成都纵横自动化技术股份有限公司 关于2023年年度报告的信息披露监管 问询函的回复公告

应商名称等事项进行豁免披露处理。

一、美于经销收人

一、美于经销收人

公司2022-2023 年经销收人分别为1.53 亿元、1.64 亿元、毛利率分别为48.47%、53.32%,同期直销
毛利率分别为27.5%。34.37%。请公司;(1)从企业类型、规模人数、销售金额、欠款金额、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、期后是否退出或注销等角度、分别补充披露近两年是否存在经销商成立时间较短即设作。合作当年即发生较大金额销售。合作时间较短即退出、退出后注销、实缴资本较低、员工或参保人数较少。由在职或离职员工及其亲属投资等情况。如青、说明具体情况及原因。合理性、(3)说明近两年经销商前期末库存产品数量、金额及期后实现终编销售情况、列示期末库存全额前1五6 元的经销商情况、说明是否存在经销商区、提前确认收入的情形(4)结合具体经销商及其终端客户、量化说明近两年经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及合理性、与同行业公司是否存在重大差异。

(一)从企业类型、规模人数、销售金额、欠款金额、成立年限、合作年限、毛利率、是否为当期新增、期后是否退出或注销等角度、分别补充披露近两年经销商为是结构

1、经	消商	i按イ	11/2	类型	的	分	层	结	ł
14/4	A.	75							

1 1 1 1 1								
企业类型[注]			2023年				2022年	
正亚关亚[注]	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
国有企业	12	7.50%	1,732.30	10.59%	16	9.25%	4,338.68	28.39%
民营企业	133	83.13%	6,262.38	38.30%	139	80.35%	6,927.62	45.34%
事业单位					1	0.58%	72.27	0.47%
国外企业	15	9.37%	8,356.47	51.11%	17	9.82%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%
			a 在国外注册成	之的企业,	不包括	在国内注册	册的外商投资企	业;在国内
注册的外商投资企业统计在"民营企业"中								

2、经销商按人数规模的分层结构

早位:小、万)L		2023年			2	022年	
规模人数[注]	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
小于10人	69	43.12%	4,409.35	26.96%	67	38.73%	2,767.22	18.11%
10-50人	40	25.00%	717.02	4.39%	50	28.90%	2,618.02	17.13%
50-100人	13	8.13%	880.73	5.39%	17	9.83%	968.87	6.34%
100人以上	23	14.38%	1,987.58	12.16%	22	12.72%	4,984.46	32.62%
无法查询	15	9.37%	8,356.47	51.10%	17	9.82%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%
注:以上人数规模系根据企查查、天眼查等网站查询的参保人数列示,相关信息为各企业主动填								
701 可能上空間長	到 可能与实际使况左方关导 仅供条夹 国外人业的规模 人物等信息纳氏方效本泡浪道							

列,可能与实际情况存在差异,仅供参考,国外企业的规模人数等信息缺乏有效查询渠道 在市场竞争日益激烈的背景下,公司经销业务开展更为重视经销客户的商机信息及终端情况。 目前行业中存在部分规模较小的经销商,其自身或股东方拥有优质的市场资源,公司积极与这些具有 潜力的客户开展业务合作,因此,公司存在较多规模较小的经销商客户 3、经销商按销售金额的分层结构

单位:个、万	元								
销售金额			2023年				2022年		
用告亚领	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比	
50万元以内	119	74.38%	1,618.57	9.90%	111	64.16%	1,723.17	11.28%	
50-100万元	11	6.88%	736.88	4.51%	20	11.56%	1,495.87	9.79%	
100-500万元	24	15.00%	4,915.18	30.06%	35	20.23%	6,254.64	40.93%	
500万元以上	6	3.74%	9,080.52	55.53%	7	4.05%	5,806.72	38.00%	
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%	
公司存在大	量经销	商交易额较	シ小原因详见2	区说明一(二)之描述	30			
4、经销商按欠款金额的分层结构									

单位:个、万元

欠款金额		2	023年末			2	022年末	
(含税)	数量	占比	欠款金额	占比	数量	占比	欠款金额	占比
无欠款	83	51.88%	-	-	93	53.76%	-	-
50万元以内	52	32.50%	989.08	16.16%	50	28.90%	1,058.94	13.50%
50-100万元	8	5.00%	589.93	9.64%	9	5.20%	669.21	8.53%
100-500万元	16	10.00%	3,251.59	53.14%	17	9.83%	2,885.29	36.78%
500万元以上	1	0.62%	1,288.08	21.05%	4	2.31%	3,231.31	41.19%
合计	160	100.00%	6,118.68	100.00%	173	100.00%	7,844.75	100.00%
5、经销商按	成立年	限的分层结	构					
单位:个、万	元							
成立在周	2023年 2022年							

4-177.1	V))								
合作年限			2023年		2022年				
DIF-H-PR	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比	
1年以内	47	29.37%	3,518.32	21.51%	87	50.29%	6,102.36	39.93%	
1-3年	48	30.00%	6,286.33	38.45%	32	18.50%	5,023.53	32.88%	
3年以上	65	40.63%	6,546.50	40.04%	54	31.21%	4,154.51	27.19%	
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%	
注:合作年限以该经销商首次与公司签订业务合同时间起算截至当期期末时间									
公司经验	公司经销商合作年限较短原因详见本说明一(二)之描述。								

7、经销商按毛利率的分层结构 单位:个、万元

毛利率			2023年				2022年			
七利华	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比		
30%以下	20	12.50%	487.83	2.98%	32	18.50%	1,949.14	12.76%		
30%-50%	53	33.13%	5,001.43	30.59%	49	28.32%	4,937.34	32.31%		
50%以上	87	54.32%	10,861.89	66.43%	92	53.18%	8,393.92	54.93%		
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%		
		所按其他维度的分层结构								
单位:1	单位:个、万元									
	anas III									

(二)说明近两年是否存在经销商成立时间较短即合作、合作当年即发生较大金额销售、合作时间 较短即退出、退出后注销、实缴资本较低、员工或参保人数较少、由在职或离职员工及其亲属投资等情

效短即退出。這出后注劑、实繳资本较低、员工或参保人数较少、由在职或离职员工及其亲属投资等情况。如有、说明具体情况及原因、合理性公司主要根据产品最终实际使用者是否为采购方区分经销与直销客户、与传统经销模式相比、公司不会对经销客户设置业绩目标、且双方业务合谈时若经销客户主动告知埃端用户、相关信息将在销信点。公司不会强制要求其提供。
与公司发生交易的经销客户课计数量较多的主要原因系通常情况下,经销客户获取商机信息后会根据终端需求与公司展开业务接洽。公司与经销商达成一致后签订订单并组积完成产品交付或验收。该情况下,订单金额大小主要取决于终端客户需求情况,由于单一终端客户对工业无人机产品的采购需求通常不具备未大量、连续性的转点,因此都分经销客户的经营规模相对较小,且相关经销或多可能缺乏连续性;这一业务特点也导致公司出现经销商完成单次订单业务合作后,其他年度暂未与公司发生交易的情况。因此、部分 2022年开始合作的经销客户并未在 2023 年持续与公司开展业务,保险商品,近年年年售金额每万万元以内的经销客户比平平安支易制分别 316.0万元。15年2万元。订单、购商品、近两年与销售金额50万元以内的经销客户比平平安支易制分别 316.0万元。15年2万元。订单 购商品,近两年与销售金额50万元以内的经销客户其平均交易额分别为13.60万元、15.52万元、订单

遊鄉投外。 此外,公司为拓展销售需持续与国内外经销商进行接洽和跟进,故经销客户中存在本年新成为公司经销商即发生较大金额销售的情况,详见本回复一、(四)、2之描述。 1.成立当年即合作,期后注销经销商情况 公司存在经销商"成立当年即合作"及"期后注销"的情形,但数量与交易金额占比均较小,情况如

单位:个、万元								
項目		2	2023年		2022年			
坝日	数量	占比	金額	占比	数量	占比	金额	占比
成立当年即合作	4	2.50%	333.67	2.04%	2	1.16%	61.88	0.40%
期后注销	2	1.24%	282.75	1.73%				
(1) 成立当年即合何	乍经销商	i情况						
单位:万元								
经销商名称 是否存在 2	023年度	2022年度	产品名称	终端用户	具体	公开平台	查询信息	股东

单位:万	.ヨヤ\\ J元	ILSTMI	IIIIOU					
经销商名称	是否存在 关联关系	2023年度 销售金額	2022年度 销售金額	产品名称 及数量	终端用户	具体 情况	公开平台查询信息	股东
合肥森春智 能科技有限 公司	否	132.74		智慧机巢 2 套及配 件	国网安徽省省 电力有限 中 中 安 下 供 电 公司	2023 年成 立当年即 合作	该公司于2023年3 月23日成立;注册 资本为50万元人民 币;参保人数0人	晏绍秀
苏州天镜韵 湖智能科技 有限公司	否	108.05		CW- 1001 套	中山大学电 子与通信工 程学院		该公司于 2023 年 2 月 28 日成立;注册 资本为 1000 万元人 民币;参保人数 0人	
南京卓翼智 航科技有限 公司[注]	否	53.86		CW- 152 套	内蒙古科比特航空科技有限公司 1 套、自用1套	2023 年成 立当年即 合作	该公司于 2023 年 1 月 29 日成立;注册 资本为 1000 万元人 民币;参保人数 0人	公司;内蒙古 中飞智能能
常州一龙航 空发展有限 公司	否	39.01		CW- 151 套	溧阳市市域 社会治理现代化心	2023 年成 立当年即 合作	该公司于 2023 年 8 月 31 日成立;注册 资本为 150 万元人 民币;参保人数0人	别桥富民强 村建设发展 有限公司
陝西辰嘉安 建筑工程 建筑工程 東 国有限公司 西北分公司	否	1.98	39.39		新疆兵团勘測设计院(集团)有限责任公司		总公司陕西辰嘉宾 建筑工程集团有2月 公司尺立,注册资本为8192万人民分支 为8192万人民币;参保人数0人(为50 机构多保人公司之 人);四222年4月1日设立	海口汇意发 展控股有限 责任公司
新疆国飞信 息科技有限 公司	否		22.50	CW- 151 套	阿克苏金弘 赢测经咨 服务有限 任公司	2022 年成 立当年即 合作	该公司于2022年6 月21日成立;注册 资本为500万元人 民币;参保人数1人	

小計 335.64 61.89 合作 原本为500万元人 民市京卓翼智能科技有限公司(以下简称南京卓翼/控股股东系北京卓翼智能科技有限公司(以下简称北京卓翼)、北京卓翼成立于2015年9月,实缴资本1,386.90万元,参保人数123人,人员处于共用状态,具有一定市场资源

用状态,具有一定市场资源 上造成立当年即与公司开展业务的6家企业,其业务主要依赖股东方所拥有的市场资源开展,相 关人员在行业内对市场变动趋势较为敏感,商机捕捉能力较强;相关订单的终端用户较为明确,相关 经销业务真实存在。上述经销商开展业务实现收入分别占2023年度、2022年度经销收入比例为

(2) 期后注销9 单位:万元	 经销商情况					
经销商名称	2023 年度销 售金额	2022 年度销 售金额	产品名称及 数量	终端用户	具体 情况	公开平台查询信息
陝西穆言企业管理 咨询有限公司	281.42		CW-1001套	国内客户3	2024 年 4 月注销	该公司于2017年12月15日 成立;注册资本为100万元人 民币;参保人数2人;自然人 股东;崔谦楠
合计	281.42					

经企查查、天眼查查询,公司近两年经销客户中存在1家于期后注销的企业,系因股东业务调整需要予以注销。2023年度公司向其开展经销业务、实现收入281.42万元,占2023年度经销收入

2、由在职政、离职员工及其亲属投资经销商情况(1)根据公司在职员工花名册及员工填列的亲属信息,经公司核查,未见在职员工及员工亲属投

(2)公司近两年经销业务中,有2家经销商系公司离职员工投资企业,相关企业具体情况如下: 105.29 CW-25 终端为内蒙古 1 套、配 件 经端为内蒙古西部天 管道运行有限责任公 3.00 CW- 151 四川东恒凌飞科技有限公 套 司[注]

|东恒凌飞科技有限公司采购1套CW-15系其开展航飞服务需要自用 部分员工落职后仍看好无人机行业。独立开设从事无人机相关业务的公司或加人其他公司成为股东。近两年,公司向离职员工投资设立公司开展经销业务共计实现收入130.33万元,分别占2022年度经销收入0.69%、2023年度经销收入0.15%,占比极小。

子良三种区人050年12至1种区人015年12至1种区人015年12日已成小。 3、实缴资本较低的经营商情况 因企查查、天眼查等网站所披露的实缴资本信息可能不准确,且公司缺乏其他有效手段对所有经 销商的实缴资本进行查证,公司根据其注册资本情况对近两年经销商进行了分类统计,具体情况如

↑:								
单位:个、万	元							
注册资本			2023年				% 58.00 0.38% 1% 11.55 0.08% 3% 1,215.70 7.95% 1% 10,053.32 65.79% 3% 3,941.83 25.80%	
往加賀本	数量	占比	销售金额	占比	数量	占比	销售金额	占比
50万元以内					2	1.15%	58.00	0.38%
50-100万元	6	3.75%	208.15	1.27%	1	0.58%	11.55	0.08%
100-500万元	25	15.62%	996.10	6.09%	26	15.03%	1,215.70	7.95%
500万元以上	114	71.25%	6,790.43	41.53%	127	73.41%	10,053.32	65.79%
无法查询	15	9.38%	8,356.47	51.11%	17	9.83%	3,941.83	25.80%
合计	160	100.00%	16,351.15	100.00%	173	100.00%	15,280.40	100.00%
注:海外经销	肖客戸カ	法查询其法	主册资本金额	į				
			低于50万元		加下.			

单位:万元	. PI 3 [L] / [LL]	1134.1 Me 2 4		1111111111111111		
客户名称	注册资本	是否存在关 联关系	2023 年度交 易額	2022 年度交 易額	产品名称 及数量	终端用户
哈尔滨骋帆科技有 限公司	30万元	否		57.52	CW-25 1套	黑龙江省东方红林业局 有限公司

	宜昌市西陵区君道 数码商行[注]	-	否		0.48	电池				
[注]宜昌市西陵区君道数码商行为个体工商户										
哈尔滨骋帆科技有限公司根据其掌握的终端客户需求向公司进行了无人机系统的采购,公司										
	人同奶中ウボア片	16年3出11日十五日	ムマセロマセムコ	7 11A 11A-						

-1-17365	十四:岩切九								
经销产品类别	产品销售数量	经销收人	经 销 商 家数	发送库 存确认 表家数	占 总 经 销 商 数 量比例	涉 及 产 品数量	占总经销 数量比	发送库存确认 表经销商销售 收入金额	占当期经销 收入比例
无人机系统	212	13,415.43	103	73	70.87%	202	95.28%	13,021.46	97.06%
无人机配件		968.05	107	16	14.95%			899.02	92.87%
无人机服务及 其他		1,967.67							
合 计		16,351.15						13,920.48	85.13%
2022年度	2022 年度								

244 103 72.03% 233 95.49% 12,703.18 143 12,357.47 707.63

	月6日,经销商反馈近两年库存信息情况如下:										
	2023年度										
	单位:个、套、万元										
	经销产品 类别	反馈情况	反馈结果	经销商家 数	对应销售产 品数量	占总经销销 售数量比	经销收人金额	金额占比			
		已反馈	期末无库存	50	123	58.02%	4,846.92	36.13%			
	无人机系 统		期末有库存	2	19	8.96%	627.78	4.68%			
		未反馈	已知晓终端情况的经销商	20	59	27.83%	7,512.25	56.00%			
	统		无法确认终端情况的经销 商	1	1	0.47%	34.51	0.26%			
		小计		73	202	95.28%	13,021.46	97.07%			
		已反馈	期末无库存	11			379.15	39.17%			
			期末有库存	1			194.30	20.07%			
	无人机配件	未反馈	已知晓终端情况的经销商	4			325.57	33.63%			
	件		无法确认终端情况的经销								

			TNT	10			899.02	92.87%
	2022							
		个、套、万	元					
	经销产品 类别	反馈情况	区顷岩米	经销商家 数	对应销售产 品数量	占总经销销 售数量比	经销收人金额	金额占比
Я		已反馈	期末无库存	71	167	68.44%	8,794.24	69.23%
		巨区顷	期末有库存	1	1	0.41%	14.80	0.12%
	无人机系	未反馈	已知晓终端情况的经销商	28	62	25.41%	3,082.59	24.27%
	统		无法确认终端情况的经销 商	3	3	1.23%	465.84	3.67%
		小计		103	233	95.49%	12,357.47	97.29%
		已反馈	期末无库存	14			292.03	41.27%
		上 区顷	期末有库存					
	无人机配		已知晓终端情况的经销商	7			324.08	45.80%
	件	未反馈	无法确认终端情况的经销 商					
			.1. 2.1.	2.1			(1(.11	07.070/

21 - - | 616.11 | 87.07% | 注: 期末库存情况为截至各期期末经销商库存信息 根据经销商反馈的库存确认表。2022年期末有无人机系统库存的经销商1家、2023年期末有无人机系统库存经销商2家,共计5套无人机系统,具体情况如下:

平位:	刀兀					
	经销商名称	当期累计采购 无人机数量	对应收入金额	已实现销售无 人机数量	期末库存无 人机数量	结存产品对应 收入金额
022年期末	中測瑞格測量技术(北京) 有限公司	1	14.80		1	14.80
023年期末	内蒙古纵横大鹏科技有限 公司	18	611.35	15	3	102.21
	成都奥伦达科技有限公司	1	16.42		1	16.42
中测瑞	絡测量技术(北京)有限	公司、成都奥	伦达科技有限	公司因其自-	身业务需要,	相关无人机系

彩仁教学月用,同时相关贞观汇义行元毕。 截至2024年6月6日,本次发送库存确认表的经销商中尚未反馈且公司无法通过发货物流、交付 培训等获取终端客户信息的经销商共计4家(2023年1家,2022年3家),主要系经销商出于商业秘密 保护需要未提供用关信息,对应经销收入金额在当期经销收入总额中占比较低。 截至2024年4月30日,本次公司发送了确认表的相关经销客户整体回款情况较好,具体如下;

	反馈结果	交易額 (含税)	截至2024年4月30日回款 金额	回款比例
	已反馈	6,054.12	6,054.12 4,647.38	
未反馈	已知晓终端情况的经销 商	39.00	19.50	50.00%
未及顷	无法确认终端库存的经 销商	9,014.73	8,019.06	88.96%
	合计	15,107.85	12,685.94	83.97%
2022年 单位:フ				

2022年 单位:万				
	反馈结果	交易额 (含税)	截至2024年4月30日回款 金額	回款比例
	已反馈	9,589.90	8,498.69	88.62%
未反馈	已知晓终端情况的经销 商	467.77	464.71	99.35%
	无法确认终端库存的经 销商	3,532.45	2,140.31	60.59%
	合计	13,590.12	11,103.71	81.70%
Asha I priper	The Art Address of the LL date of	the effective to be built of the shall be some	Les AA, Les Les TT L., (1) TT AA, EEU -	to 12 to L. L. L. Mark J. L. Markett and

综上所述,经销商客户均基于其自身对市场的判断、商机的把握而与公司签署产品购销协议,公司所有销售均系买断式销售,公司不接受非产品质量问题的退换货,不存在向经销商压货、提前确认收入的情形。

《的情形》。 (四)结合具体经销商及其终端客户,量化说明近两年经销毛利率提高且大幅高于直销的原因及 理性,与同行业公司是否存在重大整异。 1、公司销售模式收入及毛利率对比情况 公司销售模式分直销与经销两类,近两年直销,经销收入情况如下:

销售模式	企业类型	2	2023年度			2022年度		
刊画领八	TENESCAE	金額	占比	毛利率	金額	占比	毛利率	
	国内企业	13,629.61	98.59%	33.98%	13,412.87	99.72%	27.34%	
直销	国外企业	195.58	1.41%	61.74%	37.50	0.28%	33.679	
	直销合计	13,825.19	100.00%	34.37%	13,450.37	100.00%	27.359	
	经销商与终端用户均为国内 企业	6,198.32	37.90%	42.36%	9,783.35	64.03%	42.729	
	经销商与终端用户均为国外 企业	8,356.47	51.11%	60.03%	3,956.88	25.90%	55.469	
经销	经销商为国内企业而终端用 户为国外企业	1,796.36	10.99%	59.88%	1,540.17	10.08%	67.029	
	经销合计	16,351.15	100.00%	53.32%	15,280.39	100.00%	48.479	
	其中:终端客户为国外企业的	10.152.83	62.10%	60.01%	5,497.05	35.98%	58.709	

短輪地秀 10,152.83 02.10% 00010% 2597.00 25.050% 100.00 20 25.250% 25.050 重从2022年占经销收入的35.98%提升至2023年的62.10%,导致经销业务毛利率提高且大幅高于直

整体而言,公司本年度经销毛利率高于以前年度主要系终端为国外企业的业务比重大幅上升所 2、近两年主要经销客户及业务对比分析

2023年度					
客户名称	收入金额 (万元)	毛利率	是 否 为 本 期 新 增 客 户	初次接洽至当 期末时间	备注
海外客户1	3,485.45	56.00%	否	3年以上	国外客户
海外客户2	3,190.14	69.60%	否	3年以上	国外客户
内蒙古纵横大鹏科技有限公司[注]	796.08	37.39%	是	3年以上	
郑州忠林智能科技有限公司	571.55	57.27%	否	1-2年	终端为国外 客户
中航技进出口有限责任公司	529.51	65.91%	否	1-2年	终端为国外 客户
海外客户3	507.79	40.37%	是	1-2年	国外客户
青岛云世纪信息科技有限公司	498.25	45.80%	否	1-2年	
海外客户4	486.07	46.52%	否	3年以上	国外客户
中移(成都)信息通信科技有限公司	367.06	35.82%	否	3年以上	
新乡万德利商贸有限公司	311.50	56.97%	是	1年以内	终端为国外 客户
合计	10,743.41	56.91%			
2023年全部经销收人	16,351.15	53.32%			
前十大经销客户占经销收人的比重	65.70%				

2022年度					
客户名称	收人金額 (万元)	毛利率	是否为本期 新增客户	初次接洽至 当期末时间	备注
中电科技国际贸易有限公司	1,138.48	70.74%	否	3年以上	终端为国外客 户
海外客户5	1,033.11	64.76%	否	1-2年	国外客户
中移(成都)信息通信科技有限公司	918.75	35.81%	否	2-3年	
山东鲁电国际贸易有限公司	856.64	32.25%	是	1-2年	
国网智能科技股份有限公司	640.71	50.57%	否	1-2年	
海外客户6	623.16	59.82%	否	1-2年	国外客户
海外客户7	595.87	74.93%	否	3年以上	国外客户
深圳市多翼创新科技有限公司	325.66	66.76%	否	1-2年	
成都西门诺尔科技有限公司	286.42	11.38%	是	1-2年	
南京飞翰网络科技有限公司	278.76	62.85%	是	2-3年	
合计	6,697.56	54.47%			
2022年全部经销收人	15,280.39	48.47%			
A6 L. L. Art follow in the Art follow 1. A6 LL orb	42.020/				

为拓展销售需持续与国内外经辅商进行接合和眼进,故2023年度的前十大经销客户、本年勒成为公司经销商的、参数系公司的排接触及接洽的客户,形成订单后在本年度转化成销售收入。 从近两年前十大经销客户来看,国外客户或终端用户为国外企业的合同毛利率普遍在55%以上,显著高于国内客户,2023年前十大经销客户中,有7个为国外客户或终端用户为国外运业。当年实现收入908201万元,而上年同期仅有4个、实现收入3,390,62万元。国外客户及终端客户为海外客户的占比增加使得公司经销毛利率提升。 (2)国内直销业务与终端用户为国内企业的经销业务的毛利率对比 2023年度,国内直销业务的毛利率低于终端用户为国内企业的经销业务毛利率,主要系直销业务中无人机服务占比较高,而服务业务毛利率普遍低于无人机系统销售,业务结构差异导致毛利率差。具体指控加下。

字。具体情况如卜:									
单位:万元									
项目		直销		终端用户为国内企业的经销业务					
坝日	金額	占比	毛利率	金額	占比	毛利率			
无人机服务	4,641.59	33.57%	21.06%	251.90	4.06%	36.77%			
无人机系统	5,534.01	40.03%	40.58%	4,848.18	78.22%	43.46%			
无人机配件	1,673.98	12.11%	25.98%	849.00	13.70%	22.46%			
其他	1,975.61	14.29%	55.31%	249.23	4.02%	53.94%			
合 计	13,825.19	100.00%	34.37%	6,198.32	100.00%	42.36%			

如上述表格所示,在直销业务中,无人机服务收入占比超过30%。公司的无人机服务业务主要系 如工处农格州尔、在温料业分中、元人机服务权人占比超过。50%。公司的元人机服务业务主要条 能源巡检、汽保监测等大频元人机服务、日服务业务等争日趋激烈、导致服务收费下降、为在指定时间 内完成任务要求可能需要外购服务。且直销服务订单工作量较大、耗时较长、出现空域限制、气候影响 等特殊情况造成成本增加的概率较高,故直销业务的无人机服务毛利率循纸、该部分业务占比较高导 数直销业务毛利率相对较低。在终端用户为国内企业的经销业务中、无人机服务收入占比农高等 服务业务毛利率对整体毛利率的影响较小、在其他类型收入毛利差异较小的情况下、终端用户为国内

业务毛利率对强的七元中十级型工程。 2的经销业务毛利率较高。 3、2023年度经销收人与合同签订时间、回款情况

2024

单位:万元	:HX八一百川	金口时间刀勿							
2023年经销收入(不	收入对应合同签订时间								
含税)	2023年前	本年一季度	本年二季度	本年三季度	本年四季度				
16,351.15	16,351.15 5,800.61 6,420.71 1,315.10 1,944.13 870.60								
占比	35.48%	39.27%	8.04%	11.89%	5.32%				
经梳理 2023 年	确认收入的经	销收入合同,有9	04.68%的合同签i	丁时间在2023年	9月底以前,公司				
不存在年底突击签	署大额协议并码	角认收入的情形。							
(2) 经销收入与	回款时间分析								

2023年经销收人 2024年1-4月

如上表所示,公司2023年度经制 年4月30日,尚未回款的占比较小 (3)2023年度前十大经销客户合同 单位:万元	,公司将持续催收款		氐以則凹ऱ, (畝:
客户名称	交易额对应货款 (含税)	签约时间	本期回款情况
海外客户1[注]	3,485.45	2021年11月	2,622.06

内蒙古纵横大鹏科技有限公司	986.04	2023年4月、6月、10月、11	564.49
郑州忠林智能科技有限公司	645.85	2023年3月、8月	302.65
中航技进出口有限责任公司	598.35	2022年12月、2023年2月	510.30
海外客户3	507.79	2023年3月	507.79
青岛云世纪信息科技有限公司	563.02	2022年10月	384.31
海外客户4	486.07	2022年12月	391.41
中移(成都)信息通信科技有限公司	409.98	2022年6月	
新乡万德利商贸有限公司	352.00	2023年8月	193.00
合计	11,224.69		8,666.15

[注]海外客户1在2022年度已预付部分货款、截至2023年期末相关货款已全部收回公司本期前十大经销客户不存在签约时间集中于本期期末并履约的情况、客户整体回款情况良 好,截至期末已收回84.90%的款项。

4、公司经销商	毛利率与同行业公	司对比情况				
股票简称	股票代码	202	3年	2022年		
	权景代码	直销	经销	直销	经销	
中无人机	688297	18.95%		5.82%	27.03%	
航天彩虹	002389	未披露	未披露	未披露	未披露	
华测导航	300627	未披露	未披露	未披露	未披露	
中海达	300177	30.04%	54.45%	36.93%	52.30%	
纵横股份	688070	34.37%	53.32%	27.35%	48.47%	
注:中无人机?	2022年度披露内销	毛利率5.82%,3	『贸毛利率 27.03	%,2023年度披置	客直接销售毛	

率18.95% 公司主要采用直销+经销的销售模式以实现对市场较为完整的覆盖。同行业上市公司中无人机、

公司主要采用直销+经销的销售模式以实现对市场较为完整的覆盖,同行业上市公司中无人机、中海达及华德特的电采用相似销售模式、公司销售模式符合公司经营实际及行业惯例。由于同行业可比公司未完全区分直销与经销外别披露毛利率、仅中海达披露了直销与经销业务数据,其经销。直销业务毛利率情况与公司不存在明显差异。 该上所述、公司经销业务毛利率情况与公司不存在明显差异。 综上所述、公司经销业务毛利率明显高于以前年度且高于宣销业务毛利率,主要系终端用户为国外企业的业务毛利率较高且本期的经销业多中终端客户为国外企业的收入占比大幅提升所致;公司经销业务毛利率变对情况与披露了相关信息的同行业可比公司不存在重大差异。 (五)保荐机构及年审会计师核查程序及核查意见 1.核查程序 (1)对公司主要销售负责人进行询问,了解公司本年度业务模式及整体业务开展情况等;了解公司经销收入确认标准、收入确认时点等会计致策,评价收入确认政策的恰当性,检查收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定; 否符合企业会计准则的相关规定; (2)了解与经销收入确认相关的关键内部控制,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:

师对本朋海外产线经销业务进行实地走访、实地查看产线建设情况,并对终端客户现场负责人进行了 询问,了解培训情况、相关技术转移情况及进度等信息,并结合了解的信息对公司履约义务拆分及完

询问, 了解语则情况,相天技不转秒情况及建设专信息,并知自 」解码则由恶约公司加密之公公对办公公院情况进行核实;
(6) 分析经销收人同期、季度变动情况,与直销业务毛利率存在差异的原因等;
(7) 年审会计师结合期未动攻账款余额抽样对主要经销客户进行函证,并对未回函客户执行替代程序核实相关交易,往来的真实性,准确性;
其中,公司2023年度经销收人的函证及回函情况如下;

項 目 金额比例	
发函金额 15,805.12	
发函比例 96.53%	
回函可确认金额 13,938.80	
回函确认比例 85.13%	

2.核查意见
2.核查意见
经核查 保养机构及年审会计师认为公司经销商成立当年即合作、期后注销、注册资本较低、员工
经核查 保养机构及年审会计师认为公司开展经销业务情况存在合理性;由于经销业务核成为买
断元交易、经销商期末存在库存的情况较少,公司不存在经销商压货、提前确认收入的情形。根据上述
对比情况分析、公司运两年经销毛利率提高且大幅高于直销的原因存在合理性,与同行业不存在重大
差异、经销业务相关交易具有商业实质。

二、关于经营季节性 年报显示、公司2023年第四季度实现收入10,086.33万元,占全年收入的33.42%;实现归母净利 · 平板並示、公司、242年第15章接及李规及、10,1086;35 77. 白至平取入时35.42年;李规立中种 河-4085.38 万元、较其他李度宁贵人咖啡大;实现经营现金流净流入6,232.89 万元,其他季度经营现 金流主要为净流出。请公司、(1)列示第四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签 订时间及金额。毛利率和款项回收情况、结合同行业公司情况说明四季度收入和亏损大幅增加的原因 及合理性、(2)说明销售环节主要控制性节点和对应凭证、结合第四季度确认收入的主要合同相关情况 及年理专计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论,说明收入确认的时点是否合

(一)列示第四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率 和款项回收情况,结合同行业公司情况说明四季度收入和亏损大幅增加的原因及合理性 1、四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额,毛利率和款项回

单位:万元	尖别对应的収入壶额、	白比及毛利率情况			
ulfe 1 alterni	2023年四季度				
收入类别	收入金额[注]	占比	毛利率		
无人机系统	6,159.04	50.61%	39.31%		
无人机服务	3,432.64	28.20%	26.75%		
无人机配件	755.20	6.20%	12.52%		
其他	1,823.91	14.99%	59.20%		
小计	12,170.79	*100 \# "0.00% " 100.00%	37.08%		
占全年收入比例	40.33%				

注2023年四季度公司对相关业务进行梳理。存在应当以代理人身份按净额法确认收入的项目因此于12月份调整前三季度对应的收入成本,具体情况如下:

十四二フリノロ				
客户	合同号	影响收入类别	影响收人、成本 金額	影响季度
国内客户4	DP-S-202206-46	无人机配件	175.22	1季度
国内客户6	DP-S-202210-90	无人机配件、其他	1,520.37	2季度
国内客户6	DP-S-202204-94	无人机配件、其他	388.86	3季度
小 计			2,084.45	
公司同步对《2023年年度报	告》"第二节之八、202	23年分季度主要财务数	效据"进行更正。	更正前年
艮内容如下:				

单位:元 币种:人民币

司职左的净

1,478,285.93

利润	1,470,205.55	7,100,733.37	17,545,054.57	40,033,730.30
归属于上市公司股东的扣 除非经常性损益后的净利 润	-777,822.22	-15,160,430.84	-16,855,273.29	-45,340,667.97
经营活动产生的现金流量 净额	-71,066,499.70	6,442,450.23	-19,487,596.51	62,328,916.16
更正后年报内容如	F:			
单位:元 币种:人民	币			
	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	78,111,604.35	50,773,062.43	51,170,900.77	121,707,859.14
归属于上市公司股东的净 利润	1,478,285.93	-7,180,755.57	-17,943,634.37	-40,853,756.50
归属于上市公司股东的扣 除非经常性损益后的净利	-777,822.22	-15,160,430.84	-16,855,273.29	-45,340,667.97

-7,180,755.57

-17,943,634.37

-40,853,756.50

净额 (2) 四季度主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率和款项回收情况 2023年四季度公司前十大客户收入占比56.07%,具体情况如下:

-71,066,499.70 6,442,450.23

客户	收入(不含税)	成本	毛利率	合同类型
海外客户2	3,190.14	1,176.21	63.13%	无人机产线销售
南方电网通用航空服务有限公司	1,048.30	973.16	7.17%	无人机系统、无人机服 务
广东电网能源发展有限公司	437.67	377.21	13.81%	无人机服务
武汉大学	432.61	298.39	31.03%	无人机系统、无人机服 务
国网江西省电力有限公司宜春供电 分公司	416.75	337.20	19.09%	无人机服务
国内客户1	370.52	365.02	1.48%	无人机服务
陕西穆言企业管理咨询有限公司	281.42	108.23	61.54%	无人机系统
神华北电胜利能源有限公司	278.52	225.71	18.96%	无人机配件
国内客户2	236.06	118.27	49.90%	无人机系统
内蒙古电力(集团)有限责任公司包 头供电分公司	222.50	190.25	14.49%	无人机服务
合 计	6,914.49	4,169.65	39.70%	
(续上表)				

客户	签订时间	合同金额	收入确认时间	本期收款情 况	截至 2024 年 4 月 30 日期后收 款情况
海外客户2	2023年3月	3,925.39	2023年11月	3,718.20	
南方电网通用航空服务有限公司	2023年3月、5 月、9月	框架协议,按照结 算单确认金额	2023年10月、11 月、12月	1,202.72	
广东电网能源发展有限公司	2022年12月、 2023年4月	框架协议,按照结 算单确认金额	2023年11月、 2023年12月	1,392.89	59.62
武汉大学	2022年12月	488.85	2023年11月		488.85
国网江西省电力有限公司宜春供 电分公司[注]	2023年11月	441.75	2023年12月		353.45
国内客户1	2023年6月	896.32	2023年12月	884.52	
夹西穆言企业管理咨询有限公司	2021年1月	318.00	2023年11月		
神华北电胜利能源有限公司	2022年7月	298.00	2023年11月	89.40	193.70
国内客户2	2023年8月	262.17	2023年11月、12 月	183.11	
为蒙古电力(集团)有限责任公司 包头供电分公司	2023年7月	240.22	2023年10月、11 月	212.26	
合计				7,683.10	1,095.62
[注]针对该项目,公司于		台提供电路巡检用	员务,2023年11	月完成价格	协商并签订服

各合同,2023年12月完成服务验收 公司2023年四季度根据验收情况确认销售收入,因销售产品类别,提供服务内容存在较大差异, 收入及毛利率存在较大偶然性。公司四季度主要合同收入确认情况详见二(二)2.四季度确认收入的主要合同对应控制点及对应凭证之格法。 2.同行业公司情况对比分析

同行业可比公司2023年四季度财务数据对比情况如下:

早位: 万元					
项目	中无人机	中海达	华测导航	航天彩虹	公司
四季度收入	134,598.71	30,007.37	85,299.84	115,007.63	12,332.82
占全年收入比例	50.53%	25.29%	31.85%	40.12%	40.87%
四季度毛利率	8.32%	18.81%	56.47%	25.39%	36.60%
四季度毛利率与年度毛利率差异	-10.63%	-17.83%	-1.29%	0.76%	-8.04%
费用性支出	8,429.81	22,534.88	35,741.21	12,455.98	7,081.72
占全年费用比例	29.50%	33.28%	30.08%	28.89%	36.62%
同行业可比公司中,中海达四	季度收入占比	不存在明显像	高或偏低,其	其余可比公司和	口公司均存在

年升。 引与各家同行业可比公司的经营情况受产品结构差异、下游行业和客户类型差异等 或中间:公司一分香水间,並小に公司的定省情化交升。由品种宏升、下部,其中各广央基金升号影响有所不同。公司2033年巴罕奎度收入,占比、毛利率等主要经营指标处于可比公司范围内,符合公司业务实际情况,具有合理性。
3.四季度收入和亏损大幅增加的原因分析公司第四季度与前三季度整体经营情况对比如下;

收人 毛利率 销售、管理及研发 7,081.72 8,724.92 19,340.03 3,922.58 10,272.21 14,194.79 -613.93 -1,723.00 -307.67 -754.42 -1,062.09 32.19 480.25 901.74 933.93 8.79

因此四季度收入金额高于其他季度、同时由于无人机航飞服务毛利率较低且本年四季度无人机航飞服务收入占比较高,四季度整体毛利率低于其他季度,本年四季度毛利率较前三季度毛利率降低

公司四季度较前三季度相比;(1)补充计提年终奖1,300万元;(2)四季度交付订单较多;订单交付等发生的相关费用结算及报销增加950万元;(3)对于无人机基地转固结算金额补充计批折旧300万元;(4)根据年终盘点情况清理存货报废增加费用及报废损失400万元;(5)计提减值准备及跌价准备增加495万元。上述事项使得公司四季度较前三季度平均费用及支出增加93,450万元。同时、公司本期4,5月份收到股府补助900万元,营业外收入运高于四季度。综上所述、公司四季度实现收入占全年收入40.87%。校上年间期收入增加1.870.03万元。但四季度大幅亏损4,099.14万元,与公司经营存在季节性及实际经营情况相符,具有合理性,与同行业可比公司相比不存在重大差异。

公司相比不存在重大差异。 (二)说明销售环节主要控制性节点和对应免证,结合第四季度确认收入的主要合同相关情况及 年审会计师截止性测试采取的审计程序,获取的审计证据及结论,说明收入确认的时点是否合理。 公司主要业务分为无人机系统销售与无人机服务两大板块。对于单一无人机系统销售业务,公 司完成物流运输与交付义务后,财务人员根据客户签署的签收单确处单确认销售收入;对于集销售 系统、培训服务等内容一体的综合类销售业务,公司根据合同约定的各项履约义务对应的客户确认凭 证确认收入。对于无人机服务业务,公司完成服务履约义务并经客户认可或结算后,财务人员根据结

算单/验收单确认销售收入。 1、销售环节主要控制性节点和对应凭证

(1) フロノベルしがいしい	7日	
关键控制点	关键控制	对应凭证
合同签订	销售人员提起业务流程,经相关授权人员(标准合同需要经过助理、 区域总监;非标合同经过助理、区域总监、营销副总、售后中心及法 务等)审批后,上传合同终稿	审批记录、销售合同
发货与物流	销售人员提出发货申请,经大区经理审批由交付部门根据销售合同信息执行发货,或销售人员邮件通知大区经理等提出发货申请,经 大区经理审批后由交付部门根据销售合同信息执行发货	审批记录、物流记录
验收	销售人员获取客户签字盖章的验收单等资料后交回财务部门,海外营销中心人员取得海关报关单或相关客户验收单等资料后交回财务部门,财务人员根据业务合同主要条款对报关单或验收单进行核对、无误后确认收人	报关单、签收单、验收单、项目结算单、付款时 请表、接收报告单等
(2) 无人机服务业	<u>/</u> 务	
关键控制点	关键控制	对应凭证
合同签订	销售人员提起业务流程,经相关授权人员(标准合同需要经过助理、 区域总监;非标合同经过助理、区域总监、营销副总、售后中心及法 务等)审批后,上传合同终稿	线上审批记录
验收	销售人员获取客户签字盖章的验收单/结算单后回寄财务部门,财务	验收单/结算单

单位:万元						
客户	合同号	收入金额	合同签订	发货与物流	验收	收入兒 时间
海外客户2	RH-SO-202303- 01	3,485.45	由海外营销中心人 员提起合同审批流 程,经助理、区域总 监、法务、副总经理 审批后签订合同	销售人员根据销售合 同约定的内容提出发 货申请,经大区经理、 供应管理部审批后, 交付部门执行发货	[注]	2023 11 月
表之中國洛田岭	DD 6 202200		由销售人员提起合同审批流程,经助	销售人员根据销售合 同约定的内容在线上	财务人员根据 业务合同主要	2022

2 四季度确认收入的主要会同对应控制占及对应凭证

南方电网通用航 空服务有限公司	DP- S- 202309- 70	3,018.13	ほ、年35.6.20	同约定的内容在线上 系统提出发货申请, 经大区经理、供应管 理部审批后,交付部 门执行发货	州 州 外 会 宗 合 同 主 地 会 大 の 同 主 を が を が が が が が が が が が が が が が	2023 年 10月
一东电网能源发 展有限公司	DP- S- 202311- 19	762.70	由销售人员提起合 同审批流程,经助 理、区域总监审核 后签订合同		财务人员根据 多会对核对 人员员验 大员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员员验 大人员会 大人员会 大人员会 大人员会 大人员会 大人会 大人会 大人会 大人会 大人会 大人会 大人会 大人	
武汉大学	DP- S- 202301- 04	730.09	同审批流程,经助 理、商务组、区域总 监、法务、营审 证 发售后中 证 签 订合同	系统提出发货申请, 经区域总监、营销副	财务人员根据 业务合同主要 条款对核对后 进行核对人	
电分公司	29		由销售人员提起合 同审批流程,经客 服中心、助理、经 多、区域总监审 后签订合同	服务项目,不适用	财务人员根据 外务合局验权 人同验处后 验验后 以收入	2023 年 11月
合 四季度W	计 7人金额	8,469.72				
	四季度收入的比	12,170.79 69.59%				
	十师截止性测试			的境外销售合同及 一证据及结论,说明		点是否合

(1)核產程序 1)获取公司四季度销售业务会同,检查合同签订日期,合同验收条款等,判断合同履约时间; 2)获取公司四季度销售业务发货物流信息,抽样选取样本检查物流发货及签收日期、报关单及验收资料等,结合合同检查是否符合收入确认条件,判断收入是否跨期; 3)访谈销售负责人、客户等、了解业务内容、交易实质、合同交付进度等; 4)获取期后发货及验收单据等资料,结合合同检查是否存在跨期情况; 5)获取公司期末发出商品明细表,对发出商品执行函证程序,检查公司期后发出商品收入确认情

6)抽样选取客户执行函证程序,内容包括年度交易金额、期末应收账款、合同负债余额等;对于未 回路客户,实施替代测试程序; 7)获取截至审计报告出具之日的期后退换货明细表,了解退换货理由,检查退换货合同、协议等。

(2)核查结论 经核查,年审会计师认为公司收入确认的时点合理,收入截止性测试不存在异常情况。 (三)保养机构及年审会计师核查程序及核查意见 1. 核查程序 (1)了解公司的主营业务,主要产品及公司客户的来源、销售模式,结算方式,询问是否发生变化; (2)了解公司销售循环的内部控制制度,评价这些控制的设计,测试销售循环控制的设计和执行

(2)了解公司销售循环的内部控制制度,评价这些控制的设计,测试销售循环控制的设计和执行是否有效;
(3)年审会计师对主要客户的营业收入情况、应收账款或预收款项余额进行函证;对于未回函客户,实施替代测试程序;
(4)获取公司无人机业务收入成本相关明细表,对毛利率波动,成本结构进行分析;
(5)获取上要客户销售明细,并获取相应的销售合同、收款流水、物流信息、出口货物报关单、验收单等,检查营业收入真实性、准确性;
(6)年审会计师政施截止性测试,具体详见二(三)年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的
审计证据及转论之描述;

2.核查结论 经核查、保脊机构及年审会计师认为: (1)公司的经营具有季节性、四季度由于集中交付订单使得收入增长幅度较大;由于无人机航飞服务毛利率较低并于四季度集中结算导致四季度整体毛利率低于其他季度;由于计提年终奖。与订单交付等发生的相关费用结算及其他费用支出增加等原因,四季度亏损大幅增加;公司四季度经营情况

交付等发生的相关费用结算及其他费用支出增加等原因。四季度至有人配增加;公司四季度经营情况与同行业可比公司不存在重大差异。
(2)年审全计师已极艰审计准则规定执行了相应的审计程序,获取了充分、适当的审计证据。公司第四季度中存在对其他季度收入确认时点合理。
三、英于境外收入
年报显示。2021-2023年、公司境外收入逐年增长、分别为2.869.87万元、3.994.37万元、8.552.05万元;毛利率逐年提高。分别为47.90%。55.26%。60.07%。请公司;(1)说明境外收入业务模式、主要控制性节点及对应凭证、结合本期金额前五大的销售合同相关情况,说明境外收入确认是否符合企业会计准则的规定;(2)列示近三年境外收入的前五大客户,境外销售具体分布情况及各国家地区主要客户指衡收入变力加展因、新增级外销售条户的情况及销售和发生,使为销度及各国家地区主要客户销售收入变力加展因、新增级外销售条户的情况及销售和发生,从实现成分,有100万元,

具有效性。 (一)说明境外收入业务模式、主要控制性节点及对应凭证,结合本期金额前五大的销售合同相关情况,说明境外收入确认是否符合企业会计准则的规定; 1,境外收入业务模式及主要控制性节点及对应凭证 公司海外业务主要包括无人机系统销售、产线销售及无人机服务业务,各类业务模式及收入确认

时点情况如下;
(1) 无人机系统销售
公司具备工业无人机出口贸易资质,能够直接将无人机系统销售到海外市场并自主负责出口报关等工作。对于合同标的仅有无人机系统的项目,无人机系统销售遵循合同中FOB或CIF贸易条款,按照报关单或提单日期确认收人,对于合同标的既有无人机又有服务的项目,根据合同约定及具体履约义务对应的验收单等资料确认收人。
(2)产线销售项目
公司通过海外合作伙伴了解其当地客户存在工业无人机产线建设的需求后,对接客户并提出方案,将无人机系统生产分材料,生产设备等生产型贷额与无人机系统制造组装培训服务打包销售,使其具备独立自主生产无人机系统的能力。此类业务一般由多项履约义务构成,分别按照报关单、提单或验收单等确认收人。
(3)服务项目

(3) 服务项目 公司对已购买无人机系统但由于其自身原因导致无人机系统损坏的海外客户提供维修服务。此 类业务按照服务验收单确认收入。 公司境外销售业务主要控制性节点及对应凭证如下所示:

1) 无人机系统销售、产线销售

天键控制点	天健控制	メザルビラモ1出:
合同签订	销售人员提起业务流程,经相关授权人员(标准合同需要经过助理、 区域总监;非标合同经过助理、区域总监、营销副总、售后中心及法 务等)审批后,上传合同终稿	审批记录、销售合同
发货与物流	销售人员根据销售合同约定的内容在线上系统提出发货申请,经大 区经理审批由交付部门根据销售合同信息执行发货,或销售人员邮 件通知大区经理等提出发货申请,经大区经理审批后由交付部门根 据销售合同信息执行发货	审批记录、物流记录
验收	海外营销中心人员取得海关报关单或相关客户验收单后回寄财务 部门,财务人员根据业务合同主要条款对报关单或验收单进行核 对,无误后确认收入	报关单或验收单
2) 服务项目		
关键控制点	关键控制	对应凭证
合同签订	销售人员提起业务流程,经相关授权人员(标准合同需要经过助理、 区域总监;非标合同经过助理、区域总监、营销副总、售后中心及法 务等)审批后,上传合同终稿	审批记录、服务合同
验收	海外营销中心人员取得客户确认的验收单后交至财务部门,财务人 员根据业务合同主要条款对验收单进行核对,无误后确认收人	验收单
本期於工士於	達別 総	

十四.7370					
合同号	客户名称	合同金額 (美元)	收入确认金 额 (美元)	收入确认金额 (人民币)	收入业务类别
DP-SO-202111-10[注1]	海外客户1	507.98	507.98	3,485.45	无人机系统销售
RH-SO-202303-01[注2]	海外客户2	554.22	421.89	3,018.13	产线销售
RH-SO-202302-02	海外客户3	62.82	62.82	453.29	无人机系统销售
DP-SO-202211-02	海外客户4	26.06	26.06	179.27	无人机系统销 售
RH-SO-202309-04[注2]	海外客户2	23.96	23.96	172.00	无人机服务
小计		1,175.04	1,042.71	7,308.14	
(Adv. L. de)					

1016. [注2]公司于2023年3月与经销商海外客户2签订了RH-SO-202303-01无人机系统生产技术转移合同。根据合同约定。公司需为终端客户海外客户8搭建生产线(包括设备设施的采购及安装).提供自关培训服务,协助其构建CW-15DH.CW-30D无人机系统的生产装配能力并销售对应型号无人机系统生产材料。使其可独立使用相关生产材料生产对应型号无人机系统并进行销售及售后。合同

约定的项目清单及价格情况加下: 单位:USD/万元 序号 合同标的
 CW-30D设计技术资料
 46.19

 CW-15DII设计技术资料
 41.33

 CW-30D生产技术资料
 25.22

 CW-15DII生产技术资料
 8.81

50.00

的原因及合理性; 1、近三年公司境外收人前五大客户新增及具体分布情况 (1) 2023年度

技术转移

客户名称	所属国家	终端所属国家	收人	毛利率	是否为本期新增客 户
海外客户1	海外国家5	海外国家1	3,485.45	56.00%	否
海外客户2	海外国家4	海外国家4	3,190.14	63.13%	否
海外客户3	海外国家6	海外国家6	507.79	40.37%	是
海外客户4	海外国家7	海外国家7	486.07	46.52%	否
海外客户9	海外国家9	海外国家9	159.98	70.54%	是
小计			7,829.43	57.60%	
境外收入合计			8,552.05		
前五大客户销售收入 人的比重	占境外收		91.55%		
(2) 2022 年度					

毕证:刀儿						
客户名称	所属国家	终端客户所属国 家	收入	毛利率	是否 为本期 新 增客户	
海外客户5	英国[注]	海外国家2	1,033.11	64.76%	否	
海外客户6	海外国家6	海外国家6	623.16	59.82%	否	
海外客户7	马来西亚	马来西亚	595.87	74.93%	否	
海外客户10	埃及	埃及	278.32	44.81%	否	
海外客户11	海外国家6	海外国家6	274.68	40.00%	否	
小计			2,805.14	61.42%		
境外收入合计			3,994.37			
前五大客户销售收入占境外收入的比重			70.23%			
[注]海外客户5系中国籍自然人叶国兵于英国投资设立的公司(持股比例75%以上)						
(3) 2021 年度						

(3) 2021 平度					
单位:万元					
客户名称	所属国家	终端客户所属 国家	收入	毛利率	是否为本期新增 客户
海外客户5	英国	海外国家2	846.22	10.23%	是
海外客户12	海外国家3	海外国家3	604.21	76.86%	是
海外客户13	海外国家8	海外国家8	431.36	54.36%	否
海外客户4	海外国家7	海外国家7	321.65	64.24%	否
海外客户6	海外国家6	海外国家6	197.67	56.52%	否
小计			2,401.11	45.97%	
境外收入合计			2,869.87		
前五大客户销售收入占境外收入的比重			83.67%		
(4) 近三年主要安白级灣安白所屬(4)	hl文llb A 信2	Q			

(4) 近三年主要客户终端客户所属地区收入情况						
单位:万元						
所属地区	2023年收入	2022年收入	2021年收入			
亚洲	4,343.98	2,526.82	1,796.89			
南美洲	3,485.45					
非洲		278.32	604.21			
小计	7,829.43	2,805.14	2,401.10			
主要客户销售收入占境外收入的比重	91.55%	70.23%	83.67%			