

关于成都纵横自动化技术股份有限公司 发行注册环节反馈意见落实函中 有关财务事项的说明

天健函〔2020〕11-59号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由国泰君安证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的成都纵横自动化技术股份有限公司（以下简称纵横股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、根据招股说明书及问询回复，报告期内，发行人主营业务收入分别为10,338.70万元、11,657.43万元和21,076.03万元，最近一年大幅上升。四季度营业收入占比分别为34.43%、36.19%、41.41%。发行人应收账款金额为1,123.73万元、1,935.54万元和4,661.01万元，应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度。

发行人通过直销和经销进行销售，公司与经销商的具体合作模式为买断式销售，经销收入分别为4,881.85万元、4,636.45万元和7,194.76万元，占主营业务收入的比重分别为47.22%、39.77%和34.14%。报告期内，经销客户应收账款逾期率明显上升。

请发行人补充说明并披露：（1）《客户信用管理制度》制定及执行期间，内部审批权限设置是否合理，公司笼统以政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队及少数经审批后的资质较好的民营企业为“行业知名度较高”“信誉较好”的客户，给予1年信用期，结合具体客户合同执行情况、付款方式、回款周期、历史逾期、期后收款和同行业对比说明公司信用政策是否符合实际、是否存在放宽信用期刺激销售的情形以及坏账准备计提是否充分。（2）四季度确认的营

业收入对应的应收账款、账龄和期后实现情况，如存在账龄结构和收款周期不符的情形说明原因，并核查收入确认时点是否恰当。(3) 公司“对经销商的选择标准及考核逐步加强”的具体做法及成效。(4) 提供与广州南方测绘科技股份有限公司、黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司、甘肃宏隆测绘发展有限公司、北京优飞全景科技有限公司的经销合同，结合经销产品销售流程、合同具体条款、权利义务转移节点说明经销具体合作模式为买断式销售。上述经销商自发行人处采购的存货期末变动、期后实现、退换货情况，如有异常说明原因。(5) 公司计入销售费用中的折旧与摊销金额分别为 6.21 万元、100.93 万元和 240.42 万元，请披露折旧与摊销涉及资产的具体情况并说明波动原因及合理性。

请保荐机构和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(落实函问题 4)

(一) 《客户信用管理制度》制定及执行期间，内部审批权限设置是否合理，公司笼统以政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队及少数经审批后的资质较好的民营企业为“行业知名度较高”“信誉较好”的客户，给予 1 年信用期，结合具体客户合同执行情况、付款方式、回款周期、历史逾期、期后收款和同行业对比说明公司信用政策是否符合实际、是否存在放宽信用期刺激销售的情形以及坏账准备计提是否充分

1. 《客户信用管理制度》制定及执行期间，内部审批权限的设置

《客户信用管理制度》对客户分类如下：

| 客户类别 | 客户属性 | 信用额度 | 信用期 |
|------|------------------------------------|------------|-----------|
| A 类 | 政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队及少数资质较好的民营企业 | ≤合同额的 100% | 1 年 |
| B 类 | 重复购买的民营企业 | ≤合同额的 100% | 6 个月 |
| C 类 | 个人、首次购买的民营企业 | ≤合同额的 100% | 3 个月 |
| D 类 | 招投标客户 | 以招标具体约定为准 | 以招标具体约定为准 |

上述客户分类系综合考虑了客户机构性质、获客来源、行业影响力和市场信誉等因素作出的划分，具有合理性。其中，政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队等机构信誉较好，违约风险较小，给予一年信用期；部分民营企业业内知名度高，市场信誉相对较好，经批准后给予一年信用期。

《客户信用管理制度》中要求“企业信用政策及信用等级标准经有关领导审

批通过后执行，财务部监督各单位信用政策的执行情况”，根据此条规定，公司对于“少数资质较好的民营企业”需由销售人员根据客户的情况提出申请，经销售总监、财务总监、总经理逐级审批后划入 A 类客户情况授信管理；“财务部负责对客户信用等级的定期核查，并根据核查结果提出对客户销售政策的调整建议，经销售经理、营销总监审批后，由销售业务员按照新政策执行”以保证客户信用政策与实际情况相匹配、以此加强对客户应收款项回收的管理及催收，降低公司应收款项收回及减值风险。

公司《客户信用管理制度》设置的审批权限保证了经济业务的授权者和执行者分离。销售业务员的工作受销售部门主管的监督及控制，销售部门的工作受财务部的监督和复核，总经理复核前两级审批结果后授权执行，公司设置的审批权限可以实现不相容职务的分离及逐层逐级审批，避免了授权审批不合理的情况发生。

2. 2017-2019 年公司给予 1 年信用期的各类客户情况

报告期各年度，政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队及少数经审批后的资质较好的民营企业等六类客户收入及回款情况如下表：

单位：万元

| 年 度 | 客户分类 | 当期销售收入 | 当期期末应收余额 | 次年收款 | 期后累计收款[注] | 逾期金额 |
|--------|------|----------|----------|----------|-----------|--------|
| 2019 年 | 政府机构 | 4,270.87 | 709.18 | 671.88 | 671.88 | 24.50 |
| | 上市公司 | 572.47 | 196.46 | 181.53 | 181.53 | 14.91 |
| | 国有企业 | 3,999.96 | 1,541.80 | 1,425.60 | 1,425.60 | 38.51 |
| | 高等院校 | 389.42 | 24.21 | 17.50 | 17.50 | 6.71 |
| | 部队 | 241.34 | 207.11 | 173.91 | 173.91 | 28.80 |
| | 民营企业 | 157.60 | 150.79 | 104.91 | 104.91 | 45.88 |
| | 小 计 | 9,631.66 | 2,829.55 | 2,575.33 | 2,575.33 | 159.31 |
| 2018 年 | 政府机构 | 2,026.95 | 329.32 | 313.68 | 324.73 | 4.59 |
| | 上市公司 | 500.78 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | |
| | 国有企业 | 2,058.27 | 850.69 | 771.88 | 797.21 | 53.48 |
| | 高等院校 | 403.04 | 5.10 | 5.10 | 5.10 | |
| | 部队 | 36.27 | 0.50 | | 0.50 | |

| 年 度 | 客户分类 | 当期销售收入 | 当期期末应收余额 | 次年收款 | 期后累计收款[注] | 逾期金额 |
|--------|------|----------|----------|----------|-----------|-------|
| | 民营企业 | -- | -- | -- | -- | -- |
| | 小 计 | 5,025.31 | 1,200.61 | 1,105.66 | 1,142.54 | 58.07 |
| 2017 年 | 政府机构 | 846.12 | 198.86 | 185.14 | 189.99 | 8.87 |
| | 上市公司 | 1,102.09 | 177.65 | 177.65 | 177.65 | |
| | 国有企业 | 1,065.90 | 234.04 | 226.88 | 231.77 | 2.27 |
| | 高等院校 | 146.52 | 17.45 | 17.20 | 17.20 | 0.25 |
| | 部队 | 0.51 | | | | |
| | 民营企业 | 194.87 | | | | |
| | 小 计 | 3,356.01 | 628.00 | 606.87 | 616.61 | 11.39 |

[注]：期后截止日为 2020 年 11 月 30 日。

由上表可知，公司 2017-2019 年各年度授予一年信用期的 A 类客户回款情况良好。上述交易涉及的公司已执行完毕，款项支付主要以银行转账方式支付，少数客户以承兑汇票方式进行结算；相关款项的回款周期多为 12 个月内，除因客户付款结算流程长、资金紧张及质保金等原因尚未完全收回的少量货款外，其余款项均已在信用期内或期后收回。公司政府机构、上市公司、国有企业、高等院校、部队及少数资质较好的民营企业等 A 类客户给予 1 年信用期具有合理性、符合其款项回收周期的实际情况。

3. 同行业可比公司信用政策及应收账款坏账准备情况

同行业可比公司中航天彩虹、华测导航的公开信息中未披露过其信用政策，无法直接进行对比分析，仅中海达在其招股说明书中披露的信用政策如下：

| 项 目 | 信用标准 | 信用期限 |
|------|---|---|
| 优质客户 | 国家机关、事业单位、国有大型建筑施工企业、长年合作经销商等，其信用资质和资金实力好，以往业务往来信誉较好，主要包括国土规划部门、地质地矿部门、航道管理部门、测绘局、勘测院、海洋渔业监控部门、电力系统、海军某部等 | 经公司各级营销管理部门批准可以满足其一定限额内的赊销要求，对经销商的赊销金额不超过当年销售额的 1/4~1/3，赊销期限为 6-12 个月 |
| 合格客户 | 非国有单位和部分小经销商，资产状况和财务状况一般，财务管理制度比较规范，在以往业务往来中经催款后能结清货款的客户 | 公司要严格调查以往的销售记录和原始档案后，由公司分管营销的副总经理决定其信用期限和赊销金额，赊销期限为 3-6 个月 |

| 项目 | 信用标准 | 信用期限 |
|------|--|--------------------------------------|
| 较差客户 | 资产状况不佳，财务制度混乱，以往没有业务往来或有业务往来但信誉不佳的客户，有可能存在较大的呆坏账风险 | 一般情况下公司拒绝进行交易，特别情况下要求对方预付款或提供担保后进行交易 |

中海达针对优质客户的信用政策中，未明确对国家机关、事业单位等优质客户的信用期限进行规定，明确了其经销商的信用期限为 6-12 个月；公司经销商多数属于“重复购买的民营企业”，信用期为 6 个月，经销商的信用政策整体上差异较小。中海达针对合格客户的信用政策的要求及信用期设置与公司 B 类、C 类客户接近，为 3-6 个月。因此，公司信用政策与中海达公司不存在较大差异。

报告期内，公司应收款项预期信用损失计提政策与同行业可比上市公司比较情况如下：

| 项目 | 账龄分析法计提比例（%） | | | |
|-------|--------------|------|-----|------|
| | 航天彩虹 | 华测导航 | 中海达 | 纵横股份 |
| 1 年以内 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 1-2 年 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 2-3 年 | 30 | 20 | 20 | 20 |
| 3-4 年 | 50 | 40 | 40 | 50 |
| 4-5 年 | 80 | 80 | 80 | 80 |
| 5 年以上 | 100 | 100 | 100 | 100 |

注：该比例为各可比公司执行新金融工具准则前的应收款项坏账计提比例；经匡算，2019 年实际执行的预期信用损失率与上述比例相似。

由上可知，公司应收款项预期信用损失计提政策与其他同行业可比上市公司不存在重大差异。

综上，公司信用政策与同行业可比公司不存在重大差异且符合公司经营的实际情况，公司不存在放宽信用期刺激销售的情形，公司的信用政策稳健、坏账准备计提充分。

（二）四季度确认的营业收入对应的应收账款、账龄和期后实现情况，如存在账龄结构和收款周期不符的情形说明原因，并核查收入确认时点是否恰当

由于应收账款余额系滚动累计形成，无法直接将四季度收入与应收账款金额

及回款相对应，须逐笔进行匹配。因此，公司选取报告期各年四季度确认营业收入的前三十笔金额最大交易对应的应收账款、账龄和期后实现情况进行分析，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2017年 | 2018年 | 2019年 |
|----------------------|----------|----------|----------|
| 四季度收入（不含税） | 1,925.34 | 2,412.84 | 5,618.01 |
| 占当年四季度收入的比重 | 54.10% | 57.20% | 64.37% |
| 四季度收入对应货款 | 2,240.97 | 2,735.10 | 6,204.37 |
| 当年已收回金额 | 1,913.26 | 1,778.05 | 3,743.04 |
| 当年四季度收入已收回金额占比 | 85.38% | 65.01% | 60.33% |
| 当年应收账款余额 | 327.72 | 957.05 | 2,461.33 |
| 次年收回金额 | 312.54 | 874.28 | 2,240.23 |
| 四季度收入形成的应收账款于次年回款的比例 | 95.37% | 91.35% | 91.02% |
| 期后累计收回金额[注] | 316.35 | 915.80 | 2,240.23 |
| 期后累计回款比例 | 96.53% | 95.69% | 91.02% |
| 当前余额[注] | 11.37 | 41.25 | 221.09 |

[注]：截止日为2020年11月30日。

2017-2019年，公司各年四季度前三十大合同确认收入且当年收回应收款项的比例分别为85.38%、65.01%、60.33%；四季度收入形成的应收账款于次年回款的比例分别为95.37%、91.35%、91.02%；截至2020年11月30日，累计回款比例分别为96.53%、95.69%、91.02%。总体而言，公司2017-2019年各年四季度确认收入的应收账款回款情况较好。

截至2020年11月30日，2017-2019年四季度前三十大交易形成的应收款项账龄结构及回款周期情况如下：

单位：万元

| 项目 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 合计 | 约定回款周期 |
|-----------------------|-------|--------|------|--------|--------|
| 2019年四季度确认收入对应的应收账款余额 | 99.09 | 122.00 | | 221.09 | 3-12个月 |
| 2018年四季度确认收入对应的应收账款余额 | | 41.25 | | 41.25 | 3-12个月 |

| | | | | | |
|-----------------------|--|--|-------|-------|--------|
| 2017年四季度确认收入对应的应收账款余额 | | | 11.37 | 11.37 | 3-12个月 |
|-----------------------|--|--|-------|-------|--------|

公司给予客户的信用期系基于公司的外部经济环境，在充分考虑到公司自身资金实力的情况下，本着提高经济效益和增强公司竞争力的原则确定的。2017-2019年四季度确认的营业收入对应的应收账款截至2020年11月末尚未收回款项存在账龄结构与约定付款周期不符的情况，主要系因部分客户资金紧张无法按时支付剩余款项以及合同约定质保金尚未支付。

总体而言，公司2017-2019年的四季度营业收入形成的应收账款回款情况良好，在实际业务中，信用期与实际回款周期存在一定差异，但未对公司财务状况造成重大不利影响。

公司产品销售在产品交付客户、按照合同约定配合其完成货物验收/飞行验收并获得客户确认后，公司不再保留对产品的继续管理权和控制权，拥有现实收款权利后确认收入；公司航飞数据服务业务在为客户提供相关服务并与客户确认飞行里程数/总收费金额后确认收入。公司四季度确认收入的时点恰当，符合企业会计准则的相关规定。

（三）公司“对经销商的选择标准及考核逐步加强”的具体做法及成效

1. 报告期内公司对经销商的选择标准及考核的具体做法

公司2018年上半年及以前年度未明确经销商的选择标准亦未明确对经销商进行考核，经销商业务的开展主要通过销售人员挖掘潜在经销商、进行洽谈，达成意向并经过相关领导审批后进行。

由于经销商系公司重要的业务合作伙伴，为促进市场开发、规范经销商管理，公司于2018年12月生效实施《经销商管理办法》，将经销商分为核心经销商和普通经销商两类，明确了两类经销商的选择标准并建立了经销商台账，经销商的具体选择标准如下：

| 项目 | 核心经销商 | 普通经销商 |
|------|--|---|
| 选取标准 | 具有固定的经营场所，良好的资信能力和商业信誉；在所经销产品行业原则上超过五年的产品销售历史，具备良好的市场口碑；具有一定的销售网络，每个地级市均有对口业务人员；对公司及产品了解深入，愿意将无人机销售作为主营业务进行拓展，并愿意购入演示机设备、开展地推演示；不得经营同类竞争产品或与公司存在竞争关系的第三方合作 | 具有固定的经营场所，良好的资信能力和商业信誉；在所经销产品行业原则上超过两年的产品销售历史，具备较好的市场口碑；对无人机行业及产品有基本了解，已有客户资源为无人机潜在客户 |

公司的营销中心下属各事业部或销售大区按照上述标准负责经销商的选择、开发，与潜在经销商接触，并初步提出经销商类型和经销期限建议。营销管理部会同公司行政部、财务部对经销商的发展规划、合作意愿、销售网络、市场运营能力、资金实力、商业信誉等进行综合评估，并将评估结果报总经理审批。

公司经销商的经销期限通常为 1-3 年，在经销期限内由营销管理部对经销商进行管理。销售大区按照半年度对经销商进行具体考核，针对经销商的销售业绩、演示场次、有效报备客户、付款方式等进行集中考核，并将考核结果报送营销管理部并审定，考核结果影响经销商信用评级和经销商等级认定。

2. 报告期内公司经销商管理成效

公司的经销商通过与下游终端客户的营销关系，对渠道各环节的服务与监控可以进行有效管理，使得公司的产品能够及时、准确、迅速地到达终端客户。公司制定并实施《经销商管理办法》后，对经销商管理取得了较好的成效，具体如下：

(1) 经销商队伍逐渐扩大

报告期内，公司经销客户的数量情况如下：

| 项 目 | 2020 年 1-6 月 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|----------|--------------|----------|----------|----------|
| | 数额 | 数额 | 数额 | 数额 |
| 经销收入（万元） | 2,628.67 | 7,194.76 | 4,636.45 | 4,881.85 |
| 经销客户数量 | 52 | 100 | 70 | 76 |

注：上表中的经销客户数量系指当期发生业务的经销商数量。

报告期各期，公司经销客户数量分别为 76 家、70 家、100 家和 52 家。随着经销商管理的加强及公司业务规模的增长，公司 2019 年经销客户数量明显增加。

2020 年 1-6 月，公司发生业务的经销商客户数量有所下降，主要系因：一方面，公司经销商客户较为分散，单家客户交易数量较小，公司业务具有季节性特征，上半年业务量相对较低；另一方面，受疫情影响，2020 年 1-6 月公司产品销售和交付受到一定不利影响。

(2) 核心经销商销售占比增加

随着公司对经销商的选择标准及考核的执行，公司的经销商逐渐稳定。报告期内，公司的经销商收入及核心经销商贡献的收入逐年提升，具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年 | 2018年 | 2017年 |
|----------------|----------|----------|----------|
| 经销收入 | 7,194.76 | 4,636.45 | 4,881.85 |
| 核心经销商贡献的经销收入金额 | 2,525.37 | 1,513.50 | 715.12 |
| 占当期经销收入的比例 | 35.10% | 32.64% | 14.65% |

注：公司自2018年12月份区分核心经销商及普通经销商，2017年及2018年核心经销商收入数据系按照2019年核心经销商名单确认的金额。

(3) 经销商队伍稳定性较好

公司于2017年至2019年连续三年持续合作的经销商共计20家，其客户资源、服务能力等方面的优势为公司收入的可持续性提供了较好的支撑，报告期各年度，公司连续三年持续合作的经销商贡献收入情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019年 | 2018年 | 2017年 |
|------------------|----------|----------|----------|
| 连续三年持续合作的经销商贡献收入 | 3,208.16 | 2,924.31 | 2,679.38 |
| 当年经销收入金额 | 7,194.76 | 4,636.45 | 4,881.85 |
| 连续三年持续合作的经销商收入占比 | 44.59% | 63.07% | 54.88% |

由上表可知，2017-2019年持续合作的经销商贡献收入持续增长，2019年度占收入比重有所降低主要系因经销商队伍的扩大及公司总收入规模的增长。

综上所述，随着公司对经销商管理的加强，经销商队伍逐步扩大，经销收入金额及占比逐年上升；此外，经销商队伍稳定性较好，公司与核心经销商的合作关系更加紧密，核心经销商贡献的经销收入占比逐年上升。

(四) 提供与广州南方测绘科技股份有限公司、黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司、甘肃宏隆测绘发展有限公司、北京优飞全景科技有限公司的经销合同，结合经销产品销售流程、合同具体条款、权利义务转移节点说明经销具体合作模式为买断式销售。上述经销商自发行人处采购的存货期末变动、期后实现、退换货情况，如有异常说明原因

1. 经销产品销售流程、合同具体条款、权利义务转移节点说明经销具体合作模式为买断式销售

公司与广州南方测绘科技股份有限公司、黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司、甘肃宏隆测绘发展有限公司和北京优飞全景科技有限公司经销产品的销售合同条款与直销客户无实质性差异，均在合同内对商品型号、数量、参数、交货时间及地点、验收方式、付款方式及时间等事项进行了约定，合同的主要条款如下：

| 项目 | 合同条款 |
|-----------------|---|
| 合同标的 | 以表格形式列明该笔交易的产品信息，包括其名称、型号规格、数量、单价及总价 |
| 技术标准 | 执行原厂技术标准 |
| 交货地点、时间及方式 | 1. 按照甲方需求约定交货地点，包括甲方指定地点、甲方所在地、公司工厂等； 2. 交货时间根据产品情况及内容具体约定； 3. 交货方式通常为物流运输 |
| 培训相关条款 | 通常在公司飞行基地进行交付培训 |
| 付款时间及方式 | 付款时间根据不同客户进行具体约定，付款方式通常为银行转账 |
| 验收标准、方式与提出异议的期限 | 1. 验收标准按照原厂技术标准执行； 2. 以货物/飞行验收方式进行验收 3. 甲方如对产品数量、规格、型号存在异议，应当拒绝签收或在约定时间内按照合同约定方式告知乙方，否则，视为甲方对产品无异议；甲方应自签收之日起在约定时间内安排乙方在指定地点完成飞行验收，除因乙方人员未能及时到达指定地点或因产品质量问题未能通过飞行验收外，其他原因导致约定时间内未进行飞行验收的，视为甲方对产品质量无异议。如甲方在飞行验收前已实际使用产品飞行或作业，视为甲方对产品质量无异议，乙方不再安排飞行验收。 |

通常情况下，经销商获取下游终端客户的采购需求后，按其需求向公司进行采购。经销商按终端客户的需求，就产品具体型号、价格、验收方式等与公司进行协商，达成一致后公司与经销商直接签订产品销售合同；公司按照合同约定方式发货并根据具体验收条款完成产品验收，于取得验收单/签收单后确认相关产品收入，并向经销商收取货款。此种业务模式下，不存在经销商大规模备货未进行销售的情况。

经销商向公司采购的商品，除非产品质量问题，否则经销商没有权利要求公司回购其采购的产品，经销商签收/验收确认后即实现风险与报酬的转移，公司完成了合同约定对应的履约义务、不再保留对货物的继续管理权和控制权，取得了向经销商收取相关款项的权利。

综合上述情况，公司与经销商的交易符合买断式销售的相关定义。

2. 上述经销商自公司处采购的存货期末变动、期后实现、退换货情况

根据公司经销业务模式及经销商产品销售流程，上述四家经销商各期向公司采购的商品均在当期实现销售或自行使用，不存在结存的情况。具体情况如下表：

单位：套

| 期间 | 项目 | 广州南方测绘科技股份有限公司 [注] | 黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司 | 甘肃宏隆测绘发展有限公司 | 北京优飞全景科技有限公司 |
|-------|---------|-----------------------|------------------|--------------|--------------|
| 2019年 | 采购无人机数量 | 22 | 7 | 12 | 1 |
| | 期末结存数量 | | | | |
| | 换货数量 | 3 | 1 | | |
| | 退货数量 | | 1 | | |
| 2018年 | 采购无人机数量 | 11 | | | |
| | 期末结存数量 | | | | |
| | 换货数量 | | | | |
| | 退货数量 | | | | |
| 2017年 | 采购无人机数量 | 9 | | 1 | |
| | 期末结存数量 | | | | |
| | 换货数量 | | | | |
| | 退货数量 | | | | |

[注]：公司不对经销商的进销存进行管理，广州南方测绘科技股份有限公司因分子公司众多，采购及结存数量为取得相关数据的广州南方测绘科技股份有限公司哈尔滨、南京、长春及南宁分公司对应合计数。

截至2020年11月30日，上述经销商客户销售退货的情况仅发生一例：黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司于2019年采购的一套无人机系统在验收后，因该无人机系统无法满足客户需求，黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司于2020年1月进行了退货。

截至2020年11月30日，上述经销商客户共发生4套无人机系统销售换货，其中广州南方测绘科技股份有限公司3套，系其于2019年5月采购的1套、12月采购的2套无人机系统分别于2020年5月、3月和8月进行换货；黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司2019年9月采购的1套无人机系统于2020年5月进行换货。4套无人机系统期后换货均系客户在使用过程中出现问题进行的维修换货。

上述经销商退换货均属于公司正常销售业务过程中的退换货情况，符合公司的经销商退换货管理机制，并按照相应流程执行，无异常情况，不存在期末于经销商处积压存货虚增收入，期后退货的情况。

公司已提供报告期内对上述客户的各期前五大销售合同。

(五) 公司计入销售费用中的折旧与摊销金额分别为 6.21 万元、100.93 万元和 240.42 万元，请披露折旧与摊销涉及资产的具体情况并说明波动原因及合理性

2017-2019 年度计入销售费用的折旧与摊销明细情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|--------|---------|---------|---------|
| 固定资产折旧 | 240.11 | 94.79 | |
| 无形资产摊销 | 0.31 | | |
| 装修费摊销 | | 6.14 | 6.21 |
| 合计 | 240.42 | 100.93 | 6.21 |

无形资产主要系公司 2019 年采购的一款用于宣传视频处理的软件，其摊销费用计入销售费用，装修费系前期办公区域装修应由销售部门承担的费用部分，销售费用中涉及的固定资产具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2019 年度 | | 2018 年度 | | 2017 年度[注] | |
|---------|----------|--------|---------|-------|------------|------|
| | 期末原值 | 当期折旧 | 期末原值 | 当期折旧 | 期末原值 | 当期折旧 |
| 无人机系统 | 902.75 | 145.29 | 589.34 | 65.11 | 73.36 | |
| 载荷 | 409.09 | 91.22 | 175.80 | 19.64 | | |
| 办公设备及家具 | 31.27 | 3.60 | 46.57 | 10.04 | | |
| 合计 | 1,343.11 | 240.11 | 811.71 | 94.79 | 73.36 | |

[注]：公司逐步完善了《固定资产管理制度》，于 2017 年底对库存商品中已由业务人员领出并实际用于公司交付培训、研发测试和销售演示的无人机系统进行了集中清理，将其转为固定资产。

公司计入销售费用的固定资产主要系日常经营、业务拓展使用的自用无人机

系统、载荷设备以及电脑、家具等办公设备。

2017-2019年，因公司业务规模不断扩大、宣传推广需求增加，公司各期自用无人机及载荷设备数量逐年增多。2017-2019年各期末，主要用于售前演示的自用无人机数量分别为16架、48架、73架；用于提供交付培训的自用无人机数量分别为7架、10架、15架；客户购买的无人机发生事故或损伤须返厂修理且又存在飞行需求时，公司向客户提供的暂代使用的备用机数量分别为0架、4架、13架；用于各处展示宣传的展示机分别为0架、19架、29架；自用载荷设备的数量为0件、27件、57件。2017-2019年，演示机、交付培训用机、备用机及展示机和载荷设备数量增加，其对应的折旧金额大幅增加；同时，因使用部门变动、重新采购等因素影响，计入销售费用的办公设备及家具的折旧金额存在一定波动。

公司计入销售费用的折旧与摊销金额变动与公司发展情况相符，与业务规模扩大、相关资产特别是自用无人机及载荷设备增加的趋势相匹配，具有合理性。

(六) 请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 了解《客户信用管理制度》相关的关键内部控制，检查内部控制中审批权限设置，并评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 抽查相关客户销售合同，检查其合同执行情况、验收单/签收单、收款凭证等，验证相关销售的真实性和完整性；检查回款周期、逾期情况及期后回款情况，对比同行业上市公司相关政策，检查公司的信用政策是否符合实际情况；检查公司是否存在放宽信用期刺激销售的情形以及相关坏账准备计提是否充分；

(3) 获取报告期公司四季度确认的营业收入明细表，抽取了销售收入记账凭证，检查核对相关原始单据，入账日期、销售数量、收入金额等与发票、签收单/验收单及销售合同是否一致，检查四季度确认的营业收入期后回款情况；

(4) 获取公司广州南方测绘科技股份有限公司、黑龙江省龙测仪器设备经销有限公司、甘肃宏隆测绘发展有限公司、北京优飞全景科技有限公司的经销合同，了解经销具体合作模式并检查是否为买断式销售；获取上述经销商自公司处采购的存货期末变动、期后实现、退换货情况，检查是否存在备货情况及存货期后实

现、退换货情况；

(5) 对公司报告期的销售情况实施函证程序，包括但不限于销售金额、销售内容以及收款情况，同时对报告期内销售量较大客户进行实地走访，核实公司收入的真实性；

(6) 获取公司计入销售费用折旧与摊销涉及资产的具体情况，并检查其波动原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司的《客户信用管理制度》内部审批权限设置合理，公司信用政策符合公司的实际情况；公司不存在放宽信用期刺激销售的情形，坏账准备计提充分；

(2) 报告期公司四季度确认的营业收入对应的应收账款、账龄和期后实现符合公司的实际情况，四季度的营业收入确认时点恰当；

(3) 公司对经销商的选择标准及考核符合公司的实际情况，相关内控执行真实有效。通过对经销商的选择标准明确及考核，经销商的稳定性逐年提高，经销收入金额及占比逐年上升；

(4) 公司的经销具体合作模式符合买断式销售定义，上述四家经销商的退换货均属于公司正常销售业务过程中的退换货情况，不存在异常；

(5) 报告期内，公司计入销售费用的折旧与摊销涉及资产的变动与公司发展情况相符，与业务规模扩大、自用无人机及载荷设备等资产增加的趋势相匹配，折旧与摊销的增长具有合理性。

二、根据招股说明书及问询回复，发行人 2020 年 6 月 30 日存货账面价值为 7,535.45 万元，较上期末增长 43.19%，其中发出商品和合同履约成本大幅增加。

请发行人补充说明并披露：(1) 结合主要在手订单对应存货的库龄情况披露 2020 年 6 月末存货是否存在大额长期挂账未结转销售的情况、存货对应各项目合同约定实施周期与实际执行周期是否存在差异。(2) 结合库龄、合同验收时间、期后结转情况、“新冠肺炎”疫情对合同履约进度的影响，说明发出商品计提存货

跌价准备和合同履约成本计提减值准备的充分性。(落实函问题 6)

(一) 结合主要在手订单对应存货的库龄情况披露 2020 年 6 月末存货是否存在大额长期挂账未结转销售的情况、存货对应各项目合同约定实施周期与实际执行周期是否存在差异

1. 2020 年 6 月末公司主要存货项目情况

截至 2020 年 6 月末，公司存货项目相对上年末变动情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 2019 年末余额 | 2020 年 6 月末余额 | 变动情况 |
|--------|-----------|---------------|-----------|
| 原材料 | 3,537.52 | 3,482.23 | 1.59% |
| 在产品 | 924.87 | 602.81 | 53.43% |
| 库存商品 | 1,304.38 | 1,142.27 | 14.19% |
| 委托加工物资 | 4.60 | 13.93 | -66.98% |
| 发出商品 | 767.15 | 21.35 | 3,493.17% |
| 合同履约成本 | 996.93 | | |
| 合 计 | 7,535.45 | 5,262.59 | 43.19% |

由上表可知，公司存货项目变动主要系发出商品及合同履约成本大幅增长导致，2020 年发出商品余额增长主要系公司销售规模扩大、疫情导致发货验收延迟等客观原因导致；合同履约成本增长主要系公司新承接安徽省淮河河道管理系统建设水利专网与视频监控项目，该项目既包含基建设备建设与采购，也包含无人机飞行服务，受结算周期、飞行验收空域申请及天气等原因影响，结算验收周期相对较长。

公司主要在手订单对应的存货项目主要系发出商品及合同履约成本，截至 2020 年 6 月 30 日累计结存金额 1,764.09 万元，库龄均系 1 年以内，其中金额超过 15 万元的具体情况如下：

单位：万元

| 项 目 | 客户名称 | 合同内容 | 期末余额 | 库龄 |
|----------------------------|--------------|-------------|--------|-------|
| 安徽省淮河河道管理系统建设水利专网与视频监控项目 | 安徽省淮河河道管理局 | 通信节点建设及试飞工作 | 548.24 | 1 年以内 |
| 广东电网有限责任公司 2020 年输电线路无人机巡视 | 广东电网能源发展有限公司 | 数据采集服务 | 398.12 | 1 年以内 |

| | | | | |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|--------|-------|
| 无人机系统采购合同 1 | 众芯汉创（北京）科技有限公司 | 无人机系统 | 162.56 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 2 | 河南省遥感测绘院 | 无人机系统 | 125.68 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 3 | 安徽省淮河河道管理局 | 无人机系统 | 63.89 | 1 年以内 |
| 越西县城建设用地区域增减挂钩试点项目区域实施前正射影像航飞项目 | 越西长林土地整理有限公司 | 布设区域相控点并生产区域正射影像图 | 60.48 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 4 | 河南省遥感测绘院 | 无人机系统 | 37.22 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 5 | 国家海洋局宁波海洋环境监测中心站 | 无人机系统 | 35.60 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 6 | 新疆维吾尔自治区第二测绘院 | 无人机系统 | 31.76 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 7 | 辽宁省自然资源事务服务中心 | 无人机系统 | 27.95 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 8 | 乌鲁木齐齐南方中纬测绘仪器有限公司 | 无人机系统、五拼相机 | 26.55 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 9 | 新疆维吾尔自治区测绘成果中心 | 无人机系统 | 24.71 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 10 | 中国人民解放军 63653 部队 | 无人机系统 | 17.49 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 11 | 山东省国土测绘院 | 无人机系统 | 15.57 | 1 年以内 |
| 无人机系统采购合同 12 | 山东瑞智飞控科技有限公司 | 无人机系统 | 15.32 | 1 年以内 |

(续上表)

| 项 目 | 发货日期 | 约定验收条款 | 计划验收日期 [注 1] | 实际验收日期 |
|--------------------------------------|------------|--|-----------------|-----------------------|
| 安徽省淮河河道管理系统建设水利专网与视频监控项目 | 不适用 | 计划工期为 100 天，全部设备安装调试完成并通过完工验收后，进入 6 个月试运行期 | 2020 年 7 月 | 2020 年 9 月 |
| 广东电网有限责任公司 2020 年输电线路无人机巡视[注 2] | 不适用 | 合同签订之日至 2021 年 6 月 30 日止 | 2021 年 6 月 | 2020 年 10 月、11 月已部分验收 |
| 无人机系统采购合同 1 | 2020.03.24 | 交货后 30 日内完成验收 | 2020 年 4 月 | 2020 年 9 月 |
| 无人机系统采购合同 2 | 2020.03.12 | 合同签订之日起 6 个月内到货，到货后 2 个月内完成测试验证 | 2020 年 5 月 | 2020 年 9 月 |
| 无人机系统采购合同 3 | 2020.05.13 | 未单独约定设备验收 | 2020 年 7 月 | 2020 年 9 月 |
| 越西县城建设用地区域增减挂钩试点项目区域实施前正射影像航飞项目[注 3] | 不适用 | 合同签订后 30 个工作日内完成相关工作 | 2020 年 4 月 | 尚未验收 |
| 无人机系统采购合同 4 | 2020.05.27 | 未明确约定验收期限 | -- | 2020 年 12 月 |
| 无人机系统采购合同 5 | 2020.06.19 | 未明确约定验收期限 | -- | 2020 年 7 月 |
| 无人机系统采购合同 6 | 2020.06.17 | 交货后的 20 日内完成飞行验收 | 2020 年 7 月 | 2020 年 9 月 |

| | | | | |
|--------------|------------|------------------|------------|------------|
| 无人机系统采购合同 7 | 2020.05.07 | 交货后 10 日内完成飞行验收 | 2020 年 5 月 | 2020 年 7 月 |
| 无人机系统采购合同 8 | 2020.04.03 | 交货后的 30 日内完成飞行验收 | 2020 年 4 月 | 2020 年 7 月 |
| 无人机系统采购合同 9 | 2020.06.18 | 交货后 10 日内完成飞行验收 | 2020 年 6 月 | 2020 年 9 月 |
| 无人机系统采购合同 10 | 2020.06.17 | 未明确约定验收期限 | -- | 尚未验收 |
| 无人机系统采购合同 11 | 2020.04.24 | 未明确约定验收期限 | -- | 2020 年 7 月 |
| 无人机系统采购合同 12 | 2020.04.27 | 未明确约定验收期限 | -- | 尚未验收 |

[注 1]：计划验收时间系按照合同约定验收时间跨度确定；

[注 2]：广东电网有限责任公司巡检项目通常签订年度框架合同，合同执行期间客户不定期对公司已完成的服务量进行结算；

[注 3]：该项目未明确约定开工时间，视同合同签订时间为项目开始日期。

2. 结合主要在手订单对应存货的库龄情况披露 2020 年 6 月末存货是否存在大额长期挂账未结转销售的情况、存货对应各项目合同约定实施周期与实际执行周期是否存在差异

公司 2020 年 6 月末存货项目中，实际实施周期/验收时间与合同约定实施周期/验收时间存在差异的具体情况如下：

| 项目名称 | 差异原因 |
|-------------------------------|--|
| 安徽省淮河河道管理系统建设水利专网与视频监视项目 | 1. 疫情原因导致施工进度放缓； 2. 飞行验收受天气影响较大； 3. 客户验收审批流程时间较长； |
| 越西县城建设用地增减挂钩试点项目区域实施前正射影像航飞项目 | 1. 部分需求在执行中出现变更； 2. 疫情原因导致进度放缓； 3. 飞行数据采集受天气影响较大； |
| 无人机系统采购合同 | 1. 飞行验收需要申请空域，时间具有不确定性； 2. 飞行验收受天气影响较大； 3. 客户验收审批流程时间较长； |

截至 2020 年 6 月 30 日，公司结存的发出商品及合同履行成本中部分项目实际验收周期较长，主要受疫情原因暂停发货及物流延迟、天气情况变化、申请空域时间具有不确定性、客户验收及审批流程较长等原因影响，导致部分项目延迟验收。

目前尚未验收项目中，无人机系统采购项目主要系客户验收审批流程较长，预计 2020 年底可完成相关验收程序；越西县城建设用地增减挂钩试点项目区域实施前正射影像航飞项目系项目采集分析数据正在与客户进行验收程序，预计 2020 年底可完成相关验收程序，因此公司 2020 年 6 月末存货不存在大额长期挂

账未结转销售的情况。

(二) 结合库龄、合同验收时间、期后结转情况、“新冠肺炎”疫情对合同履约进度的影响,说明发出商品计提存货跌价准备和合同履约成本计提减值准备的充分性

1. 报告期内公司存货跌价准备计提方法

根据《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定,“资产负债表日,存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的,应当计提存货跌价准备,计入当期损益。”

公司存货跌价准备政策为对于期末库龄超 1 年且全年无收发情况的存货全额计提跌价准备,公司常用原材料及库存商品周转周期多为 1 年以内,相关政策符合公司生产及销售实际情况;截至 2020 年 6 月 30 日,发出商品、合同履约成本库龄均未超过 1 年,且预计能够实现产品/项目交付,公司未对发出商品、合同履约成本计提减值准备。

2. 结合库龄、合同验收时间、期后结转情况、“新冠肺炎”疫情对合同履约进度的影响,说明发出商品计提存货跌价准备和合同履约成本计提减值准备的充分性

公司目前发出商品及合同履约成本库龄均系 1 年以内,不存在库龄超 1 年未验收结转的情况。参考(一)中对主要存货项目合同验收情况及期后结转情况的披露,公司存货项目合同约定验收条款与实际执行周期存在不一致主要系客观因素导致。

受新冠疫情的影响,公司对部分客户发货放缓,同时客户验收程序也未严格按照合同约定进行,但期后大部分已实现验收并结转收入,截至 2020 年 11 月 30 日,已实现收入的发出商品金额 667.58 万元(未经审计),发出商品期后结转率为 87.02%,尚未结转收入部分按照合同约定收入金额可覆盖相关产品成本金额。截至 2020 年 11 月 30 日,公司 2020 年 6 月末的部分合同履约成本完成了验收,已实现收入的合同履约成本金额 412.18 万元(未经审计),合同履约成本本期后结转率为 41.35%,未结转的合同履约成本项目主要系客户作为国有企业审批周期较长,预计将于为年底集中验收支付,根据合同约定其收入金额可覆盖相关履约成本金额。

同时，公司主要客户历史回款情况较好，不存在大量销售退换货及取消订单的情况；公司相关产品市场销售规模、产品单价呈现上涨的趋势，相关产品的市场需求未发生不利变化；合同收入大于发出商品及合同履行成本的成本金额；截至 2020 年 6 月末，公司的发出商品及合同履行成本未出现减值迹象。

综上所述，2020 年 6 月末公司的发出商品及合同履行成本的可变现净值高于成本，存货跌价准备计提充分。

(三) 请申报会计师核查并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 获取公司主要存货项目的销售合同、验收单等文件，对项目合同签订日期、合同约定交货条款、合同约定验收条款、合同工期等进行检查，并与实际验收单日期进行比对；

(2) 对主要合同履行成本及发出商品对应客户实施函证程序，函证内容包括销售合同标的、数量、应收账款余额、收入金额等，通过客户回函验证存货的存在性；

(3) 对公司存货项目实施截止测试，检查存货项目是否存在大额跨期事项；

(4) 对主要客户实施访谈程序，了解项目具体进度、合同签订情况、验收情况等，并与公司实际情况进行核对，检查存货是否及时结转、分析存货项目发生减值的可能性；

(5) 了解公司存货跌价准备计提政策，检查存货是否出现减值迹象并获取公司存货跌价测试表，通过重新计算、获取存货项目的期后结转情况等检查存货跌价准备计提是否充分；

(6) 获取公司期后收取验收单及结算资料进行检查，并与对应销售合同及出库记录进行核对，核实期后结转金额准确性及完整性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司 2020 年 6 月末存货不存在大额长期挂账未结转销售的情况，存在实际验收周期超过合同约定周期的情况，主要系疫情原因暂停发货、客户达到项目现场后出现损坏需维修、客户对接人员变更、客户验收流程及验收盖章审批流程较长、疫情导致物流延迟等客观因素导致，具有合理性；

(2) 公司存货跌价准备计提政策符合企业会计政策规定，发出商品计提存货跌价准备和合同履约成本计提减值准备充分。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

李元良



中国注册会计师：

彭雅慧



二〇二〇年十二月三十一日