

证券代码：832145

证券简称：恒合股份

公告编号：2023-036

## 北京恒合信业技术股份有限公司 关于对 2023 年半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：

北京恒合信业技术股份有限公司（以下简称“恒合股份”、“公司”）于 2023 年 9 月 27 日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对北京恒合信业技术股份有限公司的半年报问询函》（半年报问询函【2023】第 006 号）。公司对此予以高度重视并对所有问题进行了认真分析及核查，现回复如下：

#### 1、关于毛利率

报告期内，你公司营业收入为 2,060.99 万元，同比增长 32.68%；归属于上市公司股东的净利润为-560.64 万元，上年同期为-137.90 万元。公司毛利率为 31.07%，上年同期为 45.45%。分业务类别看，报告期油气回收在线监测系统收入 755.84 万元，毛利率 38.65%，同比下降 9 个百分点；油气回收治理设备收入 1,094.14 万元，毛利率 24.97%，同比减少 14.59 个百分点；液位量测系统收入 191.68 万元，毛利率 33.52%，同比减少 5.82 个百分点。

请你公司：

(1) 结合上半年市场环境、竞争情况、原材料价格、订单价格变动等因素，分业务说明毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司毛利率存在较大差异，是否存在主要业务或产品竞争力持续下降的情况；

(2) 结合政策变动趋势、行业景气度、客户需求、在手订单等说明未来亏损是否持续，公司持续经营能力是否已经或者即将发生重大不利变化，公司拟采取或已采取的应对措施。

回复：

一、结合上半年市场环境、竞争情况、原材料价格、订单价格变动等因素，分业务说明毛利率下降的原因，是否与同行业可比公司毛利率存在较大差异，是否存在主要业务或产品竞争力持续下降的情况；

### (一) 市场环境

公司属于环境治理行业中的大气治理行业，主要致力于大气污染物 VOCs 的综合治理和监测，是典型的政策驱动型产业。近年来国家和地方政府陆续出台了多项环保政策和行业标准，对行业发展起到推动作用，大气污染治理行业得到快速发展。随着国家环保政策的持续推进，行业技术不断成熟，吸引了越来越多的企业参与竞争。另一方面，石油石化企业为了提质增效，招标要求趋于低价制、市场竞争愈发激烈。

国家环保部门及石油公司，通过加油站油气回收在线监测系统近 5 年的监测情况，发现加油站油气回收系统仍有改进空间，通过加快加油站三次油气处理装置的配置，完成加油站三个阶段油气治理过程，形成治理闭环。目前三次油气回收治理设备的市场需求呈现出快速增长态势。基于行业循环治理的周期以及监测与治理需求轮动的背景，加油站三次油气治理设备的投入，将会进一步带动下一轮加油站油气回收在线监测产品的需求，提升油气处理后排放的实时监测水平。

### (二) 竞争情况

2023 年上半年以来市场需求呈现回暖趋势，但是由于宏观经济形势影响，石油石化终端市场出现暂时性需求下降。企业对于加油站的投资缩减，价格竞争更为激烈，成本控制更好的企业将获得更多市场份额。

目前市场对于三次油气处理装置的需求增长明显。为提高产品竞争力，公司始终坚持研发投入，对三次油气治理技术工艺做了进一步的提升和完善。通过研发生产的风冷+碳吸附、冷凝+碳吸附、冷凝+膜分离、常压膜（纯膜）四种全面的技术工艺设备，可以满足目前市面上已有类型加油站的油气处理要求及条件。目前研发的新产品在激烈的竞争中具有较强的竞争力。

### （三）与同行业可比公司毛利率比较

同行业可比公司毛利率

期间	雪迪龙	先河环保	力合科技	可比公司 均值	恒合股份
	002658	300137	300800		832145
2023年1-6月	41.92%	39.89%	37.75%	39.85%	31.07%

与同行业相比，报告期内公司毛利率低于同行，主要是因为油气回收在线监测系统中标价格下降、三次油气回收治理设备提升品质成本增加、制造费用增加以及往期高毛利产品油气回收在线监测系统增长缓慢所致（详见本事项后续“（四）分业务类别说明毛利率波动的原因及合理性”）。

### （四）分业务类别说明毛利率波动的原因及合理性

#### 1、2023年1-6月与上年同期分业务类别毛利率

公司2023年1-6月与上年同期分业务类别的毛利率列表如下：

单位：元

项目	2023年1-6月			2022年1-6月			毛利率 变动
	收入	成本	毛 利 率	收入	成本	毛利率	
油气回收 在线监测 系统	7,558,404.95	4,636,704.73	38.65%	7,116,592.51	3,725,352.62	47.65%	-9.00%
液位量测 系统	1,916,847.12	1,274,251.42	33.52%	2,048,666.57	1,242,714.94	39.34%	-5.82%
油气回收 治理设备	10,941,353.78	8,209,518.58	24.97%	5,654,328.74	3,417,575.78	39.56%	-14.59%
智网监测 平台	65,094.31	49,306.47	24.25%	382,075.40	29,821.24	92.19%	-67.94%
检测服务	128,163.15	36,936.96	71.18%	332,330.17	58,132.01	82.51%	-11.33%
合计	20,609,863.31	14,206,718.16	31.07%	15,533,993.39	8,473,596.5	45.45%	-14.38%

## 2、油气回收在线监测系统毛利率分析

2023年1-6月油气回收在线监测系统毛利率38.65%，同比下降9.00个百分点。

单位：元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动	变动比率%
营业收入	7,558,404.95	7,116,592.51	441,812.44	6.21%
材料成本	2,846,547.44	2,403,825.68	442,721.76	18.42%
制造费用	1,790,157.29	1,321,526.94	468,630.35	35.46%
毛利额	2,921,700.22	3,391,239.89	-469,539.67	-13.85%
毛利率	38.65%	47.65%	-9.00%	-

单位：元

二级业务	项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动	变动比率%
油站在线	营业收入	7,004,637.62	6,066,479.24	938,158.38	15.46%
	毛利额	2,597,948.69	2,788,709.52	-	-
	毛利率	37.09%	45.97%	-8.88%	-

由表可知，报告期油气回收在线监测系统营业收入增长441,812.44元，同比增长6.21%。油气回收在线监测系统二级业务主要包括油站在线监测系统（简称油站在线）和油库在线监测系统（简称油库在线），报告期内主要是油站在线业务，其营业收入占比油气回收在线监测系统营收92.67%。

从收入端来看，报告期内营业收入恢复性增长，中石化及中石油通常采用招标的形式进行定价，报告期内评标指标中，价格分值权重明显增加，价格竞争加剧导致报价有所降低，油站在线业务中标价格均价下降约10%；油库在线营业收入系原项目的维保服务收入，报告期没有新增油库在线业务。

成本端来看，考虑到期初库存存量与单价、报告期各批次采购量与价格的差异，我们采用实际出库均价进行比较（移动加权平均法，下同）。油站在线业务材料成本中占比较高的流量传感器出库均价下降0.13%；流量测试系统转换单元出库均价上升1.96%；控制台出库均价下降3.65%，各项材料成本出库单价影响有限，材料成本金额的增长主要系销售量增长引起的

报告期内，制造费用主要由安装人员薪酬、固定资产折旧、长期待摊费用摊

销、差旅费用及运费等项目构成。报告期内制造费用增长明显主要是 2022 年 7 月公司迁至新址，导致折旧摊销增加，折旧摊销增加以及安装人员薪酬增加所致。

综上，中标价格下降、制造费用增长是油气回收在线监测系统毛利率下降的主要原因。

### 3、油气回收治理设备毛利率分析

2023 年 1-6 月油气回收治理设备毛利率 24.97%，同比减少 14.59 个百分点。

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动	变动比率%
营业收入	10,941,353.78	5,654,328.74	5,287,025.04	93.50%
材料成本	6,758,649.39	2,988,950.97	3,769,698.42	126.12%
制造费用	1,450,869.19	428,624.81	1,022,244.38	238.49%
毛利额	2,731,835.20	2,236,752.96	495,082.24	22.13%
毛利率	24.97%	39.56%	-14.59%	-

由上表可知，2023 年 1-6 月，油气回收治理设备销售收入 10,941,353.78 元，同比增长 93.50%，报告期内，该业务取得较大幅度增长。

油气回收治理设备包括二次油气回收治理设备和三次油气回收治理设备，二次油气回收治理设备是公司的传统业务，三次油气回收治理设备是公司根据市场需求，在 2020 年新推出的产品，该产品利用冷凝及活性炭吸附技术，对加油站地下储罐密闭封存的油气以及通过放空管排放的油气进行回收处理，将高浓度油气和液态汽油返回地下储罐，将达标气体排放出去，实现提高油气回收效率并控制地下储罐压力的功效。

报告期内，三次油气回收治理设备营业收入 10,168,495.37 元，占油气回收治理设备营业收入 92.94%。与上年同期相比，三次油气回收治理设备增长 138.12%，增长强劲。二次油气回收治理设备营业收入 772,858.41 元，占油气回收治理设备营业收入 7.06%。

油气回收设备毛利率下降是导致综合毛利率下降的又一因素。原因如下：（1）产品品质提升材料成本更高了，材料成本中占比高的加油站油气处理装置出库均价增长 23.92%；（2）产品制造费用折旧摊销与安装人工薪酬增加所致。

综上，油气回收治理设备品质提升，明显增加了成本，以及制造费用的增加，致使油气回收治理设备毛利率下降。

#### **（五）是否存在主要业务或产品竞争力持续下降的情况**

公司主要从事石油石化油气回收综合治理，包含监测和治理两大领域，往期公司主要收入来源于油气回收在线监测系统，近期油气回收治理设备的需求占据主要地位，是因为按照环保政策的阶段性要求，当前要加大加油站油气回收治理措施，控制臭氧超标的程度，并实现加油站第一、二、三阶段油气回收治理的完整性。依照以往 5 年在线监测的使用效果和推广结果，通过监测过程及数据进一步确认了在线监测在加油站油气回收过程中的必要性和重要性。基于监管从监测到治理再到监测的逻辑，市场需求相应的发生阶段性变化。近期主要通过加快加油站三次油气处理装置的推广及实施，促进加油站快速完成加油站三个阶段油气治理过程，形成治理闭环，同时也为全面在线监测打好基础。由此，推动加油站三次治理将会进一步提高加油站油气回收在线监测要求以及对油气处理装置排放的实时监测要求。短期内由于石油石化企业需要在新能源领域加快投资发展，原有能源体系的投资有所收紧，顾及油气回收治理的同时，对在线监测的投资有所放缓，致使公司在线监测产品收入有所下降，但长期看在线监测产品的市场需求仍然旺盛，公司主要业务的竞争力不存在持续下降的情况。

公司通过在油气回收治理与监测领域的长期深耕，长期稳定的服务中石油、中石化、中海油、陕西延长等客户，与客户具有较长的合作历史。公司作为油气回收治理行业的综合产品供应商，在提供在线监测产品的同时也提供二次油气治理设备及三次治理设备。稳定的客户关系也为公司根据产业政策及客户需求调整产品及服务提供了有力的保障，因此由于政策重点的阶段性变化致使在线监测产品的收入暂时下降不影响公司整体发展趋势。通过自主研发与国产替代的发展，公司将进一步优化成本提升市场竞争力，在该领域的优势地位将进一步加强，公司产品不存在竞争力持续下降的情况。

综上，公司主要业务不存在持续性下降，公司产品仍然具有较强的市场竞争力，不存在持续下降的情况。

#### **二、结合政策变动趋势、行业景气度、客户需求、在手订单等说明未来亏损**

是否持续，公司持续经营能力是否已经或者即将发生重大不利变化，公司拟采取或已采取的应对措施。

### （一）政策变动趋势

VOCs 是形成 PM2.5 和臭氧的重要前体物，已成为“十四五”生态环境领域约束性指标之一，要求到 2025 年 VOCs 排放总量下降 10%以上。当前，VOCs 污染防治顶层设计日臻完善，管理标准体系日趋健全，但相较 SO<sub>2</sub>、NO<sub>x</sub> 等传统污染物，VOCs 治理工作仍是大气环境管理的重点和突出短板。在“双碳”战略和减污降碳目标指引下，大气污染治理及 VOCs 治理行业将持续快速向专业化、精细化方向发展，相关政策包括：2023 年 4 月，国家标准化管理委员会发布《碳达峰碳中和标准体系建设指南》，其主要目标是围绕基础通用标准以及碳减排、碳清除、碳市场等发展需求，基本建成碳达峰碳中和标准体系。到 2025 年，制订不少于 1000 项国家标准和行业标准（包括外文版本），与国际标准一致性程度显著提高，主要行业碳核算核查实现标准全覆盖，重点行业和产品能耗能效标准指标稳步提升。实质性参与绿色低碳相关国际标准不少于 30 项，绿色低碳国际标准化水平明显提升。

2023 年 5 月，国家标准委等十一部门发布《工业领域碳达峰碳中和标准体系建设指南（2023 版）（征求意见稿）》，指南提出要按照《中共中央国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》和《2030 年前碳达峰行动方案》要求，深入贯彻习近平生态文明思想，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，坚定不移实施制造强国、网络强国战略，紧密围绕《建立健全碳达峰碳中和标准计量体系实施方案》和《工业领域碳达峰实施方案》总体目标和重点任务，加强标准化工作的统筹规划和顶层设计，大力构建适应工业发展的标准体系，加快推进工业领域碳达峰碳中和急需标准的制定，积极参与相关国际标准化活动，进一步提升标准对工业领域碳达峰碳中和工作的引领、指导、规范和支撑作用。

2023 年 9 月 22 日，生态环境部办公厅发布了关于公开征求《京津冀及周边地区、汾渭平原 2023-2024 年秋冬季大气污染综合治理攻坚行动方案（征求意见稿）》意见的通知，通知指出到 2023 年底前，京津冀及周边地区、汾渭平原需完

成上级人民政府下达的 2023 年空气质量改善目标。扎实推进 VOCs 综合治理工程。以石化、化工、工业涂装、包装印刷和油品储运销为重点，按照《关于加快解决当前挥发性有机物治理突出问题的通知》提出的 10 个关键环节，开展源头、过程和末端全流程治理改造提升。分类推进低（无）VOCs 含量原辅材料源头替代、储罐综合治理、装卸废气收集治理、敞开液面逸散废气治理、加油站油气综合治理、有机废气收集处理设施升级改造、VOCs 治理“绿岛”项目等重点工程。加强企业运行管理，规范开展泄漏检测与修复（LDAR），全面提升动静密封点精细化管理水平；强化有机废气旁路综合整治，确需保留的应急旁路要加强监管监控。2023 年 12 月底前，企业 VOCs 治理设施建设或改造 1040 家、企业 VOCs 无组织排放治理 1217 家、储罐及装载设施废气综合治理 2963 个。

综上，大气污染治理及 VOCs 治理行业仍将保持良好的发展趋势。

## （二）行业景气度

十四五以来，我国对环境保护的要求不断提升，相关政策陆续出台，有力的推动了大气污染治理及 VOCs 治理行业的发展，行业呈现稳定发展的趋势。过去 3 年，受国内外经济大环境影响，环保政策驱动型企业造成影响，行业景气度受到一定影响，但在相关政策引领下，行业景气度正稳步回升，逐渐向好。石油和化工行业是我国碳排放的重点减排领域，在我国“两碳”战略的推动下，行业将持续稳定发展。

## （三）客户需求

石油石化企业经过加油站油气回收在线监测安装运行多年的经验和监测结果总结，以及国家环保部门发现现有加油站油气回收系统还存在不足，油气回收治理效果并不理想，因此，自 2022 年石油公司重点加大加油站三次油气回收（油气处理装置）的投入。全国各省市及石油公司纷纷开展油气处理装置（三次回收）的安装和推进，对公司的影响是在线监测业务收入下降，油气回收治理收入增长。2023 年上半年，在行业循环治理的周期影响以及监测与治理需求轮动的背景下，加油站在线监测市场需求有所下降，同时，三次油气处理装置市场需求呈现增长趋势，因此，从总招标个数来看，VOCs 治理市场需求未减少，客户需求稳定可持续。



#### （四）在手订单情况

2023 年 9 月 30 日在手订单情况

单位：元

产品类别	2023/9/30	
	数量（份）	金额
油气回收在线监测系统	52	4,480,000.00
液位量测系统	44	1,690,000.00
油气回收治理设备	69	7,023,600.00
加油站可燃气体报警系统	592	7,000,000.00
<b>合计</b>	<b>757</b>	<b>20,193,600.00</b>

综上，公司所在的行业政策稳定持续，行业景气度良好，客户需求较以前年度同期并未减少，短时期内公司的对外投资未产生回报，导致公司出现亏损，但公司整体的持续经营能力未发生重大不利变化，不存在持续性下降。

#### （五）公司拟采取或已采取的应对措施

##### 1. 加强新产品的推广力度

公司自研产品磁感式油气流量传感器和新型大口径油气流量传感器正式投入使用。磁感式油气流量传感主要用于加油站在线监测系统，可实现在线监测系统流量传感器的国产化，代替原有进口，有效降低公司产品的生产成本，提升产品毛利率。该产品在自用的同时，也大力向市场推广，增加公司营收。

新型大口径油气流量传感器主要用于储油库在线监测系统。储油库在线监测和储油库、加油站等的厂界监测市场空间广阔，随着政策监管力度的持续加大，该产品将增加公司营收。

公司自主研发的 VOCs 在线监测系统气相色谱仪属于技术含量较高的精密设备。此产品的推出为公司研发能力大幅提升的结果。实现挥发性有机物（VOCs）在线监测系统的全面升级优化，有助于产品进一步降低成本，满足客户在经济下行的大背景下，降低成本的需求。同时，气相色谱仪可用于工业企业 VOCs 监测领域，为公司业务向环保园区及工业企业 VOCs 监测领域发展奠定了良好基础。

加油站可燃气体检测报警系统，是公司 2023 年上半年推出的新产品，系统分为无线传输版、有线传输版和油气回收在线监控系统扩展版三种技术方案。主要设备包括可燃气体探测器、现场报警器和控制器。系统支持加油作业区、卸油区、人孔井等重点位置可燃气体浓度探测，具备可燃气体浓度预报警、声光报警、

历史数据记录查询和数据上传等功能，为加油站手机安全支付的实施提供了安全保障。该产品是在原有石油石化行业客户基础上根据客户需求开发的新产品，增加了客户粘性，进一步提升公司的核心竞争力。

## **2. 全面提升销售工作**

1) 拓展销售模式：公司在现有销售模式的基础上，不断摸索创新，寻求多种方式开拓市场以满足客户需求（例如：购买服务、设备租赁等方式）。在市场区域开拓上主抓重点区域，稳步开发其他销售区域，从而提升公司销售业绩。

2) 产品服务创新：在产品服务方面进行创新，以满足客户需求并保持竞争力，主营业务产品在线监测实施自研，推动实现国产化、差异化，针对不同的用户需求从技术工艺路线、价格定位、市场需求等方面提供更为合理的产品和服务来获取更多的销售机会，如三次油气处理装置工艺推出风冷+碳吸附、冷凝+碳吸附、冷凝+膜分离、常压膜 4 种技术工艺满足市场不同需求；在线监测产品推出热式、磁感、进口、国产自研以满足市场的需求、提升竞争力。

3) 优化销售渠道：通过优化销售渠道和提升销售团队的能力来增加销售额，团结行业内各省市合作经销商，制定友好合理的代理经销制度及价格，赢得市场。

4) 加强成本控制：节约成本，提高企业的盈利能力及市场竞争力；依托公司自研的传感器，加强和扩大与上下游加油机厂的配套合作，参与石油石化及对价格敏感的民营用户的市场竞争，促进产品的销售。

5) 加强客户开发：在石油石化企业计划投入但暂未进行招标的区域，投入更多的市场工作，包括加强和企业的联系，做好业务对接、技术交流、信息沟通、需求分析等细致工作，和客户建立良好信任的合作关系，促进市场发展，实现销售。

6) 重视客户关系管理：建立良好的客户关系管理系统，提高客户满意度和忠诚度，树立企业品牌效应，用好的产品和服务打动客户，促进销售，获取订单。

7) 积极推进在手订单的实施：对已中标尚未实施的项目，积极推动项目的落地和实施，在最短时间内完成设备安装、调试工作，依照招标要求进行项目交付，给用户良好的体验感，为后期的合作打好基础。

## **3. 加快汽车传感器领域布局**

向传感器核心技术研发及制造领域发展，是恒合股份发展战略的重要方向。

恒合股份按照发展的整体战略规划，于 2022 年正式进入传感器领域，2022 年 5 月注册成立了控股子公司无锡芯智感科技有限公司（以下简称“芯智感”）。

芯智感主要从事陶瓷电容技术和硅应变片微熔技术的传感元件和传感器的研发与制造，聚焦于汽车领域和工业领域应用，为客户提供稳定可靠的中高压核心传感元件和传感器产品。

恒合股份积极寻求产业横向扩展，聚焦于汽车传感器国产替代，提升公司核心竞争力与盈利能力的发展战略。在发展汽车中高压传感器核心技术和产品制造工艺的基础上，积极寻求汽车传感器产业链上下游资源的整合，迅速建立行业核心竞争力。

芯智感目前陶瓷电容压力芯体研发制造项目已取得初步成果，市场销售工作也在同步进行，后续与客户配合开发应用于发动机、变速箱、空调热泵、新能源等场景的陶瓷电容压力芯体产品，支持客户完成陶瓷电容压力传感器总成。未来将不断增加陶瓷电容芯体的产品系列，逐步扩大市场规模。

## 2、关于销售费用

报告期内，你公司发生销售费用 489.48 万元，同比增长 74.69%，占营业收入比重为 23.75%，较去年同期增长 5.71 个百分点。其中，本期服务费 233.08 万元，同比增长 72.50%；薪酬费用 178.12 万元，同比增长 72.64%。公司期末销售人员 14 人,上年同期为 12 人。

请你公司：

（1）结合商业背景、业务开展模式说明服务商服务费的具体内容，分析说明服务商服务费变化是否与你公司经营情况相匹配；

（2）说明你公司销售人员薪酬费用大幅上涨的原因及合理性，结合同行业销售费用率情况说明本报告期销售费用和销售费用率大幅上升的合理性。

回复：

一、结合商业背景、业务开展模式说明服务商服务费的具体内容，分析说明服务商服务费变化是否与你公司经营情况相匹配；

## （一）商业背景与业务开展模式

近些年，公司一直沿用直销和经销两种销售模式。

### 1、直销模式

对于中石油、中石化等大型国有企业，公司主要通过其下属各省或市级分公司公开招标的方式进入其供应商名录，签署框架协议，再根据各省、市、地级分公司的项目计划分步实施，与对应分公司确定具体的实施方案，签署业务订单。

公司一方面通过产品宣讲、现场演示、产品试用、业务协作、参加展会等方式直接与客户建立联系，实现产品推广与销售；另一方面则通过与在当地有一定石油化工领域市场开拓能力及服务能力的服务商进行合作，从而拓展当地业务机会，满足客户服务需要。

因此，直销模式可分为自主开发模式和合作开发模式。

#### （1）自主开发模式

公司的营销中心下设市场销售部，负责全国市场的开发，按中国地理区位划分华东、华南、西北、西南、华北、华中和东北七个市场大区并组建相应的销售团队负责当地的市场开发，由工程部和技術部配合后续的安装、调试、验收、保修、维护和培训等工作。此外，公司对于部分加油机厂家也通过自主开发方式进行产品推广，通过商务谈判获取订单。

#### （2）合作开发模式

由于公司市场开拓及产品销售工作对于产品的现场演示及技术交流等工作需求相对较高，且下游客户数量众多、地域分布非常广泛，受自身市场开发及技术支持人员规模的限制，公司存在一定的服务商合作开发需求。

公司主要服务商均主要从事石油化工领域产品的代理、销售、推广服务等业务，在石油化工领域拥有较强的渠道优势。在合作开发模式下，公司制订了系统的合作服务商筛选标准，与选定的服务商签署推广服务合同的同时还需签署《廉洁自律协议书》。此外，公司也会采用日常管理和定期评价的方式对服务商进行考核以保证服务商后续的服务质量。

服务商按照合同约定履行服务义务，相关推广服务费定价由双方参照市场价格独立谈判形成，影响定价的主要因素重点考虑提供的服务内容、地域差异等。推广实施后，公司与服务商的结算程序不以其提供服务的阶段划分，而是以收到销售合同的签收单或验收报告并且合同有效执行作为确认服务合格的依据。

## 2、经销模式

公司与经销商之间是一种买断式销售的合作模式。经销模式下公司的最终客户主要为社会加油站或规模较小的加油站，公司向经销商提供完整产品目录内的相关设备，由经销商负责具体的市场推进和经销渠道的维护工作。经销商在所在地区具备成熟的销售网络体系，可扩大公司业务的覆盖区域，挖掘市场潜在的客

### （二）服务商服务费的具体内容

服务商服务的内容包括售前工作、售中工作、货款催收。售前工作主要是指政策标准推广、市场信息收集、市场开发工作。售中工作主要指协助合同执行工作，包含协助了解客户对货物包装、运输、现场安全的要求，协助前期踏勘、作业单开具，协助对货物的交付工作。货款催收是指帮助甲方与业主方沟通及时结算货款。

### （三）服务商服务费变化分析

#### 1、不同销售模式营业收入占比

单位：元

项目	2023年1-6月		2022年1-6月		变动
	营业收入	占比%	营业收入	占比	
直销模式-自主开发	5,176,826.69	25.12%	6,285,107.07	40.46%	-15.34%
直销模式-合作开发	13,763,825.90	66.78%	7,371,581.17	47.45%	19.33%
其中：油气回收在线监测系统	5,797,985.23	28.13%	3,423,617.72	22.04%	6.09%
三次油气回收治理设备	7,965,840.67	38.65%	3,947,963.45	25.41%	13.24%
经销模式	1,669,210.72	8.10%	1,877,305.15	12.09%	-3.99%
合计	20,609,863.31	100.00%	15,533,993.39	100.00%	0.00%

上表可知，2023年1-6月，涉及服务费的“直销模式-合作开发”营业收入13,763,825.90元，占总的营业收入66.78%，比上年同期47.45%，高出19.33个

百分点，主要是三次油气回收治理设备市场增长迅猛，为快速获取市场份额，增加了与服务商的合作。同时，油气回收在线监测系统在西北地区得到有效推广。

## 2、销售模式与服务费

销售模式与服务费对比表

单位：元

项目	2023年1-6月			2022年1-6月		
	营业收入	服务费	比率%	营业收入	服务费	比率%
直销模式-自主开发	5,176,826.69	-	0.00%	6,285,107.07	-	0.00%
直销模式-合作开发	13,763,825.90	2,330,846.58	16.93%	7,371,581.17	1,351,207.81	18.33%
其中：油气回收在线监测系统	5,797,985.23	1,093,139.09	18.85%	3,423,617.72	455,991.59	13.32%
三次油气回收治理设备	7,965,840.67	1,237,707.49	15.54%	3,947,963.45	895,216.22	22.68%
经销模式	1,669,210.72	-	0.00%	1,877,305.15	-	0.00%
合计	20,609,863.31	2,330,846.58	11.31%	15,533,993.39	1,351,207.81	8.70%

上表可知，公司销售业务中，“直销模式-自主开发”与“经销模式”不涉及服务费，涉及服务费的为“直销模式-合作开发”。2023年1-6月“直销模式-合作开发”服务费率为16.93%，比上年同期18.33%，减少1.40个百分点，其中：

1)报告期内，“直销模式-合作开发”油气回收在线监测系统服务费率18.85%，比上年同期13.32%，增加5.53个百分点，主要是报告期内西北地区业务增长显著，西北地区偏远、业务站点分散，公司支付服务商服务费率高于其他区域，导致服务费率增长明显。

2)报告期内，“直销模式-合作开发”三次油气回收治理设备服务费率15.54%，比上年同期22.68%，减少7.14个百分点，主要系该产品逐渐得到市场认可，公司合理控制费用所致。

综上，报告期内服务费增长的主要原因是，为快速抢占市场份额“直销模式-合作开发”的油气回收在线监测系统营收与三次油气回收治理设备营收增长所致，而总体服务费率（服务费与“直销模式-合作开发”营业收入比值）略降，服务商服

务费变化与公司经营情况相匹配。

二、说明你公司销售人员薪酬费用大幅上涨的原因及合理性，结合同行业销售费用率情况说明本报告期销售费用和销售费用率大幅上升的合理性。

(一) 销售人员薪酬费用大幅上涨的原因及合理性

2023年1-6月，营业收入20,609,863.31元，比上年同期增长5,075,869.92元，增长32.68%；销售人员薪酬费用1,781,181.38元，同比增长72.64%。

单位：元

项目	单位	2023年1-6月	2022年1-6月	变动	变动比率%
薪酬费用	元	1,781,181.38	1,031,720.08	749,461.30	72.64%
平均人数	人	14.00	13.00	1.00	7.69%
人均薪酬	元/人	127,227.24	79,363.08	47,864.16	60.31%

报告期末销售人员14名，相较于上年同期，公司为提升销售队伍的综合实力，一方面新增销售总监1名，负责全国区域销售业务，内部转岗以及离职替补销售人员3名，前述4名销售人员薪酬较高，尤其是新增的销售总监。报告期内销售人员人均薪酬127,227.24元（按平均人数测算，下同），比上年同期人均薪酬增长60.31%。

综上，报告期内销售人员销售费用增长，主要是能力较强销售人员（薪酬较高）的加入。

(二) 同行业销售费用率情况对比分析

2023年半年度销售费用4,894,776.11元，占营业收入23.75%。同行业销售费用率对比分析如下：

销售费用占营业收入比率（销售费率）

单位：元

项目	力合科技 300800	先河环保 300137	雪迪龙 002658	可比公司平均值	恒合股份	差额
2022年半年度	9.68%	14.28%	10.64%	11.53%	18.04%	6.51%
2022年度	13.78%	14.26%	11.37%	13.14%	14.54%	1.40%
2023年半年度	13.94%	10.82%	13.00%	12.59%	23.75%	11.16%

上表可知，2022年半年度公司销售费用率相较可比公司高6.51个百分点，

而 2022 年全年公司销售费用率相较可比公司高 1.40 个百分点，比率明显收窄，主要是因为公司下半年营业收入占比较高所致。近三年（2020-2022）下半年营业收入占比分别为 63.23%、61.93%、70.95%，平均值 65.37%。公司 2022 年度销售费用率与同行业公司相比没有明显不同。公司下半年营业收入占比较高，致使半年度销售费用率明显高于可比公司，而年度指标相较于可比公司明显收窄。

2023 年半年度公司销售费用率相较可比公司高 11.16 个百分点。

2023 年半年度公司销售费用率 23.75%，相较于上年同期 18.04%，高出 5.71 个百分点。主要是报告期内销售费用中的职工薪酬 1,781,181.38 元，较上年同期增加 749,461.30 元，同比增长 72.64%，销售费用中的服务商服务费 2,330,846.58 元，较上年同期增加 979,638.77 元，同比增长 72.50%。

综上，2023 年半年度公司销售费用率高于可比公司 11.16 个百分点，原因有二：一是公司下半年营业收入占比较高，年度指标相较于半年度指标该值在收窄（如 2022 年数据）；二是报告期内服务商服务费用与职工薪酬增加所致。

### 3、关于研发费用

报告期内，你公司发生研发费用 605.18 万元，同比增长 78.24%，占营业收入比重为 29.36%，较去年同期增长 7.5 个百分点。研发人员职工薪酬 380.02 万元，同比增长 30.49%。

请你公司：

（1）结合研发项目立项数量、研发技术先进性水平、研发成果市场商用化进展，说明研发费用占营业收入比重逐期增加的原因及必要性，材料领用等费用归集的准确性；

（2）结合研发人员变动情况，说明在净利润大幅下滑的情况下，职工薪酬大幅增长的原因及合理性，研发费用归集是否符合《企业会计准则》。

回复：

一、结合研发项目立项数量、研发技术先进性水平、研发成果市场商用化进展，说明研发费用占营业收入比重逐期增加的原因及必要性，材料领用等费用归



## 集的准确性；

报告期内公司继续保持在研发方面的投入，在油气治理设备、油气回收在线监测系统、挥发性有机物（VOCs）在线监测系统、流量传感器、智网在线监测数据管理平台等主营业务方面；研发项目既包括公司主营优势产品智网在线监测数据管理平台、智点加油站在线监控系统、磁感式流量传感器、储油库油气在线监测系统、油气回收多功能检测仪、加油站油气处理装置、加油站液位仪（渗泄漏检测）系统的技术升级迭代项目，确保公司现有产品的技术优势，保持市场竞争力，又包括气相色谱仪、污染源挥发性有机物（VOCs）在线监测系统、水面溢油在线监测系统、储油库油气回收与监测装置等全新产品的研发项目，积极推动新产品的布局和新技术的储备，以应对市场变化和客户需求。

同时，公司基于长期战略发展规划，向传感器核心技术研发及制造领域发展。芯智感围绕陶瓷电容技术传感元件和传感器的研发与制造业务进行研发项目立项，积极开展陶瓷电容压力芯体研发制造项目。

公司研发项目均是按照公司整体战略发展规划，围绕主营业务开展，同时积极横向拓展业务范围，公司不断加大研发投入力度，研发项目立项数量逐年增长，在研项目有序推进，研发费用投入随研发项目数量增加逐步上升。

### （一）研发项目立项数量

报告期内，恒合股份和芯智感共开展研发项目 12 项，具体情况如下：

研发项目数量表

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
恒合股份	11	8
芯智感	1	1
合计	12	9

报告期内，恒合股份研发项目立项数量 11 项，芯智感研发项目立项数量 1 项，其中恒合股份研发项目立项数量较去年同期增加 3 项，合计增加 3 项，具体项目情况如下：

表 2 研发项目清单表

公司	研发项目名称	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月
母公司	智网在线监控数据管理平台 HZW OMS V3.0		√
	智点加油站在线监控系统 3.0		√
	VOCs 在线监测系统气相色谱仪	√	√
	磁感式流量传感器 2.0	√	√
	储油库油气在线监测系统 4.0		√
	HJC-300 油气回收多功能检测仪 2.0		√
	VPD-300 型油气处理装置		√
	智点加油站在线监控系统 4.0	√	√
	VPD-300 型油气处理装置 2.0	√	
	污染源挥发性有机物 (VOCs) 在线监测系统	√	
	水面溢油在线监测系统	√	
	加油站液位仪 (渗泄漏检测) 系统 2.0	√	
	磁感式流量传感器 3.0	√	
	储油库油气回收与监测装置	√	
	防爆在线气相色谱仪 V2.0	√	
	智网在线监测数据管理平台软件 HZW OMS 4.0	√	
芯智感	陶瓷电容压力芯体研发制造项目	√	√

## (二) 研发技术先进性水平

### (1) 恒合股份研发项目进展情况及技术水平

研发项目名称	所处阶段/项目进展	拟达到的目标	技术水平先进性
VOCs 在线监测系统气相色谱仪	完成研发目标, 通过验收, 已结项。	研发防爆型气相色谱仪 (GC-FID) 用于 VOCs 气体浓度的分析测量, 实现产品防爆结构、气路系统、硬件电路、人机交互界面、软件分析算法、预处理系统等主要部分的研发; 实现电子控制, 数据采集、数据测量、信号处理、数据存储、查询以及结构防爆等功能, 满足爆炸危险场所, 高浓度非甲烷总烃浓度精确分析检测的应用目标。	研发成功后产品满足本体防爆要求, 最高检测范围达到 1800g/m <sup>3</sup> , NMHC(非甲烷总烃)的分析时间≤1 分钟, 产品整体技术水平达到国内领先水平。

磁感式流量传感器 2.0	完成研发目标，通过验收，已结项。	研发磁感式流量传感器第二代产品，实现产品结构和硬件电路的全面优化迭代，满足本质安全型防爆设计要求；实现软件功能的优化和信号滤波、流量标定等核心算法的优化迭代；实现磁感流量检测技术的升级换代。	通过对传感器结构、硬件和软件算法的优化，提升了传感器防爆等级、测量精度和线性度。研发成功后产品有望保持行业内技术领先优势，整体技术水平达到国内领先水平。
智点加油站在线监控系统 4.0	研发进行中	研发兼容多种气体流量测量系统的集中式加油站在线监测系统和 PID 法企业边界油气浓度无组织排放监测子系统；实现每个气体流量传感器可监测一台加油机上多把加油枪的集中式监测；实现气液比动态分析判定算法的升级迭代，支持每条油枪每次加油气液比数据的动态拆分和自动分析。	实现全新的加油站在线监控系统技术模式，研发成功后可提高行业技术水平，公司有望保持行业内技术领先优势。整体技术水平达到国内领先水平。
VPD-300 型油气处理装置 2.0	研发进行中	研发 VPD-300 型油气处理装置第二代产品，实现全新一代压缩及膜分离技术，利用变频压缩技术、高精度排放浓度检测技术和优化的软件自适应控制逻辑，实现设备可根据排放浓度自动调整运行频率功能，有效提高设备处理效率，降低设备能耗，延长使用寿命。实现精密过滤器研发，滤油滤尘过滤器和换热器等关键部件优化迭代，有效提升了运行过程中对高分子膜组件的保护提高设备的分离处理效率和稳定性。	研发成功后产品处理效率和运行稳定性有效提升，运行能耗明显降低，满足更大规模加油站对处理量的需求。整体技术水平达到国内领先水平。
污染源挥发性有机物(VOCs)在线监测系统	完成研发目标，通过验收，已结项。	研发污染源挥发性有机物(VOCs)在线监测系统产品，实现采用双通道 FID 检测，两通道同步采样；实现运载气掉压或失压场景下的安全逻辑处理、点火及熄火功能判断、故障记录、数据采集、数据上传、数据分析、数据校准等功能；实现产品功能设计满足相关国家标准和行业标准的的全部要求；实现对污染源 VOCs 排放进行实时、连续、准确的自动化监测分析。	研发成功后产品防爆等级、最高检量程等关键参数处于行业领先地位。产品整体技术水平达到国内领先水平。

水面溢油在线监测系统	完成研发目标，通过验收，已结项。	研发水面溢油在线监测系统产品，实现紫外荧光法溢油监测传感器、防爆数据采集控制器、溢油监测数据平台等软硬件的研发；实现对太阳能供电系统、无线数传系统、视频监控系统的集成兼容，组成溢油监测系统；实现对各类油品或有机烃类液体转运存储等可能产生泄漏的水域进行实时动态的监测，及时发现油品或其他有机烃类液体泄漏到水体中避免造成污染。	研发成功后，紫外荧光法溢油监测传感器，具有精度高、灵敏度好等特点，可以实现非接触测量和监测；系统采用太阳能供电、无线组网通讯方式，安装简单、维护工作少。整体技术达到国内领先水平。
加油站液位仪（渗泄漏检测）系统2.0	研发进行中	研发第二代加油站液位仪（渗泄漏检测）系统，实现控制台、监测软件、数据采集单元、测漏传感器等软硬件的研发；实现液位仪自动校罐、动静态测漏、损益分析等核心算法的研发；实现与各大石油公司油品管理系统的数据交互开发；实现与上一代液位仪及渗泄漏系统的设备和数据兼容。	研发成功后产品成本与上一代相比将大幅下降，功能满足目前全部客户的应用需求，性能领先行业其他竞争对手。整体技术达到国内领先水平。
磁感式流量传感器3.0	完成研发目标，通过验收，已结项。	研发第三代磁感式流量传感器，实现产品材质、硬件电路、软件算法的全面优化迭代；实现传感器主体材质优化，采用全新防静电复合材料，有效降低产品重量和制造成本；实现测量灵敏度和小流量测量准确性的优化提升；实现提升固件代码的效率和稳健性，提升流量检测技术水平和优化提升整体稳定性。	通过对传感器材质、硬件和软件算法的优化，降低产品重量和制造成本，提升了测量灵敏度和小流量测量精度，研发成功后产品有望保持行业内技术领先优势，整体技术水平达到国内领先水平
储油库油气回收与监测装置	研发进行中	研发储油库油气回收与监测装置，实现冷凝、吸附、吸收、膜分离等技术和工艺的研发；实现冷凝+吸附+吸收、膜分离+吸附+吸收、压缩+冷凝+膜分离等组合工艺油气回收装置的研发和设计制造；实现不同技术工艺的储油库油气回收设备的监测。	研发成功后将有效控制储油库和码头在装车、装船过程中产生的油气排放，新的工艺组合和监测技术，将排放指标控制到毫克级，领先于行业竞争对手。整体技术水平达到国内领先水平
防爆在线气相色谱仪V2.0	研发进行中	研发防爆在线气相色谱仪第二代产品，对产品结构、硬件电路、软件算法优化迭代，实现采样探头控制单元、伴热管线控制单元、烟气温压流监测单元的研发；实现温度控制、压力控制、流量控制、点火控制、双通道数据采集及传输等系统单元的优化与迭代；实现信号滤波算法优化升级，降低信号噪声的干扰；	研发成功后，产品功能和整体性能得到优化提升，领先于行业竞争对手。整体技术水平达到国内领先水平。

		实现数据分析算法优化升级,提高峰高、峰宽、峰面等特征数据计算的准确性。	
智网在线监测数据管理平台软件 HZW OMS 4.0	研发进行中	研发第四代智网在线监测数据管理平台产品,通过软件架构、数据结构、显示界面的重新设计,实现分布式部署;实现加油站在线监测系统、渗泄漏检测系统、油气处理装置和储油库在线监测系统等子系统功能模块的优化迭代和整合;实现石油企业和监管部门的管理功能优化升级,业务流程完成闭环;实现现场设备管理、数据管理和信息管理(短信,企业微信,邮件)等功能的优化完善。	研发成功后,产品功能和性能均领先行业竞争对手,整体技术水平达到国内领先水平。

(2) 芯智感自主研发陶瓷电容压力芯体,旨在为客户提供稳定可靠的中高压核心传感元件和传感器产品,实现在本产品领域核心传感元件和传感器的国产替代,打破国外公司在此产品领域的长期垄断,其技术水平情况如下:

研发项目名称	所处阶段/项目进展	拟达到的目标	技术水平先进性
陶瓷电容压力芯体研发制造项目	完成研发目标,通过验收,已结项。	研发陶瓷电容压力芯体产品及制造技术,实现车规级陶瓷电容压力芯体的产品研发和规模化制造;实现生产制造环节的陶瓷厚膜印刷、低温共烧等关键技术研发;实现检验测试环节的核心检测设备自主研发;实现质量控制环节的高质量制造控制信息系统自主设计。	研发成功后,将有效解决陶瓷材料微裂纹、芯体短路、液体介质干扰和测量漂移等困扰国内陶瓷传感元件厂商的技术难题,产品能够满足乘用车客户严苛的 PPM 质量要求。产品整体技术达到世界领先水平。

综上所述,公司研发项目是基于公司长期发展战略,围绕主营产品及技术进行立项开发,产品的持续升级以及拓展新市场领域是保持公司技术领先性和综合竞争优势的重要保障。

### (三) 研发成果商用进展

报告期内研发成果市场商用化进展情况如下:

### 研发成果市场商用化进展情况

项目	研发项目名称	研发成果商用化进展
恒合股份	VOCs 在线监测系统气相色谱仪	已完成小批量试制及项目验收工作，已具备规模化生产的前置条件；正在进行产品认证工作，获证后将具备商用条件。
	磁感式流量传感器 2.0	已完成小批量试制及产品项目验收工作，已具备规模化生产的前置条件。进行了加油站现场试验，产品性能满足应用要求，具备商用条件。
	智点加油站在线监控系统 4.0	已完成设计开发工作，处于项目测试验收阶段，完成后将正式开始商用。
	VPD-300 型油气处理装置 2.0	已完成样机的设计开发及组装工作，处于产品测试验收阶段，后续产品开发完成后将进行小批量试制。
	污染源挥发性有机物（VOCs）在线监测系统	已完成小批量试制及项目验收工作，已具备规模化生产的前置条件。正在进行产品认证，获证后将具备商用条件。
	水面溢油在线监测系统	已完成小批量试制及产品项目验收工作，已具备规模化生产的前置条件。产品性能满足应用要求，具备商用条件。
	加油站液位仪（渗泄漏检测）系统 2.0	产品研发设计进行中
	磁感式流量传感器 3.0	已完成小批量试制及项目验收工作，已具备规模化生产的前置条件；正在进行产品认证工作，获证后将具备商用条件。
	储油库油气回收与监测装置	产品开发设计进行中
	防爆在线气相色谱仪 V2.0	产品开发设计进行中
	智网在线监测数据管理平台 HZWOMS 4.0	产品开发设计进行中
芯智感	陶瓷电容压力芯体研发制造项目	已完成用于排气压力的 0.5Mpa 圆形陶瓷电容压力芯体和应用于机油压力的 1Mpa 圆形陶瓷电容压力芯体两款产品的研发和批量生产，已经通过了客户的功能测试和耐久测试，具备了销售和量产的条件，在技术实现方面得到了充分验证，具备商用条件。

#### （四）研发费用占收入比重逐期增加的原因及必要性

##### 研发费用与营业收入表

单位：元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动	变动比率%
----	--------------	--------------	----	-------

营业收入	20,609,863.31	15,533,993.39	5,075,869.92	32.68%
研发费用	6,051,763.54	3,395,362.07	2,656,401.47	78.24%
其中：芯智感主导的陶瓷电容芯体研发项目	2,084,165.35	543,957.00	1,540,208.35	283.15%
母公司主导的研发项目	3,967,598.19	2,851,405.07	1,116,193.12	39.15%
研发费用占比%	29.36%	21.86%	7.50%	

2023年1-6月研发费用6,051,763.54元，占营业收入比率29.36%，相较于上年同期研发费用占收入比率21.86%，同比增长7.50个百分点。主要是由于：1、公司2022年5月设立控股子公司无锡芯智感科技有限公司，报告期内加大了陶瓷电容芯体的研发，该项目的研发支出为2,084,165.35元，比去年同期增加1,540,208.35元，增加283.15%。陶瓷电容芯体研发支出占营业收入10.11%，比上年同期3.50%，增加6.61个百分点。2、母公司营收恢复性增长，市场竞争加剧毛利率有所降低，但公司仍然看好未来市场，为了长期发展保持了对研发项目的投入，母公司研发支出增长39.15%。

综上所述，2023年1-6月研发费用占营业收入比重处于较高水平，主要原因系尚未形成营业收入的芯智感陶瓷电容芯体研发项目所致。另外，2023年1-6月，母公司仍然持续看好未来市场，紧跟客户需求，保持了对研发项目的投入。因此，2023年1-6月研发费用占营业收入比重处于较高水平是必要的。

#### （五）材料领用等费用归集的准确性

公司设立研发中心，所有研发项目的开展，均需要根据已经批准的研发项目立项书进行。材料领用等费用归集如下：

研发人员领用物资出库，需要登记研发项目名称并经相关批准，财务人员依据经审批的研发领料单中注明的项目，将材料归集至具体项目。研发人员指定至具体研发项目，依据研发项目立项书计划阶段进行配备。研发部门每月编制从事研发活动的人员《研发工时统计表》，行政部门每月提交相关人员的职工薪酬情况，财务部根据工时将职工薪酬分配至具体研发项目。研发其他费用支出需注明费用支出用途。研发用固定资产折旧费用、长期待摊费用摊销、无形资产摊销、研发产品的设计费和其他费用，财务部门按照科学合理的方法进行归集和分配。

公司对研发费用按照研发项目设置明细账辅助核算，公司研发部门及财务部门对各项研发费用进行审核，财务部门按照研发费用支出范围和标准，准确判断是否可以将发生的支出列入研发费用，并进行相应的账务处理，仅将与研发活动相关的支出归集为研发费用。

综上，公司的研发活动以研发立项书为指导，研发费用归集过程中，能够直接计入相应项目的直接计入具体研发项目，不能直接计入具体项目的支出，通过研发费用项目明细账先行归集，然后财务部门按照科学合理的方法分配至具体项目，研发费用的材料领用等费用归集是准确的。

**二、结合研发人员变动情况，说明在净利润大幅下滑的情况下，职工薪酬大幅增长的原因及合理性，研发费用归集是否符合《企业会计准则》。**

**（一）研发人员职工薪酬大幅增长的原因及合理性**

**研发费用职工薪酬与研发平均人数表**

项目	单位	2023年1-6月	2022年1-6月	变动	变动比率%
研发费用职工薪酬	元	3,800,241.76	2,912,258.84	887,982.92	30.49%
研发平均人数	人	35.00	22.00	13.00	59.09%

上表可知，2023年1-6月研发人员职工薪酬3,800,241.76元，比上年同期增加887,982.92元，增长30.49%。研发费用职工薪酬增长主要是人数增长引起的，报告期内研发平均人员35人，相较上年同期增加13人，增长59.09%，芯智感陶瓷电容芯体研发项目以及母公司推进的研发项目，投入了更多的人力、物力。

综上，公司净利润大幅下滑的情况下，公司仍然看好后期市场，为了持续提升竞争力，保持了研发项目的高投入。研发人员职工薪酬大幅增长是由于研发人员增长所致。研发人员职工薪酬大幅增长有其合理性。

**（二）研发费用职工薪酬归集是否符合《企业会计准则》**

**1、研发人员与研发人员职工薪酬范围**

报告期内，公司研发项目根据《研发立项书》配备研发人员，公司研发人员均在研发部门任职，其工作内容均为研发工作，直接从事研发和相关技术创新活



动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的人员，包括在职和临时聘用人员。研发人员职工薪酬包括工资薪金、社会保险和住房公积金等，以及外聘研发人员的劳务费用。

## 2、研发人员职工薪酬列支

研发费用按照项目进行明细账辅助核算，研发人员职工薪酬直接计入具体研发项目，同时承担多个项目的研发人员，其职工薪酬按照研发人员每月在具体项目上耗用的工时，分配计入具体研发项目。

## 3、研发工时管理

报告期内，公司每月研发部门制作提交《研发工时统计表》，并由研发部门与财务部门进行审核，财务部根据研发人员薪酬金额归集至研发费用，并根据《研发工时统计表》归集至相应研发项目。

综上，公司研发项目依据《研发立项书》配备研发人员，研发人员职工薪酬根据《研发工时统计表》分配计入具体研发项目，《研发工时统计表》经过研发部门与财务部门的严格审核，研发费用职工薪酬归集符合《企业会计准则》。

## 4、关于应付职工薪酬

报告期末，你公司应付职工薪酬为 120.11 万元，较上年期末增长 63.40%，你公司期初和期末在职员工的数量均为 112 人。主要系本期末计提未支付的奖金所致。

**请你公司：**

**（1）说明 2022 年奖金是否计入正确的会计期间，是否存在上期末少计提或未计提奖金的情形；**

**（2）结合管理人员数量变动、薪资调整、奖金计提等情况说明职工薪酬增加的合理性，是否符合你公司的薪酬政策规定。**

**回复：**

**一、说明 2022 年奖金是否计入正确的会计期间，是否存在上期末少计提或未计提奖金的情形；**

根据公司《薪酬绩效管理规定》（编号：HHXY/GL-032-AO）“5.3.2 绩效管理，b) 年终考核， 年终根据日常考核情况，以及年度工作目标达成情况，结合所在公司（包含子公司）年度业绩情况，进行年度绩效综合评定，经综合评定后核发奖金”，经总经理办公会会议，2022 年公司未达到业绩奖金发放标准，公司决定 2022 年度除个别员工年底发放的固定奖励外，其余员工基本没有额外的奖励。公司 2022 年末计提少量奖金主要系当年新成立的芯智感公司，少数核心研发人员的年底固定奖励所致。因此，公司 2022 年不存在应计提而不计提的情况。

二、结合管理人员数量变动、薪资调整、奖金计提等情况说明职工薪酬增加的合理性，是否符合你公司的薪酬政策规定。

职工薪酬明细表

单位：元

项 目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	变动	变动比率
一、短期薪酬	1,113,408.27	651,244.87	462,163.40	70.97%
工资	-	-	-	-
奖金	982,400.00	532,000.00	450,400.00	84.66%
社会保险费	53,576.47	53,519.19	57.28	0.11%
住房公积金	-	2,640.00	-2,640.00	-100.00%
工会经费和职工教育经费	77,431.80	63,085.68	14,346.12	22.74%
二、离职后福利-设定提存计划	87,660.45	83,802.09	3,858.36	4.60%
合计	1,201,068.72	735,046.96	466,021.76	63.40%

上表可知，2023 年 6 月 30 日职工薪酬金额 1,201,068.72 元，比上年期末增加 466,021.76 元，增长 63.40%。增长主要原因系 2023 年 6 月 30 日奖金计提 982,400.00 元，比上年期末增加 450,400.00 元，增长 84.66%。

如前述分析，公司 2022 年度除个别员工年底发放的固定奖励外，其余员工没有额外的奖励。2023 年半年度母公司业务恢复性增长，报告期内公司营业收入为 20,609,863.31 元，同比增长 32.68%。根据公司《薪酬绩效管理规定》（编号：HHXY/GL-032-AO）“5.1.1 基本原则：c) 激励性原则：薪酬以增强工资的激励性为导向，通过动态绩效奖金的设计激发员工工作的积极性”，为提升员工士气，公司根据《薪酬绩效管理规定》计提了相应奖金，导致本期期末余额较大。

综上，2023年6月30日公司职工薪酬增加主要是为员工计提了一定数额的奖励奖金，有其合理性，也符合公司的薪酬政策规定。

北京恒合信业技术股份有限公司

2023年10月19日