

浙江隆源装备科技股份有限公司

对《关于对浙江隆源装备科技股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

浙江隆源装备科技股份有限公司（以下简称“隆源装备”、“公司”）于2024年7月5日收到全国中小企业股份转让系统下发的《关于对浙江隆源装备科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第123号）（以下简称《问询函》），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司对有关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

1、业绩变动情况

你公司主营业务为压滤机整机及相关配套设备的研发、生产和销售，报告期实现营业收入180,364,335.12元，较上期增加12.01%，实现毛利率35.87%，较上期增加3.72个百分点。收入确认政策显示，你公司按照提供安装指导或安装调试服务情况，分两种方式确认压滤机销售收入。对于提供安装调试指导的压滤机销售业务，以产品到达客户指定现场，经客户签收后确认收入；对于提供安装调试服务的压滤机销售业务，以安装完毕，取得客户验收单时确认收入。

你公司报告期对2022年财务数据进行差错更正，更正事项之一为根据收入确认原则，重新梳理公司收入确认资料，并对收入成本进行跨期调整，有关事项调减2022年收入金额为7,385,389.46元，影响比例-4.39%。

请你公司：

（1）结合报告期压滤机设备及配件销售情况、收入成本构成及变动情况等，详细分析报告期营业收入与毛利率变动原因；

（2）说明2022年和2023年“调试指导”及“调试服务”两种模式分别实现的压滤机营业收入情况，“调试指导”及“调试服务”具体提供形式，有关“指导”及“服务”是否构成单项履约义务及判断依据，有关收入确认方式是否符合你公司业务特点及行业惯例；

（3）补充说明对2022年收入跨期事项的具体调整背景及依据，未能于2022年发现并及时纠正有关差错的原因。

【公司回复】

(1) 结合报告期压滤机设备及配件销售情况、收入成本构成及变动情况等，
详细分析报告期营业收入与毛利率变动原因

报告期压滤机设备及配件销售情况、收入成本构成及变动情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
压滤机设备	16,801.08	10,829.50	35.54%	14,744.84	9,976.51	32.33%
配件及其他	1,091.38	613.49	43.79%	1,187.81	769.95	35.19%

2023 年度，公司营业收入同比增长了 1,933.36 万元，主要系压滤机设备销售收入增长所致，压滤机设备销售收入较上期增加了 2,056.24 万元。公司近年来持续布局新能源行业、砂石骨料行业等新兴应用领域，同时加强新产品技术的研发，根据业务特点开发专用压滤机产品，公司通过持续完善自身的产品、技术和服务体系，打造差异化市场竞争优势，从而在新能源等新兴领域取得了突破，公司的业绩持续增长。

2023 年度，公司毛利率同比上升了 3.72 个百分点，主要系收入占比最高的压滤机设备销售业务毛利率增加所致，压滤机设备销售毛利率较上期增加了 3.21 个百分点。公司压滤机设备销售毛利率上升的主要原因为：①在手订单较为充足，因此公司通过适当的高报价选择出更为优质的订单，毛利率上升；②公司主要原材料聚丙烯和钢材的价格在 2023 年度内整体呈现降低的趋势，材料成本较上年下降，导致毛利率上升。

(2) 说明 2022 年和 2023 年“调试指导”及“调试服务”两种模式分别实现的压滤机营业收入情况，“调试指导”及“调试服务”具体提供形式，有关“指导”及“服务”是否构成单项履约义务及判断依据，有关收入确认方式是否符合你公司业务特点及行业惯例

2022 年和 2023 年“调试指导”及“调试服务”两种模式分别实现的压滤机营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
压滤机设备销售收入	16,801.08	14,744.84
其中：调试指导	11,432.67	10,455.69
调试服务	5,368.41	4,289.15

提供调试服务或提供调试指导的具体提供形式及区别：

项目	合同条款中关于安装的约定	安装的实施者
调试服务	公司负责安装	公司
调试指导	由公司指导甲方安装或未约定安装义务	客户

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)第九条规定：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该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，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入”。

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。”

第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

(一)客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

(二) 企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

1.企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

2.该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制

3.该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

①调试指导：

公司的产品完工后，质检部按客户技术要求对产品质量、性能进行试验和检测，试机合格后出具检验报告和合格证书，随货同行。公司产品出厂前均已严格按照质量体系检验合格，一般不会出现生产的设备不符合客户要求的情况；设备到达现场后，客户对产品进行包装、外观及件数进行清点检验。后续客户自行进行安装，公司协助客户提供电话或者现场指导。

“调试指导”不构成单项履约义务：公司提供的不是安装服务，而仅仅是安装指导，由于安装过程比较简单且技术材料比较详细，客户可在没有公司指导的情况下自行或聘请第三方安装，因此“调试指导”与合同中设备的生产可单独区分，但是安装指导过程中公司不会发生重大成本支出，与设备生产的相比，调试指导属于合同中一项不重要的承诺，基于重要性原则的考虑，公司不将其作为一项承诺来识别单项履约义务，不分摊交易对价，不对其确认收入。

对于“调试指导”的压滤机设备销售业务，公司在设备运至客户场地经签收后确认收入。

②调试服务

公司的产品到达客户现场后，公司按照客户需求安排安装人员对压滤机及配套设备进行安装，在安装调试完成后，客户对成套设备进行验收。

“调试服务”不构成单项履约义务：公司的调试服务一般需要安装的不仅仅是压滤机，而是包含各种配套设备（如：各种泵、罐、管道、PLC 控制柜等），该类业务实质为一个包含压滤机的系统集成解决方案。公司的安装调试服务过程会发生一定的成本支出，将压滤机和配套设备整合成合同约定的整体方案转让给客户，并且安装服务与压滤机及其他配套设备高度关联，不可单独区分，应合并作为一项履约义务。

对于“调试服务”的压滤机设备销售业务，公司在设备安装完成经客户验收后确认收入。

③收入确认与同行业可比公司的对比分析：

公司名称	收入确认方法和依据
景津装备	收入确认的具体方法： （1）压滤机整机 ①提供安装调试指导的压滤机，以本集团出具使用说明书、整机检验单及合格证书、产品到达客户指定现场，经客户签收后确认收入。 ②提供安装调试服务的压滤机，以安装完毕，取得客户验收合格证明时确认收入。 ③出口产品于报关手续办理完毕，按合同或协议约定出口货物越过船舷或到目的地口岸之后确认收入。 （2）配件销售于货物发出并收到价款或取得收款证据时确认收入。
兴源环境	销售商品合同 本集团与客户之间的销售商品合同通常主要包含转让环保设备等产品的履约义务，属于在某一时点履行的履约义务，在综合考虑是否取得现时收款权利、实物转移、法定所有权转移、所有权上主要风险和报酬转移

公司名称	收入确认方法和依据
	以及客户接受商品等相关因素的基础上，于控制权转移时点确认收入。本集团按照订单组织生产，完工并经检测合格后，按合同约定发出产品，于客户签收后确认收入。
复洁环保	设备及配件销售业务 公司提供设备及配件销售业务属于在某一时点履行的履约义务。对于设备及配件销售业务，若公司需提供安装或维修等服务义务的，公司在办理交货手续完毕并完成服务义务后确认收入；若公司无需提供安装或维修等服务义务的，公司在办理交货手续完毕后确认收入。

如上表所示，公司销售收入确认时点与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异，公司销售的收入确认政策符合公司业务特点和行业惯例。

(3) 补充说明对 2022 年收入跨期事项的具体调整背景及依据，未能于 2022 年发现并及时纠正有关差错的原因

2022 年度财务报告审计中，公司客户的函证回函比例较低，且获取的部分收入确认资料效力较低，导致收入确认时点不够准确，存在少量跨期收入未能发现的情形。

公司在 2023 年 6 月辅导备案后，2022 年度被纳入上市申报报告期，因此在 2023 年度财务报告审计中，会计师对 2022 年度的销售收入重新进行函证程序，并重新梳理公司收入确认资料，根据客户的回函信息和客户出具的盖章版安装验收报告，对部分需要安装的项目进行了收入时点重新确认，对发现的存在跨期的收入进行调整，因此对 2022 年度财务报告进行了相应的会计差错更正。

2、应收账款情况

你公司报告期末应收账款账面余额 105,038,386.86 元，坏账准备 16,833,347.42 元（计提比例 16.03%），上期末账面余额 61,884,564.52 元，坏账准备 10,006,402.29 元（计提比例 16.17%），你公司解释报告期应收账款增加，主要系随着公司收入规模的扩大，尚未到信用期的应收账款增加，且 2023 年由于下游新能源行业竞争激烈，客户放缓了款项支付进度所致。你公司报告期末账龄 1 年以内款项 71,703,626.42 元，账龄 1-2 年款项 20,917,415.70 元，2 年以上款项合计 12,417,344.74 元。

请你公司：

(1) 说明报告期末账龄 1 年以内应收账款期后回款情况，并结合信用期情况，说明是否存在为增加营业收入而放宽信用政策、客户超过信用期未能回款

的情况及后续回款安排；

(2) 结合主要客户所处行业、经营情况等，说明报告期末账龄 1-2 年以及 2 年以上应收账款债务人期后回款情况、尚未回款的具体原因以及后续回款安排；

(3) 结合前述问题，说明应收账款计提政策合理性，以及计提比例的充分性，是否与同行业公司存在差异。

【公司回复】

(1) 说明报告期末账龄 1 年以内应收账款期后回款情况，并结合信用期情况，说明是否存在为增加营业收入而放宽信用政策、客户超过信用期未能回款的情况及后续回款安排

2023 年末账龄 1 年以内应收账款期后回款情况如下：

客户名称	账龄 1 年以内 应收账款余额	期后回款金额	期后回款 比例	是否超过 信用期	后续回款安排
山西立新硅材料科技有限公司	11,672,800.00	0.00	0.00%	否	2024 年 9 月开始分批付款
都昌宏升新材料有限公司	6,486,000.01	500,000.00	7.71%	是	2024 年 7 月付 40 万，8 月、9 月各付 30 万，10 月起每月 50 万至付清
中冶京诚工程技术有限公司	4,549,900.00	1,905,099.00	41.87%	是	2024 年 8 月起按项目支付
华锦建设集团股份有限公司上饶经开区分公司	4,250,064.00	0.00	0.00%	否	2024 年 9 月付至 90%
四川高景太阳能科技有限公司	4,480,000.00	4,480,000.00	100.00%	否	-
其他客户	40,264,862.41	7,179,735.12	17.83%		
合计	71,703,626.42	14,064,834.12	19.62%		

注：期后回款金额和是否超过信用期的统计时间为 2024 年 7 月 9 日。

报告期，公司给与客户的信用期没有发生变化，不存在为增加营业收入而放宽信用政策的情形。受经济大环境影响客户资金紧张，叠加下游新能源行业竞争激烈客户放缓了款项支付进度，导致公司存在客户超过信用期未能回款的情况，应收账款回款进度较慢，公司将加快应收账款催收力度。

(2) 结合主要客户所处行业、经营情况等，说明报告期末账龄 1-2 年以及 2 年以上应收账款债务人期后回款情况、尚未回款的具体原因以及后续回款安排；

2023 年末账龄 1-2 年以及 2 年以上应收账款期后回款情况如下：

客户名称	账龄 1-2 年以及 2 年以上应收账款 余额	期后回款金 额	期后回款比 例	尚未回款 的具体原 因	后续回款安 排
中石化湖南石油 化工有限公司	3,214,750.00	1,837,000.00	57.14%	客户付款 流程较长	2024 年 8 月付 至 90%
山西太钢不锈钢 股份有限公司	2,519,649.00	0.00	0.00%	客户付款 流程较长	2024 年 9 月付 至 90%
江西云锂材料股 份有限公司	1,326,100.00	0.00	0.00%	客户付款 流程较长	已通过法律程 序催款
晶科能源股份有 限公司	1,374,140.00	0.00	0.00%	客户付款 流程较长	2024 年 9 月付 至 90%
四川晶科能源有 限公司	1,281,700.00	0.00	0.00%	客户付款 流程较长	2024 年 9 月付 至 90%
其他客户	23,618,421.44	6,224,074.93	26.35%		
合计	33,334,760.44	8,061,074.93	24.18%		

注：期后回款金额的统计时间为 2024 年 7 月 9 日。

2023 年末，公司账龄 1-2 年以及 2 年以上应收账款债务人主要为国有企业和行业内知名上市公司，信誉良好。江西云锂材料股份有限公司的应收账款，因无法协商达成具体的回款计划，公司通过法律程序进行催款。

(3) 结合前述问题，说明应收账款计提政策合理性，以及计提比例的充分性，是否与同行业公司存在差异。

2023 年末，公司账龄一年以内的应收账款比例为 68.75%，相对较低，客户回款周期较长。公司坏账计提政策较为谨慎，账龄 1-2 年的计提比例为 20%，账龄 2-3 年的计提比例为 50%，账龄 3 年以上的计提比例为 100%。

公司应收账款坏账计提政策与同行业公司进行比较如下：

账龄	景津装备	兴源环境-其 他类	复洁环保	平均	隆源装备
1 年以内	5.00%	5.00%	6.00%	5.33%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	15.00%	11.67%	20.00%
2-3 年	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	100.00%	66.67%	100.00%
4-5 年	80.00%	50.00%	100.00%	76.67%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：兴源环境根据业务类型以工程类和其他类两类应收账款组合评估信用减值损失，其中其他类与公司业务具有可比性，兴源环境 2019 年-2022 年年度报告中未披露具体的预期信用损失率，此处选择的是 2018 年年报中的预期信用损失率数据进行对比分析。

报告期内，公司账龄 1 年以内的坏账计提比例与可比公司基本一致，账龄 1 年以上的坏账计提比例高于可比公司。与同行业可比公司相比，公司的业务规模较小，因此对于应收账款的预期信用损失率更加谨慎，计提比例较高，具有合理性，坏账准备计提充分。

3、研发费用情况

你公司报告期发生研发费用 5,278,544.34 元，较上期减少 38.83%，其中研发材料费报告期发生额 3,149,976.48 元，上期为 6,756,369.61 元。你公司解释研发费用减少，一是 2022 年延续到 2023 年的部分研发项目研发材料投入高峰期已过；二是 2023 年立项的 2 个项目为滤板研发项目，材料领用较整机研发的项目相对少；三是 2023 年下半年立项的 2 个项目尚在方案设计阶段，研发投入较少。你公司报告期会计差错更正事项之一，系对 2022 年研发活动形成的、重新用于生产活动的回料以及样机销售收入冲减研发费用，有关事项影响研发费用金额为-289,706.42 元，影响比例-3.25%。

请你公司：

（1）结合本期及上期主要在研项目情况，补充披露有关研发项目材料构成及投入情况；

（2）分别说明重新用于生产活动的回料，以及样机销售有关差错事项的具体会计处理、财务影响、调整背景及依据，你公司未能于有关事项发生当期发现并纠正有关差错的原因；

（3）说明公司研发相关内部控制制度及流程设计是否健全并有效运行。

【公司回复】

（1）结合本期及上期主要在研项目情况，补充披露有关研发项目材料构成及投入情况；

公司本期及上期研发项目情况，以及研发费用、研发费用中材料费用情况如下表所示：

序号	项目名称	立项时间	结题时间	研发说明及进展	研发费用 (2022年)	研发费用 (2023年)	其中材料费 (2022年)	其中材料费 (2023年)
1	热水解污泥压滤机成套系统	2021年3月	2022年9月	整机研发, 已完成	999,129.67	4,716.98	699,504.20	-
2	高盐废水污泥压滤机	2021年8月	2023年2月	整机研发, 已完成	2,040,901.92	45,553.45	1,669,259.25	-
3	蓝藻压滤机处理系统	2021年11月	2023年3月	整机研发, 已完成	1,403,012.55	84,228.61	1,031,995.18	-
4	单晶硅压滤机系统	2022年3月	2023年5月	整机研发, 已完成	1,469,506.76	521,149.09	1,176,238.91	359,045.21
5	钛白粉压滤机	2022年5月	2023年12月	整机研发, 已完成	895,055.04	1,052,060.03	670,414.15	712,368.50
6	磷矿浆专用压滤机	2022年9月	2024年2月	整机研发, 已完成	683,466.40	2,019,590.38	574,137.33	1,679,709.50
7	1250角进料滤板	2022年9月	2024年4月	滤板研发, 进行中	86,375.22	753,130.94	-	413,576.79
8	板内压榨可视滤液隔膜滤板	2023年4月	2024年5月	滤板研发, 进行中	-	565,904.89	-	311,889.56
9	新型滤布振打装置	2023年5月	2024年6月	配套组件研发, 进行中	-	325,809.38	-	108,752.29
10	智能自锁高压节能压滤机	2023年7月	2024年11月	整机研发, 设计中	-	163,977.47	-	-
11	2000x2500隔膜压滤机	2023年11月	2024年10月	整机研发, 设计中	-	59,166.96	-	-
12	水热炭化一体机	2022年4月	2023年10月	整机研发, 已完成	1,051,220.72	-316,743.84	934,820.59	-435,365.37
合计					8,628,668.28	5,278,544.34	6,756,369.61	3,149,976.48

研发项目材料领用主要为：钢铁类（如钢板、钢管、钢梁）、滤板滤布类（如滤板滤布、隔膜片、聚丙烯、色母料）、扩展附件（如储气罐、储泥斗、破碎机、搅拌机）、电气配件（如PLC控制柜、端子、显示屏、开关）、管路配件（如螺栓螺母、塑料管及接头、阀门、水槽）、油压油路（如油泵、油缸、油管、油箱）和其他配件。

如上表所示：

1) 2022 年延续到 2023 年的部分研发项目，如高盐废水污泥压滤机、蓝藻压滤机处理系统、单晶硅压滤机系统，材料投入高峰期已过，2023 年末再发生材料投入或者材料投入金额较上年大幅度减少；

2) 2022-2023 年立项的 2 个项目，即 1250 角进料滤板、板内压榨可视滤液隔膜滤板为滤板研发项目，2023 年度材料领用较整机研发的项目相对少；

3) 2023 年下半年立项的 2 个项目，即智能自锁高压节能压滤机、2000x2500 隔膜压滤机尚在方案设计阶段，尚未发生材料投入。

此外，水热炭化一体机的研究与开发项目 2023 年研发完成，销售样机一套，相应结转研发材料费 458,894.49 元，也减少了 2023 年度的研发费用-材料费。

(2) 分别说明重新用于生产活动的回料，以及样机销售有关差错事项的具体会计处理、财务影响、调整背景及依据，你公司未能于有关事项发生当期发现并纠正有关差错的原因；

公司研发费用有关差错事项的具体会计处理、财务影响、调整背景及依据如下：

序号	差错事项	会计处理	研发费用科目 财务影响	调整背景及依据
1	研发样机销售，相应成本从研发费用结转主营业务成本	借：主营业务成本-样机 贷：研发费用-材料费	-205,309.73	2022 年销售一套样机，公司账面未将相应成本从研发费用结转主营业务成本；依据为该样机销售发票及成本构成表
2	研发废品回料销售，相应成本从研发费用结转其他业务成本	借：其他业务成本-废品 贷：研发费用-材料费	-21,874.34	2022 年销售一批研发废品回料，公司账面未将相应成本从研发费用结转其他业务成本；依据为废品回料销售发票
3	专利费年费从研发费用中转入管理费用	借：管理费用-其他 贷：研发费用-其他	-62,522.35	研发产生的专利，后续的专利费年费不应计入研发费用，应转入管理费用；依据为专利费年费缴纳发票
合计			-289,706.42	

公司未能于有关事项发生当期发现并纠正有关差错的原因主要为：

1) 关于研发样机销售，公司日常研发样机销售较少，公司未对无成本的产品销售进行仔细分析，未及时发现并结转样机成本。

2) 关于研发废品回料销售，公司未对无成本的研发废品回料销售进行仔细

分析，未及时结转废品回料成本。

3) 关于专利费年费，公司对专利费计入研发费用的标准理解不透彻，将研发产生的专利后续的年费误计入研发费用。

(3) 说明公司研发相关内部控制制度及流程设计是否健全并有效运行。

公司制定了《研发项目管理制度》，针对研发各部门职责、研发过程管理、研发项目验收、研发费用核算进行了相应规范，公司的研发相关内部控制制度及流程设计健全并有效运行。

公司上述会计差错事项，主要零星偶发事项以及对部分费用计入标准理解有误，不涉及研发领料成本归集、薪酬分配归集和其他费用统计归集等主要流程。后续公司将针对样机销售、研发废品回料销售、各类其他费用计入标准进行严格把关和检查，避免后续错误的发生。

浙江隆源装备科技股份有限公司

2024年7月16日

