（上接B137版）

8、获取2024年度、2023年度研发人员明细，知识产权明细等。分析研发人员数量、研发人员薪酬变化的原因；

9、询问管理层研发项目与主营业务的关联性。询问期初资本化的研发支出2024年度费用化的原因，并获取相关资料；

10、对资产负债表日前后的研发费用实施截止性测试。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、经核查外购取得的无形资产开发商与公司、实控人、董监高不存在关联关系或其他利益安排；内部研发形成的，均通过专家评审验收通过，符合《企业会计准则第6号——无形资产》及《上市公司执行企业会计准则案例解析》研发支出资本化规定，合理审慎；

2、前期报告期，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，且经当年度聘请的专业评估机构对无形资产可收回金额进行评估后，公司无形资产的公允价值减去处置费用后的净额高于其账面价值。故公司前期未计提减值准备是审慎合理的。

3、经核查由于期初资本化的研发支出2024年度费用化导致材料费大幅增长。对应主要研发项目均与公司主营业务相关。材料的供应商与公司、实控人、董监高不存在关联关系。

4、经核查，2024年度研发投入大幅增长的原因主要是期初资本化的研发支出2024年度费用化所致。不考虑期初资本化的研发支出2024年度费用化的事项，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司一致。

【持续督导机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取会计师提供的无形资产减值明细表、公司提供无形资产减值测试评估报告；对公司减值的外购无形资产开发商、供应商进行网络核查，核实是否为公司关联方；查阅公司提供的无形资产相关的合同、发票、验收资料、产品检测报告、评审报告等相关材料；

2、查阅年审会计师与资产评估师的书面沟通记录；

3、复核年审会计师获取的研发费用项目明细表、研发材料明细表；复核年审会计师对研发项目的材料费相关的供应商的核查资料；复核年审会计师对研发材料供应商网络核查的材料；

4、复核年审会计师对研发项目与主营业务的关联性、期初资本化的研发支出2024年度费用化的原因的核查资料。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、通过网络核查未发现减值的外购无形资产开发商与公司、实控人、董监高存在法定关联关系；根据公司提供的材料，内部研发形成的无形资产均通过专家评审验收通过，持续督导机构未发现存在差异，符合会计准则等的研发支出资本化规定；

2、前期报告期，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，且经当年度聘请的专业评估机构对无形资产可收回金额进行评估后，公司无形资产的公允价值减去处置费用后的净额高于其账面价值。经查阅年审会计师提供的无形资产减值明细表、公司提供无形资产减值测试评估报告、年审会计师与资产评估师的书面沟通记录，持续督导机构未发现公司前期未针对无形资产计提减值准备有不合理之处；

3、由于期初资本化的研发支出2024年度费用化导致材料费大幅增长。对应主要研发项目与公司主营业务关联。项目材料费的支付对象中北京亚美复合材料有限公司、北京普洛特无人飞行器科技有限公司、北京际翔智能科技有限公司、北京和瑞祥云新宇科技有限公司与公司存在非经营性资金占用事项。除上述情况外，未发现上述支付对象与公司、实控人、董监高存在其他法定关联关系；

4、2024年度研发投入大幅增长的原因主要是期初资本化的研发支出2024年度费用化所致。剔除期初资本化的研发支出2024年度费用化的事项，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司间差异缩小，高于公司去年同期同类人员平均薪酬。

四、关于在建工程。年报显示，公司在建工程报告期末账面价值为0.23亿元，2023年度末为0，公司报告期内在建工程转入固定资产金额为0.52亿元，主要涉及EMC实验室等5个项目。

请公司补充披露：(1)结合公司业务开展情况、产能利用率、固定资产及在建工程具体投资项目及用途、开工时间、建设地点、资金来源等，补充说明公司在业绩大幅下滑的情况下，加大在建工程项目投资的原因及必要性；(2)列示报告期在建工程转固涉及项目的具体建设进度、安装调试情况、验收状态、投入使用情况等，结合达到预定可使用状态的条件和具体指标、转固时点等情况，说明有关在建工程转固时点是否恰当、及时，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定，部分项目工程进度已超过80%但未进行转固的原因及合理性。

【公司回复】

（一）结合公司业务开展情况、产能利用率、固定资产及在建工程具体投资项目及用途、开工时间、建设地点、资金来源等，补充说明公司在业绩大幅下滑的情况下，加大在建工程项目投资的原因及必要性

1、本期工程项目的项目用途、工期情况、建设地点、资金来源等情况

本期工程项目具体情况如下表所示：

工程项目名称	项目用途	开工时间	完工时间	建设地点	资金来源
研发中心建设项目-洁净厂房	满足客户生产的特殊需求同时有助于开拓民营市场	2024年2月	2024年4月	廊坊	募集资金
EMC实验室项目	主要用于研究制暴器中的电磁兼容参数	2024年7月	2024年12月	廊坊	自筹
制暴器弹道建设项目	主要用于测试制暴器子弹的弹道参数	2024年7月	2024年12月	廊坊	自筹
联东U谷7#A栋房产	生产用厂房	/	2024年12月	廊坊	自筹
新一代无人机产业化能力建设项目	智能化设备更新换代	2024年2月	2024年4月	廊坊	自筹
联东U谷7#厂房装修工程	新厂房装修	2024年1月	2025年3月	廊坊	自筹
联东U谷5#展厅改造工程	满足展示和展览产品需求	2024年4月	2025年3月	廊坊	自筹
联东U谷7#厂房配电室	新厂房配套附属设施建造	2024年3月	2025年5月	廊坊	自筹
联东U谷7#厂房电梯	新厂房配套附属设施建造	2024年4月	2025年5月	廊坊	自筹

2、在建工程项目投资的原因

公司上述在建工程项目无法合理估计2024年度产能利用率，主要原因如下：

(1)研发中心建设项目-洁净厂房和新一代无人机产业化能力建设项目，主要为满足无人机复材生产特殊的加工环境及设施以满足科研院所研发要求而建，既用于研发，又可用于生产，2024年4月转固后主要用于相关特殊产品的研发测试使用，无法合理估计实际生产量，因此无法合理估计产能利用率。

(2)EMC实验室项目和制暴器弹道建设项目主要用于新款制暴器及相关附属产品的试验测试，且于2024年未达到可使用状态并结转至固定资产，2024年度并未正式使用，因此无实际生产量。

(3)联东U谷7#A栋房产亦于2024年未达到可使用状态并结转至固定资产。联东U谷7#厂房装修工程、联东U谷7#厂房配电室及联东U谷7#厂房电梯系该新购置房产的附属设施工程，且于2024年底并未完工，故上述工程在2024年度无实际生产量，其产能利用率为0。

(4)联东U谷5#展厅改造工程为满足展示和展览产品需求，并无生产任务，难以估计实际生产量，且2024年末，该工程并未完工，因此无法计算其产能利用率。

3、在建工程项目投资的必要性

2024年度在业绩大幅下滑的情况下，公司加大在建工程项目投资的原因主要有：

多数在建工程项目在2023年底签约启动，并在2024年度一季度支付了部分工程款，均是基于以前年度发展计划所作的项目推进，早于业绩下滑之前，所以固定资产投资具有一定的滞后性；联东U谷7#厂房及相关附属建设项目，工厂搬迁至廊坊后，仅有5#厂房已经不足以满足无人机系统及装备业务、制暴器及防务装备业务同时批量开工，尤其是随着制暴器及防务装备业务迭代升级之后，现有厂房及环境已经难以满足其翻倍生产的要求，所以扩大厂房及相关配套势在必行；EMC实验室项目、制暴器弹道建设项目，主要服务于新产品制暴器的研发改进及迭代升级，是公司加大安防领域产品研发生产的既定计划。具体如下：

(1)研发中心建设项目-洁净厂房

由于市场发展需求多样化，产品快速更新迭代，现有无人机复材生产加工环境及设备不能满足科研院所研发要求，企业的生产环境也满足不了特殊用户的需求。建成后的生产车间，对加工产品尺寸有很大提升，将现在的机型翼展从3m扩展到7m，能够承接更多型号、更高质量要求的多型号特种无人机订单项目。公司进入行业较早，与很多客户建立了良好的合作关系，所以场所建成后预计为公司签订多元化产品订单助力，为公司带来更多的利润。同时洁净车间建成后，在满足自有订单外，也可开拓民营市场，寻求更多对外合作机会，为其他需求公司提供生产服务，从而增加公司收益。

(2)EMC实验室项目

公司既有的测试设备不能满足科研人员及时有效的进行功能测试，导致科研进度缓慢，大大延长了产品定型量产时间。市场上主要的实验室属性为体制内单位所有，试验安排周期长，实验费用高。公司新建的EMC电磁测试实验室可主要用于无人机和智能防务装备的研制阶段的实验测试、数据收集等工作，若实验周期加速，在满足自有实验测试的前提下，也可为其他需求公司提供实验测试，从而增加公司收益。

(3)制暴器弹道建设项目

本项目的目标是建设一个全面、真实、灵活，并且易于维护的靶场。为了提高网络安全的防护能力和应对突发安全事件的能力，建设一个可供安全人员进行实战演练和测试的靶场是至关重要的。本项目还可提供一个真实的环境，帮助安全人员了解和研究各种攻击技术，并加强防御能力。弹道建设项目通过先进的设备配置和科学的规划，全面提升弹道测试的精度和展示效果，为研发提供全面的实验数据，积极推动产品的功能和结构升级，对产品的稳定性有很大帮助，同时兼顾安全、环保和可持续发展。

(4)联东U谷7#厂房项目

本项目包括，联东U谷7#厂房购买、联东U谷7#厂房装修工程、联东U谷7#厂房配电室、联东U谷7#厂房电梯。

未来几年的业务拓展方向仍将主要围绕无人机及制暴器生产销售展开。随着公司无人机及制暴器产品市场需求持续逐步增长，现有生产场地已无法满足产能扩大、新产品导入(新型号产品试制、军品工程样机试生产、精密部件加工)以及效率提升的要求。

新产品的实验测试和生产要求，迫使公司建设新的厂房来满足不断发展和市场对高品质产品的需求。EMC实验室项目、制暴器弹道建设项目等均依托于新型厂房的建设而完成。而新厂房的配套附属设施将为新项目提高实验和生产效率。

(5)新一代无人机产业化能力建设项目

该项目旨在基于公司多年来深耕无人机领域的技术基础和行业经验，在对部分公司现有无人机产品进行更新换代的同时，对新型无人机产品进行研发并实现产业化，从而丰富公司产品体系、提升公司无人机产品的应用领域。

本项目主要产品为小型固定翼无人机，产品种类包括现有无人机机型更新换代及新型无人机产品研发两部分。本项目的建设将进一步提升公司对无人机的研发、设计和生产能力。

(6)联东U谷5#展厅改造工程

为满足新型产品的展览展示需求，公司需投建产品展厅项目。展厅应用于满足展示和展览需求，包括陈列展品、观看展品、举办活动等。因公司产品的特殊性，需满足一定条件的安全需求，因为本展厅改造项目应符合相关安全标准，确保参观者和展品的安全，并兼具美观性，以传达展览主题和氛围。该项目将为公司的产品提供展示宣传平台以增加产品的知名度和开拓销售市场。

综上所述，公司在业绩大幅下滑的情况下，加大在建工程项目投资是必要的。

（二）列示报告期在建工程转固涉及项目的具体建设进度、安装调试情况、验收状态、投入使用情况等，结合达到预定可使用状态的条件和具体指标、转固时点等情况，说明有关在建工程转固时点是否恰当、及时，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定，部分项目工程进度已超过80%但未进行转固的原因及合理性

报告期内转固的工程项目建设进度、验收和投入使用情况如下表：

工程项目名称	建设进度	安装调试情况	验收状态	投入使用情况	转固时点
研发中心建设项目-洁净厂房	100.00%	已完成	验收完毕	已投入使用	2024年4月
EMC实验室项目	100.00%	已完成	验收完毕	已投入使用	2024年12月
制暴器弹道建设项目	100.00%	已完成	验收完毕	已投入使用	2024年12月
联东U谷7#A栋房产	100.00%	已完成	验收完毕	已投入使用	2024年12月
新一代无人机产业化能力建设项目	100.00%	已完成	验收完毕	已投入使用	2024年4月

上述工程的实质性建设工作均已完成，包括主体结构、设备安装调试等，已取得相关部门的验收文件或管理层批准投入使用。项目均已达到设计或合同要求的性能标准，已达到可正常使用状态。

截至2024年12月31日，进度已超过80%但未进行转固的项目情况如下：

单位：万元

工程项目名称	合同金额	截至2024年末未转固原因	已投入资金	进展情况
联东U谷7#厂房装修工程	1,942.00	未达到使用状态	1,623.73	2025年3月已达到使用状态，已转固
联东U谷5#展厅改造工程	350.00	未达到使用状态	297.50	2025年3月已达到使用状态，已转固
联东U谷7#厂房配电室	360.00	未达到使用状态	324.00	2025年5月已验收完毕，已转固

期末部分项目工程进度已超过80%但未进行转固的原因系部分工程未完工，或尚未竣工验收，尚未达到可使用状态，决算价款未核算完成，所以尚未转固，期后竣工验收后已经转入长期资产。

综上，工程转固时点恰当、及时，相关会计处理符合企业会计准则有关规定。

（三）结合在手订单及预期投产效益、固定资产产能利用率、减值测试过程等，说明公司固定资产减值准备计提是否充分

1、在手订单情况及预期投产效益

截至回复出具日，公司在手订单金额合计4,286.86万元，分业务具体情况如下表：

单位：万元

合同分类	合同金额
无人机系统及装备销售业务	2,545.02
无人机飞行服务与数据处理	1,464.93
制暴器及防务装备销售	276.91
合计	4,286.86

截至回复出具日，联东U谷7#厂房已完成厂房、装修及相关设备配置工程，预计每年将增加制暴器及防务装备产能10,000把、无人机整机及相关分系统600架。随着销售业务增加，将推动公司的整体产能利用率。

2、固定资产减值测试

公司依据《企业会计准则第8号—资产减值》及公司会计政策，对存在减值迹象的固定资产进行减值测试，采用“可收回金额与账面价值孰低”原则。可收回金额以资产组未来现金流现值或公允价值减处置费用较高者确定。

公司在每个资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。因多数固定资产属于新购置或已使用期限尚短，其公允价值减处置费用后的可收回金额高于账面价值，亦无其他显著减值迹象(如市价暴跌、法律限制等)，无需计提减值准备。

（四）报告期内固定资产、在建工程对应具体项目的建设情况、项目用途、主要交易对手方基本情况及确定方式、采购项目及金额，交易对手方是否与公司、实控人、董监高存在关联关系

报告期内，公司的工程项目的建设情况、项目用途、交易对手情况如下表：

单位：万元

工程项目名称	合同金额	项目用途	建设情况	交易对手	确认方式	主要股东情况	基本情况
研发中心建设项目-洁净厂房	762.00	满足客户生产的特殊需求同时有助于开拓民营市场	2024年4月完工	中邦天下(北京)建筑工程有限公司	市场比价	1、李琴持股90.00%；2、阎伟峰持股10.00%	1、成立日期：2021年4月9日；2、注册资本：3,000万元人民币；3、合作情况：中邦天下是施工承包，工程建设为主的供应商。
EMC实验室项目	1,550.00	主要用于研究制暴器中的电磁兼容参数	2024年12月完工	北京鑫致远科技有限公司	市场比价	杨云持股100.00%	1、成立日期：2015年3月25日；2、注册资本：1,000万元人民币；3、合作情况：鑫致远是以机械设备、系统集成、实验室专用设备的销售的供应商，2020年开始与公司合作。
制暴器弹道建设项目	1,725.00	主要用于测试制暴器子弹的弹道参数	2024年12月完工	北京世恒普惠工程技术有限公司	市场比价	1、魏合民持股90.00%；2、魏合永持股10.00%	1、成立日期：2004年5月27日；2、注册资本：1,000万元人民币；3、合作情况：世恒普惠以工程为主业，公司主要向其采购办公区装修服务。双方基于公司购置的工商联办公区的装修服务，2017年开始与公司合作。
联东U谷7#A栋房产	1,597.10	生产用厂房	2024年12月房产交接	廊坊岳洋彩板有限公司	市场比价	1、北京联东金泰科技有限公司持股99.1195%；2、北京东兴鹏宇投资管理有限公司持股0.8805%	1、成立日期：2002年12月26日；2、注册资本：14650万元；3、合作情况：廊坊岳洋彩板为房产开发商，公司购置联东U谷房产与其开始合作。
新一代无人机产业化能力建设项目	109.00	智能化设备更新换代	2024年4月交付	北京怡信康信测量设备有限公司	市场比价	1、张树革持股60.00%；2、李洪光持股40.00%	1、成立日期：2006年9月14日；2、注册资本：50万元；3、合作情况：怡信康信是公司的设备供应商，主要经营机械设备销售。
联东U谷7#厂房装修工程	1,942.00	新厂房装修	2025年3月完工	中邦天下(北京)建筑工程有限公司	市场比价	1、李琴持股90.00%；2、阎伟峰持股10.00%	1、成立日期：2021年4月9日；2、注册资本：3,000万元人民币；3、合作情况：中邦天下是施工承包，工程建设为主的供应商。
联东U谷5#展厅改造工程	350.00	满足展示和展览产品需求	2025年3月完工	中邦天下(北京)建筑工程有限公司	市场比价	1、李琴持股90.00%；2、阎伟峰持股10.00%	1、成立日期：2021年4月9日；2、注册资本：3,000万元人民币；3、合作情况：中邦天下是施工承包，工程建设为主的供应商。
联东U谷7#厂房配电室	360.00	新厂房配套附属设施建造	2025年5月验收完毕	鑫电润科电力建设工程有限公司廊坊分公司	市场比价	1、马晓飞持股70.00%；2、张鹏持股30.00%	1、成立日期：2019年8月14日；2、注册资本：不适用；3、合作情况：鑫电润科主要从事工程施工工作，是新厂房配电工程的供应商。
联东U谷7#厂房电梯	50.05	新厂房配套附属设施建造	2025年5月验收完毕	天津精诚美奥电梯有限公司	市场比价	1、陈志霞持股80.00%；2、李海宇持股10.00%；3、张莹持股10.00%	1、成立日期：2014年1月7日；2、注册资本：2,000万元人民币；3、合作情况：精诚美奥是新厂房的电梯供应商，主要从事电梯销售、安装等业务。

上述交易对手方与公司、实控人、董监高不存在关联关系。中邦天下(北京)建筑工程有限公司、北京鑫致远科技有限公司、北京世恒普惠工程技术有限公司与公司存在非经营性资金占用事项，该事项已于2024年5月29日予以披露《关于非经营性资金占用及违规担保事项自查及整改情况的公告》(公告编号：2024-017)。公司认真落实内部控制整改措施，同时实际控制人高明先生已于2024年12月6日偿还完毕全部资金占用款项。公司开展了自查活动。

本次自查覆盖2024年1月1日至2024年12月31日期间公司及子公司所有保理业务、资金管理、关联交易、合同审批及用章管理等，重点核查内容包括：是否存在未披露的质押、担保、冻结等资产受限情形；大额合同是否具备真实交易背景；用章审批、合同签署、资金支付等关键环节是否存在权限失控或管理层凌驾于控制之上的情形。经自查，除上述已披露事项外，上述供应商与公司、实控人、董监高无其他利益或资金安排。

【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、获取在建工程项目明细表；

2、询问管理层了解公司业绩大幅下滑的情况，加大在建工程的投资的原因和必要性；

3、询问生产管理人员，了解固定资产的产能利用情况；

4、获取公司的在手订单；

5、检查在建工程相关的立项审批、报价比价资料、合同、预算资料、工程进度、竣工验收等资料；

6、实地盘点在建工程项目；

7、对在建工程施工方执行函证、现场走访程序。通过网络方式核查施工方的工商信息并核查其是否与公司、实控人、董监高存在关联关系；

8、对固定资产进行减值测试。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、根据公司回复，主要在建工程项目是基于以前年度发展计划所作的项目推进，为进一步提升产品性能、提高市场竞争力；

2、经核查，有关在建工程转固时点恰当、及时，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定，期末部分项目工程进度已超过80%但尚未完工，故没有转固，截至目前所有在建工程均已竣工验收，转入长期资产；

3、对固定资产进行减值测试，未发现固定资产存在减值迹象；

4、通过网络方式核查报告期内固定资产、在建工程对应具体项目的交易对手方与公司、实控人、董监高不存在关联关系。

【持续督导机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司提供的在建工程相关合同、比价资料、工程进度表、项目验收单等资料；

2、获取公司提供的在手订单；

3、获取会计师关于固定资产减值测试的材料；

4、通过网络方式核查主要交易对手方是否与公司、实控人、董监高存在法定关联关系。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、根据公司回复，主要在建工程项目是基于以前年度发展计划所作的项目推进，为进一步提升产品性能、提高市场竞争力；

2、根据公司回复，2024年末部分项目工程进度已超过80%但尚未完工且未达到预定可使用状态，因此没有转固；

3、截至本回复出具日，经复核会计师固定资产减值测试，未发现固定资产存在减值迹象；

4、根据介渠道查询，未发现上述项目的主要交易对手方与公司、实控人、董监高存在法定关联关系。

五、关于应收账款。年报显示，公司应收账款期末账面余额1.82亿元，已计提坏账准备3576万元，账面价值1.47亿元，占总资产比重为16.32%，占营业收入比重为163.05%。其中，账龄1-2年的应收账款期末余额为5894万元，账龄2-3年的应收账款期末余额为5435万元。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，客户一应收余额为2189.90万元，客户二应收余额为988.52万元。

请公司补充披露：(1)应收账款前五大客户的名称、交易背景、是否存在关联、应收账款金额及逾期金额、逾期的主要原因；(2)应收账款期后回收情况，是否存在客户信用恶化情况以及相应的回款风险，并说明公司应收款项坏账计提是否合理、充分。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）应收账款前五大客户的名称、交易背景、是否存在关联、应收账款金额及逾期金额、逾期的主要原因

报告期内，应收账款前五大客户的情况如下表：

单位：万元

客户名称	交易背景	销售内容	是否存在关联关系	应收账款金额	逾期金额	逾期的主要原因
海利天梦(香河)科技有限公司	该客户成立于2017年12月，主要从事无人机生产制造，该客户订单充足时会委托公司开发生产，故应形成合作关系	无人机设备销售	否	2,189.90	2,189.90	资金紧张、付款周期长
客户A	该客户为国家政府单位，主要从事禁毒业务管理，鉴于公司在无人机禁毒航测领域的技术唯一性，委托公司提供禁毒航测服务。	禁毒航测项目	否	988.53	988.53	主管负责人更换，客户资金申请严格管控，付款周期延长
客户B	鉴于公司在无人机禁毒航测领域的技术优势，该客户为弥补其在卫星遥感监测中的空白，与公司开展合作	禁毒航测项目	否	839.00	839.00	资金紧张、付款周期长
安菲克斯(北京)仪器有限公司	该客户成立于2015年4月，鉴于公司在禁毒航测数据解译领域的技术唯一性，与公司开展合作业务	禁毒航测项目	否	773.63	773.63	资金紧张、付款周期长
北京九州星云科技有限公司	该客户成立于2022年9月，经销公司的制暴器及防务装备产品	制暴器产品销售	否	707.64		期后已逐步回款
合计		-	-	5,498.70	4,791.05	-

（二）应收账款期后回收情况，是否存在客户信用恶化情况以及相应的回款风险，并说明公司应收款项坏账计提是否合理、充分

1、报告期内应收账款前十大客户的账龄、期后回收、坏账计提情况

单位：万元

客户名称	客户性质	账龄	应收账款余额	坏账准备	坏账计提比例	坏账计提方式	期后回款情况	是否为失信被执行人
海利天梦(香河)科技有限公司	民企	4年以内	2,189.90	416.27	19.01%	组合	-	否
客户A	机关单位	3年以内	988.53	296.56	30.00%	组合	-	否
客户B	国企	3年以内	839.00	152.70	18.20%	组合	-	否
安菲克斯(北京)仪器有限公司	民企	3年以内	773.63	152.47	19.71%	组合	-	否
北京九州星云科技有限公司	民企	2年以内	707.64	46.46	6.57%	组合	246.25	否
北京临近空间飞艇技术开发有限公司	国企	3年以内	676.00	676.00	100.00%	单项	-	是
北京航景创新科技有限公司	民企	3年以内	587.31	134.93	22.97%	组合	-	否
北京星箭长空测控技术股份有限公司	民企	1年以内	566.00	28.30	5.00%	组合	-	否
北京淳一航空科技有限公司	民企	1年以内	495.11	24.76	5.00%	组合	-	否
北京中联铁远科技有限公司	民企	1年以内	468.00	23.40	5.00%	组合	-	否
合计			8,291.12	1,951.84			246.25	

除对北京临近空间飞艇技术开发有限公司进行单项计提外，对上述表格中的其他应收账款单位采用账龄组合法计提坏账准备；公司已进一步完善了款项催收政策，由销售事业部、财务部等多部门协同工作，积极处理资金回收事宜；通过业务跟踪、定期走访等方式了解客户经营状况，积极沟通回款事宜；虽期后回款较少，但经了解，除北京临近空间飞艇技术开发有限公司外，其他客户并不存在客户信用恶化情况；应收款项坏账计提合理、充分。

2、应收账款坏账计提同行业对比情况

报告期末，公司及同行业可比上市公司，坏账准备整体计提比例情况对比如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	坏账准备金额	坏账准备整体计提比例
星网宇达	88,858.32	14,344.57	16.14%
航天宏图	218,155.27	53,371.41	24.46%
观典防务	18,248.69	3,576.99	19.60%

公司与同行业可比上市公司坏账计提政策对比如下：

项目	星网宇达	航天宏图	观典防务
1年以内	5.00%	5.00%	5.00%
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%
2-3年	20.00%	20.00%	30.00%
3-4年	50.00%	30.00%	50.00%
4-5年	80.00%	60.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%

注：以上数据均来自可比上市公司2024年年度报告数据。

从同行业可比公司看，公司应收账款坏账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谨慎，应收款项坏账计提合理、充分。

【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、获取公司应收账款明细表及账龄明细表；

2、获取公司2024年末应收账款余额前五名客户所对应的合同、交付记录、收入确认资料等，确认相关项目的具体情况；

3、访谈公司管理层，了解公司应收账款余额逾期的主要原因，了解其交易背景；

4、对大额的应收账款执行函证和访谈程序，通过网络方式核查客户的工商信息并核查其是否与公司、实控人、董监高存在关联关系。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、根据公司说明，公司应收账款逾期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、根据公开信息查询，未发现2024年末公司应收账款前五名与公司存在法定关联关系；

3、根据应收账款欠款方的公开信息，公司应收账款欠款方余额前十名的客户除北京临近空间飞艇技术开发有限公司外，未被列为失信被执行人或被执行人。基于公司提供的资料，尚无法准确判断公司的应收账款的收回是否存在重大风险；

4、公司应收账款坏账准备计提合理、充分。

【持续督导机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

持续督导机构主要执行了以下核查程序：

1、获取公司提供的应收账款明细表及账龄明细表；

2、获取公司2024年末应收账款余额前五名客户所对应的合同、交付记录、收入确认资料等，确认相关项目的具体情况；

3、访谈公司管理层，了解公司应收账款余额逾期的主要原因，了解其交易背景；

4、针对大额的应收账款，项目组执行了发函和复核会计师函证程序、进行了实地走访和复核会计师的走访记录，网络核查客户的工商信息并核查其是否与公司、实控人、董监高存在法定关联关系。

（二）核查意见

经核查，持续督导机构认为：

1、根据公司的说明，公司应收账款逾期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、根据公开信息查询，未发现2024年末公司应收账款前五名与公司存在法定关联关系；

3、根据应收账款欠款方的公开信息，公司应收账款欠款方余额前十名的客户除北京临近空间飞艇技术开发有限公司外，未被列为失信被执行人或被执行人。基于公司提供的资料，持续督导机构尚无法准确判断公司的应收账款的收回是否存在重大风险；

4、基于会计师提供的资料和现有的核查手段，保荐机构无法确认应收账款坏账计提是否存在异常。

六、关于销售费用。年报显示，本期公司销售费用与营业收入变动趋势不一致。公司2024年度营业收入8,998.38万元，同比下降57.58%，销售费用为1,222.78万元，同比增长109.61%。请公司结合销售费用具体构成、产品销售政策、主要营销活动、同行业公司费率情况等说明销售费用变动趋势与营业收入不一致的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

（一）销售费用的具体构成情况

单位：万元

项目	2024年度	2023年度	变动比例
职工薪酬	521.95	368.19	41.76%
广告费	61.31	16.90	262.85%
差旅费	62.47	61.43	1.69%
招待费	150.27	66.28	126.72%
招标评审及中标费	22.79	27.78	-17.97%
折旧费及使用权资产摊销	6.45	8.40	-23.30%
办公费及其他	32.33	34.39	-5.98%
展览展示费	365.22	0.00	不适用
合计	1,222.78	583.36	109.61%
营业收入	8,998.38	21,210.34	-57.58%
销售费用/营业收入比率	13.59%	2.75%	10.84%

报告期内，公司销售费用较上年同期增长109.61%，主要系职工薪酬、广告费、招待费、展览展示费增长所致；公司销售费用与营业收入的比率从2.75%增加到13.59%，主要系销售费用大幅上升的同时营业收入大幅下降所致。公司本期销售费用金额50万元以上且增长比例高于30%的销售费用项目分析如下：

1、职工薪酬

本期公司销售费用中的职工薪酬为521.95万元，同比增长41.76%，主要系2024年度公司面临内外部较大的经营与合规压力，在重构销售团队的同时，科学设置岗位，加大招聘及培训力度，致销售人员数量有所增加，费用有所上升。

2、广告费

公司为推广自身产品，加大产品广告及宣传投放力度，广告费用有所增加。

3、招待费

本期招待费金额为150.27万元，系公司为开拓市场和维护客户关系而发生的商务费用。大幅增长的原因系2024年度公司面临的经营压力较大，增加商务活动所致。

4、展览展示费

2024年度公司主要展览展示活动如下表：

项目分类	项目明细	日期	地点
无人机产品演示	2024年东城区低空经济发展论坛	2024年12月	北京
	蜂巢航宇样机产品演示	2024年9月	包头
	203所演示活动	2024年2月	北京
	华之翼定州航空技术有限公司样机演示活动	2024年9月	定州市
	航天神舟飞行器样机演示活动	2024年5月	四川甘孜、西藏那曲
	63629部队样机演示活动	2024年9月	内蒙古阿拉善
制暴器产品演示	2024马来西亚DSA	2024年5月	吉隆坡
	2024京津冀低空经济产业展览会暨京津冀低空经济产业发展大会	2024年7月	廊坊
	马来西亚CGSO开放日	2024年8月	吉隆坡
	第十届中国-亚欧安防博览会暨第十九届新疆警用技术装备博览会	2024年8月	乌鲁木齐
	全球公共安全合作论坛(连云港)2024年大会	2024年9月	连云港
	北京市公安局产品演示活动	2024年12月	北京

本期公司销售费用中的展览展示费金额为365.22万元，主要系公司为推广无人机系统和多场景智能制暴器所发生的布展、演示等相关损耗费用。本年度展览展示费大幅增加的原因主要是一方面，公司规范演示管理，加快了费用化的速度；另一方面，公司积极参展加大营销活动。

公司检查付款记录、相关合同和展示展会资料，未发现资金流向公司、实控人、董监高，或存在其他资金安排。

（二）产品销售政策和主要营销活动

1、产品销售政策

公司采用“直销+经销”的销售模式。直销模式中，公司在接到客户意向需求后，进行客户需求分析、履行相应的政府采购程序或商务洽谈后签署合同；经销模式中，主要由经销商进行客户的接洽和商务活动，公司协助配合经销商进行发货管理、整体宣传。在非致命装备销售中公司主要采用经销模式，以求达到快速拓展市场的目的，随着公司非致命产品的成熟，2024年度加大了品宣投放及参展、演示等营销活动，使得费用上升。

2、公司主要营销活动

报告期内，公司开展的主要营销活动包括：

(1)加强销售团队

为适应业务发展，更好的在销售过程中给予前台销售人员技术指导和售后支持，公司对部分人员进行了内部调岗，加强了销售团队建设。

(2)积极引导市场

公司通过热点栏目、稿件推送等方式，在央视等主流媒体发布公司动态及产品推广。制作产品视频说明书在微信公众号等平台进行动态展示以使用户更直观了解产品以引导购买行为等。

(3)加大客户维系力度

公司主动邀请航空航天、军工、低空经济等领域的领导、专家赴公司参观指导，向各界展示公司基础建设、研发力量的同时，广泛吸纳各类意见、建议，形成产品推广与项目合作、前瞻性应用与战略合作的良性互动。

(4)开展多元化产品推广工作

针对军方需求提供样机样件用于比测，践行公司通过跟研试制方式逐步实现设计制造能力对外输出的战略规划。针对反恐、航天保障、退伍军人培训等场景应用项目，公司以实战演练方式开展客户对接、需求挖掘、解决方案展示等推广工作。公司还积极参与全球公共安全合作论坛等活动，以主题演讲+产品示范方式，推广公司产品在安防领域的应用空间。相关展会和合作论坛包括2024年9月在连云港市举办的“全球公共安全合作论坛(连云港)2024年大会”、2024年8月在乌鲁木齐举办的“第十届中国-亚欧安防博览会暨第十九届新疆警用技术装备博览会”、2024年8月在吉隆坡举办的“马来西亚CGSO开放日”、2024年7月在廊坊市举办的“2024京津冀低空经济产业展览会暨京津冀低空经济产业发展大会”、2024年5月在吉隆坡举办的“2024马来西亚DSA”等。

（三）同行业对比分析

单位：万元

| 公司名称 | 营业收入 | | | 销售费用 | | | 销售费用/营业收入比率 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---