

关于对河南德野专用车辆股份有限公司

2024 年半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

河南德野专用车辆股份有限公司（以下简称“公司”或“德野股份”）于 2024 年 9 月 23 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司下发的《关于对河南德野专用车辆股份有限公司的半年报问询函》（公司二部半年报问询函【2024】第 004 号），公司对贵公司问询函中的问题逐项予以落实并进行书面说明，具体如下：

问题 1. 业绩持续下滑风险

公司2024年上半年营业收入3,990.05万元，同比下降60.45%，归母扣非后净利润-88.73万元，同比下降104.54%，毛利率自42.03%下滑至34.54%。经营活动现金流量净额为-4,420.47万元。财务费用较去年同期增加119.33%，主要是因为去年下半年公司根据生产经营需要新增了银行贷款导致报告期内银行贷款总额较去年同期增加。

请公司：（1）结合 2024 年 1-6 月销售车型、数量、金额等情况，对比去年同期，分析收入、净利润下滑的主要原因；对比同行业可比公司销量、业绩变动情况，分析公司业绩大幅下滑的合理性。结合单价、成本费用构成情况，分析毛利率下滑的原因。（2）结合行业发展趋势、市场竞争格局、期后在手订单及执行进度、期后业绩情况等，说明公司是否存在业绩持续下滑的风险。（3）说明经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性；结合目前行业整体销量下滑、公司上半年业务开展情况等情况，说明大额贷款的原因及具体用途；结合现金余额、现金流量、获现能力分析公司是否存在流动性短缺风险，是否存在持续经营风险。

【回复】

一、结合 2024 年 1-6 月销售车型、数量、金额等情况，对比去年同期，分析收入、净利润下滑的主要原因；对比同行业可比公司销量、业绩变动情况，分析公司业绩大幅下滑的合理性。结合单价、成本费用构成情况，分析毛利率下滑的原因

(一) 结合 2024 年 1-6 月销售车型、数量、金额等情况，对比去年同期，分析收入、净利润下滑的主要原因

2024 年 1-6 月销售车型、数量、金额与去年同期对比情况如下：

销售车型类别		2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
四轮越野房车	销售数量（辆）	10	28
	销售金额（万元）	2,601.77	7,426.55
六轮越野房车	销售数量（辆）	3	3
	销售金额（万元）	1,345.13	1,800.88
八轮越野房车	销售数量（辆）	0	1
	销售金额（万元）	0	796.46
合计	销售数量（辆）	13	32
	销售金额（万元）	3,946.90	10,023.89

由上表可知，公司 2024 年 1-6 月主要销售车型仍为四轮越野房车，其销售数量为 10 辆，销售数量占比为 76.92%，销售金额为 2,601.77 万元，销售金额占比为 65.92%，而公司单价较高的六轮、八轮越野房车销售数量占比较低，公司销售车辆结构未发生重大变化。

受国内房车消费市场低迷，行业市场竞争加剧的影响，公司销售订单减少，2024 年上半年车辆交付数量仅为 13 辆，下滑幅度较大，且单价较高的大型房车交付数量亦出现减少，导致 2024 年上半年收入下降，净利润减少。

(二) 对比同行业可比公司销量、业绩变动情况，分析公司业绩大幅下滑的合理性。

公司同行业可比公司中，上汽大通和宇通房车系上市公司体系内公司，但上汽集团(600104.SH)和宇通客车(600066.SH)未单独披露房车相关销售收入数据，康派斯主要以拖挂式房车的出口业务为主，与公司不可比，无法通过公开渠道获取其同类产品的相关数据，故无法与同行业公众公司的销量和业绩变动情况进行对比。

根据 21 世纪房车数据显示，2024 年上半年国内自行式房车销量同比下降 22.85%，公司业绩趋势与行业表现一致。由于公司房车产品系非必需消费品，且单价较高，在房车消费市场低迷的情况下，客户的消费情绪会受到更大的影响从而选择推迟或放弃购车的计划，导致公司业绩出现大幅下滑。

(三) 结合单价、成本费用构成情况，分析毛利率下滑的原因

2024年上半年与去年同期的各类产品的平均售价及平均成本情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年1-6月		
	平均售价	平均成本	平均毛利	平均售价	平均成本	平均毛利
四轮越野房车	260.18	174.93	85.24	265.23	166.23	99.00
六轮越野房车	448.38	283.36	165.02	600.29	295.92	304.37
八轮越野房车				796.46	281.91	514.55

从公司各类产品的平均售价及平均成本变动可以看出，公司毛利率下降的主要原因是四轮越野房车的生产成本上升，六轮越野房车的售价下降，具体如下：

（1）四轮越野房车。由于本期房车消费需求低迷，公司为了加强主力产品的竞争力，对主力车型斯堪尼亚 4*4 车型进行了设备及配件的升级，加装了地暖、气凝胶，并增加电池容量等导致其生产成本上升，毛利率由去年同期的 35.86% 下降至 31.28%。

（2）六轮越野房车。公司六轮越野房车售价出现下降主要是因为公司车型更新，对剩余的少量斯堪尼亚 6*6 车型进行了降价销售，导致该车型毛利率由去年同期的 53.32% 下降至 36.62%。

除上述原因外，高毛利率的八轮越野房车在本期未实现销售以及较高毛利率的曼 4*4 车型在本期的销量出现下滑，也对本期毛利率造成了一定影响。

二、结合行业发展趋势、市场竞争格局、期后在手订单及执行进度、期后业绩情况等，说明公司是否存在业绩持续下滑的风险

与美国、欧洲等发达地区相比，我国目前的房车产业发展时间仍较短，房车配套设施仍不健全，房车的人均保有量也处于较低水平，但经过二十多年的发展，国内已初步形成了生产—销售—运营—露营地—俱乐部为一体的完整产业链，拥有各类型、各价位段的房车产品的研发生产能力，房车文化也通过自媒体、车展等途径的不断宣传传播而为大众所接受。综合来看，目前我国房车仍处于快速发展期，大众使用房车旅行尚未普及，随着房车自驾出行需求端体验、尝新类消费需求的释放，自驾游人数的增长，多金老人的加入，营地数量增加、租赁业务发展等政策环境的完善以及供给端的日趋丰富，我国房车市场未来仍具有非常良好的发展机遇。

在市场竞争格局方面，受房车行业需求下滑影响，行业内的同质化竞争更加

严重，市场竞争愈发激烈。截至 2024 年 9 月 30 日，公司预计实现收入 6,314.24 万元，净利润-203.29 万元(均未经审计)，年内待交付订单金额为 2,623.45 万元。如房车市场消费意愿持续低迷，公司业绩存在持续下滑的风险。

三、说明经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性；结合目前行业整体销量下滑、公司上半年业务开展情况等情况，说明大额贷款的原因及具体用途；结合现金余额、现金流量、获现能力分析公司是否存在流动性短缺风险，是否存在持续经营风险。

(一) 经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因及合理性

公司经营活动现金流量净额为-4,420.47 万元，同期净利润为 29.72 万元，由于公司当期在购买存货而支出的现金为 5,310.68 万元，公司经营活动现金流出金额较大，导致经营活动现金流量净额较净利润差异较大，具有合理性。

(二) 结合目前行业整体销量下滑、公司上半年业务开展情况等情况，说明大额贷款的原因及具体用途

公司银行贷款主要用于底盘采购及支付员工工资。由于市场需求减缓，公司在手订单减少而存货比较充足，公司已暂缓对已有型号底盘进行大规模采购。2024 年上半年，公司新增贷款共计 500 万元，其中 300 万元系向江苏锡美达技术贸易有限公司支付的新型底盘采购款，200 万元系支付公司员工工资。

(三) 结合现金余额、现金流量、获现能力分析公司是否存在流动性短缺风险，是否存在持续经营风险

截至 2024 年 9 月 30 日，公司短期借款、一年内到期的非流动负债和长期借款合计数约为 5,400.10 万元。公司货币资金余额约为 2,000 万元，根据在手订单预计年内可收取销售款项 2,200 万元，尚余银行授信额度约 1,200 万元额度可供使用，并且截至 2024 年 6 月 30 日，公司流动比率为 3.18，资产负债率为 24.09%，且拥有二期土地可供处置变现，综上，公司不存在出现流动性短缺的风险，具备可持续经营能力。

问题 2. 存货跌价准备计提充分性

公司2024年6月30日存货余额为20,578.60万元，较上年期末余额增长4,532.03万元、增幅23.24%。在产品期末余额为12,131.90万元，较上年期末余额增长5,755.82万元、增幅90.27%。

请公司：（1）结合存货种类、通用性、库龄、订单覆盖率、期后销售情况、同行业可比公司存货跌价计提情况等，说明仅对原材料计提跌价准备的原因，分析存货跌价计提充分性；（2）结合在手订单情况、生产周期变动等分析公司销量缩减而在产品期末余额大幅提升的合理性；（3）说明对存货的日常管理及定期盘点情况，相关存货是否账实相符。

【回复】

一、结合存货种类、通用性、库龄、订单覆盖率、期后销售情况、同行业可比公司存货跌价计提情况等，说明仅对原材料计提跌价准备的原因，分析存货跌价计提充分性

（一）存货明细

单位：万元

类别	2024.06.30		2023.12.31	
	余额	占比	余额	占比
原材料	78,116,369.39	37.85%	94,606,132.90	58.80%
其中：汽车底盘	51,915,070.44	25.16%	61,958,890.79	38.51%
钢材板材	9,546,762.07	4.63%	12,503,922.49	7.77%
车载电器家具	6,576,066.05	3.19%	9,342,352.81	5.81%
五金电料	5,499,624.08	2.67%	6,838,450.65	4.25%
其他	4,578,846.75	2.22%	3,962,516.16	2.46%
在产品	121,318,977.02	58.79%	63,760,789.97	39.63%
库存商品	6,668,450.13	3.23%	2,271,738.33	1.41%
其他	260,359.92	0.13%	242,593.85	0.15%
合计	206,364,156.46	100.00%	160,881,255.05	100.00%

由上表可知，公司主要存货为在产品 and 原材料，公司原材料及其他根据其通用性预估可变现净值，对于存在减值的原材料计提跌价准备；对于在产品 and 库存

商品，根据预计售价和预估成本计算可变现净值，并与账面价值比较，不存在减值迹象。

（二）原材料产品通用性及库龄

2024年6月底，公司存货库龄主要在1年以内，具体明细详见下表：

单位：万元

存货	金额	1年以内	1-2年	2年以上
原材料	7,811.64	5,916.64	1,528.71	366.29
其中：汽车底盘	5,191.51	4,345.81	845.70	
钢材板材	954.68	496.91	326.32	131.45
车载电器家具	657.61	390.99	162.96	103.66
五金电料	549.96	355.20	87.23	107.53
其他	457.88	327.73	106.51	23.64
在产品	12,131.90	10,695.69	1,436.21	
库存商品	666.85	666.85		
其他	26.04	25.01	0.27	0.76
合计	20,636.42	17,304.19	2,965.19	367.05

公司存货主要为原材料和在产品。2024年6月30日存货库龄1年以内的占比为83.85%，库龄1年以上的占比为16.15%，库龄1年以内的存货质量良好、通用性较强，不存在减值迹象；库龄1年以上的存货大部分质量良好、通用性较强，不存在减值迹象，2023年末公司根据实际生产情况及市场信息反馈，对公司部分通用性一般、通用性较差、基本不适用的存货计提了存货跌价准备。

截至2024年6月30日库龄1年以上的原材料及周转材料产品通用性情况如下：

单位：万元

项目		质量良好、通用性较强	通用性一般	通用性较差	基本不适用	合计
汽车底盘	账面金额	845.70				845.70
	占比	46.73%				44.60%
	计提跌价准备					
	计提比例					

项目		质量良好、通用性较强	通用性一般	通用性较差	基本不适用	合计
钢材 板材	账面金额	424.89	7.24	22.84	2.80	457.76
	占比	23.48%	22.48%	55.94%	21.33%	24.14%
	计提跌价准备		3.62	15.99	2.80	22.41
	计提比例		50.00%	70.00%	100.00%	4.89%
车载 电器 家具	账面金额	264.42	1.32	0.88		266.62
	占比	14.61%	4.10%	2.16%		14.06%
	计提跌价准备		0.66	0.62		1.28
	计提比例		50.00%	70.00%		0.48%
五金 电料	账面金额	160.92	13.86	13.60	6.38	194.76
	占比	8.89%	43.05%	33.32%	48.56%	10.27%
	计提跌价准备		6.93	9.52	6.38	22.83
	计提比例		50.00%	70.00%	100.00%	11.72%
其他 及周 转材 料	账面金额	113.94	9.78	3.50	3.96	131.18
	占比	6.30%	30.38%	8.58%	30.12%	6.92%
	计提跌价准备		4.89	2.45	3.96	11.30
	计提比例		50.00%	70.00%	100.00%	8.62%
合计	账面金额	1,809.85	32.21	40.82	13.14	1,896.02
	占比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	计提跌价准备		16.10	28.58	13.14	57.82
	计提比例		50.00%	70.00%	100.00%	3.05%

库龄 1 年以上的部分原材料，判断为“质量良好、通用性较强”的主要原因系：

1、汽车底盘中库龄 1 年以上的存货为公司 2022 年采购的国产一汽解放底盘及 1 台曼底盘。同时通过询问一汽底盘供应商，目前该底盘账面价值低于目前市场售价，不存在减值迹象；根据曼底盘对应房车车型预计售价及未来成本估算其可变现净值高于该底盘账面价值，不存在减值迹象。

2、钢材板材中库龄 1 年以上的存货主要系进口玻璃钢及铝蜂窝板，车载电

器家具中库龄 1 年以上的存货主要系塑料制窗帘；由于进口玻璃钢及塑料制窗帘下单到到货的周期需要半年，为保证生产，提前采购大量玻璃钢及塑料制窗帘以备使用，玻璃钢及塑料制窗帘不易毁损、变质，且通用性较强；铝蜂窝板主要用于车厢内沙发、柜体等，通用性较强。综上所述，上述原材料质量良好、通用性较强，不存在减值迹象。

3、五金电料及其他库龄 1 年以上的存货主要系标准型号、通用性较强的门锁、球阀、活过渡接头、断路器、遮阳棚、开关、过滤器等，根据公司存货跌价准备计提政策，该类原材料不存在减值迹象。

公司存货跌价准备的计提政策为，资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对于直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。公司存货跌价准备计提方式符合企业会计准则的要求，公司期末存货跌价准备计提充分。

（三）订单覆盖率及期后销售情况

截至 2024 年 9 月 30 日，2024 年 6 月 30 日库存订单覆盖率情况如下：

单位：万元

存货明细	2024 年 6 月 30 日 库存		截至 2024 年 9 月 30 日，2024 年 6 月 30 日库存对应在手订 单情况			截至 2024 年 9 月 30 日， 2024 年 6 月 30 日库存销售情 况		
	数量 (台)	金额	数量 (台)	金额	订单覆 盖率	数量 (台)	金额	比例
原材料		7,811.64		338.21	4.33%		135.12	1.73%
其中：底 盘	47	5,191.51	1	94.23	1.82%			
其他 材料		2,620.13		243.98	9.31%		135.12	5.16%
在产品		12,131.90		2,481.77	20.46%		835.06	6.88%
其中：底 盘	64	7,597.46	13	1,683.25	22.16%	6	616.8	8.12%
其 他		4,534.44		798.52	17.61%		218.26	4.81%
库存商品	3	666.85	3	666.85	100.00%	2	407.03	61.04%

存货明细	2024年6月30日 库存		截至2024年9月30日，2024 年6月30日库存对应在手订 单情况			截至2024年9月30日， 2024年6月30日库存销售情 况		
	数量 (台)	金额	数量 (台)	金额	订单覆 盖率	数量 (台)	金额	比例
其他		26.04						
合计	114	20,636.42	17	3,486.83	16.90%	8	1,377.21	6.67%

订单覆盖率为16.90%，期后销售房车对应存货余额比例为6.67%，比例较低，主要系由于公司采购的底盘、玻璃钢等原材料均系从国外进口，到货周期较长，公司根据前期的销售情况对上述原材料进行了提前备货，但期内房车消费市场需
求转差，公司订单减少，导致订单覆盖率较低。

(四) 同行业可比公司存货跌价计提情况

上汽集团(600104.SH)和宇通客车(600066.SH)未单独披露房车相关数据(存
货跌价准备计提情况)，故无法通过公开渠道获取其同类产品的相关数据，康派
斯(872836.NQ)主要以拖挂式房车的出口业务为主，与公司不可比，公司的存
货跌价准备与同行业公众公司同类产品无法进行对比。

综上，公司仅对原材料计提跌价合理。

二、结合在手订单情况、生产周期变动等分析公司销量缩减而在产品期末余 额大幅提升的合理性

公司生产周期变动不大，为缩短交货周期，提高公司竞争力，公司根据销
售预测，提前备货并生产，同时由于当期销量有所缩减，在产品结转库存商品
量减少，导致期末在产品期末余额大幅提升。

三、说明对存货的日常管理及定期盘点情况，相关存货是否账实相符

公司对于存货管理建立了完善的内控制度，并贯彻执行：

公司所有材料均有根据物料类别编制的唯一物料编码，材料到货后根据物
料编码分区整齐摆放，并由库管专门管理；材料到货验收合格后库管员办理采
购入库，库管根据工单料品配料、发料，领料员在生产领料单上签字确认；同
时公司盘点分为定期盘点(月度盘点和年终盘点)和不定期盘点，对于损坏的
存货进行报废处理，对于盘盈盘亏的存货及时查明原因并进行账务处理。

公司2024年6月30日对存货进行了抽盘，抽盘比例为86.23%，相符比例
为100%。

综上所述，公司存货日常管理规范，期末存货余额账实相符。

问题 3. 一致行动协议的有效性

2020年12月，公司股东江鹏程、赵东兵、刘正凯三人签署《一致行动协议》（长期有效），约定在董事会、股东大会中采取一致行动，三人意见不一致时以江鹏程意见为准。2024年8月23日公司召开的第一届董事会第十三次会议及2024年9月7日召开2024年第一次临时股东大会中，赵东兵未与江鹏程、刘正凯形成一致意见。

请公司说明：（1）赵东兵对相关议案投反对票的具体原因，江鹏程、刘正凯、赵东兵是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）赵东兵与江鹏程、刘正凯意见不一致时，未按《一致行动协议》约定以江鹏程意见为准的原因。（3）《一致行动协议》是否仍然有效，是否存在一致行动协议解除的风险，是否可能导致公司控股股东、实际控制人发生变化，公司治理是否存在陷入“公司僵局”的风险或潜在风险，是否对公司内部治理、经营稳定性造成重大不利影响。

【回复】

一、赵东兵对相关议案投反对票的具体原因，江鹏程、刘正凯、赵东兵是否存在纠纷或潜在纠纷

公司董事长、股东赵东兵认为在越野房车市场需求不景气，公司收入下滑的情况下，使用公司资产向银行抵押获取银行授信有可能会放大公司的生产经营风险，故其对《关于公司向银行申请授信额度并提供担保的议案》投反对票。除此之外，江鹏程、刘正凯、赵东兵不存在其他纠纷或潜在纠纷。

二、赵东兵与江鹏程、刘正凯意见不一致时，未按《一致行动协议》约定以江鹏程意见为准的原因

根据《一致行动协议》有关约定，赵东兵、刘正凯在对公司董事会、股东大会表决事项进行表决时，如有不同意见，应以江鹏程的意见为准进行表决。赵东兵作为上述协议的签署方，应当自觉遵守《一致行动协议》的有关规定。但赵东兵作为公司董事长及公司股东，其参与投票进行表决是其作为公司董事、股东的权利，上述权利并未因签署《一致行动协议》而丧失。

公司董事会决议表决方式为记名投票或举手表决，股东大会决议表决方式采取记名方式投票表决。表决结果系根据参会人员签字确认的表决票统计得出，如按照《一致行动协议》约定强行修改表决结果将导致表决结果与表决票、会议记录等文件记载不符，同样也可能不利于后续争议的解决，同时，守约方亦可根据《一致行动协议》

追究违约方的违约责任来实现其权利救济。

综上考虑，在赵东兵与江鹏程、刘正凯意见不一致时，公司未强制归票将赵东兵的意见否认而改以江鹏程意见为准。

三、《一致行动协议》是否仍然有效，是否存在一致行动协议解除的风险，是否可能导致公司控股股东、实际控制人发生变化，公司治理是否存在陷入“公司僵局”的风险或潜在风险，是否对公司内部治理、经营稳定性造成重大不利影响

截至本回复出具日，《一致行动协议》尚未解除，仍处于生效状态，但鉴于一致行动人赵东兵出现了违反《一致行动协议》的情形，《一致行动协议》存在解除的风险。

如《一致行动协议》解除，公司控股股东、实际控制人可能发生变化。在不签订其他协议的情况下，公司治理存在陷入僵局的潜在风险，从而对公司治理和公司的经营稳定性造成不利影响。但截至目前，一致行动人刘正凯未违反《一致行动协议》，公司治理未陷入僵局，并且《一致行动协议》对赵东兵仍具有法律约束效力，公司股东亦正进行沟通处理，以确保公司不会陷入治理僵局，并保持公司经营稳定性。公司将根据后续进展持续履行信息披露义务。

问题 4. 期间费用

公司 2024 年 1-6 月销售费用-佣金为 0，研发费用-试验费大幅下降。

请公司：（1）结合报告期各期自主获客、代理获客方式对应的订单、收入实现情况，说明最近一期销售费用-佣金为 0 的合理性。（2）说明研发费用-试验费最近一期 99.75 万元较去年同期下降 331.34 万元的原因，结合客户需求预测、新车型研究、在研项目、支付对象付款进度要求等分析其合理性。

【回复】

一、结合报告期各期自主获客、代理获客方式对应的订单、收入实现情况，说明最近一期销售费用-佣金为 0 的合理性

2021 年度至 2023 年度，公司自主获客及代理获客的收入金额及占比情况如下：

获客类型	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
自主获客	29,078.64	91.24%	29,730.35	95.94%	15,809.29	93.75%
代理获客	2,792.03	8.76%	1,256.64	4.06%	1,053.10	6.25%
合计	31,870.67	100.00%	30,986.99	100.00%	16,862.39	100.00%

2021 年度至 2023 年度，公司代理获客收入占当期主营业务收入的比例分别为 6.25%、4.06% 和 8.76%，占比较小。公司客户的主要获取方式为自主获客，代理获客方式为公司销售模式的补充。

公司代理获客具有偶然性，公司亦未制定专门的代理商准入标准，未与代理商签订长期的代理合同，公司仅在由代理商介绍客户资源时，才会发生销售费用-佣金，公司 2024 年上半年不存在代理获客，故 2024 年上半年销售费用-佣金为 0，具有合理性。

二、说明研发费用-试验费最近一期 99.75 万元较去年同期下降 331.34 万元的原因，结合客户需求预测、新车型研究、在研项目、支付对象付款进度要求等分析其合理性

（一）研发费用-试验费最近一期 99.75 万元较去年同期下降 331.34 万元的原因

2023 年上半年支付试验费 431.08 万元，均为“撼路者全地形极限越野房车的研发”项目支出，主要系关于乌尼莫克 CCC 认证费用、整车排放噪音检测、发动机检测等费用；2024 年上半年支付试验费均为“穿越者洲际旅行房车的研发”项目支出，

主要系 Atego CCC 认证费用、整车排放噪音检测；由于乌尼莫克底盘 Atego 底盘均为奔驰旗下底盘，部分“撼路者全地形极限越野房车的研发”中已进行检测，就无需在 Atego 的发动机进行再次检测，无需重复检测项目主要系重型汽车车载诊断(OBD)系统、重型汽车排气污染物（台架）等，合计金额约 292.48 万元，导致两个项目的检测费用差异较大。

（二）结合客户需求预测、新车型研究、在研项目、支付对象付款进度要求等分析其合理性

2024 年上半年研发项目明细及试验费付款情况如下：

研发项目	是否为新车型研究	是否委外	付款对象	合同金额（不含税万元）	合同约定支付方式	支付时间	支付金额（不含税万元）
穿越者洲际旅行房车的研发	是	是	河南速欧汇贸易有限公司	62.01	业务完成后付款	2023 年 12 月	62.01
				24.47	2023 年 10 月 10 日前，甲方支付试验预付款 130,000.00 元（含税），检验终结、结束后且乙方向甲方提交了全部相关检测报告、文件之日起的 90 日内，甲方向乙方支付尾款 129,357.00 元（含税）	2023 年 10 月	12.26
						2024 年 2 月	12.21
				0.59	签订协议后五个工作日内付款	2024 年 4 月	0.59
			湖北奥图卡汽车科技有限公司	11.19	业务完成后一次性支付	2024 年 3 月	11.19
			襄阳市众安汽车维修服务有限公司	1.48	检验终结、结束后支付款项	2024 年 6 月	1.48
皮卡型房车用一体化轻质上装的研发	是	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
轻量化上装系统的研发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
大梁尾架装置的研发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

研发项目	是否为新车型研究	是否委外	付款对象	合同金额（不含税万元）	合同约定支付方式	支付时间	支付金额（不含税万元）
静音车厢的研发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
升降顶盖安全防护系统的研发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
安防监控与 360 影像的系统融合应用开发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
上装方箱及整车重心测量系统的研发	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
车厢温场图谱分析法的开发应用	否	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
极限环境特种作业支援保障车的研发	是	否	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用

2024 年上半年研发项目共有 10 个在研项目，其中 3 个研发项目为对新车型的研发，7 个研发项目为对原有车型性能的改进升级，上述新车型的开发及性能改进升级均系在市场调研及客户反馈需求的基础上进行，有利于提升公司产品的市场竞争力。

2024 年上半年支付试验费均为“穿越者洲际旅行房车的研发”项目支出。结合合同及研发项目立项报告，公司试验的支付时间、金额均与合同一致，研发进度符合立项报告中研发项目进度要求。

试验费并非公司所有研发项目的必备阶段和步骤，其发生与否及发生金额的大小均系根据公司具体的研发项目内容予以确定，公司研发费用-试验费较去年同期下降 331.34 万元具有合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于对河南德野专用车辆股份有限公司 2024 年半年报
问询函的回复》之签章页）

河南德野专用车辆股份有限公司
2024年10月14日

