应商报价区间。

公司在万事通系统供应商库中筛选单位询价，综合供应商的综合技术水平、价格、工期等因素最终确定合作单位。供应商与公司不存在关联关系，公司向其采购的价格公允，向同一地区不同供应商采购同类服务价格基本一致。供应商根据合同约定提交相关阶段性成果经公司验收同意后，根据约定结算费用后支付，结算条款和支付方式符合行业惯例。

**（六）说明新进供应商与你公司控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系。**

公司一直严格管控关联交易，在供应商入库评审时，由公司法务对供应商是否

与公司存在关联关系进行核查，如核查发现与公司存在关联关系的，不允许进入供应商库。

公司前五大供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高不存在关联关系或其他利益安排。公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方均未在上述供应商中任职。公司不存在变相为其他方提供财务资助的情形。

#### **问题 5：关于期间费用**

2024 年，你公司期间费用中，销售费用金额 1,124.79 万元，同比增长 18.64%，其中“销售费用-其他”金额 117.82 万元，上期无此项。管理费用中，“管理费用-其他”金额 101.34 万元，上期 10.01 万元。

职工薪酬方面，销售费用中职工薪酬 612.09 万元，同比增长 5.44%，2024 年末公司销售人员 33 人，上年末为 25 人，同比增长 32%；管理费用中职工薪酬 2,047.53 万元，同比增长 9.54%，2024 年末公司管理、财务、行政人员合计 76 人，上年末为 93 人，同比减少 18.28%。

**请你公司：**

(1) 结合业务开展、经营情况等，说明销售费用大幅增长的原因及合理性，与你公司本年度经营业绩是否匹配，如不匹配，说明原因；

(2) 详细说明“销售费用-其他”以及“管理费用-其他”的具体情况，是否与你公司市场拓展及内部管理活动相关，是否达到预期效果；

(3) 结合薪酬政策、员工数量变动等，说明销售费用、管理费用中职工薪酬与员工数量变动不一致的原因及合理性。

**【公司回复】：**

一、结合业务开展、经营情况等，说明销售费用大幅增长的原因及合理性，与你公司本年度经营业绩是否匹配，如不匹配，说明原因；

#### **(一) 公司业务开展情况及经营情况**

报告期内，受行业环境、市场竞争、地方政府化债等影响，行业市场需求萎缩，项目数量、建设规模大幅减少，项目实施进度放缓，公司收入规模大幅下降；尤其是重庆地区作为债务风险较高的重点省份，新建项目被严控，在建项目停缓建，公司作为重庆本地企业，受影响较大，业务开展不达预期。

面对外部不利因素，公司始终坚持“简单转复杂、增量转存量、国内转国际、土木转机电”的四大战略转型，不断优化资源配置，完善市场布局，推进高质量转型发展；公司的战略转型仍处于前期阶段，目前虽已有所突破，但取得实际成效尚需时间。

**（二）说明销售费用大幅增长的原因及合理性，与你公司本年度经营业绩是否匹配，如不匹配，说明原因**

**销售费用对比情况**

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	增减%
职工薪酬	612.09	580.48	5.44%
业务招待费	53.04	58.37	-9.13%
差旅、交通、办公费等	341.84	309.18	10.56%
其他	117.82	-	100.00%
合计	1,124.79	948.03	18.64%

**销售费用同比增长 18.64%，主要是销售费用-其他费用的增加，原因是：**

1、广告宣传费 40.62 万元，主要是参加《信用中国》节目制作费用 28.11 万元及公司网站设计维护费用 11.39 万元。

2、咨询费 77.19 万元，主要是委托第三方收款、销售抵房款等产生的居间服务费。咨询费具体情况如下：

（1）2024 年，宏观经济下行，客户资金紧张，项目回款困难，为加大收款力度，公司部分项目通过委托第三方收款的方式进行催收；本期通过第三方收回的款项共计 662.83 万元，产生居间费 43.14 万元。

（2）中铁云湾综合体 B 组团一期施工图设计、中铁清镇项目首开区方案设计（概念方案）、中铁云湾 A 组团综合体施工图设计（商业）、中铁花溪十里河滩项目整体概念方案及首开地块方案设计、中铁花溪十里河滩项目 A 组团施工图设计等项目，客户通过以房抵款的方式抵扣部分应付设计费 265.95 万元；公司为将抵款房屋销售变现，委托中介销售该房屋，产生居间服务费 12.94 万元。

（3）本期委托第三方协助获取项目，产生项目居间费 21.9 万元。

综上，本期销售费用增长，主要是用于广告宣传、网站设计维护以及应收账款回收，具有合理性。

二、详细说明“销售费用-其他”以及“管理费用-其他”的具体情况，是否与你公司市场拓展及内部管理活动相关，是否达到预期效果；

（一）详细说明“销售费用-其他”以及“管理费用-其他”的具体情况，是否与你公司市场拓展及内部管理活动相关，是否达到预期效果；

1、销售费用-其他金额 117.82 万元，主要包含：（1）广告宣传费 40.62 万元，主要是参加《信用中国》节目制作费用 28.11 万元及公司网站设计维护费用 11.39 万元。（2）咨询费 77.19 万元。以上费用与公司市场拓展活动相关。

其中咨询费主要系委托第三方催款及委托销售抵款房屋等产生，系取得回款后才产生的费用，已达到预期效果；广告宣传费主要用于提升公司形象、打响知名度，属于公司营销策略，有利于公司开拓市场；截至 2025 年 6 月，公司一系列销售政策已取得一定效果，2025 年 1 月-6 月，公司新签订单金额约 9,569.74 万元，较 2024 年同比增长 89.03%。

2、管理费用-其他金额 101.34 万元，主要包含装修修理费 15.08 万元、网络通讯费 10.40 万元、税金 7.84 万元、咨询费 25.96 万元（质量体系认证咨询、信息技术安全认证咨询、高企鉴证咨询等费用）、车辆保险等费用 13.76 万元、技术服务费 8.63 万元及其他费用 19.67 万元。以上费用与公司内部管理活动相关且为公司管理活动中的必要支出，有利于提升公司管理效能。

三、结合薪酬政策、员工数量变动等，说明销售费用、管理费用中职工薪酬与员工数量变动不一致的原因及合理性。

#### （一）公司薪酬政策

公司于 2022 年 12 月修订完成了《中设工程咨询（重庆）股份有限公司人员薪酬管理制度》和《中设工程咨询（重庆）股份有限公司职能人员绩效考核管理办法》，并于 2023 年 1 月 1 日开始执行。

#### 1、公司薪酬模式

（1）定级模式：依据人员岗位、工作能力和工作绩效，参考学历、职称及工作经历等因素确定相应的薪酬等级。

（2）考核浮动：个人考核奖金主要受个人综合考核系数影响，综合考核系数与个人工作绩效和公司当年整体经营目标完成情况密切关联。

#### 2、薪酬等级及收入组成

(1) 薪酬等级分为：A 级高级员工（高级）、B 级中级员工（中级）、C 级初级员工（初级）、D 级为基础级 4 个等级。每个等级下分设不同档级，不同档级下基础薪酬与考核奖金占比有所不同。

(2) 人员收入=基础薪酬+考核奖金+福利+经营奖金（如有）

1) 基础薪酬：即月工资总和，分 12 个月发放；

2) 考核奖金：即标准薪酬总额与基础薪酬总额的差值部分（标准薪酬总额定义即个人综合考核系数为 1 时基础薪酬和考核奖金总和），依据人员年度绩效考核结果发放（工作态度、岗位履职情况、工作能力、重要贡献以及企业整体经营状况相关）；

考核奖金=考核奖金基数\*综合考核系数；

3) 福利：根据公司相关规定执行，包含五险一金、综合补贴、优秀人才补贴及注册津贴等。

4) 经营奖金：鼓励挖掘、整合员工的社会资源，对于市场开拓、项目承接做出贡献。

## （二）员工数量变动

专业类别	2024 年 12 月末			2023 年 12 月末	
	人员	占比	同比增减	人员	占比
业务技术人员	397	70.52%	-48	445	71.31%
研发技术人员	57	10.12%	-4	61	9.78%
销售人员	33	5.86%	8	25	4.01%
行政人员	65	11.55%	-16	81	12.98%
财务人员	11	1.95%	-1	12	1.92%
总计	563	100.00%	-61	624	100.00%

公司销售人员同比增加 8 人，主要是公司为加强市场开拓，对公司部分员工的岗位做了调整，将部分行政管理人员、技术人员调整为销售人员；同时外部招聘 4 名销售人员。

行政人员减少 16 人，主要是公司依据战略发展和生产经营需要，从节约人力成本和提高工作管理效率角度出发，优化人力结构，强化优胜劣汰，裁减了一定数量工作能力一般的人员。

（三）说明销售费用、管理费用中职工薪酬与员工数量变动不一致的原因及合理性

**1、销售费用中职工薪酬同比增长 5.44%与销售人员数量增长 32%不一致的原因及合理性说明如下：**

(1) 2024 年末公司销售人员为 33 人，较上年末的 25 人增加 8 人，其中 4 名为外部招聘人员，其余为公司内部调岗人员（原行政管理/技术人员）。外部招聘的 4 名销售人员，其中 1 人为 1 月入职，1 人为 9 月入职，2 人为 11 月入职。外部招聘人员中有 3 人均均为 2024 年年底入职，入职时间较短，同比新增的销售薪酬较少。

(2) 本期公司优化了人员结构，裁减了部分行政管理人员，同时，为节省人力成本，公司推行“一岗多责”制度，部分销售人员在本期兼职了一部分管理职能，该部分销售人员的薪酬在 2024 年共计分摊 47.49 万元至管理费用中，导致销售薪酬增长比例较低。

(3) 因公司业绩下滑，本期销售人员年终奖金计提金额同比减少 13.95 万元。

综上所述，销售费用中职工薪酬与员工数量变动不一致是公司根据市场情况和自身发展需求，在人员调整、薪酬分摊及业绩影响下的结果，具有合理性。

**2、本期职能人员较上年同期减少 17 人，管理费用中的职工薪酬较上年同期增加 178.27 万元，同比增长 9.54%，人数减少、薪酬增加的主要原因如下：**

(1) 中昌检测于 2023 年 6 月 30 日纳入公司合并报表范围，因此上年度中昌检测上半年无管理费用，本年中昌检测管理费用职工薪酬为 121.60 万元，较上年同期管理职工薪酬增加 108.60 万元；

(2) 重庆合乐工程咨询有限公司于 2023 年 9 月并表，上年同期管理费用仅四个月薪酬，本期合乐咨询产生管理职工薪酬 101.99 万元，较上年增加 69.28 万元；

(3) 因本期公司业绩下滑，为节省人工成本，辞退部分员工产生经济补偿金 152.97 万元，较上年同期增加 117.28 万元；

(4) 2024 年 5 月，为稳定人心、传递长期经营信心，凝聚团队，公司举办了 20 周年庆，并对部分员工发放了 20 周年庆奖金共计 189.54 万元。

以上 (1) - (4) 项共计较 2023 年增加 484.70 万元，若扣除该影响进行比较，2024 年较同期则减少 306.43 万元，与人数减少方向一致，符合公司实际情况。

**问题 6：关于投资收益**

2024 年，你公司投资收益为-136.04 万元，同比下降 254.35%，你公司解释称，

主要是本期为收回长账龄的应收账款达成部分债务重组协议，形成债务重组损失 253.04 万元。

请你公司：

详细说明债务重组的具体情况，通过重组收回的债务金额，并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

【公司回复】：

一、详细说明债务重组的具体情况，通过重组收回的债务金额，并说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求。

(一) 详细说明债务重组的具体情况，通过重组收回的债务金额

2024 年度债务重组损失明细

单位：万元

序号	项目名称	2024 重组收抵款金额	重组前挂账金额	核销债权金额	已计提信用减值损失金额	债务重组损失金额
1	鄯善县柯柯亚路改扩建及附属项目	34.85	137.94	103.09	45.36	57.73
2	呼和浩特植物园小桥工程	2.55	3.00	0.45		0.45
3	岑巩县城市地下综合管廊勘察、设计、施工总承包		330.00	250.00	84.93	165.08
4	贵州国际旅游体育休闲度假中心悦龙东郡国际城-悦龙东郡一组团（四期）	112.10	141.88	29.78		29.78
	合计	149.50	612.82	383.32	130.28	253.04

公司 2024 年共四个项目应收债权签订相关化债协议，通过协议，抵收债务 149.50 万元，债务重组损失金额 253.04 万元。

(二) 说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 12 号——债务重组》第六条“放弃债权的公允价值与账

面价值之间的差额，应当计入当期损益。”公司根据该要求确认债务重组损失，符合《企业会计准则》的要求。

#### **问题 7：关于募投项目进展**

根据你公司 4 月 25 日披露的《募集资金存放与实际使用情况的专项报告》，本期募集资金投入金额 876.26 万元。

截至 2024 年末，募投项目“工程检测中心建设项目”累计投入金额 1,847.79 万元，进度 23.10%，项目达到预定可使用状态日期为 2026 年 6 月 30 日。

**请你公司：**

结合募投项目相关市场环境变化、募集资金历年投入情况等，详细说明募投项目进展缓慢的原因及合理性，以及未来募投项目建设计划，并说明上述项目是否存在无法按期完成的风险及应对措施。

**【公司回复】：**

一、结合募投项目相关市场环境变化、募集资金历年投入情况等，详细说明募投项目进展缓慢的原因及合理性，以及未来募投项目建设计划，并说明上述项目是否存在无法按期完成的风险及应对措施。

#### **（一）募投项目相关市场环境变化**

建设工程检测，包括工程检测、材料检测，是指在房屋建筑工程、土木工程、铁路及轨道交通、公路与城市道路工程、水利工程、电力工程的细分工程领域涉及工程结构安全、使用功能和进入施工现场的建筑材料、构配件、设备的性能进行抽样检测和见证取样检测。建设工程检测行业的发展状况既与国家产业政策扶持力度相关，又与下游行业的需求有关。近年来建设工程检测行业市场情况如下：

#### **1、市场规模持续扩张，但增速放缓**

近年来，我国建设工程检测行业市场规模整体维持在较高水平。根据《2023 年度全国检验检测服务业统计简报》，建设工程检测占据细分市场份额首位，2023 年中国建设工程检测行业市场规模为 761.94 亿元，占比 16.32%；建筑材料行业市场规模为 398.99 亿元，占比 8.54%。2018 年至 2023 年，建筑工程检测复合增长率为 10.85%，建筑材料检测复合增长率为 8.3%，增速有所放缓，但市场规模较大，整体呈现上升趋势。

根据住房和城乡建设部、交通运输部、中国建筑业协会、中国公路建设行业协会等网站发布的信息，全国建筑业 2023 年完成总产值 315,911.85 亿元，2024 年完成总产值 326,501.11 亿元；全国公路行业 2023 年完成总产值 28,239.91 亿元，2024 年完成总产值 25,774.43 亿元，到 2035 年全国公路总规模将达到 46.1 万公里，其中高速公路约 16.2 万公里，国道约 29.9 万公里。因此，建设工程检测市场需求较大，有广阔的发展空间。

## **2、市场竞争激烈，企业整合加剧**

建设检测行业规模庞大，但竞争趋于激烈，头部企业加速整合，中小企业面临利润压缩压力。根据《2023 年度全国检验检测服务业统计简报》，截至 2023 年底，全国规模以上检验检测机构数量达到 7,558 家，同比增长 6.63%，营业收入达到 3,751.22 亿元，同比增长 11.50%；规模以上检验检测机构数量仅占全行业的 14.04%，但营业收入占比达到 80.32%，集约化发展趋势显著。

## **3、技术变革推动智能化、数字化升级**

2023 年，住建部发布了《建设工程质量检测管理办法》（住建部令第 57 号），要求检测机构建立信息化管理系统，确保检测全程可追溯。交通运输部、财政部两部门印发《关于进一步加强农村公路技术状况检测评定工作的通知》（交办公路〔2021〕83 号），要求有序实施自动化检测，2025 年基本实现具备检测条件的农村公路路面自动化检测全覆盖。此外，随着 AI、5G、无人机、BIM 等新技术深度融合，将进一步推动检测方式从传统人工向自动化、远程化转型。

## **4、政策监管趋严，资质与责任体系强化**

根据《建设工程质量检测管理办法》（住建部令第 57 号），资质分类调整为综合类和专项类，职称要求大幅提高（如综合资质需 90 本职称），监管重点转向全过程可追溯，检测报告需与信息化系统联动。住房和城乡建设部办公厅发布的《关于实施〈建设工程质量检测管理办法〉〈建设工程质量检测机构资质标准〉有关问题的通知》（建办质〔2024〕36 号），要求加强检测资质管理、加强检测活动管理、加强检测人员管理、加强检测监督管理。国家市场监督管理总局发布的《检验检测机构监督管理办法》（2025 修订），加大对严重违法违规行为的惩处力度，进一步明确检验检测机构法定代表人、技术负责人、授权签字人等管理人员职责，规范检验检测从业人员行为，压实检验检测机构主体责任。同时，“质量强国”战略推动检测从“合规性”向“价值创造”转变，如碳检测、健康监测等新需求崛起。政策与市

场双轮驱动下，行业规范化程度提升，但中小机构生存压力显著加大。

## （二）募集资金历年投入情况

截至 2024 年末，募投项目“工程检测中心建设项目”累计投入金额 1,847.79 万元，进度 23.10%，项目达到预定可使用状态日期为 2026 年 6 月 30 日。募集资金历年投入情况如下：

募投项目	投资总额（万元）	拟投入募集资金总额（万元）	年份	募集资金投入情况（万元）	投入进度（%）
工程检测中心 建设项目	11,031.95	8,000.00	2022 年	1,553.97	19.42
			2023 年	116.44	1.46
			2024 年	177.38	2.22
			合计	1,847.79	23.10

注：2025 年 5 月 22 日，公司召开 2024 年年度股东会，审议通过了《关于变更募集资金用途的议案》，将募投项目投资规模由 11,031.95 万元（其中募集资金投入 8,000 万元）调减为 6,774.58 万元。

## （三）说明募投项目进展缓慢的原因及合理性

### 1、募投项目进展缓慢的原因

#### （1）募投项目前次变更及延期的概况

公司于 2023 年 3 月 15 日召开第四届董事会第十六次会议和第四届监事会第十二次会议，于 2023 年 3 月 31 日召开 2023 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于募投项目变更及延期的议案》；同意在募投项目实施主体、整体投资方向不变更的情况下，对募投项目的名称、实施方式、实施地点、实施内容、内部投资结构等进行变更，并将达到预定可使用状态的时间延期至 2026 年 6 月 30 日。

募投项目前次延期原因：一是，因疫情导致资质申请配套人员招聘未达预期，设备采购运输安装进度也受到不同程度影响；二是，因申请交通部公路工程综合甲级资质依据的最新政策文件尚未实施，当时正处于新旧政策的过渡期，资质申请的进度暂缓；三是，因募投项目尚未实施部分的实施方式由租赁办公场地变更为购置土地自建办公场地，考虑到土地购置手续、新建办公楼、装修等所需流程及时间较长，将募投项目达到预定可使用状态的时间延期至 2026 年 6 月 30 日。

## **(2) 募投项目本次变更的概况**

公司于 2025 年 4 月 14 日召开第五届董事会独立董事专门会议第三次会议 和第五届董事会战略委员会第一次会议，于 2025 年 4 月 24 日召开第五届董事会第八次会议和第五届监事会第七次会议，于 2025 年 5 月 22 日召开 2024 年年度股东会，审议通过了《关于变更募集资金用途的议案》，同意将募投项目“工程检测中心建设项目”的实施方式由“租赁办公楼及购置土地自建办公楼”变更为“租赁办公楼”，调减建筑安装费及工程建设其他费用；优化投入的设备，调减设备投入金额；将募投项目投资规模由 11,031.95 万元(其中募集资金投入 8,000 万元)调减为 6,774.58 万元；募投项目达到预定可使用状态的时间不变，仍为 2026 年 6 月 30 日；剩余的募集资金 1,639.33 万元（含利息，实际金额以资金转出当日项目余额为准）用途变更为永久补充流动资金，用于公司日常经营。

募投项目本次变更原因：1) 鉴于工程检测行业业务增速放缓，行业竞争进一步加剧；结合公司当前发展战略以及项目实际建设情况，拟对项目实施方式、实施地点等进行变更，优化投入的设备、实验室规模，缩减该项目投资规模，并变更项目建设内容；2) 购地建房涉及土地审批、规划许可、施工许可等多环节，流程复杂且周期长，公司尚未完成购地手续，导致项目进展缓慢，募投项目建设严重滞后。实施方式由购地建房变更为租赁办公楼可以加快项目进度，提高募集资金使用效率；3) 当前房地产市场低迷，购地建房可能面临资产贬值或流动性风险。租赁办公楼可以避免固定资产投资过大的风险，更符合当前经济环境；4) 公司对实验室布局、检测流程流转方式、设备安置及保养、安全管理等进行优化，重新拟定建设方案，在满足项目建设目的和确保募集资金使用的高效化及规范化的前提下，可以最大限度地节约成本；5) 剩余募集资金用途变更为永久补充流动资金后，用于公司日常经营，有利于提高募集资金使用效率，符合公司和股东的利益。

## **(3) 募投项目前次变更及延期后至本次变更期间进展缓慢的原因**

募投项目前次变更及延期后至本次变更期间，公司围绕募投项目开展了以下工作：

### **1) 土地购置阶段**

2024 年 4 月，公司按照变更后的方案推进购地事宜，积极与政府对接，并按计划开展了购地建房相关的土地审批、规划许可、施工许可、勘察设计等前期工作，但因用地规划调整手续等问题，耗时 1 年多仍未完成购地手续。

## 2) 方案调整阶段

鉴于购地手续长期未完成导致项目滞后，且当前房地产市场低迷，购地建房可能面临资产贬值或流动性风险，2024年下半年，公司开始寻找替代方案，以加快项目进度、提高资金使用效率并降低风险。

在筹划替代方案期间，为确保实验室布置方式达到申报公路工程综合甲级资质所需的场地和检测设备等标准，且符合工程检测实验室建设的先进理念，公司先后对重庆市内及市外七家近两年内成功取得公路工程综合甲级资质的检测机构进行了考察调研，深入学习其实验室建设经验。通过调研发现，对租赁办公楼进行大范围改造改建能够满足项目建设目标，公司决定在继续推进购地手续的同时，研究利用租赁办公楼建设实验室的可行性。

2024年7月，公司组建了专业团队，负责制定中检公司检测实验室建设方案，该团队对实验室布置的逻辑、检测流程流转方式、设备安置及保养方式、安全管理、质量控制等进行了全面优化，以确保达到申报公路工程综合甲级资质所需的场地和检测设备等标准，整个过程前后耗时约4个月。

2025年1月，该方案经公司内部论证通过，公司决定停止购地建房工作，拟将募投项目实施方式变更为租赁办公楼。

## 3) 募投项目变更可行性研究阶段

2025年1月，公司开始进行市场调研，对重庆市及全国的建设领域市场和公路领域市场未来发展形势进行了深度研判，通过数据收集、政策分析、经济分析、与政府主管部门研讨、和客户沟通、内部产能及经济效益分析等多种角度对变更实验室建设方式的必要性、合理性、可行性进行了全面分析，进而提出了募投项目变更方案，并编制了新的可研报告，前后耗时3-4个月。

## 4) 募投项目推进保障措施

在建设方案调整期间，为推动募投项目进展，公司利用自有资金持续组织开展资质申报相关的准备工作，主要包括组织资质申报团队人员常态化进行资质申报所需的技术能力准备、规范查新及解读学习、按甲级资质标准进行模拟试验、与多个公路工程综合甲级资质单位开展技术交流活动、派遣技术骨干人员参加行业学习研讨会及培训等，为募投项目后续的实施奠定了基础。

## 2、募投项目进展缓慢的合理性

募投项目进展缓慢主要受三方面因素影响：一是外部环境变化，包括疫情冲击

和政策调整等不可抗力因素；二是实施方式变更带来的流程调整，土地购置等行政审批环节存在客观时间要求；三是公司为确保项目质量而进行的充分论证和方案优化。这些调整均基于审慎性原则，通过规范的决策程序，既确保了募集资金的合理使用，又有效控制了投资风险，具有充分的合理性和必要性。同时，公司在此期间持续开展各项准备工作，为项目后续实施提供了有力保障，最大程度维护了公司和股东的利益。

#### **（四）未来募投项目建设计划**

##### **1、实验室装修与环境建设阶段**

（1）主体装修完工（预计 2025 年 10 月底前），确保实验室主体装修工程按计划高质量完成，包括但不限于墙面、地面、天花板、通风系统、水电管线、安全防护设施（如紧急淋浴、洗眼器、消防设施）等基础工程。

（2）室内环境与配套设施完善（预计 2025 年 12 月底前），在装修完工基础上，全面完善室内环境布置、功能分区优化；同步完成所有必需的标识标牌（如区域标识、安全警示标识、设备标识、危险品标识等）的设计、制作与安装；制定并上墙公布完整的实验室管理制度、安全操作规程、应急预案等规章体系。

##### **2、设备采购与试验能力建设阶段（与阶段 1 同步进行）**

（1）检测设备与工具采购：紧密围绕资质申报要求和未来检测任务需求，同步开展关键检测设备、仪器仪表、辅助工具及耗材的调研选型、采购、到货验收、安装调试与计量校准工作。

（2）检测人员准备与试验储备：同步启动检测技术人员的招聘（如需要）、岗前培训、技能考核与授权上岗工作；针对申报资质所需的检测项目，系统性地开展试验方法学习、模拟试验演练、原始记录与报告模板编制等能力储备工作，确保人员具备相应的实操能力和技术素养。

##### **3、公路工程综合甲级资质申报阶段（2026 年 1 月-3 月）**

在前期实验室硬件建设、环境配套、设备就绪、人员能力储备全面完成的基础上，严格按照公路工程综合甲级试验检测机构资质标准和要求，集中力量整理、编制、审核并正式提交全套资质申报材料。此阶段工作重点在于确保申报材料的完整性、准确性、合规性。

##### **4、公路工程综合甲级资质评审及取得资质证书阶段（2026 年 4 月-6 月）**

在资质申报材料提交后，公司将密切跟踪审核进度，提前做好迎接现场审核的

各项准备工作。在现场审核通过后，等待交通运输部发布资质审核结果公告，并颁发资质证书。

## **（五）说明上述项目是否存在无法按期完成的风险及应对措施**

### **1、无法按期完成的风险**

结合项目进展、市场环境及前期调整情况，该项目存在无法按期完成的风险，具体如下：

#### **（1）外部政策与资质审批不确定性**

项目核心目标之一是获取交通部公路工程综合甲级资质，尽管当前政策逐步清晰，但资质审批流程复杂、标准严格，且近两年监管机构进一步强化了资质监管要求。若审批环节出现延误，可能影响项目进度。

#### **（2）实施方式调整后的衔接风险**

项目实施方式从“购置土地自建”变更为“租赁办公楼”，虽经充分论证，但租赁场地的改造方案需符合资质标准（如试验室布局、设备安置等），改造工程的施工进度、设备采购安装调试等环节若出现衔接不畅，可能导致工期滞后。

#### **（3）市场环境与资源匹配压力**

建筑检测行业竞争加剧，头部企业整合加速，中小机构生存压力增大。项目建设需同步完成专业人员招聘、技术培训及设备配置，若市场上高端检测人才短缺或设备供应延迟，可能影响项目推进效率。

### **2、应对措施**

公司已通过系列措施积极应对相关风险，具体如下：

#### **（1）强化资质申报与审批对接**

公司已成立专项资质申报领导小组，密切跟踪和识别政策动态，提前与主管部门沟通，确保申报材料符合最新标准，缩短审批周期，减少审批环节反复修改造成的时间延误。

在时间计划方面，通过系统性策划制定了紧凑的时间安排，尽可能提早完成资质申报准备工作，为审批环节的不确定性留足了备用时间。同时，公司利用前期自有资金已开展了部分资质准备工作（如人员培训、模拟测试），加快资质申请进程。

#### **（2）优化项目实施计划与资源保障**

公司在确定采用租赁场地实施募投项目方案之初，即充分考虑了时间进度控制问题，并以此为核心控制要素之一制定了详细的租赁场地改造时间表，明确了设计、

施工、设备采购、安装调试等各阶段关键节点的控制措施，做好了相关资源配置的计划。在高端人才引进方面，公司充分利用公开招聘平台、猎头公司合作以及公司品牌吸引力等条件积极推进人才引进工作，目前资质所需高端人才基本已达到入职或达成入职意向的阶段，且有充足的备选人才意向，针对高端人才引进工作，公司每周召开实验室建设工作例会，协调解决过程中出现的各类问题，避免因沟通衔接不畅或责任分工不清造成的工作延误。目前，实验室建设工作已进度过半，各项工作推进顺利，管理架构和流程运转顺畅，项目实施效率不断改进提高，预计可以在预定时间内完成相关工作。

### （3）加强内部管理与风险预警

公司专项资质申报领导小组负责实时跟踪进展，及时解决突发问题，并定期向董事会汇报项目进度，接受监督。在发现可能影响项目进度的不利因素时，针对具体情况及时制定解决措施进行处置。对重大风险隐患，设立了三级风险预警机制，从管理层级升级、资源配置升级、作息时间调整、管理措施调整等方面制定了相应的预警响应措施。同时，在项目实施计划中预留一定的时间缓冲期，以应对实施过程中的不确定性。针对可能出现的审批延误、施工延期等风险，公司制定了应急预案（如增加临时人员、调整工序优先级、弹性工作时间制度等）。

### （4）持续关注市场与政策动态

公司安排了专业部门实时跟踪最新政策发布动态和市场形势，定期分析阶段性行业政策及市场需求变化，由专项资质申报领导小组根据分析结果考虑是否对募投项目实施要素进行微调，确保项目投产后符合市场趋势。

综上，尽管项目存在因外部政策、实施调整等影响导致的无法按期完成的风险，但公司通过前期充分论证、制定针对性应对措施，并依托规范的决策流程，可在一定程度上降低风险，保障项目按计划推进。如因不可预见的客观因素导致募投项目确实无法按期完成，公司将会对资金存放情况及延期原因进行详细分析，制定后续保证措施，履行决策程序，对募投项目进行延期。同时，公司将动态监控项目进展，保障募集资金使用效益，最大限度维护股东权益。

中设工程咨询（重庆）股份有限公司

董事会

2025年7月22日