

关于对上海埃维汽车技术股份有限公司的 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：

2024年11月22日，上海埃维汽车技术股份有限公司（以下简称“公司”或“埃维股份”）收到贵司出具的《关于对上海埃维汽车技术股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第037号）（以下简称“问询函”），公司对此予以高度重视，积极组织相关人员对问询函中有关事项进行了认真分析及核查，现回复如下，请予以审核：

一、关于经营情况

你公司本期营业总收入为179,356,728.43元，同比增长14.65%。其中，技术委托服务收入为123,596,486.81元，技术支持服务收入为55,760,241.62元。你公司本期归属于挂牌公司股东的净利润为16,735,561.07元，同比减少22.62%，毛利率为36.39%，较上年同期增加3.93个百分点。你公司解释毛利率提高系技术委托服务占比提升所致。

请你公司：

（1）结合2024年半年度报告期内新增合同、完工合同以及行业趋势变化，说明收入增长但利润下降的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在较大差异；

回复：

（一）2024年半年度报告期内新增合同、完工合同情况

2024年上半年，公司结转合同收入和新增合同收入变化情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年1-6月		增长率
	金额	占比	金额	占比	
结转合同收入	16,599.34	92.55%	12,488.70	79.83%	32.91%
新增合同收入	1,336.33	7.45%	3,155.42	20.17%	-57.65%
营业收入合计	17,935.67	100.00%	15,644.12	100.00%	14.65%

注1：结转合同收入指2024年1月1日前签订的合同在当期确认的收入；

注2：新增合同收入指2024年1-6月签订的合同在当期确认的收入。

2024年上半年公司营业收入比上年同期增长14.65%，其中来自以前年度结转合同金额16,599.34万元，占整体收入的92.55%；2023年上半年收入中来自以前年度结转合同金额12,488.70万元，占整体收入的79.83%。2024年上半年收入中来自结转合同的部分占比较高。本期新增合同收入受市场行情影响有所下降：2024年上半年新增合同完工并计入收入1,336.33万元，占整体收入的7.45%；2023年上半年新增合同完工并计入收入的是3,155.42万元，占整体收入的20.17%。

（二）2024年半年度利润下降的原因

2024年上半年公司利润表主要项目较2023年同期变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动额	增长率
营业收入	17,935.67	15,644.12	2,291.56	14.65%
营业成本	11,409.08	10,566.34	842.74	7.98%
税金及附加	80.43	80.04	0.39	0.49%
销售费用	508.31	283.15	225.15	79.52%
管理费用	2,061.48	1,324.98	736.50	55.59%
研发费用	1,189.65	1,089.79	99.86	9.16%
财务费用	68.34	14.14	54.20	383.25%
加：其他收益	32.84	238.54	-205.70	-86.23%
投资收益（损失以“-”号填列）	0.00	1.88	-1.88	-100.00%
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	-26.68	27.33	-54.01	-197.64%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-843.67	-217.03	-626.64	-288.73%
资产处置收益（损失以“-”号填列）	1.94	2.65	-0.72	-27.05%
营业利润（亏损以“-”号填列）	1,782.81	2,339.04	-556.23	-23.78%
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	1,773.14	2,341.48	-568.34	-24.27%
减：所得税费用	99.58	178.82	-79.24	-44.31%
净利润	1,673.56	2,162.66	-489.10	-22.62%

2024年上半年公司营业收入增长但净利润下降主要是由于期间费用和信用减值损失增加。

1、销售费用

销售费用比上年同期增长79.52%，主要原因为：公司为开拓国际市场新增国际事业部，引进了新的人员；同时为增加公司在国内市场竞争力，国内销售人员也有

所增加，职工薪酬增加；相应差旅费用、业务招待费亦有所增加。具体如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率
职工薪酬	380.27	252.50	50.60%
差旅费	37.46	19.07	96.44%
业务招待费	68.55	10.94	526.48%
办公费	19.55	0.64	2,975.83%
服务费	0.61	0.00	
折旧摊销	1.87	0.00	
合计	508.31	283.15	79.52%

2、管理费用

管理费用比上年同期增长 55.59%，主要原因为：原计入其他流动资产的上市中介机构款项 345 万元，在上市终止后转入管理费用；为完善公司的信息系统，IT 人员增加，为加强人员管理和采购管理，人力行政管理人员和采购人员增加，上述职能部门人数增加导致职工薪酬增加；新增一处办公地点，管理费用中的办公费、租赁及物业费增加。具体如下：

单位：万元

项目	本期发生额	上期发生额	增长率
职工薪酬	1,073.24	789.48	35.94%
办公费	67.13	27.25	146.32%
差旅费	45.50	39.16	16.18%
租赁及物业费	98.83	67.61	46.17%
服务费	486.95	65.35	645.12%
业务招待费	133.83	102.30	30.82%
折旧摊销	155.99	233.82	-33.29%
合计	2,061.48	1,324.98	55.59%

3、信用减值损失

2024 年上半年公司信用减值损失比上年同期增长 288.73%，主要原因为 2024 年上半年公司计提的应收账款坏账准备增加。

截止 2024 年 6 月 30 日，合创汽车应收账款余额 1,043.50 万元，预计部分坏账无法收回，经公司管理层评估合创汽车应收账款回收风险，按照单项计提期末坏账准备 626.10 万元。公司于 2024 年 5 月 9 日提起诉讼，2024 年 11 月 15 日已一审判决，判决合创汽车一次性支付所欠合同款项及逾期付款违约金给公司，诉讼费用由

合创汽车承担，截至本问询函回复之日，公司尚未收到合创回款。

综上所述，公司 2024 年上半年营业收入比上年同期增长 14.65%，但净利润较上年同期下降 22.62%，主要原因为期间费用的增长及信用减值损失的增长导致。

（三）行业趋势变化及同行业公司分析

2024 年上半年同行业公司龙创设计、阿尔特营业收入和净利润情况如下：

单位：万元

项目	公司名称	2024年1-6月	2023年1-6月	变动幅度
营业收入	龙创设计	41,664.96	41,826.53	-0.39%
	阿尔特	39,244.41	49,650.76	-20.96%
	公司	17,935.67	15,644.12	14.65%
净利润	龙创设计	5,890.65	5,367.83	9.74%
	阿尔特	-1,578.81	6,610.79	-123.88%
	公司	1,673.56	2,162.66	-22.62%

1、龙创设计

龙创设计 2024 年上半年营业收入 41,664.96 万元，较上年同期下降 0.39%，龙创设计 2024 年上半年营业收入与上年同期基本持平。净利润 5,957.60 万元，较上年同期增长 9.74%。

根据龙创设计《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，2023 年龙创设计来源于海外的收入占营业收入比例 42.30%，其中客户 VinFast 的毛利贡献占比超过 50%。

根据龙创设计 2024 年半年报公开披露信息：2024 年上半年龙创设计营业收入为 41,664.96 万元，较上年同期下降 0.39%；毛利率为 41.64%，较上年同期增加 2.88 个百分点；投资收益为 450.53 万元，较上年同期增长 64.89%；信用减值损失为 45.96 万元，较上年同期下降 104.44%。龙创设计海外销售占比较高，2024 年上半年净利润增长主要由于毛利率增加及投资收益增长和信用减值损失下降。

2、阿尔特

阿尔特 2024 年上半年营业收入 39,244.41 万元，较上年同期下降 20.96%。归属于上市公司股东的净利润为-1,578.81 万元，较上年同期下降 123.88%。

根据阿尔特 2024 年半年报公开披露信息：“2024 年上半年阿尔特受下游市场行情波动影响，叠加部分客户业务发展不畅，公司整体营业收入及利润水平处于阶段

性底部。”2024年上半年阿尔特来自于境内的收入占营业收入的比例为80.78%，来自境外的收入占营业收入的比例为19.22%。

2024年上半年，阿尔特营业收入39,244.41万元，较上年同期下降20.96%；销售费用1,969.19万元，较上年同期增加5.38%；财务费用1,218.35万元，较上年同期增加121.03%。阿尔特2024年上半年利润下降幅度较大主要是由于收入下降、销售费用增加、财务费用增加导致。

3、埃维股份

2024年上半年埃维股份营业收入17,935.67万元，较上年同期增加14.65%。2024年上半年公司收入主要来自以前年度结转合同，2024年上半年新增合同贡献的收入为1,336.33万元，较上年同期减少57.65%，公司新增合同收入减少，与阿尔特收入变动趋势一致。

2024年上半年埃维股份利润下滑的原因参见本问询函回复之“一、关于经营情况”之“（二）2024年半年度利润下降的原因”。

综上，龙创设计海外业务占比较高，2024年上半年龙创设计收入与上年同期基本持平，净利润有所上升。由于公司收入主要来自于国内业务，受国内市场行情影响，公司新增合同贡献的收入减少，与阿尔特收入变动趋势一致，公司业绩变动具有合理性。

（2）结合产品价格、成本、期间费用变动等情况，区分新能源车和燃油车，量化分析技术委托服务和技术支持服务毛利率变化情况

回复：

2024年上半年，公司按照新能源车、燃油车分类的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

产品类型	项目类型	2024年1-6月			2023年1-6月			毛利率增长
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	
新能源车	技术支持	3,202.27	2,487.01	22.34%	4,502.63	3,046.23	32.35%	-10.01%
	技术委托	11,468.77	6,194.61	45.99%	9,456.70	6,227.35	34.15%	11.84%
新能源车小计		14,671.04	8,681.62	40.82%	13,959.32	9,273.58	33.57%	7.26%
燃油车	技术支持	2,373.76	2,097.53	11.64%	1,638.76	1,265.00	22.81%	-11.17%
	技术委托	890.88	629.93	29.29%	46.04	27.76	39.70%	-10.41%
燃油车小计		3,264.63	2,727.46	16.45%	1,684.79	1,292.76	23.27%	-6.81%

2024年上半年合计	17,935.67	11,409.08	36.39%	15,644.12	10,566.34	32.46%	3.93%
------------	-----------	-----------	--------	-----------	-----------	--------	-------

2024 年半年度营业收入中新能源车设计业务毛利率为 40.82%，较上年同期上升 7.26 个百分点。

其中：（1）技术支持服务毛利率 22.34%，比上年同期毛利率下降了 10.01 个百分点，主要原因是各新能源车企在汽车设计研发领域愈发成熟，汽车设计公司之间的竞争更加激烈，2024 年客户单价有所下降；（2）技术委托服务毛利率 45.99%，比上年同类型业务毛利率增长 11.84 个百分点，主要原因为 2024 年上半年，之前年度签署的项目在当期确认的收入占比较高，之前年度签署的项目毛利率相对较高，因此新能源技术委托类项目的整体毛利较高。

2024 年半年度营业收入中燃油车设计业务毛利率为 16.45%，较上年同期下降了 6.81 个百分点。其中：（1）技术支持服务毛利率 11.64%，比上年同期毛利率下降了 11.17 个百分点；（2）技术委托服务毛利率 29.29%，比上年同期毛利率下降了 10.41 个百分点。2024 年半年度燃油车设计业务毛利率下降的主要原因是由于新能源车越来越受消费者喜爱，燃油车市场压缩，各种合资品牌的车价逐渐越低，燃油车企必须压缩成本来生存，因此对开发成本控制非常严格，燃油车市场竞争越来越激烈导致燃油车客户单价降低，毛利率下降。

二、关于收入

你公司技术委托服务适用于以成果交付的汽车设计服务，合同中约定对事先明确的成果进行验收，公司在向客户交付成果后，经客户验收确认收入。技术支持服务适用于以工作量交付的汽车设计服务，合同中约定相关的收费标准，以实际工作量结算，公司在提供相关服务后，按照与客户确认的工作量和收费标准确认收入。

请你公司：

（1）说明技术委托服务、技术支持服务的区分标准；

回复：

公司的业务主要包括技术委托服务和技术支持服务，两类的区别如下：

技术委托服务：依据设计目标和技术委托开发合同，公司需要全面负责汽车设计服务，或者基于客户的要求配合客户共同完成合同约定的汽车设计任务，客户按

照合同约定对事先明确的成果进行验收。公司在向客户交付成果后，经客户验收确认收入。

技术支持服务：基于客户的汽车设计开发需求，公司派遣工程师对客户的汽车设计进行项目支持，服务合同约定公司提供技术服务的报价，公司定期根据外派工程师的出勤量与客户进行收入确认和结算，此类合同一般仅约定合同的单价或者合同金额的计算方式，在合同期限内，按阶段进行工程量和人员出勤量确认。

公司两类业务差异主要体现在服务内容、金额、支付结算方式、验收等四个方面，具体如下：

项目	技术委托服务	技术支持服务
服务内容	明确约定以下服务内容： 1、明确的车型及交付物内容； 2、项目节点计划、交付计划； 3、交付物验收条款。	明确约定以下服务内容： 1、日常工作范围或人员的能力要求； 2、服务期限； 3、完成技术服务工作的形式。
金额	约定固定的总金额。	小时单价、日单价、月单价。
支付结算方式	付款节点。	月度或季度结算。
验收	约定具体项目交付物验收条款。	不设置验收条款或不针对明确的项目开发目标进行验收。设置验收条款的，技术服务工作的主要形式为乙方工程师按照甲方工作安排完成技术服务工作；技术服务成果的验收标准主要为设计的规范性要求和提交文档的完整性要求；技术成果的验收方法主要为乙方的工程师根据甲方要求在每阶段的技术服务后进行小结，由甲方确认，同时甲方也将评价其技术服务的效果，并形成验收报告。

（2）结合《企业会计准则》中收入确认的相关要求，说明技术委托服务采用时点法、非时段法确认收入的合理性，是否存在通过调节验收时点来调节收入、利润的情况，是否存在提前、延后确认收入的情况。

回复：

公司业务模式主要分为技术委托服务和技术支持服务，两种业务模式下，公司的收入确认时点、依据及方法如下：

1、技术委托服务

适用以成果交付的汽车设计服务，合同中约定对事先明确的成果进行验收。公司在向客户交付成果后，经客户验收确认收入。公司技术委托服务属于“在某一时

点履行的履约义务”（以下简称“时点法”）。

2、技术支持服务

适用以工作量交付的汽车设计服务，合同中约定相关的收费标准，以实际工作量结算，公司提供相关服务后，按照与客户确认的工作量和收费标准确认收入。公司技术支持服务属于“在某一时段内履行的履约义务”（以下简称“时段法”）。

公司技术委托服务采用“时点法”确认收入的合理性论述如下：

公司技术委托业务与新收入准则中关于“某一时段内履行履约义务”判断条件的具体对比分析如下：

序号	会计准则规定条件	公司合同条款以及实际执行情况	合同条款是否支持公司技术委托项目在某一时段内确认收入
1	客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。	公司的技术委托服务项目通常需要在合同约定的全部工作完成后，由客户对交付成果进行最终验收后，客户方可使用公司的工作成果。 此外，由于公司提供的技术委托设计服务均为非标准的定制化方案，在项目的全部工作交付前，客户无法直接使用阶段性工作成果，若项目提前终止更换履约方需要重新执行已完成工作，并且在公司实际项目执行过程中，对于在合同执行过程中由于客户原因终止的情况，未发生客户在公司已完成部分的基础上更换供应商并继续执行剩余合同内容的情况。 因此公司技术委托服务项目的实际执行情况无法表明客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。	否
2	客户能够控制企业履约过程中在建的商品。	尽管在项目开发过程中，公司提供的工作人员部分在甲方进行开发，且合同中约定过程中的相关资料所有权均归属于甲方，但上述合同条款安排仅基于信息安全及保密性所做出，仅表明客户拥有项目执行过程中阶段性交付物在法律意义上的所有权。而根据《企业会计准则第14号——收入》第四条、第十三条对于“控制权转移”的定义，取得商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，在公司的技术委托服务项目执行过程中，客户无法直接使用过程中所形成的相关资料及阶段性的交付内容，客户无法在项目执行过程中即获得经济利益，不满足《企业会计准则》中对于“控制权转移”的定义。 因此公司技术委托服务项目的实际执行情况无法表明在项目执行过程中客户可以对汽车设计技术委托服务过程中所产生的成果进行控制。	否
3	企业履约过程中所产出的商品具有不可替代性	公司的技术委托项目合同中，虽然明确约定了付款节点和各节点的付款金额，但以上设计费支付的前提条件是“公司应按时间计划完成合同工作所包含的各阶段所有	否

序号	会计准则规定条件	公司合同条款以及实际执行情况	合同条款是否支持公司技术委托项目在某一时段内确认收入
	代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。	工作并满足甲方的需求”，合同中约定了“如乙方无故提前解除或终止本合同或不予交付合格的项目成果的，乙方应当双倍返还甲方因本合同所支付的所有费用，并赔偿甲方因提前解除合同所遭受的损失”、“如因乙方原因发生中止情况，且无法继续完成合同约定事项，则甲乙双方通过书面形式予以确认，乙方返还甲方已经支付的款项，并赔偿甲方因终止产生的损失”、“若乙方提供的交付物不能满足本合同约定的质量标准，甚至在修改或替换后仍不能满足约定的，则除应退还甲方已付货款外，还应向甲方支付违约金，违约金为合同总价的5%。”等客户方具有此前已付款项追索权的条款。 由上述合同条款可知，经甲方的最终验收后公司方有无条件收取以上款项的权利，在工作成果未经甲方最终验收前，公司均存在因未履行合同规定的义务而导致项目终止或向甲方进行违约赔偿的风险，因此公司并非在合同的任意时点均有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。 此外，根据《企业会计准则应用指南（2018）》中对于“有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的判断注意事项，在整个合同期间的任一时点，企业均应当拥有此项权利；……企业和客户之间在合同中约定的付款时间进度表，不一定就表明企业有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，这是因为合同约定的付款进度和企业的履约进度可能并不匹配，此种情况下，企业仍需要证据对其是否有该收款权进行判断。 公司技术委托项目的付款节点和付款比例系在签订合同时即由双方进行了约定，付款进度与项目实际执行的履约进度并无明确的匹配和对应关系，因此该付款节点不能表明公司享有就已完成履约义务拥有收款权利。因此合同条款或项目实际执行情况均无法表明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。	

由上表可知，公司技术委托服务项目不满足《企业会计准则》中规定的可以判定为在某一时段内履行履约义务的三个条件中的任意一个，故公司对于技术委托服务项目采取时点法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

公司的汽车设计技术委托服务项目均系非标准定制化方案，项目执行周期较长，其具体成本较难预估。同时，在项目实施过程中可获取的外部支持和验证性证据较少，因此履约进度的估计具有较大的主观性和不确定性。相较于按照履约进度在一段时间内确认收入，终验法有效避免了时段法中确定预计总成本及测量履约进度带

来的误差，收入确认更谨慎，成本配比更准确。

公司的技术委托服务项目在最终成果交付给客户并经客户验收后确认收入，而非以合同中约定的节点或交付时间作为收入确认的时点；客户只有在交付达到合同约定的条件及要求后才会进行验收确认，项目验收不存在通过调节验收时点进而提前、延后确认收入的情况。

综上，公司技术委托服务采用时点法、非时段法确认收入具有合理性，不存在通过调节验收时点来调节收入、利润的情况，不存在提前、延后确认收入的情况。

三、关于外采技术服务

本期经营活动产生的现金流量净额为14,703,828.08元，增长219.61%。你公司解释系采购外协人数下降、支付外协金额较去年同期下降2,952万元所致。

你公司重大风险分析部分披露：因近年来公司业务规模扩大，自有员工较为难以满足加大的用人需求，因此通过技术服务采购补充项目人员。

请你公司：

（1）说明经营活动产生的现金流量净额由负转正的原因，是否与销售政策、采购政策和信用政策相匹配；

回复：

2024年半年度及2023年半年度公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动额	增长率
销售商品、提供劳务收到的现金	17,088.18	14,584.46	2,503.72	17.17%
营业收入	17,935.67	15,644.12	2,291.56	14.65%
占比	95.27%	93.23%		2.20%

其中：占比=销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入

2024年半年度较2023年半年度销售商品、提供劳务收到的现金增加2,503.72万元，增长率为17.17%。2024年半年度及2023年半年度公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为95.27%和93.23%，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变化基本匹配。

单位：万元

回款类型	2024年1-6月	2023年1-6月	变动额	增长率
非票据类应收账款回款	6,893.57	8,607.16	-1,713.58	-19.91%
票据到期	6,119.59	4,896.70	1,222.89	24.97%
票据贴现	4,075.02	1,070.63	3,004.39	280.62%
合计	17,088.18	14,574.49	2,513.69	17.25%

从销售商品、提供劳务收到的现金的回款类型上看，2024年上半年非票据类应收账款回款金额为6,893.57万元，比上年同期下降19.91%；票据到期金额为6,119.59万元，比去年同期增长24.97%；公司为了弥补日常运营所需，进行了票据贴现，金额为4,075.02元，较去年同期增长280.62%。

2024年半年度及2023年半年度公司购买商品、接受劳务支付的现金和支付给职工以及为职工支付的现金与营业成本、期间费用的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年1-6月	变动额	增长率
购买商品、接受劳务支付的现金	3,250.67	6,207.01	-2,956.34	-47.63%
支付给职工以及为职工支付的现金	10,296.08	8,083.11	2,212.97	27.38%
营业成本	11,409.08	10,566.34	842.74	7.98%
销售费用-职工薪酬	380.27	252.50	127.76	50.60%
管理费用-职工薪酬	1,073.24	789.48	283.76	35.94%
研发费用-职工薪酬	1,176.16	1,088.33	87.83	8.07%
占比	96.50%	112.55%		-14.26%

其中：占比=（购买商品、接受劳务支付的现金+支付给职工以及为职工支付的现金）/（营业成本+销售费用中职工薪酬+管理费用中职工薪酬+研发费用中职工薪酬）

2024年半年度购买商品、接受劳务支付的现金为3,250.67万元，较去年同期降低了47.63%，支付给职工以及为职工支付的现金为10,296.08万元，较去年同期上升了27.38%，2024年半年度及2023年半年度公司购买商品、接受劳务支付的现金与支付给职工以及为职工支付的现金之和占营业成本及期间费用中职工薪酬的比例分别96.50%和112.55%，公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金与营业成本、期间费用中职工薪酬费用的变化基本匹配。

综上所述，公司销售商品、提供劳务收到的现金与销售政策、信用政策匹配，报告期内销售政策信用政策无变化；购买商品、接受劳务支付的现金与各期采购政策、信用政策相匹配，报告期内采购政策信用政策无变化，经营活动产生的现金流

量净额由负转正的原因主要系外协人员有所减少，外协支付减少，以及票据贴现补充现金流所致。

(2) 说明主要项目的成本及构成，包括外协和自有员工人数、人均薪酬、外协和自有员工的分工差异；

回复：

(一) 主要项目的成本构成及人数、人均薪酬情况

2024年上半年，公司前五大项目成本构成情况如下：

单位：万元

项目类型	项目号	人工成本	外协成本	材料及其他费用	项目成本合计	自有人工成本占成本比例
技术委托	/	/	/	29.21	/	/
技术委托	/	/	/	23.02	/	/
技术委托	/	/	/	27.53	/	/
技术委托	/	/	/	23.42	/	/
技术委托	/	/	/	14.67	/	/

注：由于涉及商业敏感信息，公司申请对项目号、人工成本、外协成本、项目成本合计、自有人工成本占成本比例涉及的具体数额进行豁免披露。

2024年上半年，公司前五大项目人月数及人均薪酬情况如下：

单位：元/小时

项目类型	项目号	自有员工人月数	外协人月数	自有员工时薪	外协时薪
技术委托	/	/	/	/	/
技术委托	/	/	/	/	/
技术委托	/	/	/	/	/
技术委托	/	/	/	/	/
技术委托	/	/	/	/	/

注1：人月数的计算：如果自有员工每月实际工时数大于每月标准工时数，则按1人月数算，如果员工每月实际工时数小于每月标准工时数，则按比例换算成人月数；外协员工每月实际工时数按标准工时比例换算成人月数；

注2：每月标准工时=每年工作日*8/12；

注3：由于涉及商业敏感信息，公司申请对项目号、人月数、时薪涉及的具体数额进行豁免披露。

外协人员平均时薪大于自有员工平均时薪，主要系外协人员报价为供应商综合成本，包含供应商间接费用及合理利润等；自有员工的成本仅包括工资、奖金、社保公积金，未包含项目实施过程中产生的差旅费等其他因素。

（二）自有员工与外协人员的分工差异

公司自有员工与外协人员工作内容具体分工如下：

公司在项目执行过程中设置三类岗位，职级从高到低分别为项目总监、项目经理及工程师，其中项目总监、项目经理主要由公司自有员工担任，工程师一般由公司自有员工和外协员工共同担任，具体情况如下：

项目总监是负责总管整个项目，一般负责与客户对接技术要求、整个项目的进度把控、项目的交付质量、组织评审验收，跨专业的协调工作等工作。

项目经理是负责与客户专业部门对接确定设计方向、分专业的技术方案、跨专业的重大冲突问题解决，把控本专业工程师的数据质量的检查、评审；通常情况下造型、总布置、车身、内外饰、电气、CAE 等专业需要配备项目经理，具体工作如下：

1、工程专业项目经理负责制定设计构想书、确定主断面设计方案、确定造型冲突重大方案、确定性能冲突重大方案、确定跨专业冲突重大方案、检查及评审节点数据等工作；

2、CAE 专业项目经理负责核对及分析工作结果、最终达成性能目标等；

3、造型专业项目经理负责与客户对接技术要求、评审油泥模型、制定油泥模型调型方案、评审 CAS 数据、评审 A 面数据、确定跟工程冲突的重大问题等工作。

一般情况下，公司每个项目会派出一名项目总监及若干项目经理，负责对接客户技术要求、进行市场趋势分析和模型分析、制定效果方案、评审各模块工作结果等总体方向性工作。根据项目人员的需求，内部人员紧缺的情况下，公司会采购技术服务，外协人员负责基础性的工作，协助项目经理完成项目任务。

综上，公司自有员工从事的多为各环节的核心工作，且担任关键岗位，而外协员工主要从事基础性质的工作，且担任非关键岗位。

（3）结合外协人员的数量和占比情况、支付金额等情况，说明大幅减少外协人员的原因，与收入增长的匹配性，是否符合行业惯例。

回复：

2023 年 1-6 月，各月公司外协人员数量及占比情况如下：

人员类别	2023年 1月	2023年 2月	2023年 3月	2023年 4月	2023年 5月	2023年 6月	合计
总人月数	1,050	1,023	1,000	946	863	874	5,756
自有员工人月数	712	722	739	727	709	738	4,346
外协人月数	338	301	261	219	154	136	1,410
外协人月数占总人 月数比例	32.19%	29.42%	26.10%	23.15%	17.84%	15.56%	24.50%

注1：人月数的计算：如果自有员工每月实际工时数大于每月标准工时数，则按1人月数算，如果员工每月实际工时数小于每月标准工时数，则按比例换算成人月数；外协员工每月实际工时数按标准工时比例换算成人月数；

注2：每月标准工时=每年工作日*8/12。

2024 年 1-6 月，各月公司外协人员数量及占比情况如下：

人员类别	2024年 1月	2024年 2月	2024年 3月	2024年 4月	2024年 5月	2024年 6月	合计
总人月数	1,004	997	959	944	954	958	5,815
自有员工人月数	810	780	789	798	813	804	4,793
外协人月数	194	218	170	146	141	154	1,022
外协人月数占总人 月数比例	19.32%	21.87%	17.73%	15.47%	14.78%	16.08%	17.58%

汽车技术服务行业及同行业可比公司存在汽车设计技术服务采购的情形，技术服务采购为行业通行做法。根据龙创设计《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》，2023 年龙创设计技术服务采购金额 10,879.46 万元，占其 2023 年对外采购总额的 63.25%。由外部人员对相关项目工作进行支持符合行业内的业务特点，主要项目投入的自有人员和外部人员数量及比例根据实际需求产生。

汽车技术服务行业，业务规模迅速增长时，由于迅速招聘员工存在难度，导致外协比例增长；业务规模迅速下降时，人员规模缩减，外协比例减小；业务规模比较稳定或小幅变动时，外协人员的比例也趋于稳定状态。

2022 年开始公司业务规模扩大，为及时满足客户需求，通过采购技术服务方式予以补充，因此技术服务采购比例相对较高。但 2023 年下半年开始汽车行业进入稳定期，公司业务规模相对稳定，外协比例开始逐渐减小。2024 年上半年公司收入中来自以前年度结转合同金额较高，为 16,599.34 万元，占整体收入的 92.55%，来自新

增合同金额较小。与 2023 年同期相比，2024 年上半年，公司外协人月数占总人月数比例由 24.50%下降至 17.58%，自有员工人月数占总人月数比例由 75.50%提升至 82.42%，公司业务更多由自有员工完成。

综上，由于 2024 年上半年公司来自新增合同金额较小，公司外协需求降低，因此 2024 年上半年公司减少外协人员同时收入增加具有合理性，同行业公司中龙创设计也存在对外采购技术服务的情况，技术服务采购为行业通行做法，公司根据业务需求情况进行技术服务采购符合行业惯例。

上海埃维汽车技术股份有限公司



上海