

贵州捷盛钻具股份有限公司对《关于贵州捷盛钻具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：

贵州捷盛钻具股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 8 月 8 日收到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下发的《关于对贵州捷盛钻具股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 282 号）（以下简称“问询函”）。公司高度重视此次《问询函》的回复工作，现就问询函中的问题回复如下：

### 问题 1、关于收入真实性和可持续性

你公司主要产品为凿岩钎具的销售，本期营业收入为 17,590.07 万元，营业收入较上年同期增加 25%。其中，境外收入为 14,413.28 万元，境内收入为 3,176.79 万元。你公司本期毛利率为 39.28%，按地区分类分析中，北美洲和南美洲地区毛利率分别为 41.43% 和 43.15%，大洋洲地区毛利率为 29.34%。你公司解释收入增长系加大海外市场的开拓力度，增加海外各类展会的参展以及推动下游客户的产品测试及试用，促进新老客户订单达成所致。

你公司境外销售以获取电子口岸报关单后确认收入，对于客户指定地点交货的以取得客户签收单后确认收入。你公司本期对第一大客户 A 销售金额 5,143.89 万元，年度销售占比为 29.24%，前五大客户年度销售占比合计为 56.05%。

请你公司：

（1）结合核心竞争力、市场开发能力、新客户拓展等，说明本期收入增长的可持续性、真实性；分区域说明各地区毛利率差异的原因及合理性；

（2）结合行业惯例、可比公司收入确认政策、销售合同约定及实际执行情况，是否存在安装、验收等环节，报关后客户正式使用期间公司是否负有重大

义务等，说明境外销售以报关单确认收入的合理性，前五大客户是否涉及贸易客户，是否与第一大客户 A 签订长期合作协议；

(3) 结合在手订单和合同签订情况，说明收入是否集中于下半年，列明本期及上期四季度及 12 月的收入情况和占比。

具体回复如下：

(1) 结合核心竞争力、市场开发能力、新客户拓展等，说明本期收入增长的可持续性、真实性；分区域说明各地区毛利率差异的原因及合理性；

回复：

#### 1) 收入增长的可持续性

公司的产品具有一定的国际竞争优势，近年来市场份额也在逐步提高，目前国际上领先的液压凿岩机厂商如山特维克、安百拓等，同时也是凿岩钻具产品的主要生产厂商，其在销售凿岩设备的同时也会配套销售凿岩钻具，因此上述国际一流厂商占据了凿岩钻具的主要市场份额。国内凿岩钻具厂商较为分散，以中小型企业为主，从经营规模和产品品类的完整性来看，具备一定竞争优势的生产厂商主要为莲花山凿岩钻具有限公司、首钢贵阳特殊钢有限责任公司以及本公司等。国际一流厂商在销售凿岩台车的同时配套销售凿岩钻具，虽然其产品质量较好，但价格相对较高，使得终端用户在钻凿作业中面临较高的成本。凿岩钻具的核心性能体现在其使用寿命上，经过权威第三方机构的严格检测以及广大客户的实际应用评价，公司的钻头类产品使用寿命几乎与国际一流产品相媲美，而钻杆类产品的使用寿命也在逐步接近国际一流水准。因此，公司的产品在国际市场上具有较强的性价比优势，未来能够逐步扩大其市场份额。

#### 2) 产品具有较强的盈利能力

如前所述，公司凭借优秀的产品竞争优势，在国际市场竞争的基础上仍能维持较强的盈利能力，2021-2023 年的毛利率分别为 30.94%、36.77%和 39.28%，毛利率水平较高且持续增长。随着公司逐步扩大市场份额，公司的盈利规模也将随之增加。

### 3) 下游客户具有较强的稳定性

凿岩钻具的性能直接决定了凿岩工作的成本、效率和结果，对矿产开采、基建隧道施工的进度有着十分重要的影响。终端用户一般会经过多轮的测试和试用之后才会开始批量采购。下游客户一旦认可公司的产品，将形成较强的使用粘性，不会轻易更换供应商。公司开发的存量客户一般具有较强的稳定性，未来能够为公司带来稳定的收入来源。

### 4) 销售区域遍布海外，仍有较大挖掘客户的空间

公司自成立起充分认识到海外市场的发展潜力巨大，现与海外从事钻具销售和贸易的贸易商客户以及部分终端用户形成了良好的合作关系，目前公司的业务遍布南北美洲、欧洲、澳大利亚、新西兰、非洲、中东和俄罗斯等国家和地区。公司产品的竞争优势在全球各个国家和地区都得到了验证，未来公司将基于目前的销售区域，进一步挖掘各地的客户群体，提高公司产品品牌影响力，扩大市场份额。

### 5) 矿产开采的长期趋势有利于公司主要产品的销售

从矿产资源开采的长期趋势来看，随着便于开采的露天矿产资源的逐步枯竭，地下矿开采的需求将越来越多。以我国为例，如德兴铜矿、首钢马兰庄铁矿、山金归来庄金矿以及内蒙古地区的乌海、锡盟和巴盟等多个露天矿开始转为地下开采。地下开采多采用钻爆法并使用液压凿岩机，液压凿岩机在安全环保水平、机动灵活性、操作方便性、作业效率和性能稳定性等方面具备显著的优势，可以适应更复杂的作业环境，满足地下开采的需要。高端液压凿岩机的凿岩钻具耗材主要是顶锤式钻具。因此，未来的地下矿产开采活动对顶锤式凿岩钻具的需求将进一步提升。

### 6) 公司产品各地区毛利率差异的原因及合理性

公司销售类型都是采用的直销模式，按客户类别分为贸易商客户和直接客户，国内销售的直接客户较为集中，主要为国有大型企业，国内客户对采购成本控制较高，毛利率逐步被压缩，导致国内销售的直接客户的毛利率持续下降。

公司境外销售的毛利率高于境内，主要原因为公司外销收入占比较大，多数以美元结算，境外销售目的地较广，不同地区、不同客户的毛利率差异主要系所销售的不同产品类别、该客户实际情况及当地市场竞争环境等综合因素所致，导致不同地区及客户的毛利率存在一定的差异。

2023 年与上年同比境内外销售毛利率如下：

| 项目 | 2023 年度 |           | 2022 年度 |           |
|----|---------|-----------|---------|-----------|
|    | 毛利率（%）  | 主营收入占比（%） | 毛利率（%）  | 主营收入占比（%） |
| 境内 | 31.10   | 17.31     | 30.09   | 16.68     |
| 境外 | 40.40   | 82.69     | 37.52   | 83.32     |

（2）结合行业惯例、可比公司收入确认政策、销售合同约定及实际执行情况，是否存在安装、验收等环节，报关后客户正式使用期间公司是否负有重大义务等，说明境外销售以报关单确认收入的合理性，前五大客户是否涉及贸易客户，是否与第一大客户 A 签订长期合作协议；

回复：

公司系凿岩钻具的专业生产商，主要销售产品包括各类顶锤式凿岩钎具、高炉开口钻具及潜孔钻具等。凿岩钻具是与各类适配凿岩机械设备配套使用，主要用于矿产资源开采、交通道路建设、城镇化建设、水电项目施工和钢铁冶炼的高炉开口等领域。凿岩钻具系下游客户的凿岩机械设备一种配套耗材，无需安装和验收，报关后客户正式使用期间公司不负有重大义务。公司与客户签订的典型销售合同条款，仅对产品的质量以及交货时间作一般约定，无其他针对安装以及验收的特殊约定条款。

公司与部分可比公司的外销收入确认原则如下：

| 可比公司 | 收入确收原则                                                        |
|------|---------------------------------------------------------------|
| 新锐股份 | 本公司出口货物于产品报关出口时确认收入                                           |
| 恒立钻具 | 境外销售，一般按合同约定采用 FOB、CIF 等方式，货物控制权转移时点公司确认收入，具体为报关单上或提单上记载的出口日期 |
| 德石股份 | 出口销售，当公司将货物发出，完成出口报关、离港取得提单后确认销售收入                            |

| 可比公司 | 收入确收原则                                                                                              |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 九久科技 | 本公司的收入主要包括销售破岩滚刀、盾构机刀具、耐磨材料等销售收入。国内销售在满足上述收入条件同时以将货物交付承运人或购货方后确认收入，国外销售在满足上述收入条件的同时且货物完成出口报关手续后确认收入 |
| 贵州捷盛 | 境外销售，对于货物出口，以获取电子口岸报关单后确认收入，对于客户指定地点交货的以取得客户签收单后确认收入                                                |

同上述可比公司相比，公司境外销售确收原则不存在重大差异，符合行业惯例。公司确收原则在结合了公司具体情况下，依据合同和交易习惯制定，符合《企业会计准则》的相关规定。

公司的前五大客户中第一大客户 A 为贸易商客户，其余客户为直接客户，公司与客户 A 已合作长达 8 年之久，公司与其签订有长期战略合作协议，与客户 A 均为买断式贸易，客户 A 需求稳定，客户 A 的销售订单以其实际需求下发。

**(3) 结合在手订单和合同签订情况，说明收入是否集中于下半年，列明本期及上期四季度及 12 月的收入情况和占比。**

**回复：**

公司的业务受下游需求变化及春节等因素影响，营业收入整体呈现下半年高于上半年且第一季度较低及第四季度较高的特征，但不属于收入集中于下半年的情形。

公司 2023 年与上年各季度销售收入同比如下：

| 项目   | 2023 年度   |        | 2022 年度   |        |
|------|-----------|--------|-----------|--------|
|      | 金额（万元）    | 比例（%）  | 金额（万元）    | 比例（%）  |
| 第一季度 | 2,755.69  | 15.81  | 3,534.10  | 25.34  |
| 第二季度 | 4,396.11  | 25.22  | 2,900.48  | 20.80  |
| 第三季度 | 4,138.00  | 23.74  | 3,265.29  | 23.41  |
| 第四季度 | 6,141.11  | 35.23  | 4,247.25  | 30.45  |
| 合计   | 17,430.91 | 100.00 | 13,947.12 | 100.00 |

2023 年第四季度，公司销售情况呈现较好的增长趋势，销售收入金额为 6,141.11 万元，同比增长 44.59%，与上年第四季度的收入情况同比如下：

| 时间       | 2023 年度   | 占比%    | 2022 年度   | 占比%    | 增减比例%  |
|----------|-----------|--------|-----------|--------|--------|
| 销售收入（万元） | 17,430.91 | 100%   | 13,947.12 | 100%   | 24.98% |
| 其中：第四季度  | 6,141.11  | 35.23% | 4,247.25  | 30.45% | 44.59% |
| 10 月     | 1,320.42  | 7.58%  | 1,013.80  | 7.27%  | 30.24% |
| 11 月     | 2,839.61  | 16.29% | 1,450.08  | 10.40% | 95.82% |
| 12 月     | 1,981.08  | 11.37% | 1,783.37  | 12.79% | 11.09% |

公司 2023 年下半年收入占比较高及第四季度收入增长较快的主要原因有：

1) 受到海外客户的节假日影响，存在少量的因国内外节假日导致的周期性波动；例如部分终端用户在圣诞假期前会提前备货，应对假期的供应链和运输情况变化，同时因国内第一季度春节假期的影响，导致公司一般在第四季度的销售占比偏多，在第一季度的销售占比偏少。

2) 因公司的产品主要为海外销售，海外客户的采购不是完全连续的，而是会考虑到运输距离、交付周期等因素，每隔一段时间进行采购下单，因此每次下单会带来排产和销售上的波动。

3) 2023 年上半年开始，随着外部环境的好转，公司加大了海外市场的开拓力度，增加海外各类展会的参展以及推动下游客户的产品试用，取得了较好的推广效果。2023 年下半年开始，公司订单量大幅增加，公司主要产品的产能利用率已完全饱和，导致部分订单的生产及交付周期延后，在 2023 年第四季度才完成交付。

4) 公司通过不断的研发投入和生产工艺改进，持续提高产品质量，使得公司产品的竞争力不断增强，在境内外均受到下游客户的认可。公司的存量客户采购的增加以及新客户的采购，导致营业收入逐年上涨。在此基础上，叠加 2023 年公司大力开拓市场的策略，使得 2023 年第四季度的增幅尤为明显。

## 问题 2、关于应收账款大幅增长

你公司本期应收账款期末账面余额为 6,434.20 万元，坏账准备为 332.60 万元，账面价值为 6,101.60 万元，较上期增加 80.46%。

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款和合同资产情况中，客户 A 应

收账款期末余额为 1,898.71 万元，占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例为 29.48%。

请你公司：

(1) 结合销售的信用政策、合同具体付款条款等，说明期末应 收账款余额增长较快的原因，是否存在放宽信用政策增加销售的情况；

(2) 结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

具体回复如下：

(1) 结合销售的信用政策、合同具体付款条款等，说明期末应收账款余额增长较快的原因，是否存在放宽信用政策增加销售的情况；

回复：

#### 1) 公司的主要信用政策情况

公司对于新开发客户或交易规模较小的客户，一般会采用先款后货的方式进行交易。对于主要客户，公司一般通过谈判协商的方式确定信用期，公司大部分主要客户的信用期为 60-90 天左右，少部分客户存在更长的信用期。其中，对于境外有账期的客户，公司均购买了中信保保险，公司对境外客户的信用期均在中信保承保的信用期范围内。

#### 2) 公司 2023 年应收账款余额增长较快的原因

2023 年第四季度，公司销售情况呈现较好的增长趋势，第四季度销售收入金额为 6,141.11 万元，同比增长 44.59%、环比增长 48.41%。第四季度销售收入的大幅增长是导致 2023 年末的应收账款增加的主要原因，截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款中 89.10%为信用期内。

2023 年内公司存在给部份客户放宽信用政策的情形，总结有以下三点原因：

①公司在阿根廷地区的客户由于其国家外汇管制的原因，回款面临一定的障碍，为确保合作的顺利进行以及中信保的保障，公司在中信保承保范围内最大限度的延长了客户的信用期。

②公司对于新开发客户或交易规模较小的客户一般采取先款后货的方式，而在交易双方合作逐渐深入，交易规模扩大之后，公司会在中信保承保范围内的信用期给予客户合理的账期。

③随着部分存量客户的合作进一步深入，客户为减少其资金占用，向公司提出了增加信用期的需求，公司与客户协商适当增加了其信用期，但信用期相对合理，且未超过中信保承保的信用期。

综上，公司虽然存在部分客户信用期放宽的情形，但主要系客观原因所致，具有合理性。且客户回款情况良好，不存在放宽信用期突击确认收入的情形。

**(2) 结合同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，说明应收账款坏账准备计提是否充分。**

**回复：**

公司预期信用损失计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

| 账龄   | 账龄分析法计提比例 |         |       |      |      |      |
|------|-----------|---------|-------|------|------|------|
|      | 新锐股份      | 恒立钻具    | 德石股份  | 金帆股份 | 九久科技 | 贵州捷盛 |
| 1年以内 | 6%        | 9.17%   | 2.50% | 10%  | 5%   | 5%   |
| 1-2年 | 10%       | 24.62%  | 18%   | 25%  | 15%  | 10%  |
| 2-3年 | 40%       | 40.88%  | 50%   | 50%  | 23%  | 30%  |
| 3-4年 | 100%      | 55.70%  | 75%   | 100% | 38%  | 50%  |
| 4-5年 | 100%      | 77.10%  | 100%  | 100% | 45%  | 80%  |
| 5年以上 | 100%      | 100.00% | 100%  | 100% | 84%  | 100% |

由上表可知，与同行业可比公司坏账计提比例相比，公司与恒立钻具、德石股份和九久科技并无较大差异，略低于新锐股份和金帆股份。公司坏账计提比例充分考虑了应收账款的坏账风险和公司实际情况，且公司应收账款账龄集中在1年以内，公司应收账款坏账准备计提充分合理，坏账准备计提政策具有谨慎性。

### **问题3、关于存货**

你公司存货期末账面价值为 3,501.95 万元，较上年同期增加 38.77%。其

中，原材料期末账面价值为 2,379.83 万元，期初账面价值为 1,319.34 万元。本期在产品和发出商品本期分别计提存货跌价准备 9.28 万元和 0.05 万元。

请你公司：

(1) 结合在手订单覆盖率、库龄分布等，说明原材料规模是否与生产经营相匹配，是否存在呆滞、损毁等情形；

(2) 结合前述情况及存货跌价准备计提情况、计提方法，说明存货跌价准备计提的充分性。

具体回复如下：

(1) 结合在手订单覆盖率、库龄分布等，说明原材料规模是否与生产经营相匹配，是否存在呆滞、损毁等情形；

回复：

公司的存货主要为普通圆钢、特种圆钢、凿岩钎具用中空钢及硬质合金等，因公司的原材料具有较高的通用性，因此在原材料管理中并未精确区分为根据订单准备的原材料及备货所需的原材料；采购人员主要根据原材料采购周期、原材料价格走势及预期订单需求等情况进行相应的原材料备货。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货的库龄情况如下：

单位：万元

| 项目     | 期末账面余额   | 1 年以内    | 1—2 年  | 2—3 年 | 3 年以上 | 跌价准备  |
|--------|----------|----------|--------|-------|-------|-------|
| 原材料    | 2,379.83 | 2,161.36 | 152.18 | 18.43 | 47.86 | -     |
| 半成品    | 24.71    | 13.33    | 4.06   | 0.95  | 6.36  | 2.87  |
| 在产品    | 535.09   | 519.41   | 6.35   | 2.95  | 6.38  | 9.28  |
| 库存商品   | 411.74   | 374.47   | 19.83  | 8.45  | 8.99  | 9.97  |
| 发出商品   | 169.75   | 169.75   | -      | -     | -     | 0.05  |
| 委托加工物资 | 3.01     | 3.01     | -      | -     | -     | -     |
| 合计     | 3,524.12 | 3,241.32 | 182.42 | 30.79 | 69.59 | 22.17 |
| 占比     | 100.00%  | 91.98%   | 5.18%  | 0.87% | 1.97% | 0.63% |

由上表可知公司的绝大部分存货的库龄均在一年以内。

根据公司订单情况推算的公司原材料在手订单覆盖率情况如下：

单位：万元

| 项目                       | 2023 年   |
|--------------------------|----------|
| 12 月在手订单 A               | 2,234    |
| 12 月订单生产需要原材料 $B=A*50\%$ | 1,117    |
| 原材料期末余额 C                | 2,379.83 |
| 在手订单覆盖率 $D=B/C$          | 47%      |

注 1：此处假定公司的订单情况及生产情况均为连续，且生产周期一般在 35 天左右，则 12 月当月取得的订单需要在次年 1 月内进行生产完成，相应所对应的原材料即为根据订单准备的原材料；

注 2：此处原材料的测算主要按照材料成本占收入的比例为 50%进行测算，50%为根据公司历史财务数据的估算值；

注 3：此处备货原材料为期末原材料剔除根据订单生产所需原材料后的剩余值；

经上述测算，公司 2023 年底的在手订单覆盖率为 47%，在手订单未能全部覆盖公司的原材料存货规模，主要原因如下：

(1) 公司的产品属于配套凿岩设备使用的耗材类产品，下游客户一般会根据自身的实际使用进度、库存情况以及交运周期等分批次下订单，一般不会签署金额较大、周期较长的合同或订单。因此公司不会积累较大规模的在手订单。

(2) 公司产品的生产周期较快，一般在 35 天左右。且公司的主要原材料为圆钢、合金等通用性较强的材料。公司在生产经营过程中，会预计下游客户未来的订单需求，进行一定的原材料备货，以保证生产活动的持续性。因此，公司的原材料规模会高于在手订单的规模。2023 年，公司整体的存货周转率为 3.52，存货周转速度较快，公司的原材料规模与生产经营规模相匹配。

综上，公司原材料主要以钢材及合金制品为主，发生腐蚀、损毁的风险极小，并且通用性较强。公司在“以销定采+适当备货”的采购模式下，大部分原材料的周转速度较快且库龄较短，因此公司原材料的规模与生产经营规模相匹配，发生呆滞、损毁等可能性极低。

(2) 结合前述情况及存货跌价准备计提情况、计提方法，说明存货跌价准备计提的充分性。

回复：

公司存货跌价准备计提方法系按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变

现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备，与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

公司 2023 年的存货跌价准备计提情况见本题回复之“（1）结合在手订单覆盖率、库龄分布等，说明原材料规模是否与生产经营相匹配，是否存在呆滞、损毁等情形”，根据上表，公司存货跌价准备计提充分性的分析如下：

公司 1 年以上的原材料主要为钎具用中空钢、圆钢及硬质合金等大宗材料，相关原材料的物理及化学特性较为稳定，可存放较长时间使用，且作为基础材料可适用于公司产品种类较多，存货跌价风险较低；公司对原材料进行了跌价测试，未有存货跌价的情况。

公司 1 年以上的半成品主要为各种钢材锻件，相关半成品的物理及化学特性较为稳定，可存放较长时间使用，存货跌价风险较低，公司已根据跌价测试情况对其计提了跌价准备。

公司 1 年以上的在产品主要为各种钎头及钎杆的半产品，部分在产品因生产计划变更等原因导致账龄周期较长，公司对在产品进行跌价测试并计提了跌价准备。

公司 1 年以上的库存商品主要为生产备货的少量产成品以及寄售在客户处的产品，公司对库存商品进行跌价测试并计提了跌价准备。

公司的发出商品为截至期末发送给客户的在途商品，账龄均在 1 年以内。

综上，公司存货的库龄主要在一年以内，一年以上的存货主要为可长期使用且可适用范围较广的原材料，原材料整体价格走势较为稳定；期末长账龄的库存商品、半成品及在产品等均较少，不存在商品滞销的风险。公司对期末的存货按照账面价值与可变现净值孰低的原则进行了跌价测试，并计提了 22.17 万元的跌价准备，跌价准备占存货金额的比例为 0.63%，存货跌价计提充分。

#### 问题 4、关于研发费用

你公司本期研发费用为 730.21 万元，同比上年增加 27.56%，你公司解释系研发项目直接投入增加，国内外现场跟踪测试增加所致。

你公司前期会计差错调整2022年度对外销售研发产品多结转成本0.14万元，调整对外出售的研发样品发生退货并跨期的收入1.22 万元。

请你公司：

(1) 结合跟踪测试过程和具体服务对象，说明国内外现场跟踪测试是否与收入确认相关，是否构成为客户提供服务，认定为研发活动是否合理；

(2) 说明研发产品对外销售的整体规模和收入跨期情况，说明是否存在会计核算和内部控制不规范的情况。

具体回复如下：

(1) 结合跟踪测试过程和具体服务对象，说明国内外现场跟踪测试是否与收入确认相关，是否构成为客户提供服务，认定为研发活动是否合理；

回复：

公司产品系凿岩机械设备的一种配套耗材品，产品的开发和试验并非仅在实验室就能完成，需在实地配合凿岩机械设备在不同应用场景进行长期测试。公司进行国内外研发跟踪测试是为了改进现有产品、开发新技术或探索新的应用领域，具有一定的创新性和不确定性。因有些客户具有凿岩机械设备，且工况环境复杂多样，有利于不同产品的跟踪测试，公司会选定其作为跟踪测试点，组织专门的研发团队参与和投入资源，通过跟踪测试以收集数据用于进一步优化产品设计和性能，只有通过测试确定产品的质量和可靠性后公司才会将产品投放市场进行销售，研发跟踪测试并非为客户提供服务，与收入确认无关，所以认为公司的研发活动是合理的。

(2) 说明研发产品对外销售的整体规模和收入跨期情况，说明是否存在会计核算和内部控制不规范的情况。

回复：

公司研发产品因生产工艺的特殊性，为确保工艺标准统一和质量稳定，相关样品试制的量会按照设计工艺的标准数量进行。以核心工艺热处理工艺为例，公司一般是按照每炉几十支或几百支进行同时试制，如试制数量不能达到标准工序的数量，会导致该批次所有产品的性能出现异常，因此需要按照研发工艺试制整个完整批次的样品。相关试制的样品在满足测试需求后，公司会将余下能销售的研发样品销售给客户，同步确认营业收入，并将相应归集的研发费用转入营业成本核算。

近三年研发试制样品对外销售情况如下：

单位：万元

| 项目       |        | 2023 年 | 2022 年 | 2021 年 |
|----------|--------|--------|--------|--------|
| 当年研发样品金额 |        | 213.26 | 101.48 | 682.24 |
| 各期对外销售金额 | 2021 年 |        |        | 533.20 |
|          | 2022 年 |        | 24.75  | 130.04 |
|          | 2023 年 | 10.64  | 3.11   | 3.40   |
|          | 小计     | 10.64  | 27.85  | 666.64 |
| 各期对外销售占比 | 2021 年 |        |        | 78.2%  |
|          | 2022 年 |        | 24.4%  | 19.1%  |
|          | 2023 年 | 5.0%   | 3.1%   | 0.5%   |
|          | 小计     | 5.0%   | 27.4%  | 97.7%  |

2021 年 10 月公司客户采购 20 支研发样品，同年公司按客户签收单确认收入并结转对应成本。后因客户在使用过程中发现选型错误，于 2021 年 12 月申请将 12 支研发样品退回并更换成适用型号的产品，公司于 2022 年 1 月为客户办理了换货。公司对在 2021 年退回的 12 支产品对应的营业收入进行冲回，并在 2022 年 1 月重新发货且客户验收后对该笔订单进行确收，导致该笔跨期。该笔调整跨期研发样品销售金额 1.22 万元占 2022 年度全年营业收入总金额 14,072.36 万元的 0.01%，占 2022 年研发样品对外销售确收金额 27.85 万元的 4.38%，占比

较小，对财务报表影响较小，但为体现收入确认期间的准确性及谨慎性原则，公司选择进行调整。

公司在 2021 年因对会计准则的理解和使用不准确，导致财务报告中研发支出和营业成本等科目出现相关数据的错误；在 2021 年 12 月 30 日财政部发布的《企业会计准则解释第 15 号》后，及时在 2022 年对当年的会计核算进行了相关处理和规范；2022 年开始，公司已经按照相关会计准则的标准进行了准确的核算，少量差异主要系 2021 年留存了部分研发样品，该部分研发样品在 2022 年销售带来的延续影响；同时，该部分影响主要涉及 2021 年营业成本及研发支出之间的科目归集问题，对公司各期间的经营业绩并未造成重大差异。

公司已对 2021 年及 2022 年的相关差错进行了调整，并逐笔重新梳理了会计核算的差异，在相关追溯调整完成后，公司的成本及研发支出核算准确，不存在研发支出及营业成本混同的问题。

公司制定了《研发流程总纲》《研发部门管理规定及操作手册》等研发相关内控制度，对研发过程中的项目策划、设计及开发、项目结项等过程进行了全流程管理。

研发费用核算方面，公司根据《企业会计准则》制定了《研发费用管理规定》等制度，对研发支出的范围和标准等进行明确，公司研发投入和其他成本费用划分准确、核算清晰。公司按研发项目实际发生支出进行归集核算，各项研发费用按用途、性质据实列支，并需履行相应的审批程序，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形。公司研发相关内控制度健全且有效执行，财务基础规范。

贵州捷盛钻具股份有限公司

