【上接D2版】

2、说明收入下降、固定资产增加的原因及合理性

公司固定资产增加主要来源于飞行设备的更新补充，其原因是公司根据每年的任务规划，必须确保足够的飞行作业产能，因此针对报废设备出现的作业产能空缺需即刻补足，并及时列装或换装新的自研定型无人机设备，以此提升作业效能。故固定资产增加具有合理性。

2023年收入下降的主要原因是受宏观经济环境及相关行业中期调整影响，同期其他业内企业均存在类似情形。

固定资产增加与收入下降间无直接的关联关系。一是在时间上，增加固定资产一般发生在年初，即在全年任务规划初步确定后即启动飞行设备的更新补充；而收入下降则发生于增加固定资产后的全年经营中。二是在业务流程上，因毒品原植物的非法种植活动具有极强的季节性，公司的禁毒服务必须在有限的时段内完成才有意义，而地方政府的采购流程需要一定的时间和周期，因此公司的禁毒服务业务流程是根据毒品原植物的物候规律，先由公司向飞行部下达禁毒作业任务，同时由市场部与当地禁毒部门同步对接，以此确保履行政府采购流程时不会耽误禁毒作业，但也存在未能与当地禁毒部门签署合同致使禁毒作业任务无法形成收入的情形，因此公司的飞行任务不能直接等同于营业收入。

综上所述，固定资产与收入两个事项各自出现增加或下降情形是根源于不同且独立的原因，二者之间的变化无直接的关联关系。

公司经自查，公司近两年收入和毛利率下降是因为经营环境变化所致，是合理的；公司无人机飞行服务与数据处理业务出现收入下降，而固定资产增加是属于正常的经营变化，是合理的。

（三）结合年审会计师近两年执行的审计程序、取得的审计证据及有效性，说明相关固定资产变动是否真实。

1、执行的主要审计及核查程序

（1）获取并编制固定资产明细表，复核加计正确，结合累计折旧和固定资产减值准备与报表数核对相符；

（2）获取固定资产卡片台账、与账面核对一致，并结合固定资产卡片，结合折旧方法、残值率、折旧期限及增加时间测算累计折旧金额与账面金额一致；

（3）审计项目组已对本期新增固定资产进行检查：1）对于外购部分获取相关合同、发票及付款凭证等相关支持性文件，并分析资产与被审计单位的业务是否相关及合理；2）对于在建工程、存货转入部分的固定资产，与在建工程及存货转出数核对一致，获取并检查相关合同、验收单及审批单，检查验收资料，复核转固时间是否合理；3）核查采购比价记录；

（4）审计项目组对本期减少固定资产进行检查，本期减少固定资产主要是报废；对于本期报废的固定资产已获取相关报废审批文件，核查了报废资产的具体处理情况；

（5）审计项目组检查固定资产的所有权或控制权：对本期外购的机器设备等固定资产，审核采购发票、采购合同等；对于房产类固定资产，检查产权证书及抵押情况；对于主要汽车等运输设备，检查有关运营证件等；

（6）审计项目组于2024年4月3日与企业财务人员、飞行队负责人及仓库负责人在河北省廊坊市联东U谷-岳洋科技城、北京市通州马驹桥、北京市东城区白桥大街及线上同步对固定资产进行现场及视频监盘，监盘比例约为91.13%；

（7）对固定资产进行减值测试，未发现减值迹象；

（8）对公司固定资产是否已按照企业会计准则规定在财务报表中作出恰当列报进行审核。

2、取得的审计证据

（1）固定资产卡片台账；

（2）本期新增固定资产对应的合同等相关支持性文件和资料；

（3）本期减少固定资产对应的审批等相关文件记录；

（4）房产类固定资产产权证书及抵押资料；汽车等运输设备运营证件等；

（5）部分固定资产现场监盘记录。

通过执行上述审计程序，取得充分适当的审计证据，认定公司固定资产变动是真实合理的。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司近两年无人机飞行服务与数据处理业务收入、毛利率变动的原因；询问公司无人机飞行服务与数据处理业务收入下降，固定资产增加的原因及合理性；

2、查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，判断收入变动是否符合同行业可比公司收入变动趋势，是否具有合理性；

3、复核会计师已执行的收入及固定资产相关审计程序及记录；

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

根据公司说明，公司收入变动主要系受相关客户受到宏观经济环境承压的影响，部分项目的预算调整以及公司军采网招投标资质暂停的影响，新签订单减少，部分项目验收确认延后所致；公司毛利率变动主要由于该业务成本结构中，人员成本、折旧费用等固定成本占比较大，使得收入下降比例较大的情况下，毛利率下降亦较大。无人机飞行服务与数据处理业务收入及对应固定资产的变动是合理的。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司有关人员，询问公司近2年业务收入、业务毛利变动较大的原因；询问公司无人机飞行服务与数据处理业务收入下降，固定资产增加的原因及合理性；

2、核查已执行的收入确认及固定资产相关审计程序及记录，检查有关的收入确认及固定资产增加的相关依据；

3、查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，判断收入变动是否符合同行业可比公司收入变动趋势，是否具有合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司业务收入和毛利率变化是合理的；无人机飞行服务与数据处理业务收入及对应固定资产的变动是合理的。

10、关于制暴器产品业务。公司2023年新增制暴器销售业务，实现收入1,370.86万元，毛利率60.17%。该业务部分采用经销模式，公司当年经销收入为805.53万元，毛利率为55.56%。

请公司结合不同销售模式下制暴器业务客户情况及关联关系、在手订单、应收账款及期后回款情况，说明该业务是否具备商业实质。

【公司回复】

请公司结合不同销售模式下制暴器业务客户情况及关联关系，说明该业务是否具备商业实质

（一）制暴器业务不同销售模式下客户情况及关联关系

结合一线禁毒服务经验及警用装备需求，公司自主研发了多场景智能制暴器黄蜂T800，该产品主要功能包括视觉干扰、嗅觉刺激、物理束缚、肌肉刺激等，可通过快速换弹实现复杂环境下多种制伏方式的连续击发，同时兼具影音取证、后台监管、防抢防盗等功能。制暴器产品应用于一线民警，可增强一线人员的执法能力，提高执法效能和执法安全性，有助于提升公司的核心优势及市场竞争力。

2023年度，制暴器业务不同销售模式下前五大客户情况及关联关系如下：

销售模式	客户名称	合同金额（万元）	确认收入金额（万元）	占比	是否与公司、实控人、董监高存在关联关系
直销	青岛市公安局	215.13	190.38	33.68%	否
	成都市公安局	198.00	175.22	30.99%	否
	尼玛县公安局警用装备采购项目	161.22	142.67	25.24%	否
	北京市东城区武装部	26.04	23.05	4.08%	否
	中国人民解放军91286部队政治工作部保卫处	11.88	10.51	1.86%	否
	小计	612.27	541.83	95.84%	-
	直销合计	638.72	565.33	100.00%	-
经销	北京九州星云科技有限公司	470.40	405.88	50.39%	否
	北京金锐世纪高科技有限公司	169.04	149.59	18.57%	否
	海南三己科技有限公司	61.39	54.32	6.74%	否
	江苏鑫安警用器械制造有限公司	54.83	48.52	6.02%	否
	北京京安先锋科技有限公司	50.88	45.03	5.59%	否
	小计	806.54	703.34	87.31%	-
	经销合计	922.08	805.53	100.00%	-
制暴器业务合计		1,560.80	1,370.86	-	-

2、制暴器业务不同销售模式下在手订单情况

截至本回复出具日，公司已与部分地区的执法部门等客户接洽并形成后续采购意向。

3、制暴器业务不同销售模式下应收账款及期后回款情况

截至2023年末，公司制暴器业务不同销售模式下前五大客户应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

销售模式	项目	合同金额（万元）	2023期末应收账款余额	截至本回复出具日的回款情况
直销	青岛市公安局	215.13	10.76	-
	成都市公安局	198.00	-	-
	尼玛县公安局警用装备采购项目	161.22	-	-
	北京市东城区武装部	26.04	-	-
	中国人民解放军91286部队政治工作部保卫处	11.88	-	-
	小计	612.27	10.76	-
经销	北京九州星云科技有限公司	470.40	458.64	158.65
	北京金锐世纪高科技有限公司	169.04	-	-
	海南三己科技有限公司	61.39	-	-
	江苏鑫安警用器械制造有限公司	54.83	0.58	-
	北京京安先锋科技有限公司	50.88	-	-
	小计	806.54	459.22	158.65

（二）业务是否具备商业实质

2023年度，公司制暴器业务主要客户为地方公安、执法部门和具有业务拓展能力的经销商，与公司、实控人、董监高不存在关联关系。截至本回复出具日，公司制暴器产品已与客户接洽并形成后续采购意向。应收账款方面，九州星云已回款34%，并出具了剩余款项的回款计划，除此之外公司制暴器业务主要客户回款情况良好，上述业务具有商业实质。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司制暴器业务不同销售模式下收入明细表，并对经销模式下前五大客户进行了实地走访，了解业务背景和合作情况；

2、获取不同销售模式下公司与前五大客户签订的业务合同，并获取部分经销商与终端客户签订的业务合同；

3、获取制暴器业务直销前五大客户和经销前五大客户的验收单，通过公开渠道收集经销模式下前五大客户对应终端客户近一年尚在查询有效期内的物流单据，获取部分经销商与终端客户的发货记录；

4、对相关客户及公司实控人、董监高进行关联关系比对，并对相关客户进行网络核查了解其基本情况；

5、访谈销售负责人了解该业务开展情况，在手及意向订单情况等；

6、获取公司2023年末制暴器业务前五大客户的应收账款余额及回款凭证，获取九州星云出具的回款计划。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

2023年度，公司制暴器业务不同销售模式下前五大客户主要为地方公安、执法部门和经销商，上述客户与公司、实控人、董监高不存在关联关系。应收账款方面，截至本回复出具日，公司第一大经销商客户九州星云已回款35%，并出具剩余款项回款计划，除此之外公司制暴器业务的主要客户回款情况良好，公司制暴器业务具备商业实质。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司制暴器业务不同销售模式下收入明细表，并对经销模式下前五大客户进行了实地走访，了解业务背景和合作情况；

2、获取不同销售模式下公司与前五大客户签订的业务合同，并获取部分经销商与终端客户签订的业务合同；

3、获取制暴器业务直销前五大客户和经销前五大客户的验收单，通过公开渠道收集经销模式下前五大客户对应终端客户近一年尚在查询有效期内的物流单据，获取部分经销商与终端客户的沟通记录；

4、对相关客户及公司实控人、董监高进行关联关系比对，并对相关客户进行网络核查了解其基本情况；

5、访谈销售负责人了解该业务开展情况，在手及意向订单情况等；

6、获取公司2023年末制暴器业务前五大客户的应收账款余额及回款凭证，获取九州星云出具的回款计划。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

2023年度，公司制暴器业务不同销售模式下前五大客户主要为地方公安、执法部门和经销商，上述客户与公司、实控人、董监高不存在关联关系。应收账款方面，截至本回复出具日，公司第一大经销商客户九州星云已回款34%，并出具剩余款项回款计划，除此之外公司制暴器业务的主要客户回款情况良好，公司制暴器业务具备商业实质。

11、关于第四季度收入。公司2023年四季度收入仅78.65万元，2024年一季度收入环比大幅增加，达4,794.80万元。同时，公司披露2023年度业绩快报更正公告，更正后的营业收入较更正前减少5,871.66万元，下降21.68%。

请公司说明季度收入大幅变动、业绩快报大幅更正的原因及合理性，延期确认的合同对方是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排。

【公司回复】

（一）季度收入大幅变动、业绩快报大幅更正的原因及合理性

2023年，公司部分财务及销售人员因其个人原因，岗位有所调整，存在部分工作交接不准确致使公司收入确认流程未在2023年妥善执行的情形。根据公司内部控制相关规定，无人机系统及智能防务装备销售业务收入确认原则为根据销售合同，商品已发出并通过客户验收，取得验收文件（具体包括收货验收确认书、收货确认书、项目成果验收报告、验收确认书等）时确认收入；无人机飞行服务与数据处理业务收入确认原则为按照合同约定，在无人机飞行服务与数据处理完成并交付给客户，取得技术服务项目成果验收文件（具体包括项目成果验收报告、工作成果验收表、项目终期验收意见表等）时确认收入。2023年，公司财务人员仅依据销售部门提供的项目交付资料对收入进行记账，未严格依据内部控制相关规定所要求的文件确认收入，因此存在部分收入确认时点不准确，致使公司披露的季度收入不准确的情形。公司自查发现相关问题后，组织财务部门及销售部门全面梳理了验收单据并根据实际情况相应调整了季度收入，相关数据与公司在2024年4月30日所披露的《2023年年度报告》具体差异情况如下：

单位：万元

营业收入	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
年度报告披露数据	4,312.02	12,370.04	4,449.63	78.65	21,210.34
依据验收单实际数据	3,179.33	9,620.44	4,185.25	4,225.32	21,210.34
差异情况	-1,132.69	-2,749.60	-264.38	4,146.67	-

由上表所述，公司2023年第四季度收入实际应为4,225.32万元，2024年第一季度收入为4,794.80万元，环比上涨13.48%，并未存在大幅变动的情形。

2、业绩快报大幅更正的原因

2023年，公司基于对市场布局及未来形势的综合判断，对公司无人机禁毒类业务的业务模式进行了一定调整，依据市场规划及毒品生长周期对部分尚未签订合同的区域提前进行数据获取，以提前储备相关数据丰富自身数据库并为业务拓展做准备。对于部分客户，公司亦存在出于展业目的于签订合同前先行向部分已沟通过业务合作意向的客户交付部分数据，形成交付记录的情形。后续因部分地区财政资金紧张、客户调整年度结算金额等原因，客户未最终与公司签订合同并提供验收单，因此该部分交付记录未最终形成收入。

由于2023年公司财务人员未严格依据内部控制相关规定执行收入确认政策，仅通过交付记录而非验收单确认收入，未准确识别出公司部分交付记录未形成收入，并基于当时账面数据对2023年度主要财务数据进行了初步核算，致使公司于2024年2月24日披露的《2023年度业绩快报公告》与公司实际收入存在较大差异。公司在后续进行了自查，并会同年审会计师对相关收入确认资料进行梳理，并根据实际验收单情况对于营业收入、营业利润、利润总额、归属于母公司所有者的净利润及每股收益等指标进行了调整，披露了《2023年度业绩快报更正公告》。

（二）延期确认的合同对方是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排

由前文所述，因公司季度收入数据不准确致使公司在此前2023年年度报告中所披露的季度收入存在较大波动，公司对相关问题整改后，实际2024年一季度数据较2023年四季度环比并未存在较大波动。

通常情况下，公司向客户交付产品或服务后，基于客户或终端客户验收需要，存在一定验收周期，公司在2023年第四季度不存在主观延期确认合同收入的情形。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈公司财务负责人及销售负责人，了解公司季度收入差异较大的原因及业绩快报大幅更正的原因；

2、获取公司2023年各季度合同台账，并对前十名销售收入所对应的合同、交付记录、收入确认资料等进行复核；

3、获取部分公司无人机禁毒类业务已实际获取数据但未最终签订合同的相关交付记录；

4、获取公司2024年第一季度合同台账，并通过网络核查公司2024年第一季度销售收入相关主体及其主要人员，核查其是否与公司、实控人、董监高存在关联关系；

5、访谈公司实控人、董监高，了解其是否与公司2024年第一季度销售收入相关主体存在关联关系或其他利益安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、基于对公司相关人员的访谈，公司在《2023年年度报告》中所披露的2023年各季度收入数据存在不准确的情形，根据公司更正后的定期报告，公司2023年第四季度实际销售收入较2024年第一季度收入并未出现显著大幅波动；

2、基于对公司相关人员的访谈及对相关交付记录的复核情况，公司业绩快报更正幅度较大主要因财务人员未准确识别仅存在交付成果而无合同及验收单据的相关项目，致使公司《2023年度业绩快报公告》与公司实际收入存在较大差异；

3、根据公司2023年各季度实际收入情况、公司2024年一季度收入情况、网络核查相关主体与公司的关联关系等，并基于对公司相关人员的访谈、主要相关客户走访，公司在2023年第四季度不存在主观延期确认合同收入的情形。

12、关于应收账款和合同负债。公司2023年末应收账款余额15,357.80万元，同比增长30.02%。其中，账龄1-2年应收账款余额大幅增加，达6,337.80万元。2024年一季度，公司未发生信用减值损失。此外，公司2023年末合同负债1,920.89万元，2024年一季度末合同负债余额为零。

请公司：（1）说明应收账款账龄延长的原因，列示对应客户及业务具体情况，说明相关客户是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排，相关业务是否具备商业实质，2023年及2024年一季度应收账款坏账计提是否谨慎、合理；（2）列示2023年末合同负债明细及期后结转情况，说明2024年一季度末余额为零原因及合理性。

【公司回复】

（一）说明应收账款账龄延长的原因，列示对应客户及业务具体情况，说明相关客户是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排，相关业务是否具备商业实质，2023年及2024年一季度应收账款坏账计提是否谨慎、合理

1、说明应收账款账龄延长的原因

2023年末公司应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2023年末账面余额	占账面余额比例
1年以内	10,148.19	60.01%
1至2年	6,337.80	37.48%
2至3年	356.26	2.11%
3至4年	68.05	0.40%
4至5年	-	-
5年以上	-	-
合计	16,910.30	100.00%
减：应收账款坏账准备	1,552.49	-
账面价值	15,357.80	-

2023年末，公司1年以上应收账款账面余额较上年末均有所增长，主要因公司无人机服务类业务主要客户为各级禁毒部门，无人机产品业务主要客户为航天系企业，上述客户属于政府部门或国有企业，其付款审批流程较长，易受到财政拨款计划影响而延后付款时间，2023年末受前述因素综合影响，部分政府及国企类客户尚未对公司回款，加之公司亦有部分民营类客户受宏观经济因素综合影响，回款速度减缓，综合导致公司应收账款账龄有所延长。

2、列示对应客户及业务具体情况，说明相关客户是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排，相关业务是否具备商业实质

截至2023年末，公司应收账款余额中账龄在一年以上的客户前十名情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	公司性质	业务	1年以上应收账款余额	其中：1-2年账龄	其中：2-3年账龄	是否与公司、实控人、董监高存在关联关系	是否具有商业实质
1	客户A	政府单位	无人机飞行服务与数据处理	988.53	988.53	-	否	是
2	海利天梦（香河）科技有限公司	民营企业	无人机系统及智能防务装备销售	982.81	899.81	83.00	否	是
3	航天科工（北京）空间信息应用股份有限公司	国有控股企业	无人机飞行服务与数据处理	393.84	393.84	-	否	是
4	北京航景创新科技有限公司	民营企业	无人机系统及智能防务装备销售	381.00	381.00	-	否	是
5	安菲克斯（北京）仪器有限公司	民营企业	无人机飞行服务与数据处理	375.54	375.54	-	否	是
6	中国科学院空天信息创新研究院	事业单位	无人机系统及智能防务装备销售、无人机飞行服务与数据处理	346.71	346.71	-	否	是
7	客户B	国有控股企业	无人机系统及智能防务装备销售	344.00	344.00	-	否	是
8	平顶山融媒航空科技有限公司	民营企业	无人机飞行服务与数据处理	172.56	172.56	-	否	是
9	航天科工海鹰集团有限公司	国有控股企业	无人机飞行服务与数据处理	151.30	151.30	-	否	是
10	凯夫拉科技（武汉）有限公司	民营企业	无人机飞行服务与数据处理	147.50	147.50	-	否	是
合计				4,283.79	4,200.79	83.00	-	-

3、2023年及2024年一季度应收账款坏账计提是否谨慎、合理

公司采用单项计提坏账准备及按照账龄组合计算预期信用损失的方法对应收账款坏账进行计提。对于单项认定并计提坏账准备情形，如账龄超过3年以上、发生诉讼、客户已破产、财务发生重大困难等的应收账款项单项认定，并根据可收回情况计提坏账准备。对于账龄组合计提比例及与可比公司对比情况，如下表所示：

公司名称	1年以内		1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
	1-6个月	7-12个月					
中科星图	1.00%	5.00%	15.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%
纵横股份	5.00%		10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
广联航空	5.00%		10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
行业平均值	4.33%		11.67%	23.33%	50.00%	86.67%	100.00%
公司	5.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：中科星图1年以内的预期信用损失计提比例和应收账款坏账计提比例取平均值3%；航天宏图未依据账龄组合计提预计信用损失

综上所述，公司应收账款预期信用损失计提比例与同行业公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提的政策较为谨慎。2023年末应收账款坏账已按照相关政策进行计提，计提比例谨慎、合理；如公司应收账款结构未发生显著变化，则公司每半年度对其预期信用损失进行评估，因此未对一季度末应收账款计提坏账，未来公司将严格按照《企业会计准则》等相关规定审慎评估预期信用损失情况。

（二）列示2023年末合同负债明细及期后结转情况，说明2024年一季度末余额为零原因及合理性

公司2023年末合同负债明细及期后结转情况如下：

单位：万元

公司名称	合同负债余额	合同金额	期后转入收入金额	期后结转收入的原因
北京星航机电装备有限公司	21.29	21.56	-	-
许昌市公安局	14.15	145.00	-	-
航天时代电子技术股份有限公司	61.95	175.00	-	-
青岛海洋科技中心	19.57	73.72	-	-
中国航空系统工程研究所	15.57	55.00	-	-
西安爱生无人机技术有限公司	53.37	306.00	-	-
北京蹊由数据技术有限公司	925.94	1,545.44	873.06	确认收入
天津零一智能科技有限责任公司	113.21	508.86	100.04	确认收入
黑龙江京飞科技有限公司	230.00	243.80	230.00	确认收入
四川华睿智创科技有限公司	280.00	296.80	280.00	确认收入
天津长鹰科技有限责任公司	185.84	210.00	185.84	确认收入
合计	1,920.89	3,581.18	1,668.94	-

基于上表所述，公司2023年末合同负债并非全部在2024年第一季度转为收入，而公司于2024年第一季度报告中披露一季度末合同负债余额为零主要因公司在编制该季度报告时未准确将应收账款重分类至合同负债所致，公司2024年第一季度合同负债实际应为641.03万元。北京蹊由数据技术有限公司2023年末合同负债余额在期后转入收入相关金额所对应销售具备商业实质。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取公司应收账款明细表及账龄明细表；

（2）获取公司2023年末应收账款余额中账龄在一年以上的客户前十名所对应的合同、交付记录、收入确认资料等，确认相关项目的具体情况；

（3）访谈公司实控人、董监高人员，了解公司应收账款账龄延长的原因，与相关客户合作情况，是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排；

（4）访谈应收账款账龄延长涉及的主要客户，了解其基本情况、经营情况、相关业务是否具备商业实质，是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排；

2、（1）获取公司2023年末及2024年第一季度末合同负债明细及期后结转明细；

（2）访谈公司财务负责人，了解2023年末合同负债期后结转情况及2024年第一季度报告中披露一季度末合同负债余额为零的原因；

（3）获取公司2023年四季度合同负债期后转入收入相关项目的合同、验收单等资料，分析相关合同负债转入收入的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、（1）根据公司说明及对相关客户访谈，公司应收账款账龄延长主要受政府财政拨款计划及宏观经济因素综合影响所致；

（2）通过查阅合同及验收单等相关项目资料、工商信息、对2023年末应收账款余额在一年以上的主要客户的访谈、相关方出具的声明函等，公司2023年末应收账款余额中账龄在一年以上的客户前十名中海利天梦（香河）科技有限公司、北京航天泰坦科技股份有限公司、安菲克斯（北京）仪器有限公司、客户B、平顶山融媒航空科技有限公司、凯夫拉科技（武汉）有限公司与公司、实控人、董监高不存在法定关联关系或其他利益安排，相关业务具备商业实质；其余客户客户A、北京航景创新科技有限公司、中国科学院空天信息创新研究院、航天科工海鹰集团有限公司因涉密等原因保荐机构向无法通过走访、获取终端客户合同、验收资料等方式进行进一步核查，保荐机构通过网络核查、查询合同或其他项目资料、企业性质、企业股东性质等因素综合判断，其与公司不存在关联关系及其他利益安排，相关业务具备商业实质；

（3）根据公司的说明，对比可比公司应收账款坏账计提政策，查阅公司应收账款坏账计提明细表，公司2023年末应收账款坏账计提谨慎、合理；由于公司等半年度对其预期信用损失进行评估，因此未对一季度末应收账款计提坏账；

2、根据公司的说明、查阅公司合同负债明细表、2023年末合同负债余额在2024年第一季度转入收入情况等，公司2023年末合同负债并非全部在2024年第一季度转为收入，而公司于2024年第一季度报告中披露一季度末合同负债余额为零主要因公司在编制该季度报告时未准确将应收账款重分类至合同负债所致。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取公司应收账款明细表及账龄明细表；

（2）获取公司2022年末、2023年末应收账款余额中账龄在一年以上的客户前十名2023年末应收账款主要客户所对应的合同、交付记录、收入确认资料等，确认相关项目的具体情况；

（3）访谈公司实控人、董监高人员，了解公司应收账款账龄延长的原因，与相关客户合作情况，相关业务是否具备商业实质，是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排；

（4）访谈应收账款账龄延长涉及的主要客户，了解其基本情况、经营情况、相关业务是否具备商业实质，是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排等。

2、（1）获取公司2023年末及2024年第一季度末合同负债明细及期后结转明细；

（2）访谈公司财务负责人，了解2023年末合同负债期后结转情况及2024年第一季度报告中披露一季度末合同负债余额为零的原因；

（3）获取公司2023年四季度合同负债期后转入收入相关项目的合同、验收单等资料，分析相关合同负债转入收入的合理性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司应收账款账龄延长主要受政府财政拨款计划及宏观经济因素综合影响所致；前述客户与公司、实控人、董监高不存在关联关系或其他利益安排，相关业务具备商业实质；公司2023年及2024年一季度应收账款坏账计提谨慎、合理；公司2023年末合同负债未全部在2024年第一季度转为收入，公司于2024年第一季度报告中披露一季度末合同负债余额为零主要因公司在编制该季度报告时未准确将应收账款重分类至合同负债所致。

13、关于存货。公司2023年末存货账面余额4,804.13万元，未计提存货跌价准备。其中，在产品2,463.55万元，库存商品仅353.49万元，无发出商品。公司2024年一季度收入环比大幅增加，达4,794.80万元。

请公司：（1）结合存货与在手订单关联情况，说明未计提存货跌价准备的合理性；（2）结合产品生产、运输周期和存货结构期后变化情况，说明2023年底存货结构与2024年一季度收入规模的匹配性。

【公司回复】

（一）结合存货与在手订单关联情况，说明未计提存货跌价准备的合理性

2023年末，公司存货各类别及与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

存货类别	期末余额	有在手订单对应的存货余额	无在手订单对应的存货余额
原材料	1,987.10	不适用	
在产品	2,463.55	2,463.55	0.00
库存商品	353.49	247.89	105.60
发出商品	0.00	-	-
合计	4,804.13	2,711.44	105.60

由上表所述，2023年末公司存货中在产品均有在手订单对应，库存商品中247.89万元有在手订单对应，105.69万元为公司备货商品，符合公司“以销定产+安全库存”的生产模式。公司在产品和库存商品中有在手订单部分均以合同价格作为存货估计售价，并作为其可变现净值，由于其可变现净值均大于其成本，因此公司未计提存货跌价准备；公司库存商品中无在手订单对应的商品为公司安全备货商品，不存在滞销情形，其可变现净值均大于其成本，因此公司未计提存货跌价准备，具有合理性。

（二）结合产品生产、运输周期和存货结构期后变化情况，说明2023年底存货结构与2024年一季度收入规模的匹配性

公司存货按主营业务类型划分具体情况如下：

单位：万元

项目	生产周期	运输周期	2023年末存货情况	存货结构期后结转主营业务成本	2024年第一季度收入
一、无人机飞行服务与数据处理	作业周期随着合同约定不同情况不同	不涉及	1,822.01	1,379.46	3,365.15
二、无人机系统及智能防务装备	依据订单生产平均生产周期20天	1-3天	2,731.34	866.22	1,201.42
三、制暴器产品销售	批量法生产，平均300套生产周期30天	2-5天	250.78	92.21	228.23

由上表可见，公司主营业务中无人机飞行服务与数据处理业务主要依据合同约定安排作业周期，故不存在固定的生产周期，该业务存货主要为飞行服务与数据处理尚未结转的成本，包括人工、折旧、差旅费用等，2024年第一季度公司该类业务存货结转主营业务成本为1,379.46万元，实现收入3,365.15万元，存货周转情况较好；公司无人机系统及智能防务装备主要依据订单进行生产，生产周期通常在20天左右，同时该类业务通常储备一定水平的原材料备产，故存货周转速度通常略慢于服务类业务，2024年第一季度公司该类业务存货结转主营业务成本为866.22万元，实现收入1,201.42万元，存货周转未出现显著异常情形；公司制暴器产品业务采用批量法生产，平均300套生产周期为30天，生产周期相对较长，且亦需储备一定原材料备产，因此存货周转速度与无人机系统及智能防务装备相近，2024年第一季度公司该类业务存货结转主营业务成本为92.21万元，实现收入228.23万元，存货周转未出现显著异常情形。综上所述，公司2023年底存货周转情况整体并未出现显著异常情形，存货结构与2024年一季度收入规模具有匹配性。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、（1）获取公司存货各项目库龄明细表、在手订单明细表，分析存货与在手订单关联情况；

（2）查阅公司存货跌价准备计提方式，检查相关政策是否符合企业会计准则的规定，对比同行业可比公司是否存在显著差异；获取公司存货跌价准备测试表，分析公司存货跌价准备计提是否适当，计提是否充分；

（3）访谈公司财务负责人，了解公司存货与在手订单关联情况，2023年底未计提存货跌价准备的原因；

（4）复核会计师针对2023年末存货盘点的相关底稿及现场盘点记录；

2、（1）访谈公司生产、销售及财务负责人，了解公司生产、运输周期和存货结构期后变化情况、产品期后销售情况，了解2023年底存货结构与2024年一季度收入规模的匹配性；

（2）获取公司2023年末各主营业务存货明细表，2024年第一季度合同台账，分析公司2023年底存货结转成本情况及实现销售情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、根据对公司相关人员的访谈及查看公司存货明细表、在手订单明细表等，2023年末公司存货中在产品均有在手订单对应，库存商品中247.89万元有在手订单对应，105.69万元为公司备货商品，由于公司存货可变现净值均大于其成本，因此公司未计提存货跌价准备具有合理性。

2、根据对公司相关人员的访谈及查看公司存货明细表、2024年第一季度合同台账等，公司2023年底存货周转情况整体并未出现显著异常情形，存货结构与2024年一季度收入规模具有匹配性。

【年审会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

年审会计师主要执行了以下核查程序：

（1）获取存货分类明细情况及在手销售合同；

（2）访谈公司管理层关于存货在手合同与存货备货的有关情况、以及存货跌价准备测试计提的情况；

（3）核查存货审计底稿及存货现场盘点记录；

（4）查看在手销售合同报告期后的执行及发货情况的审计记录；

（5）访谈公司生产、销售及财务负责人，了解公司生产、运输周期和存货结构期后变化情况、产品期后销售情况，了解2023年底存货结构与2024年一季度收入规模的匹配性；

（6）获取公司2024年第一季度合同台账，分析公司2023年底存货结转成本情况及实现销售情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

公司未计提存货跌价准备具有合理性；公司2023年底存货周转情况整体并未出现显著异常情形，存货结构与2024年一季度收入规模具有匹配性。

三、其他

14、关于无形资产。公司期末无形资产账面价值11,734.16万元，主要由软件和数据库构成，账面价值分别为7,362.88万元和3,725.87万元。近两年，公司无形资产中软件的账面余额快速增加，2022年由在建工程转入4,964.02万元，2023年购置增加4,055.51万元。此外，公司2023年末开发支出账面金额为1,032.23万元，年内转入无形资产2,902.90万元，但无形资产未见由内部研发转入的情形。2024年一季度末，公司开发支出账面金额为0元，一季度研发费用1,496.94万元，显著高于往期。

请公司：（1）列示软件无形资产的明细，包括但不限于名称、用途、单价及账面金额、采购时间、供应商及开发方、预计摊销年限等，核实相关主体是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排，说明供应商非开发方的原因，软件资产大额增加的原因及合理性；（2）说明无形资产摊销方法及复核程序是否合理，是否与同行业公司存在差异，是否符合会计准则规定；（3）说明2024年一季度开发支出结转情况，并列示2022年以来开发支出对应项目的研究内容、开始时间、各期进度、完成时间、形成成果及实际应用情况，说明相关开发支出结转的具体依据及合理性，是否符合会计准则规定。

【公司回复】

（一）列示软件无形资产的明细，包括但不限于名称、用途、单价及账面金额、采购时间、供应商及开发方、预计摊销年限等，核实相关主体是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排，说明供应商非开发方的原因，软件资产大额增加的原因及合理性；

1、列示软件及数据库无形资产明细，核实相关主体是否与公司、实控人、董监高存在关联关系或其他利益安排

截至2023年12月31日，公司软件资产及数据库账面价值11,088.75万元。具体如下：

单位：万元

| 序号 | 名称 |