(上接D33版) 3、实施收入细节测试,对公司记录的收入交易选取样本,核对收入合同、订货单、发货单、客户签

收单或验收分割 1/8周以入3日,10年3月5日,10年3月5日,10年3月5日,10年3月5日,10年3月5日,10年3月5日,10年3

5、对主要客户的交易金额及应收账款、合同负债实施函证,并检查期后收款情况; 5、对查业收入进行截止性测试,审核营业收入是否被记录于恰当的支护期间。 6、对营业收入进行截止性测试,审核营业收入是否被记录于恰当的支计期间。 7、编制利润变动分析表,量化毛利下降、费用增加原因分析、减值损失的影响;分析收入、成本、费

用季度变动原因,并作同期比较: 8、复核年末各项减值准备计提依据;

9、访谈管理层,了解公司所处行业发展趋势、公司自身经营状况、上下游变化及主要产品竞争对 手的业绩情况;通过公开渠道获取可比公司年度报告数据,分析公司净利润变动与可比公司差异的原

10、获取公司2025年一季度末在手订单清单,检查重大订单的客户资质及合同条款

经核查,保荐机构暨持续督导机构认为:

、结合公司主要客户和供应商购销情况、销售价格和数量、原材料成本波动等因素,公司毛利率 下滑具有合理性,与同行业可比公司情况相一致。如果未来市场竞争加剧或境外销售占比下滑,则公 司存在毛利率进一步下滑的风险: 2、公司第三季度营业收入上涨但归母净利润下降、第四季度营业收入降幅相对较小但归母净利

润大幅下降且有合理性: 3、结合不同销售模式下的主要销售产品、主要客户、市场需求、竞争情况等,公司销售模式调整以

及毛利率下降具有合理性: 4、结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况,公司净利润大幅下滑 具有合理性,与行业整体业绩变化相一致;

5、结合行业发展趋势、公司一季度业绩、在手订单情况、产能规划等因素,公司不存在业绩持续亏

问题 2. 关于应收账款

年报显示,2024年,公司应收账款账面价值3.20亿元,占总资产比重为24.30%,应收账款余额为 3.78亿元,坏账准备金额为5,799.90万元,同比增加3,160.49万元,是影响公司本期利润的主要原因之 一。单项计提环账准备的应收账款余额2,350.21万元,同比增加2,074.67万元,环账准备计提环则为100%;其中第一大单项计提环账准备的应收账款账面余额1,450万元。按组合计提环账准备的应收 账款余额3.55亿元,坏账准备计提比例为9.72%,同比增长2.66个百分点;账龄1年以上的应收账款账 面余额为1.33亿元,同比增长116.71%占比41.37%,同比增长22.37个百分点;其中账龄3年以上的应

收账款账面余额为662.08万元,同比增长261.26%。 请你公司:(1)补充资明报告期内应收账款前五大客户的名称.交易内容、销售金额及占比.账龄、逾期情况、期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前五大客户是否存在重合、较上年是否发生重大 变化:(2)补充说明重要单项计提预期信用损失应收账款的对象、是否为关联方、交易背景、交易时间, 账龄、交易内容以及商业合理性情况,说明公司全额计提坏账准备比例的依据及合理性;(3)补充说明 3年以上长账龄应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时点、与公司及股东是 否存在关联关系或其他关系、是否损害公司利益,说明应收账款减值计提是否充分合理;(4)结合主要 客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况,说明坏账计提是否充分、计提比例是否合理,并充分揭示应收账款回收风险;(5)补充说明公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果。请年审会计师补充说明对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序,是否充分关注公司 应收账款逾期风险,并发表意见。

公司回复】 - 、补充说明报告期内应收账款前五大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期情况、 期后回款情况关联关系。与报告期内增加人各产的名称、义勿内各、利自金额及口比、观解、通界 期后回款情况关联关系。与报告期内销售前五大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变化 2024年末,公司应收账款前五大客户情况如下。

単	位:万元	-									
客户名称	期末余額	交 易 内 容		2024 年 销售金 额占比		是 否 逾期	逾期情况	期后回款	是存 关 关	与报告期 内 行 大 否 有 是 不 有 合 在 有 合 合 。 合 。 行 。 行 。 行 。 行 。 行 。 行 。 行 。 行	上期是 否为 收 前 五 大
单位C	1,512.63	板卡/模 块	810.41	1.96%	1 年 以 内 876.39 万 元,1-2年 636.25万元	部分	合同约定客户到货6个月内付 清全款;公司与该客户多年保 持良好合作关系,且每年均有 持续回款,客户因资金周转安 排,放缓回款进度。该客户无 重大诉讼,司法案件,或失信人 等信用恶化情况,预计可收回 性较高。	220.00	否	否	是
单位A	1,450.68	板卡/模块	1, 401.27	3.41%	1年以内	部 分逾期	客户账期为月结60天,2024年 11-12月确认含税收入约1,414 万元,与应收余额基本匹配一 致;期后已全部回款。	1, 450.68	否	是	否
土右巧业贵 默旗沟有任司	1,450.00	其 他 数 据 及 解 决方案	-	-	1-2年	是	合同约定项目完成验收后9个 月内付清金款;经多次催收均 未能按约定进度予以回款。目 前公司与该客户处于仲裁阶 段。详见本问题回复(二)	-	否	否	是
单位F	968.73	板 卡/模 块	1.88	0.00%	1 年 以 内 2.12 万 元, 1- 2 年 966.60万元	是	合同约定货到后270天内付清 会款;公司与该客户近两年保 持良好合作关系,且每年均有 持续回款、客户因资金周钧安 排,放缓回款进度。该客户无 重大诉讼、司法案件,或失信人 等信用恶化情况,预计可收回 性较高。	-	否	香	是
单位s	887.22	其 他 数 据 及 解 决方案	207.77	0.51%	1 年 以 内 242.13 万 元,1-2年 645.09万元	是	该客户根据不同项目的验收情况分批付款,信用政策主要以 从体合同约定为主;考虑到公 司与该国企客户一直保持良好 合作关系,交易后均有贴续回 统案,使客户无重大诉讼、司法 案件,或失信人等信用恶化情况,预计可收回性较高。	232.99	否	否	是
合计	6,269.26		2, 421.33	5.88%	/	/	/	1, 903.67	/	/	/

二、补充说明重要单项计提预期信用损失应收账款的对象、是否为关联方、交易背景、交易时间、 账龄交易内容以及商业合理性情况,说明公司全额计提坏联准备比例的依据及合理性,公司重要单项计提预期信用损失应收账款的对象等情况如下:

单位:万元					
客户名称	应收账款余额	坏账准备计提 金額	账龄	是否为关联 方	单项全额计提坏 账准备的依据
土默特右旗曼巧沟矿业有限责任公司	1,450.00	1,450.00	1-2年	否	仲裁
宁波云弧科技有限公司	417.21	417.21	1年以内	否	破产清算
喀什晟韬农业科技有限公司	109.53	109.53	1年以内1.08万元,1-2 年15.32万元,3-4年 93.13万元		诉讼
新疆生产建设兵团第八师147团	105.88	105.88	5年以上	否	诉讼
小计	2,082.62	2,082.62	/	/	/
单项计提坏账合计	2,350.21	2,350.21	/	/	/
占比	88.61%	88.61%	/	/	/
上述安户	间,	及商业合理	性情况 单顶全额	土提坏账准	各的合理性信

(1)曼巧沟矿业

工业公司。 基于业内在矿山自动驾驶场景已有成熟的应用案例且利润可观,公司希望进入该新场景,通过行业专家任大凯引捧,经公司开展多轮研判、评估,认可矿卡自动驾驶应用场景的商业模式和盈利能力, 决定将此业务方向作为公司产品的新应用场景予以发展。

公司决定实施曼巧沟露天煤矿北斗智能驾驶改造项目前,对本项目开展了详尽的事前调查,事前 调查开展的主要方式有,现场调查、会议谈话与资料检索。现场调查方面,公司董事长、系统集成事业 检索方面,公司通过公开信息获知曼巧沟矿业和项目实施地土默特右旗曼巧沟露天煤矿的相关信息, 包括:诉讼与执行情况、采矿权人信息、安全生产记录和资质情况。

同时、塞干曼巧为何。业存在涉及法律诉讼等风险。为保障协议正常履行、公司与曼马沟矿业签订了《动产质押合同》,约定以曼巧沟矿业存在涉及法律诉讼等风险。为保障协议正常履行、公司与曼巧沟矿业签订了《动产质押合同》,约定以曼巧沟矿业存放于土默特右旗九峰山曼巧沟煤矿矿场北侧的7万吨原煤 合同中约定的全部债权以及债权人为实现债权和担保权利所花费的费用。基于上述增信措施,公司 2023年10月,公司与曼巧沟矿业签订《曼巧沟露天煤矿北斗智能驾驶项目技术服务协议》。金额

总计1,500万元。主要提供的开发内容包括:15台车辆的新能源及线腔的改制。智能网联化设置工作 及车辆管理平台建设;合同约定2023年12月15日前支付300万元、2024年3月25日前支付300万元、 2024年6月25日前支付400万元、2024年9月25日前支付500万元;为担保合同的履行、公司与曼巧冯矿业签订了《动产质押合同》,约定以曼巧冯矿业存放于土默特右旗九峰山曼巧沟媒矿矿场北侧的7 万吨原煤作为质押物为双方所签订的主合同提供质押担保。项目引荐方任大凯出具了承担连带责任

曼巧沟矿业2023年12月18日对上述项目出具了验收合格证书,公司2023年度确认了该项目收

后续,曼巧沟矿业未按合同约定日期支付款项,仅于2024年5月支付50万元,公司催讨无果后于 2024年6月17日发出很冲廊。曼巧沟市业于2024年8月1日出具付款承诺路、承诺2024年8月31日 支付950万元;公司在承诺期届满未收到款项,于2024年9月23日中中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会提起仲裁申请。目前公司聘请了当地律师限进并拟通过法院执行保全。截至2024年12月31 、司尚有1,450万元应收款项无法收回。2025年4月1日,案件已开庭审理,但曼巧沟矿业缺席审 理,预计4个月左右判决。 根据历史信息,在公司采取诉讼、仲裁等措施后即使案件最终胜诉、相关款项无法收回的可能性

(城) (文信息: 社会可求取办法、中级等自愿后即使案件取录参胜办、祖文歌·贝元总统归的"可能任仍然较次。结合本项目情况、公司最设置了相应的媒发质押权、但公司在实际执行过超中因资质, 地域等因素实际未能办理媒旋实际交付或委托第三方监管控制。目前虽采取仲裁措施,但预计仍无 法挽回损失,故对该应收款项予以单项全额计提坏账准备。

(2)宁波云弧科技有限公司(以下简称"宁波云弧") 公司与北京云狐时代科技有限公司(以下简称"北京云狐",系宁波云弧关联公司)有长期、稳定的 合作历史,公司自2015年起向北京云狐采购便携式卫星导航仪器"手簿",双方高层在多年的合作中 建立了信任关系,加深了彼此的了解和认识。公司了解到北京云弧史其关联公司布局多个行业,没有这个信任关系,加深了彼此的了解和认识。公司了解到北京云弧史关关联公司布局多个行业,分 范围十分广泛。2022年,因手簿设备采购的一宗合同履行产生争议且北京云弧生产之手簿价格较高,公司开始寻找手簿的替代此应商,自此,公司与北京云弧的合作哲告一段落。

2023年,北京云狐庭经理主动与公司开展业务治读、称其关联公司宁波云狐存在采购,应用高精度卫星导航设备及其软件的需求。公司通过公开的招标,投标信息了解到宁波云弧在全国范围内承 接了大量数字城市建设项目,包括:GNSS接收机、植保无人机、GNSS手持机及管理平台等,公司对宁 波云弧该等需求予以核实、确认。鉴于此,公司管理层与对方进行了深入的业务洽谈,决定了公司与 宁波云弧的业务合作模式,并进一步沟通了具体的合作细节。

2023年11月,公司与宁波云弧签订《智能车辆交通及物联网管理平台技术服务合同》,合同金额 1,390.70万元(合同签署后支付70%款项973.49万元,验收后付30%款项,417.21万元);2023年12月28 日,宁波云弧出具了销售货品安装调试验收确认单,公司2023年度账面确认了该项目收入、应收账 款,并收到回款400万元。2024年1月,公司收到回款573.49万元,截至2024年12月31日剩余417.21

2024年11月1月,宁波市奉化区人民法院根据自然人盛曾亮(据了解系宁波云弧的员工代表)的 申请,受理宁波云弧的破产清算申请,指定宁波安全三江会计师事务所有限公司为破产清算案件管理 人。根据025年1月25日管理人工作报告,在规定的核权申报期限内,共接受了9笔债权申报人 1.04亿元,另欠职工债权合计1,245.83万元。宁波云狐注资资本2个亿,实收资本5,632.90万元,股东

尚未完全履行出资义务,管理人已向各股东发函要求缴纳未缴出资。 截至目前,该案件的破产管理人尚在调查宁波云弧的可分配财产,确认陆续申报的债权 综上,公司预计应收宁波云弧期末余额417.21万元回款可能性较小,单项全额计提坏账准备。

3年1、大日195日至校了校区3589/74589(7)。7月2日歌了地区4次7、中央正确印36798(FEEE 《3)略作品群众业科技有限公司(以下简称"最辖农业") 晟辖农业为新疆的一家农业机械经销服务商,主营农业拖拉机及农机驾驶系统。晟辖农业2021

年与公司签订多个北斗农机自动驾驶设备购销合同并对货物验收确仇。2024年1月3日,晟厝农业与公司签订《货款结算协议》,确认相关欠款111.62万元,并承诺按计划向公司支付货款。截至2024年5 月,晟韬农业未按承诺履行货款支付义务。

7月,旅市校正小式学小店房工厅员入门区分。 2024年5月23日、公司向嘉定区人民法院提交(民事起诉状),起诉晟幅农业及其法定代表人李勇 伟,请求晟幅农业支付公司货款111.62万元及违约金11.162万元、李勇伟对晟幅农业所付债务承担连 带清偿责任。2024年7月26日,上海市嘉定区人民法院出具(民事调解书),晟幅农业应支付公司货龄 111.62万元,付款期限,于2024年8月31日之前支付5.62万元,于2024年9月30日和2024年10月31 目之前各支付10万元,于2024年12月31日之前支付15万元,于2025年1月31日和2025年4月30日 之前各支付10万元,于2025年5月31日和2025年6月30日之前各支付20万元,余款11万元于2025 年7月31日之前支付完毕;若逾期,公司则有权就剩余未支付款项一并申请执行,晟韬农业另应支付

司违约金11.162万元;被告李勇伟对晟韬农业上述付款义务承担连带清偿责任 截至2024年12月31日, 晟韬农业尚欠付公司109.53万元, 未按照《民事调解书》付款, 公司预计

回款可能性较小,单项全额计提坏账准备。 (4)新疆生产建设兵团第八师147团(以下简称"147团")

2016年、147团与公司签署"GNSS产品购销合同",向公司采购"AG300自动导航驾驶系统"设备47套,合同总额349.21万元,双方对交货方式、付款方式、开票方式、违约责任和争议解决方案做了明确约定。公司依照147团要求交付设备、完成安装调试并开具发票,双方在2016年和2018年年度"往 来联项前证函"中,对货物交付,安装调试及往来合同金额和欠款金额作了确认。截至2019年9月, 147团仅支付了部分货款、剩余105.88万元,虽经公司多次催要,147团一直未予支付。

2019年9月,公司在向147团寄发律师函催讨无果后,向上海市嘉定区人民法院提出起诉申请。 2020年6月20日,经上海市嘉定区人民法院一审判决,147团应向公司偿付全部货款及对应违约金; 2020年8月14日,上海市中级人民法院受理147团要求撤销一审判决的上诉,并于2020年9月29日作

出"驳回上诉,维持原判"的判决。截至2024年12月31日上述款项尚未收到。 2019年末,公司判断回款可能性较小,对该笔应收款项单项全额计提坏账准备105.88万元。 2、公司单项全额计提坏账准备部分主要系诉讼事项形成,由于该些客户应收款项经屡次催收仍 不归还时,公司对该类客户提起诉讼。根据历史信息,公司提起诉讼后即使案件最终胜诉但收回款项

仍较少,公司预计相关款项无法收回的可能性较大,故对洗诉客户单项会额计提坏帐准备。 补充说明3年以上长账龄应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确认时 点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系、是否损害公司利益,说明应收账款减值计提是否充

公司按组合计提坏账准备的应收账款余额3.55亿元,其中3年以上的应收账款账面余额为662.08 万元,对应主要客户应收账款余额情况如下:

客户名称	应收账款 余額	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账准备 计提金额	
迈普杰瑞科					06.00		客户资金压; 大,回款困难

客户名称	余額	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	计提金额	形成原因	时点	关联关系或 其他关系	害公司利益
北京迈普杰瑞科 技有限公司临沂 分公司	86.00	-	-	-	86.00	49.02	客户资金压力 大,回款困难, 已与客户法人 沟通后续回款 情况	2021年	否	否
黑龙江惠达科技 发展有限公司	79.80	-	-	-	79.80	45.49	前期有资金压 力,延误方度包款; 期后用程度承兑 信银行使承兑 票偿付	2021年	否	否
贵州中贤商贸有 限公司	49.07	0.20	-	-	48.87	27.86	客户由于资金 紧张,回款较慢	2021年、2024年	否	否
张家口盈和农机 有限责任公司	152.10	0.84	86.76	20.00	44.50	41.42	客户由于资金 紧张,回款较慢	2020 年、 2021 年、 2022 年、 2023 年、 2024年	否	否
佳木斯市东风区 基格尔农机经营 部	33.00	-	-	1.05	31.95	18.51	客户拒绝回款, 法务已介入处 理	2021年、 2022年	否	否
安徽国华光电技 术有限公司	42.13	4.24	1.81	8.38	27.70	18.95	客户由于资金 紧张,回款较慢	2020 年、 2021 年、 2022 年、 2023 年、 2024年	否	否
哈尔滨凌通翰光 农业科技有限公 司	27.40	-	-	-	27.40	27.40	已全额计提坏 账,2025年诉讼 中	2020年	否	否
上海米度測控科 技有限公司	50.80	-	24.40	4.65	21.75	16.63	客户由于资金 紧张,回款较慢	2021年、 2022年、 2023年	否	否
维柴雷沃重工股 份有限公司潍坊 农业装备分公司	20.97	-	-	-	20.97	20.97	客户由于资金 紧张,回款较慢	2020年	否	否
小计	541.27	5.28	112.97	34.08	388.94	266.25	/	/	/	/
胀龄组合=应收 账款合计	,	22,188.08	10,283.51	2,361.89	662.08	3,449.69	/	/	/	/
占比	1.52%	0.02%	1.10%	1.44%	58.75%	7.72%	/	/	/	/

与公司及股 收入确认东是否存在 是 否 损

限责任公司、安徽国华光电技术有限公司、上海米度测控科技有限公司陆续有少量合作外,其他基本

公司已按照企业会计准则规定对相关应收账款计提坏账准备,公司应收账款减值计提充分合理,

1、公司严格按照企业会计准则确定应收账款预期信用损失

根据财政部 2017年3月31日修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》,对于划分为账龄组合的应收账款,公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表,计算预期信用损失率,确定坏账准备。

2、公司与同行业可比公司坏账准备计提比例不存在重大差异同行业可比公司坏账计提比例如下:

项目	北斗星通	华测导航	中海达	振芯科技	华力创通	行业平均	公司
坏账计提比 例	16.47%	12.23%	35.87%	12.78%	28.93%	21.50%	15.33%
公司2	*期坏账计提	比例15.33%,	同行业坏账记	十提比例平均	值 21.50%, 公	司坏账计提	比例虽低于
行业平均位	直,但介于同行	i业可比公司。	之间,与同行』	业可比公司坏	账准备计提出	:例不存在重:	大差异。
タ 配井	MED 10111/11比率	亚松叶担比 在	N 는 피 나 노 늄	八司 2024 年	比此些妇人分	「(に)十押+Xiik:	维 タかル伽

13/11/01/0							
	公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
	振芯科技	3.88%	8.83%	27.53%	48.26%	78.12%	82.12%
华力创通	科研院所及军工企业客户	2.56%	5.63%	14.93%	31.33%	86.55%	100.00%
十万的进	其他客户	4.52%	11.60%	23.86%	39.11%	100.00%	100.00%
	北斗星通	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
	华测导航	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	中海达	5.01%	10.17%	20.06%	40.31%	80.00%	100.00%
	可比公司平均	4.19%	9.25%	23.28%	43.80%	88.93%	96.42%
	公司	5.00%	12.00%	28.00%	57.00%	100.00%	100.00%
注:1		披露不同账	龄的应收账	款计提坏账;	准备的比例	0	

由上表可知,公司按账龄组合计提坏账的应收账款中,各账龄段的坏账计提比例高于同行业可比

综上,公司严格按照会计准则计提坏账准备,坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差

异,坏账准备计提充分、合理。 四、结合主要客户信用风险变化情况,期后回款情况、同行业可比公司情况,说明坏账计提是否充 分、计提比例是否合理,并充分揭示应收账款回收风险

1、公司2024年前五大客	户信用政策如下:	
客户名称	2024年	2023年
单位B	360天	2023年个别交易,账期3天
单位P	7天	2023年未合作,不适用
单位A	60天	60天
单位L	一般账期为7天;部分合同分期付款账期60 天、80天、120天等,具体以合同为准	90天;个别情况账期10天
单位Q	120天;合同约定甲方待收到通过财评后的资 金后支付剩余款项	2023年未合作,不适用
2023年,公司与单位B衫	D步建立合作关系,向其销售0.53万元数	据采集设备,给予的账期较短

2024年,公司与单位B围绕气象局项目开展大量合作,主要向其销售高精度GNSS板卡/模块及数据应 用及系统解决方案等。由于2023年及2024年公司向单位B销售的主要产品及合作规模差异较大,销售账期不具有可比性,经综合考虑订单规模及客户资金安排等情况,公司2024年给予单位B360天账 期,公司与单位B达成合作意向签订大额订单主要系公司具备提供气象观测系统解决方案及相关高 精度 GNSS 板卡/模块的能力,不存在通过放宽信用政策以刺激销售的情形。除上述事项外,公司对主 要客户的信用政策不存在重大变化,不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。 2、公司2024年前五大客户期后回款情况如了

的对比情况加下:

单位:万元					
客户名称	2024年 销售金額	账面余额	坏账准备	账龄	期后回款
单位B	1,868.61	145.50	7.27	1年以内	145.50
单位P	1,454.03	-	-	-	-
单位A	1,401.27	1,450.68	72.53	1年以内	1,450.68
单位L	1,355.40	13.60	0.68	1年以内	13.60
单位Q	1,118.88	541.46	27.07	1年以内	-
合计	7,198.19	2,151.24	107.55	/	1,609.78

注:期后回款数据为截止2025年5月31日的回款情况 公司应收账款主要客户的期后回款比例为74.83%,整体回款较好。

3 公司应收帐款 坏账准备计提及同行业可比公司 (1)报告期内,公司应收账款坏账准备计提的总体情况如下:

	2024年末			2023年末	
账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
35,495.56	3,449.69	9.72%	33,492.48	2,363.86	7.06%
2,350.21	2,350.21	100.00%	275.54	275.54	100.00%
37,845.77	5,799.90	15.33%	33,768.02	2,639.41	7.82%
	35,495.56 2,350.21	账面余额 坏账准备 35,495.56 3,449.69 2,350.21 2,350.21	账面余額 坏账准备 计提比例 35,495.56 3,449.69 9.72% 2,350.21 2,350.21 100.00%	账而余額 坏账准备 计提比例 账而余额 35.495.56 3,449.69 9.72% 33,492.48 2,350.21 2,350.21 100.00% 275.54	账而余褶 坏账准备 计据比例 账而余额 坏账准备 35.495.56 3.449.69 9.72% 33.492.48 2.363.86 2.350.21 2.350.21 100.00% 275.54 275.54

同行业可比公司总体坏账计提比例如下: 项目 北斗星通 华演导航 中海达 振芯科技 华力创通 行业平均 公司 F不账计提比例 16.47% 12.23% 35.87% 12.78% 28.93% 21.50% 15.33%

各账龄段应收账款平均计提比例与可比上市公司2024年按账龄组合实际计提坏账准备的比例

	公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
	振芯科技	3.88%	8.83%	27.53%	48.26%	78.12%	82.12%
华力创通	科研院所及军工企业客户	2.56%	5.63%	14.93%	31.33%	86.55%	100.00%
	其他客户	4.52%	11.60%	23.86%	39.11%	100.00%	100.00%
	北斗星通	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	100.00%	100.00%
	华测导航	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	中海达	5.01%	10.17%	20.06%	40.31%	80.00%	100.00%
	可比公司平均	4.19%	9.25%	23.28%	43.80%	88.93%	96.42%
	公司	5.00%	12.00%	28.00%	57.00%	100.00%	100.00%

由上表可知,公司按账龄组合计提坏账的应收账款中,各账龄段的坏账计提比例高于同行业可比

同行业可比公司好账准久计坦政等加工。

	一口口公 中州水区 田田 月 10年8年8月11:
公司	应账账款坏账准备计提政策
	对于应收账款(包括执行智慧城市建设工程业务合同形成的长期应收款项),无论是否包含重大融资成分,本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备,由此形成的损失准备的增加或转回金额,作为
振芯科技	减值损失或利得计入当期损益。本公司将应收账款按类似信用风险特征(账龄)进行组合,并基于所有合理且有依据的信息,包括参考历史信用损失经验,结合当前状况并考虑前瞻性信息,以账龄组合作为信用风险特征,并在此
	基础上估计应收款项预期信用损失。
	对于应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款、合同资产等应收款项,若某一客户信用风险特征与组合中其
	他客户显著不同,或该客户信用风险特征发生显著变化,本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账
	准备的应收款项之外,本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合,在组合基础上计算坏账准备。对于应收票据,应收账款,合同资产,无论是否存在重大融资成分,本公司给终按照相当 于整个存线期内预期信用损失的金额
华力创通	据、应收账款、合同资厂,无论定省存住里人融资成分,平公司后经按照相当 丁至十年实别的规则后用损失的金额 计量其损失准备。对于划分为组合的应收账款,本公司参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状
	足的预测。编制应收帐数帐龄与整个存建期预期信用损失率对照表。计算预期信用损失。应收帐款的帐龄自确认
	之日起计算。划分组合依据为;(1)应收账款组合1;科研院所及军工企业客户;(2)应收账款组合2;移动终端客户;
	(3)应收账款组合3:其他客户;(4)应收账款组合4:合并范围内关联方。
	本公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失。在评估预期信用损失时,考虑有关过去事项、当前状况以及
	未来经济状况预測的合理且有依据的信息。
	本公司以共同信用风险特征为依据,将金融工具分为不同组合。本公司采用的共同信用风险特征包括:金融工具类型、信用风险评级,账龄组合、逾期账龄组合、合同结算届期、债务人所处行业等。相关金融工具的单项评估标准和
	至、信用风险件级、既跨组合、题明既跨组合、合同培养周期、预步入所定行业等。相大金融工具的手项件值标准和 组合信用风险整征详证相关金融工具的全计政策。
	本公司按照下列方法确定相关金融工具的预期信用指失,
	1)对于金融资产、信用损失为本公司应收取的会局现金液量与预期收取的现金液量之间萎缩的现值。
北斗星通	2)对于租赁应收款项,信用损失为本公司应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。
	3)对于财务担保合同,信用损失为本公司就该合同持有人发生的信用损失向其做出赔付的预计付款额,减去本公
	司预期向该合同持有人、债务人或任何其他方收取的金额之间差额的现值。
	4)对于资产负债表日已发生信用减值但并非购买或源生已发生信用减值的金融资产。信用损失为该金融资产账面
	余额与按原实际利率折现的估计未来现金流量的现值之间的差额。 本公司计量金融工具预期信用损失的方法反映的因素包括:通过评价一系列可能的结果 而确定的无偏概率加权平
	中公司计量金融工具房所后//加大司//公区域内区集包/// 一层为门, 原则后来 间隔走的无隔隔半加快十 均余媚: 货币时间价值: 在答产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项, 当前状况以
	及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。

如果有客观证据表明某项金融资产还是安生信用级。加本公司在中国流通上对该金融资产计级或值准备。 1期计据环概准备的上述应收卖加外。本公司依据信用风烧特准含其余金工具划分多若干组合,在组合基础。 则信用现实。往关取实到值合人生态学自含,技术也不是的意。等处为更信用现实验,结合当协议员 来经验状况的资源。《秦阳远观歌歌歌》中整个存获即信用报失率宏观表,计算规则信用报告, 如果有客观证据得其项金融资产已是安生信用级度,加本公司在中间通過上对该金融资产计级验值准备。

注:可比公司数据来自其2024年报披露的信息。 公司已根据坏账计提政策,对应收账款足额计提了坏账准备,公司应收账款坏账准备计提政策与

(2)公司2024年末、2023年末应收账款账龄结构如下:

账龄	2024	年末	2023 5	平末
PECEFF	金額	占比	金額	占比
1年以内	22,621.11	59.77%	27,351.80	81.00%
1-2年	11,773.06	31.11%	4,885.35	14.47%
2-3年	2,379.86	6.29%	1,142.66	3.38%
3-4年	717.40	1.90%	168.89	0.50%
4年以上	354.33	0.94%	219.32	0.65%
小计	37,845,77	100.00%	33,768.02	100.00%

4年以上 3		354.33	354.33 0.9		.94% 219.32				0.65%	
小	计	37,845.77		10	00.00%	33,768.02		100.00%		
同行业	可比公司2	024、2023年度	报告	公开披	露的应收账	款账	龄结构如下	:		
项目	北斗星通	华测导航	ф	海达	振芯科技		华力创通	行业	平均	公司
		'		202	24年末					
1年以内	53.94%	75.68%	36	.14%	57.42%		31.57%	51.	.97%	59.77%
1-2年	23.84%	17.44%	16	.10%	22.63%		24.76%	20.	.11%	31.11%
2-3年	12.85%	4.96%	12	.88%	12.89%		7.99%	10.	.69%	6.29%
3-4年	4.69%	0.37%	9.	87%	2.82%		17.36%	6.	13%	1.90%
4年以上	4.68%	1.56%	25	.02%	4.24%		18.33%	11.	.10%	0.94%
合计	100.00%	100.00%	10	0.00%	100.00%		100.00%	100	.00%	100.00%
				202	23年末					
1年以内	62.29%	80.41%	43	.92%	66.24%		46.99%	58.	.68%	81.00%
1-2年	27.01%	14.62%	17	.21%	21.63%		13.74%	19.	.01%	14.47%
2-3年	5.64%	1.55%	11	.72%	5.62%		19.82%	8.	70%	3.38%
3-4年	3.21%	0.53%	10	.61%	1.37%		7.48%	5.	15%	0.50%
4年以上	1.86%	2.90%	16	.53%	5.14%		11.97%	8.4	47%	0.65%
合计	100.00%	100.00%	100	0.00%	100.00%		100.00%	100	.00%	100.00%

注:可比公司数据来自其2024、2023年报披露的信息。 在: 市民公司双语水目录2021年2021年10次28年10日志沙 由上表可知。2021年末。2024年末,账龄2年以内应收账款占比的行业平均值分别为77.69%。 72.08%,相比之下公司账龄2年以内应收账款占比分别为95.47%。90.88%,公司应收账款账龄结构优

从账龄结构变化来看,公司2024末账龄1年以内的应收账款占比较2023年末下降,同行业可比 公司2024年末,年以内应收账款账齡七例均较于2023年末,年以内应收账款账齡七例有所下降。 公司2024年末账龄1年以内的应收账款占比下降,主要系受客户自身资金周转安排、宏观经济增 速放缓等多重因素的影响,客户回款速度变慢,部分应收款项的账龄有所延长,导致当年末账龄在1-2

公司2024年末账龄1-2年应收账款主要构成如下:

单位:万元					
客户名称	1-2年账 面余額	对 应 坏 账准备	期后回款	主要验收日 期	备注
(特右旗曼巧沟))/有限责任公司	1,450.00	1,450.00	-	2023年12月	已单项全额计提坏账,详见本问题回复(二)
单位F	966.60	115.99	-	2023年12月	合同约定货到后270天内付清全款;公司与该客户近两年保持良好合作关系,且每年均有特续回款,客户因资金周转安排,放缓回款进度,预计可收回性较高。
单位o	872.92	104.75	-	**************************************	合同约定账期为180天;公司2023年销售给单位0及其子公司接收的及软件各税价92.92万元,2024年回款120万元。 客户2024年已有陆续回款。受自身资金周转安排,放缓回款进度,预计可收回性较高。

单位S	645.09	77.41	232.99	2023年12月	签字严模标不同项目的验收物品分批付款。信用纸第主要以具体。 合同时如2步上1-2年海输放业要系分司2023年销售单位(S- 伯阿尔沙克士)-2年海输放业要系分司2023年销售单位(S- 他基种编系统会统价-1,15.12万元。合西约定合司设备按设置上全部 语子统。文付比例95%;合同设备预量按证即源,质量按证即为处 合同设备进设施分积运营。54分,并无理量问题或重量问题 及时解决后,实方完全物质保单为理文付市等子线,文付比例196. 文方在投资查询服务全由等手头型完毕后自6月为交付。2023年收到间域3.55% 万元。截止 2023年收到回数635% 万元。2024年收到间域3.55% 万元。截止 少204年12月3日。635366万元来2020。考验等公司为该国企客 户一直保持良好合作关系。交易后均有结构的,预计可收回性较
单位C	636.25	76.35	220.00	2023 年 11 月、2023 年 12月	款近度。该各户尤重大诉讼、司法条件、或失信人等信用恶化情况,预计可收回性较高。
单位G	460.00	55.20	-	2023年12月	合同约定360天内付清全款、2023年确认含税收入960万元、回款200万元、2024年回款300万元。公司目前有持续回款。该客户无重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况,预计可收回性较高。
单位AM	349.28	41.91	-	2023年4月	合同约定需方班到价格后应于2023年10月2日前付清货款、主要 系客户2023年3月向公司采购农机日边驾驶系统含税价350万元,有部分回款。客户受自身资金周转安排,放缓回款选度。该客 户无重大诉讼、司法案件,或失信人等信用恶化情况,预计可收回 性较高。
单位AN	337.50	40.50	-	2023年12月	合同约定货到后6个月内付清全部货款,该客户系公司老客户,保 持良好合作关系,客户因资金周转安排,放缓回款进度。该客户无 重大诉讼、司法案件、或失信人等信用恶化情况,预计可收回性较 高。
单位AO	270.00	32.40	-		合同约定货到后185天内/40天内(两个合同)付清金部贷款。 戶系收业用户,由公司采购收机驾驶丢就。2033年确认会徵收人 307.50万元,收到37.50万元。客户受自身资金周转安排,放缓回 款进度。该客户元重大诉讼、司法案件,成先信人等信用恶化情 及,预计中贬即性较高。
单位AP	182.79	21.93	30.00		合同约定3个月内付清货款,客户向公司采购水库监测选产品该 客户主要系数云南的项目、公司根据其需求提供相关产品。各户贴 续有回款,受自身资金周转安排,放缓回款进度。该客户无重大诉 这、司法案件,或失信人等信用恶化情况,预计可收回性较高。
小计	6,170.42	2,016.45	482.99		/
1-2年应收账款余 麵	11,773.06	2,828.75	/		/
占比	52.41%	71.28%	/		1

公司根据自身情况,并结合行业特征,制定了合理的坏账计提政策,在此基础上,公司充分考虑客 户信用状况变化、偿付能力、应收账款账龄等因素,通过单项计提及按照账龄组合方式计提坏账准备, 坏账准备计提充分、合理

4. 应收帐款间收风险提示 2024年末,公司客户受资金周转安排、付款审批流程长、宏观经济环境承压等因素影响,公司应收 账款余额较大。若不能及时收回。将影响公司的经营性现金流。若未来太观经济环境仍持续发生不利变化。公司可能面临部分应收账款无法收回。经营性现金流紧张的风险。 五、补充说明公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果。

公司已积极采取措施提高回款效率,已采取或拟采取的应对措施如下

作为内部控制制度的重要组成部分,公司建立、完善了一系列规范销售与回款的制度及规范,主 要包括《客户信用管理规定》《合同评审及调货工作规范》《合同变更及作废流程规范》及《应收账款管

理规定》等,通过相关制度的完善,将销售与回款相关的内控措施制度化,并在实际的销售及收款业务

中,严格按照制度的规定执行 2、执行严格的售前、售中及售后管理

为及时收回应收款项,确保料间具有较好的现金流支撑,公司历来重视应收账款管理。公司通过售前,售中及售后三个环节控制应收账款发生环账的可能性,以避免环账损失。 3,销售团队定期采用邮件,电话等方式进行储收,并对主要客户实地拜访,提高回款效率。 4、针对大额应收账款,通过管理层拜访等方式积极催收所欠货款

5、针对部分客户长期拖欠账款的情况 销售人员在进行正常催收工作的基础上,将异常情况反馈至部门经理及运营管理部,由公司法务 通过发送法务函、律师函等的方式进行催收。通过上述方式仍然无法收回应收款项,公司将及时开展

诉讼或仲裁以追回相关欠款。 综上,公司制定了一系列规范销售与回款的内控措施,并将相应措施在售前、售中及售后各个阶 段严格执行,以求降低应收账款逾期比例,提高回款比例和回款速度,减少坏账发生,不断提升应收账

t. 请年审会计师补充说明对应收账款及坏账准备执行的具体审计程序, 是否充分关注公司应收 账款逾期风险,并发表意见。

针对上述事项,年审会计师执行了如下核查程序:

1.了解并测试与应收账款相关的内部控制制度,包括客户信用政策审批、客户收款核对及人账及应收减值计据机制等,评价其设计和运行的有效性; 2. 访谈管理层、了解公司业务模式及信用政策是否发生变化,账龄校长的大额应收账款未收回的原因,单项计提坏账准备的原因,公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果;

3、对比分析同行业坏账准备计提政策、计提比例,分析坏账准备计提是否充足; 4、查询主要客户的工商信息,访谈管理层,了解与客户的具体结算方式,客户经营情况和还款能

5、对交易会额重大、新增或异常的客户执行往来及交易承证、视频访谈等程序、核实合同的直实

性、金额的准确性,核查是否存在合同主要条款或业务、交易模式及信用期的改变情况;对回函不符或 未回函的应收账款执行替代程序(如查阅发票、验收单、回款凭证等); 6、获取企业诉讼清单,查阅重要单项应收账款客户的涉诉情况及期后回款,评价其信用风险,判 断单项计提全额减值的合理性,并对涉讼应收账款的案件发律师函确认了进度;

7、取得应收账款期后回款明细并查看银行回单,核查应收账款期后回款情况 (二)核查结果 基于上述审计程序,年审会计师认为:

公司上述关于应收款项的说明与我们在核查过程中了解的信息在所有重大方面具有一致性;截 至2024年末,公司应收账款坏账准备计提在所有重大方面符合企业会计准则有关规定。 七、保荐机构暨持续督导机构核查意见

(一)核查程序

应收减值计提机制等,评价其设计和运行的有效性, 2、访谈管理层,了解公司业务模式及信用政策是否发生变化,账龄较长的大额应收账款未收回的 原因, 单项计提坏账准备的原因, 公司针对大额应收账款已采取或拟采取的应对措施和效果;

3、对比分析同行业坏账准备计提政策、计提比例,分析坏账准备计提是否充足; 4、查询主要客户的工商信息,访谈管理层,了解与客户的具体结算方式,客户经营情况和还歉能

5、对主要客户执行往来及交易函证、视频访谈等程序,核实合同的真实性、金额的准确性,核查是 否存在合同主要条款或业务、交易模式及信用期的改变情况; 6、获取企业诉讼清单,查阅重要单项应收账款客户的涉诉情况及期后回款,评价其信用风险.判 断单项计提全额减值的合理性,并对涉讼应收账款的案件发律师函确认了进度;

7、取得应收账款期后回款明细并查看银行回单,核查应收账款期后回款情况

经核查,保荐机构暨持续督导机构认为: 、公司已补充说明报告期内应收账款前五大客户的名称、交易内容、销售金额及占比、账龄、逾期 情况。期后回款情况、关联关系、与报告期内销售前五大客户是否存在重合、较上年是否发生重大变

2、公司已补充说明重要单项计提预期信用损失应收账款的对象、是否为关联方、交易背景、交易 时间、账款、参别内容以及商业合理性情况、公司全部计提环账准备比例具有充分依据及合理性。 3、公司已补充说明3年以上长账龄应收账款对应的主要客户名称、支付能力、形成原因、收入确 认时点、与公司及股东是否存在关联关系或其他关系、是否损害公司利益,应收账款减值计提充分合

4、结合主要客户信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况,公司坏账计提充分、计

问题3.关于期间费用

年报显示,2024年,公司销售费用1.05亿元,同比增长18.50%,其中工资性支出6,736.46万元,同 比增长21.12%;差旅费947.11万元,同比增长24.48%;其他项618.17万元,同比增长32.31%。管理费 用3,335.76万元,同比增长7,11%,其中工资性支出2,116.06万元,同比增加5,34%,并新增股份支付费

请你公司。(1)分项列示报告期内销售费用和管理费用的支出金额。具体构成及同比变动情况。并 明的公司:170元9927676年到1979年3月27日12年3月27日32日35983年3月28日122公司纪己开始业务的规模变化、人员结构调整等、说明相关费用支出较高的合理性,是否存在费用管控失效资源浓费情形,以及与业务的匹配性;(2)结合销售模式变化、主要产品推广需求、市场推广活动形式、销 福人员变办。薪酬机制等,该明在营业收入同比持平的情况下,销售费用增加的原因及合理性,以及是 吞具备同行业可比性;(3)结合计入管理费用人员的具体构成,人数和平均薪酬情况等,说明本年度期 间费用上涨的原因,以及与同行业可比公司期间费用率的可比性。请年审会计师发表意见。

、分项列示报告期内销售费用和管理费用的支出金额、具体构成及同比变动情况,并结合业务 规模变化、人员结构调整等,说明相关费用支出较高的合理性,是否存在费用管控失效或资源浪费情 形,以及与业务的匹配性

(一)报告期内,公司销售费用的支出金额,具体构成及同比变动情况加下;

费用明细	2024年度	2023年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	6,736.46	5,561.59	1,174.87	21.12%
差旅费	947.10	760.85	186.26	24.48%
广告费	56.00	42.98	13.01	30.28%
展会费	289.40	225.59	63.81	28.29%
业务宣传费	280.07	245.36	34.71	14.15%
业务招待费	294.94	237.84	57.10	24.01%
房屋租赁及物业费	342.39	309.49	32.90	10.63%
车辆使用费	218.16	151.54	66.62	43.96%
折旧费	158.07	71.16	86.91	122.13%
技术服务费	271.12	343.89	-72.77	-21.16%
仪器鉴定费	133.61	59.53	74.08	124.45%
包装费	77.61	48.93	28.68	58.62%
咨询服务费	44.01	39.42	4.59	11.65%
其他	618.17	467.22	150.95	32.31%
合计	10,467.10	8,565.37	1,901.74	22.20%

营销网络,推进营销网络建设;2)优化营销服务体系,通过招揽优秀的营销管理人才、加强对销售人 员、管理人员培训等方式,加强销售团队建设,巩固和优化现有的营销体系,增强公司在行业内的品牌 影响力和市场竞争力。此外,公司通过高质量的展会推广,树立起良好的品牌形象,提升用户对于品牌的认知度和认可度,扩大品牌影响力。根据上表,销售费用中职工薪酬、差旅费、展会费、业务招待 费等金额及变动幅度较大,具体原因分析如下:

2024年,公司销售费用中工资性支出为6,736.46万元,较2023年增加1,174.87万元,增加 20.12%。销售人员工资性支出主要原因为。1)销售人员数量增加。为了应对行业竞争压力以及拓展销售渠道,2024年公司加大了销售人员的引进,2023年末255人增加至2024年末265人,年均销售人 员数量由241人增至264人。2)平均薪酬上涨。由于与同行业可比公司相比,公司销售人员人均薪酬处于较低水平。为调动销售人员积极性,2024年公司提高了销售人员整体工资水平。销售人员平均 薪酬由21.81万元增至25.42万元,涨幅达16.55%。公司销售人员人均薪酬和同行业可比上市公司的

期间	2024年度	2023年度
振芯科技	41.76	43.25
华力创通	32.67	28.80
北斗星通	61.42	63.24
华測导航	49.11	45.32
中海达	29.47	41.36
可比公司平均值	42.89	44.39
可比公司区间	29.47-61.42	28.8-63.24
公司	25.42	21.81
由上表可知,与同行业可比公司相比,	公司人均薪酬低于可比公司平	均值。

2024年.公司销售费用中差旅费支出为947.10万元,较2023年增加186.26万元,增加24.48%。销 售人员差旅费支出主要由于:1)2024年公司加快出海布局,参与境外展会14场,较2023年增加8场; 2)2024年,公司新增投资比利时销售子公司,海外业务拓展初期对差游依赖较高;3)2023年出行限制 全面放开后,为加大海外业务拓展,销售人员大幅增加了出差频率。2024年全年新增海外客户100多 家,境外销售收入同期增长3.40%。

司为拓展农机自动驾驶系统销售,春播临时工劳务费增加53.05万元;2)中标服务费增加28.02万元; 3)增加海外销售的行政支持费用39.46万元。 综上所述,公司销售费用增长虽高于收入增幅,但体现出当前加大销售业务拓展、海外战略投入 及客户结构分散等综合因素的合理结果,费用具有阶段性特征,未反映持续性压力,公司不存在费用

2024年,公司销售费用中"其他"费用项目增加150.95万元,增加32.31%。主要增加内容为:1)公

管控失效或资源浪费情形。 (二)报告期内,公司管理费用的支出金额、具体构成及同比变动情况加下。

单位:万元				
费用明细	2024年度	2023年度	变动金额	变动比例
职工薪酬	2,116.06	2,008.71	107.35	5.34%
业务招待费	71.65	103.77	-32.11	-30.95%
差旅费	60.79	46.75	14.04	30.02%
车辆费用	32.37	31.19	1.19	3.80%
折旧与摊销	61.69	80.43	-18.74	-23.30%
房屋租赁及物业费	49.24	36.56	12.68	34.69%
修理费	27.11	4.07	23.04	565.62%
审计、咨询及服务费	301.96	368.30	-66.34	-18.01%
会务费	4.83	3.28	1.55	47.18%
办公用品	17.66	6.23	11.43	183.52%
存货损失	133.41	206.63	-73.22	-35.44%
诉讼费	37.37	6.20	31.16	502.31%
其他	251.76	212.25	39.51	18.61%
股份支付	169.86	-	169.86	

2024年,公司管理费用较2023年增长200万元,增幅7.11%,主要来自管理人员薪酬增长、人员扩 编、股份支付费用计提以及办公成本上涨等多项因素共同影响。

2024年,公司管理费用中工资性支出为2,116.06万元,较2023年增加107.35万元,增加5.34%。 管理人员工资性支出主要原因为:管理人员增加、2024年公司管理人员工务人增至69人,增长 16.95%。增员主要集中在质量管理、总经办等部门,以加强对质量控制以及内部治理的要求。

(2)股份支付费用 2024年首次计提股份支付费用169.86万元,系2023年上市后公司首次实施股权激励计划,按权

益工具授予公允价值分期摊销所致、符合会计准则相关确认条件。综上所述,为满足对质量控制的更高要求,公司质量管理、总经办等部门有所增员,属正常经营所 雲 日根据市场薪酬水平上溪 但公司2024年管理人员平均薪酬仍低于可比公司均值 成木捻制总体 6-理。其次、公司各项管理费用支出均依据流程审批制度执行。具备完整的事前申请、费用报销、转申核及责任人签字流程,费用使用台规。股份支付费用经董事会、薪酬与考核委员会审议通过,计量 口径清晰,符合会计准则相关规定。因此,公司2024年度营业收入整体持平,而管理费用上升幅度相

(三)相关费用支出较高的合理性,是否存在费用管控失效或资源浪费情形,以及与业务的匹配性 公司2024年度销售费用和管理费用的构成清晰,费用发生与实际业务紧密相关,符合公司正式 开拓、组织建设与公众公司治理等阶段性发展特征。各项费用均有真实业务支撑,所附发票、合同、审 州北海区。在大河大山市南山东麓,未安观崖刻,提前列支,费用跨期或非经营性列支情形。公司市市 被用审批制度较为完善,费用发生均经事前申请及部门审批流程,无费用管控失效或资源浪费现象。 同时,从可比公司销售费用率和管理费用率数据对比看,公司销售费用虽高于行业平均,但与业

务模式类似的中游企业具有可比性;管理费用率长期低于行业平均,人员成本控制较优,体现了费用 效率管理能力。整体费用结构具备行业合理性,未见重大偏离。 二、结合销售模式变化。主要产品性"需求,市场推广活动形式、销售人员变动、薪酬机制等,说明在营业收入同比持平的情况下,销售费用增加的原因及合理性,以及是否具备同行业可比性

1、营业收入持平背景下销售费用增长的总体情况 2024年度公司营业收入约为4.13亿元,较2023年营业收入同比持平;同期销售费用同比增长1,

901.74万元,增长幅度为22.20%,销售费用率由20.81%升至25.35%。本期销售费用增长与公司战略 实施、营销模式变化及市场拓展行为具有显著关联,具有合理性和可比性。

2、销售费用增长的主要原因分析

2024年,公司经销收入为13,689.40万元,较2023年增加46.17%,经销收入占比明显提升。2024 年,公司加大经销商开拓,由于经销商覆盖区域广、支持需求大,需大量销售及售前/售后工程师协助 开拓、培训与支持;同时公司在比利时设立海外子公司,初期海外渠道建设投入大。上述原因综合导 致,公司销售费用增长,但尚未贡献收入。

(2)主要产品推广需求增加 2024年公司在农机自动驾驶系统,高精度 GNSS 接收机等新产品系列集中投放资源;上述产品专 业性强,客户使用门槛高,需现场演示、定向技术推广支持;市场尚处教育和导入期,销售周期长,成交 转换率尚未形成稳定,导致费用率阶段性抬高。

(3)市场推广活动方式更趋"外向型"+"品牌导向" 2024年公司围绕"海外市场品牌输出",参与多场欧洲及东南亚地区专业展会,国外展会新增8 场。同时,公司品牌仍在建立期,需多轮推广、宣传、招投标及实地演示等支出。

(4)销售人员扩充与薪酬激励政策调整 为了应对行业竞争压力以及拓展销售渠道,2024年公司加大了销售人员的引进,由2023年末255 人增加至2024年末265人,年均销售人员数量由241人增至264人。公司销售人员人数相对较多的原 因及合理性分析如下; 1)从下游客户类型及特征看;公司客户较为分散,其中高精度GNSS接收机及农机自动驾驶系统

类客户以经销商为主,规模普遍较小。同时公司产品专业性较强,因此在客户使用产品的过程中或等较多的业务人员进行技术指导。另外,为提高销售规模,抢占更多的市场份额,还需要较多业务人员 2)从获客方式、业务拓展方式看:对于直销客户,业务人员主要通过陌生拜访、行业展会、招投标 等方式获得,与潜在客户就产品试用、方案设计等进行沟通并建立合作关系;对于经销客户,则主要是 在通过公开渠道获取潜在经销客户清单的基础上,销售人员多次拜访、交流并与经销客户建立合作,

业务拓展需要的客户拜访及日常维护频次较高,为尽快打开市场,需要较多的销售人员参与。 3)从应用领域看:公司产品的下游应用市场尚未完全打开,随着公司产品线的日益丰富,公司将 加大对其他新兴领域的拓展,因此需要投入较多的销售人员。

5)2023年及2024年,公司与同行业可比公司销售	费用率对比情况	
公司名称	2024年度	2023年度
振芯科技	6.93%	6.71%
华力创通	5.68%	4.06%
北斗星通	13.31%	5.89%
华测导航	18.45%	19.04%
中海达	16.33%	20.86%
行业平均	12.14%	11.31%
华测导航、中海达平均值	17.39%	19.95%
公司	25.35%	20.81%

2023年及2024年,公司销售费用率分别为20.81%、25.35%,高于同行业可比公司。销售费用率

高于行业可比公司均值的主要原因分析如下:
1)公司主营产品定位及客户结构决定销售服务投入较高公司以中高端GNSS接收机和自动驾驶系统为主,客户分布广泛,产品定制化程度较高,客户服务 和技术支持需求强,导致销售人员数量多,差涨频次高,人均产出相对较低。相比之下,可比公司华力创通、振芯科技、北斗星通以上游芯片/模块业务为主,客户集中、销售效率高,费用率偏低。 2)与可比公司中游定位企业对比更具可比性

华测导航、中海达同为中游系统方案及终端设备商,其平均销售费用率为19.95%及17.39%。 2023年公司销售费用率与二者接近、2024年拉开差距,一方面原因系公司阶段性大力投放市场所致; 其次是华测导航、中海达的收入增幅快于费用增长、体现出规模效应释放。 3)募投项目实施导致费用阶段性增加 2023年及2024年为公司营销网络建设集中投入期,费用率存在阶段性偏高特征;特别是组建海

外销售团队、拓展区域市场,导致销售人员增长及差旅费用、展会费用大幅上升,属战略性投入。 4)公司规模尚小、未形成明显的边际成本递减效应 之司2024年营业收入虽略有增长,但总规模相较华测导航、中海达仍偏小(2024年后者营收分别 超20亿),在边际费用分摊上不具优势。销售费用率因此在未实现规模效应前偏高属于行业发展早

综上所述,公司在营业收入同比持平的情况下,销售费用有所增加以及销售费用率高于可比公 公司2024年销售费用的增长与业务拓展、嘉投项目实施、市场竞争环境变化相关:销售费用构成 以人工成本、差旅与市场投入为主,均有清晰的业务背景与匹配性,人均薪酬亦低于行业均值、费用分 布规范、无异常支出,费用管理有效。销售费用增长短期内对公司经营业绩形成一定压力,但符合公 引战略节奏和行业发展规律。因此,无论从费用结构、人员变动、薪酬策略还是市场策略上看,公司销 售费用支出均符合《企业会计准则》权责发生制的确认原则,未见异常列支或不当归属情形,具有合理

三、结合计人管理费用人员的具体构成、人数和平均薪酬情况等,说明本年度期间费用上涨的原 因。以及与同行业可比公司期间费用率的可比性

1、报告期内,公司管理费用人员的具体构成、人数和平均薪酬情况:

类别	项目	2024年度	2023年度	变动
	职工游酬	294.73	340.55	-13.46%
人事部	人数	8	9	-11.11%
	平均薪酬	36.84	37.84	-2.64%
	职工游酬	160.57	177.42	-9.50%
行政部	人数	7	7	0.00%
	平均薪酬	22.94	25.35	-9.50%
	职工薪酬	288.20	295.83	-2.58%
财务部	人数	12	11	9.09%
	平均薪酬	24.02	26.89	-10.70%
	职工游酬	165.30	160.54	2.97%
信息部	人数	6	6	0.00%
	平均薪酬	27.55	26.76	2.97%
	职工薪酬	391.76	382.36	2.46%
运营管理部	人数	15	14	7.14%
	平均薪酬	26.12	27.31	-4.37%
	职工薪酬	68.41	114.58	-40.30%
证券部	人数	1	2	-50.00%
	平均薪酬	68.41	57.29	19.40%
	职工薪酬	173.30	101.44	70.85%
质量管理部	人数	10	4	150.00%
	平均薪酬	17.33	25.36	-31.66%
	职工薪酬	573.79	436.00	31.60%
总经办	人数	10	6	66.67%
	平均薪酬	57.38	72.67	-21.04%
	职工薪酬	2,116.06	2,008.71	5.34%
合计	人数	69	59	16.95%
	平均薪酬	30.67	34.05	-9.92%

由上表可知,2024年公司管理人员由59人增至69人,增长16.95%。增员主要集中在质量管理 总经办等部门,以应对质量控制、内部治理要求。2024年公司管理费用增加主要系上市后公司首次实 施股权激励计划计提股份支付费用169.86万元所致。

2、公司管理人员平均薪酬和可比公司对比情况如下:

所在地的平均工资水平及自身经营规模等因素,给予管理人员合理的薪酬。

3、报告期内,公司与可比公司管理费用率对比情况如下:

单位:万元		
期间	2024年度	2023年度
振芯科技	45.84	49.59
华力创通	29.60	24.35
北斗里通	53.50	57.79
华測导航	22.50	20.55
中海达	54.10	54.91
可比公司平均值	41.11	41.44
可比公司区间	22.50-54.10	20.55-57.79
公司	30.67	34.05

2023年及2024年公司管理费用率分别为7.56%、8.08%、显著低于同期行业平均水平。主要原因

2023年及2024年,公司管理人员平均薪酬水平整体低于可比公司,但处于可比公司区间内。

销售人员类似,公司管理人员平均薪酬与公司总体规模,激励政策等多方面因素相关。公司参考经营

分析如下;1)公司组织架构精干,管理层级较少。截至2024年末,公司管理人员仅69人,相比可比公司规模及管理文出人数均偏少,管理效率较高。2)上市前公司尚未全面市场化激励。公司2023年8 月上市,股份支付费用首次计入2024年财务报表,整体薪酬体系仍在逐步调整中,导致管理人员人均 为工门。成历之门或历目依好了公2047年约为78条,至时等制制作家历江建步的重要下,与数百至人以入今 薪酬相较同节或可比公司仍有一定差距。 综上所述,公司2024年管理费用同比增长超200万元,增幅7.11%,主要系部分部门岗位人员扩

编,启动股权激励产生股份支付费用等合理因素构成上涨主要原因,亦是公司上市后治理升级必然结果,新增部门与成本支出具备战略性与合规性;与可比公司对比,公司管理费用率长期处于低位,说明 公司人均薪酬控制合理、费用结构规范,未出现管理混乱或费用管控薄弱现象,亦未发现任何资源浪

四、请年审会计师发表意见

(一)核查程序

针对上述事项,结合公司实际情况,围绕销售费用和管理费用增长的合理性、与业务匹配性及与 同行业可比公司对比情况,重点实施了以下核查程序,年审会计师执行的核查程序包括但不限于: 1、取得报告期内销售费用及管理费用的总账、明细账及辅助账,核对各项费用明细构成与财务报

2、访谈管理层,了解销售费用中的职工薪酬、差旅费、展会费、业务招待费、仪器鉴定费变动较大 的原因;对销售费用中的职工薪酬、差旅费、展会费、业务招待费、仪器鉴定费等变动幅度较大的项目, 结合合同、发票、付款凭证、费用报销单等,执行抽样测试和实质性程序,核查发生的真实性、合规性、 权责发生期归属及是否存在跨期、虚列等情况;

3.访凌管理尽,了解公司人员结构调整,薪酬政策,绩效激励机制及人员变动原因等;获取并分析报告期销售和管理人员期末人数及全年薪酬支出,复核平均薪酬变动情况; 4、将本期销售费用和管理费用与历史同期数据进行对比,同时对比同行业可比公司同期数据,分 合同、采购审批流程、付款记录及服务成果,抽样验证其真实性、必要性及公允性: 6、获取 2024年限制性股票激励计划等相关文件,确认股份支付的类型、聘请内部专家对公司计

经核查,年审会计师认为:

公司上述关于期间费用的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面具有一致性;公 司 2024年期间费用的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

五、保荐机构暨持续督导机构核查意见

针对上述事项,保荐机构暨持续督导机构执行了如下核查程序: 1、取得报告期内销售费用及管理费用的总账、明细账及辅助账,核对各项费用明细构成与财务报

2. 访谈管理是、了解销售费用中的职工薪酬、差旅费、展会费、业务招待费、仅器鉴定费变动较大的原因;对销售费用中的职工薪酬、差旅费、展会费、业务招待费、仅器鉴定费等变动幅度较大的项目, 结合合同、发票、付款凭证、费用报销单等、执行抽样测试和实质性程序、核查发生的真实性、合规性、

报告期销售和管理人员期末人数及全年薪酬支出,复核平均薪酬变动情况;4.将本期销售费用和管理费用与历史同期数据进行对比,同时对比同行业可比公司同期数据,分 析公司人均薪酬,费用率是否外于合理区间:

5.外部职务买购核查;村对销售费用及管理费用中的技术服务费、咨询服务费等外包成本,获取合同、采购审批流程、付款记录及服务成果,抽样验证其真实性,必要性及公允性; 6. 获取 2024 年限制性股票激励计划等相关文件,确认股份支付的类型,聘请内部专家对公司计算的第二类限制性股票授予日的公允价值进行复核;复核费用分摊是否准确。

(下转D35版)