

成都秦川物联网科技股份有限公司关于上海证券交易所对2021年年度报告的事后审核问询函的回复公告

证券代码:688528

证券简称:秦川物联

公告编号:2022-014

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要提示:
●物联网智能燃气表占营业收入不确定的风险:2020年度及2021年度,公司物联网智能燃气表收入占营业收入增长额的比重分别为74.69%、13.73%。国内智能燃气表市场逐步以物联网智能燃气表为主,但智能燃气表的市场需求与天然气消费量、燃气表存量替换以及智能燃气表的渗透率等因素密切相关,未来的发展驱动力主要来自天然气消费量持续上升、燃气表存量替换、智慧城市建设的带动。物联网智能燃气表市场需求存在不确定性,可能会影响公司整体营业收入增速放缓或下降。
●客户分散且规模较小的风险:2020年度及2021年度,公司的客户数量分别为620家、637家,其中销售金额低于50万元的客户数量分别为472家和496家,占当期客户总数比例分别为76.13%和77.86%,占当期营业收入的比例分别为15.84%及15.29%。公司客户分散,销售金额低于50万元的客户数量较多,该类客户普遍规模较小,资金实力较弱,采购量不稳定。未来如外部经营环境影响而导致其经营情况发生不利变化,该类客户流失的可能性较大,将可能对公司的经营业绩产生不利影响。

成都秦川物联网科技股份有限公司(以下简称“公司”、“秦川物联”)于2022年5月11日收到上海证券交易所科创板公司管理部《关于对成都秦川物联网科技股份有限公司2021年年度报告的事后审核问询函》(上证上科公【2022】10086号)(以下简称“问询函”)。接到问询函后,公司立即组织相关人员对问询函提出的有关问题进行了认真的核查及回复,现将有关情况回复说明如下:
(非特别注明加总后与相关汇总金额,均以人民币万元为计量单位。本公告中可能存在个别数据加总后与相关汇总金额存在尾差,均系数据计算时四舍五入造成。)

问题1.关于营业收入。年报显示,2021年公司实现营业收入3.06亿元,同比增长1.19%。其中,物联网智能燃气表收入2.30亿元,同比增长13.73%,收入增速较上年大幅下滑;IC卡智能燃气表收入1.9729亿元,同比下降35.56%。2021年公司仍将开拓目标聚焦于大客户,请公司:(1)结合行业政策、市场竞争、产品销量及单价,补充说明各主要产品收入变动的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在重大差异;(2)补充说明物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险;(3)补充披露各地区区的营业收入及变动情况,主要区域的业务拓展情况;(4)按照招股说明书口径,补充披露不同客户层级的营业收入及占比、变动情况,分销售金额区间披露客户数量及变动情况,说明公司目前客户结构、市场策略是否与上市前发生重大变化,以及对公司经营的影响。
(一)不同客户层级的营业收入及占比、变动情况

客户层级	2021年度	2020年度	收入占比
物联网智能燃气表	230,627.00	181,496.00	75.37%
IC卡智能燃气表	197,290.00	249,100.00	64.31%
其他	1,082.00	1,004.00	0.03%
合计	306,999.00	331,599.00	100.00%

结合行业政策、市场竞争、产品销量及平均单价,补充说明各主要产品收入变动的原因为合理性,与同行业可比公司是否存在重大差异
(一)各主要产品收入变动的原因为合理性

1.行业政策
随着科学技术进步,物联网表将更加注重安全、可靠、智能化,以远程管理、管理科学、信息安全等为主要核心技术的智能燃气表将逐步取代旧燃表。采用技术领先、质量可靠的智能燃气表及管理系统的智能燃气表,符合国家政策带来的利好,推动物联网智能燃气表的发展。

2016年5月《国家创新驱动发展战略纲要》提出发展智慧城市和数字社会技术,推动以人为本的新型城镇化。
2020年12月《新时代的中国能源发展》白皮书提出建设多元清洁能源供应体系,确立生态优先、绿色发展的导向,坚持在保护中发展、在发展中保护,深化能源供给结构性变革。

2021年3月,《第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》提出构建现代能源体系,推进清洁能源,建设绿色低碳、安全高效的能源体系,提高能源供给保障能力等。未来,国家将加大天然气的开采、利用、调配工作,直接推动燃气公司行业的快速发展,燃气公司作为国内的主要燃气终端供应商,也间接地促进燃气表的市场需求的不断扩大。国家投入实施新增制造业核心竞争力和工业技术改造专项,鼓励企业采用先进技术,加强设备更新和新产品规模化应用,建设智能制造示范工厂,完善智能制造标准体系。

2021年1月,国务院安委会印发《全国城镇燃气安全排查整治工作方案》,部署开展燃气安全排查整治,要求各地严格落实主体责任,深刻吸取近年来国内燃气事故教训,紧盯安全生产主体责任、隐患排查治理、安全培训教育、老旧小区、餐饮等公共场所,以及燃气经营、燃气工程、燃气管道设施燃气等安全风险和重大隐患,开展综合性、精准化治理。同时,加快完善安全设施,加强应急预案建设,加快推进管网等基础设施更新改造和数字化、智能化安全运行监控能力建设,普及燃气安全检查、应急处置等基本知识,提升燃气安全保障水平。燃气公司在国家政策强力推动下,需要提升产品质量,管理服务质量更优的智能燃气表,以“硬科技”构建城市燃气安全闭环管理,提升燃气系统安全运行管理水平,切实保障全面提升燃气设备和管网的质量水平,满足用户需求。

随着我国物联网智能燃气表建设的全面推广,新型城镇化进程加速,新型基础设施的建设不断加强,推动物联网智能基础设施,以及“十四五”数字城市的建设推进,各项建设涉及对公司主营产品物联网智能燃气表的需求不断攀升,同时,公司智慧燃气和智慧水务亦向高端化有更大的市场,物联网智能将呈现爆发式增长,物联网智能燃气表也将随之高速增长。

物联网智能燃气表作为精密计量仪器,是精密仪器制造与计量技术、质量控制、通信技术、信息管理等,数学等各学科技术的综合应用,其制造工艺之精细,质量要求高,新产品设计、制造到批量生产需由经验丰富的技术人员和运营团队执行。行业内企业已有经过多年积累,拥有较高素质的科研人员和富有经验的技术人员和熟练技工,方可具备专业化的研发能力和生产能力。

2.市场竞争
近年来,由于国家产业政策的支持,我国天然气表观消费量不断增长,天然气管网配套设施不断完善,推动燃气表市场持续发展。根据Fortune Business Insights的数据显示,2021-2026年,全球智能燃气表行业市场规模将以6.3%的复合增速上升至109亿美元左右。但市场规模的扩大吸引竞争者不断进入本行业,行业内现有的竞争者也不断加大投入,市场竞争日趋激烈,且受复杂的宏观经济环境影响,原材料价格上涨,芯片等关键零部件采购周期不确定等因素,导致企业的盈利能力也受到较大影响。

燃气表行业因现有企业间的竞争,潜在的进入者不断进入以及下游客户向其上中游拓展生产生产燃气表等多种因素导致市场竞争日趋激烈,公司为进一步扩大市场占有率,在维护原有客户粘性的基础上,积极开拓新客户、大客户,因此销售价格有所下探。

3.产品销量及平均单价
公司主要产品的销量、平均单价及收入变动情况列示如下:

主要产品	2021年度		2020年度		2021年度		2020年度		
	销量(万台)	平均单价(元/台)	销量(万台)	平均单价(元/台)	销量(万台)	平均单价(元/台)	销量(万台)	平均单价(元/台)	
物联网智能燃气表	96,900	23,676	22,909	7,921	27,638	20,251.88	13,276	15,604	13,728
IC卡智能燃气表	32,300	6,094	4,972.89	6,838	16,627	7,750.67	30,331	-7.47%	-35.56%
其他	597	1,812	1,082	1,004	1,082	1,082	1,004	0.03%	-0.03%
合计	129,897	18,512	28,983.89	8,863	45,347.75	28,365.55	25,284	4.47%	-18.52%

2021年度物联网智能燃气表、IC卡智能燃气表销售收入占收入总额的占比分别为91.50%,是公司主要产品。

(1)物联网智能燃气表
①销售价格的变化
2021年度物联网智能燃气表平均销售单价较2020年度下降13.40%,降幅较IC卡智能燃气表、工业用燃气表以及工业燃气表大,原因包括以下方面:一是物联网智能燃气表已成为民用燃气表行业的发展趋势,市场竞争日趋激烈,公司为进一步扩大市场占有率,在维护原有客户粘性的基础上,积极开拓新客户、大客户,因此销售价格有所下探;二是物联网燃气表的细分市场产品结构发生变化,售价较低的非电池供电方式的产品收入上升,售价相对较高的锂电池供电方式的产品收入下降,导致物联网智能燃气表总体平均销售单价下降。2020年度及2021年度锂电池供电方式的产品收入占物联网智能燃气表销售收入的比例分别为55.26%、16.14%。

②销售数量的变化
2021年物联网智能燃气表销售数量较2020年度增长31.33%,主要系随着技术不断进步,物联网智能燃气表已成为燃气表行业的发展趋势,公司结合行业的发展将主要的营销推广主要集中在物联网智能燃气表,因此IC卡智能燃气表销量下降与市场发展趋势和公司销售策略调整的一致。

综上,2021年IC卡智能燃气表销售单价同比下降7.47%,销售数量同比下降30.35%,使得销售收入同比下降35.56%。

4.主要产品营业收入变动情况与同行业可比公司的分析
(1)同行业可比公司民用燃气表与可比公司产品销售收入变动情况

公司简称	2021年度	2020年度	变动率
威星智能	18,706.22	15,741.47	-18.79%
炬华科技	10,428.14	9,279.21	-12.50%
金卡智能	12,758.24	12,272.34	-3.95%
新天科技	21,546.15	19,397.24	11.89%
物联网智能燃气表	23,626.68	20,759.28	-14.41%

由上表可知,公司民用燃气表销售收入略有下滑,同行业先锋电子、金卡智能、新天科技销售收入上升,威星智能销售收入下降,公司民用燃气表收入变动趋势与同行业公司可比公司不存在重大差异。公司民用燃气表产品与同行业公司可比公司销售差异主要系相关产品销售价格不同所致。

(2)物联网智能燃气表与可比公司产品销售收入变动情况

公司简称	2021年度	2020年度	变动率
威星智能	18,706.22	15,741.47	-18.79%
炬华科技	10,428.14	9,279.21	-12.50%
金卡智能	12,758.24	12,272.34	-3.95%
新天科技	21,546.15	19,397.24	11.89%
物联网智能燃气表	23,626.68	20,759.28	-14.41%

由上表可知,公司IC卡智能燃气表与同行业可比公司的可比产品销售收入变动趋势一致,均呈增长趋势,且处于中间水平。

(3)IC卡智能燃气表与可比公司产品销售收入变动情况

公司简称	2021年度	2020年度	变动率
威星智能	18,706.22	15,741.47	-18.79%
炬华科技	10,428.14	9,279.21	-12.50%
金卡智能	12,758.24	12,272.34	-3.95%
新天科技	21,546.15	19,397.24	11.89%
物联网智能燃气表	23,626.68	20,759.28	-14.41%

由上表可知,公司IC卡智能燃气表与同行业可比公司的可比产品销售收入变动趋势一致,均呈下降趋势,且处于中间水平。

2.补充说明物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险
2021年度物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险
2021年度物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险

问题2.关于毛利率。年报显示,2021年公司主营业务毛利率为35.89%,较上年减少3.29个百分点,最近三年毛利率持续下滑。其中,物联网智能燃气表、IC卡智能燃气表、膜式燃气表毛利率分别下降3.56、6.04、6.14个百分点。请公司:结合市场竞争、销售单价、成本结构、量化分析各主要产品毛利率波动的原因,说明毛利率水平及变化趋势与同行业可比公司是否存在重大差异。

回复:
一、结合市场竞争、销售单价、成本结构,量化分析各主要产品毛利率波动的原因
(一)各类产品销售单价、单位成本、毛利率及变动情况

产品型号	2021年度		2020年度		变动率	
	销售单价	单位成本	销售单价	单位成本	销售单价	毛利率
物联网智能燃气表	23,676	15,604	7,921	13,276	-15.84%	-18.79%
工业用燃气表	15,902	6,962	5,012	5,952	16.81%	-40.77%
膜式燃气表	6,094	2,234	6,438	6,041	-6.47%	-14.1%
物联网智能燃气表	30,777	17,979	22,909	19,248	-27.82%	-14.24%

2021年公司主营业务毛利率为35.89%,较上年减少3.29个百分点。由上表可知,公司燃气表类产品毛利率均有所下滑,水表毛利率有所上升。

(二)销售单价变动
燃气表毛利率降低的主要原因系销售价格的下降,燃气表行业因现有企业间的竞争、潜在的进入者不断进入以及下游客户向其上中游拓展生产生产燃气表等多种因素导致市场竞争日趋激烈,公司为进一步扩大市场占有率积极开拓新客户、大客户,维护原有客户粘性,因此销售价格有所下探。

2021年物联网智能燃气表及膜式燃气表毛利率下降,原因包括以下方面:一是物联网智能燃气表已成为民用燃气表行业的发展趋势,市场竞争日趋激烈,公司为进一步扩大市场占有率,在维护原有客户粘性的基础上,积极开拓新客户、大客户,因此销售价格有所下探;二是物联网燃气表的细分市场产品结构发生变化,售价相对较低的规格型号的产品收入占比下降,具体情况详见本回复“问题1.关于营业收入”一、结合行业政策、市场竞争、产品销量及平均单价,补充说明各主要产品收入变动的原因及合理性”。

(三)单位成本变动
不同类智能燃气表其单位成本变动趋势不一致,主要原因分为两类燃气表原材料成本结构不同所致。不同类智能燃气表的单位成本构成情况如下:

产品	2021年度		2020年度		变动率	
	单位成本	毛利率	单位成本	毛利率	单位成本	毛利率
物联网智能燃气表	15,604	35.89%	13,276	35.89%	-18.79%	-18.79%
工业用燃气表	6,962	56.57%	5,952	56.57%	16.81%	-40.77%
膜式燃气表	2,234	63.21%	2,234	63.21%	0.00%	-14.1%
物联网智能燃气表	20,759.28	35.89%	19,248	35.89%	-7.82%	-14.24%

由上表可知,公司IC卡智能燃气表与同行业可比公司的可比产品销售收入变动趋势一致,均呈下降趋势,且处于中间水平。

2.补充说明物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险
2021年度物联网智能燃气表收入增速大幅下降的原因,物联网智能燃气表增长趋势是否存在不确定性,如是,请充分提示风险

问题3.关于研发投入。年报显示,2021年公司研发投入3,761.82万元,同比增长54.85%,主要系公司持续加大研发投入,持续进行研发人员扩充所致。其中,研发人员由138人增长至157人,职工薪酬增加799.32万元,请公司:补充说明研发人员、平均薪酬变化,说明研发投入与职工薪酬大幅增长的原因及合理性。

回复:
一、结合研发人员数量、平均薪酬变化,说明研发投入与职工薪酬大幅增长的原因及合理性
2021年度公司研发投入3,761.82万元,较2020年度增加1,332.47万元,同比增长54.85%。研发费用主要用于职工薪酬、职工薪酬占研发投入的比例达65%以上,2021年度研发投入与职工薪酬增加447.32万元。

报告期研发投入人员数量、平均薪酬变化情况列示如下:
注:平均人数为公司当期期初期末在职员工平均数,数量四舍五入取整。

年度	研发人员(人)	薪酬总额(万元/人/年)	薪酬总额(万元)	薪酬总额(万元/人/年)
2020年度	138	1,034	1,423.00	10,312
2021年度	156	1,066	1,662.72	10,636
变动	18	3.22	239.72	3.22%

随着用户(燃气运营者、终端用户)对燃气表智能化需求提升,政府对于环境保护与能源结构调整、智慧城市、气化工业目标等政策推动,为满足业务发展,战略布局以及产品持续创新需要,公司在深耕主要产品物联网燃气表研发控制的同时,加大了对智能水表及流量计的研发投入,依托公司在燃气计量及控制领域的多项核心技术,将家用燃气水表、水务管理与物联网技术相结合,持续加强智能燃气表、智慧水务的研发投入。2021年度取得了多项研发成果,新增7项中国授权发明专利,54项实用新型专利,1项外观设计专利,38项软件著作权,参编2项国家标准。

基于公司的战略布局,公司持续加强优秀研发人才储备,研发人员数量持续增长,以及国家社保减免政策等因素影响,导致研发费用中职工薪酬大幅增长,具有合理性。

问题5.关于经营活动现金流。年报显示,2021年公司经营活动现金流量净额-2,702.05万元,较上年减少2,449.58万元,经营活动现金流量净额为公司经营活动现金流量大幅减少的原因及合理性,经营活动现金流量净额为负是否具有持续性,以及对公司的影响。

回复:
一、量化经营活动现金流量大幅减少的原因及合理性,经营活动现金流量净额为负是否具有持续性,以及对公司经营的影响
(一)经营活动现金流量具体情况

项目	2021年度	2020年度	变动
销售商品、提供劳务收到的现金	27,802.00	22,495.24	5,306.76
收到的税费返还	1.52	0.00	1.52
收到其他与经营活动有关的现金	9,962.17	3,948.64	6,013.53
经营活动现金流入小计	37,765.69	26,443.88	11,321.81
购买商品、接受劳务支付的现金	18,566.72	13,479.00	5,087.72
支付给职工以及为职工支付的现金	7,517.98	6,819.79	698.19
支付的各项税费	1,086.24	1,086.24	0.00
支付其他与经营活动有关的现金	5,523.38	3,846.38	1,677.00
经营活动现金流出小计	33,694.32	26,311.41	7,382.91
经营活动产生的现金流量净额	-5,928.63	-2,867.57	-3,061.06

2021年度公司经营活动产生的现金流量净额为-2,702.05万元,较2020年度减少2,449.58万元,经营活动产生的现金流量净额大幅减少主要系原材料备货增加,具体原因及合理性分析如下:

1.购买商品、接受劳务支付现金的影响
2021年度公司购买商品、接受劳务支付的现金为18,566.72万元,较上期增加3,794.24万元。从公司存货及应付账款和应付账款不含税设备及工程款、预付款项变动来看,2021年末公司存货增加3,947.53万元,应付账款及预付账款(不含税设备及工程款)预付款项总额较上期增加12,163万元,是经营活动现金流量大幅减少的主要原因。

2021年度公司基于工业水表、膜式等新材料供应紧张以及受疫情疫情影响,原材料价格上涨等因素的考虑,提前储备了生产所需原材料,尤其是芯片类、模组类原材料,公司为保证生产经营不受芯片类原材料短缺的影响,期末智能燃气表主控芯片、NB模组及物联网卡储备金额增加2,462.64万元(不含税金额)。该因素对经营活动现金流量净额的影响较大,但是该因素的影响系暂时性影响,不具有持续性。

2.支付给职工以及为职工支付的现金的影响
2021年度公司支付给职工以及为职工支付的现金为7,517.98万元,较上期增加1,702.17万元。一方面因公司基于持续加强市场拓展,加强研发投入的考虑,员工人数由期初的633人增加至683人,导致为职工支付的薪酬(不含社保及公积金)增加960.21万元;另一方面因新冠疫情疫情影响,2020年度公司享受国家社保减免政策,2021年度社保恢复正常缴纳,导致为职工支付的社保及公积金增加757.87万元。

上述影响均具有合理性,但随着未来公司销售规模的扩大,销售费用、提供劳务收款等的增加,该影响因素不会对经营活动现金流量的现金流量造成较大影响。

3.收到、支付其他与经营活动有关的现金的影响
2021年度公司收到、支付其他与经营活动有关的现金净额为-3,312.93万元,较上期净增加2,025.01万元。主要系期末履约保证金61.16万元及因诉讼事项法院冻结银行存款521.00万元,上述使用暂时受限制的资金作为非现金等价物,列示于支付其他与经营活动有关的现金,导致收到、支付其他与经营活动有关的现金净额减少。

该事项并未实际流出,上述影响不具有持续性。
(二)经营活动现金流量净额为负是否具有持续性,以及对公司经营的影响
导致2021年度经营活动现金流量净额大幅下降的主要原因系公司的持续性,以及对未来现金流的影响列示如下:

项目	2021年度	2020年度	变动
销售商品、提供劳务收到的现金	27,802.00	22,495.24	5,306.76
收到的税费返还	1.52	0.00	1.52
收到其他与经营活动有关的现金	9,962.17	3,948.64	6,013.53
经营活动现金流入小计	37,765.69	26,443.88	11,321.81
购买商品、接受劳务支付的现金	18,566.72	13,479.00	5,087.72
支付给职工以及为职工支付的现金	7,517.98	6,819.79	698.19
支付的各项税费	1,086.24	1,086.24	0.00
支付其他与经营活动有关的现金	5,523.38	3,846.38	1,677.00
经营活动现金流出小计	33,694.32	26,311.41	7,382.91
经营活动产生的现金流量净额	-5,928.63	-2,867.57	-3,061.06

因此,公司经营活动现金流量净额为负不具有持续性,截至2021年末,公司货币资金余额27,669.98万元,交易性金融资产结构性存款2,000.00万元,公司资金充足,对公司的经营不构成影响。

后续,公司将采取进一步增加应收账款的回款力度,优化原材料的储备以及资金开拓市场以提升销售收入规模等方式,提升公司经营产生的现金流量。

二、核查程序及核查结论
保荐机构及会计师执行了以下核查程序:
1.取得公司及销售人员提供的相关数据,结合有关数据和财务报表及附注,辅助账簿等进行核对,复核公司现金流量表的准确性;

2.询问公司管理层,公司经营现金流量净额大幅减少的原因,是否具有持续性,并分析经营现金流及对公司经营的影响。

核查、保荐机构及会计师认为:
1.2021年度公司基于工业芯片等材料供应紧张,原材料价格上涨等因素的考虑,战略性储备了生产所需原材料,导致为职工支付的社保及公积金大幅减少的主要原因,具体合理性;

2.公司经营活动现金流量净额为负不具有持续性,截至2021年末公司资金充足,对公司经营不构成影响。

问题6.关于一季度业绩。一季报显示,2022年第一季度公司营业收入5,339.38万元,同比增长12.29%,归母净利润-783.67万元,由盈转亏,同比减少875.71万元。请公司:结合经营情况、市场环境,在手订单执行、收入结构及毛利率变动等情况,量化分析归母净利润大幅下降的原因及合理性,业绩下滑是否具有持续性,是否与同行业公司存在重大差异。

回复:
一、结合经营情况、市场环境,在手订单执行情况、收入结构及毛利率变动等,量化分析归母净利润大幅下降的原因及合理性
(一)2022年一季度及上年同期经营情况对比

年度	营业收入(万元)	归母净利润(万元/人/年)	归母净利润(万元)
2022年一季度	5,339.38	-110.79	-783.67
2021年一季度	5,020.72	11.92	1,000.00
变动	318.66	-122.71	-1,783.67

2021年度销售人员人均薪酬为11.95万元,较2020年度增加1.22万元,因人均薪

酬增加,导致职工薪酬增加12.29万元。2021年度销售人员人均薪酬增加的主要原因系,因新冠疫情疫情影响2020年度公司享受国家社保减免政策,2021年度社保恢复正常缴纳,导致为职工支付的社保及公积金增加757.87万元。

上述影响均具有合理性,但随着未来公司销售规模的扩大,销售费用、提供劳务收款等的增加,该影响因素不会对经营活动现金流量的现金流量造成较大影响。

3.收到、支付其他与经营活动有关的现金的影响
2021年度公司收到、支付其他与经营活动有关的现金净额为-3,312.93万元,较上期净增加2,025.01万元。主要系期末履约保证金61.16万元及因诉讼事项法院冻结银行存款521.00万元,上述使用暂时受限制的资

金作为非现金等价物,列示于支付其他与经营活动有关的现金,导致收到、支付其他与经营活动有关的现金净额减少。

该事项并未实际流出,上述影响不具有持续性。
(二)经营活动现金流量净额为负是否具有持续性,以及对公司经营的影响
导致2021年度经营活动现金流量净额大幅下降的主要原因系公司的持续性,以及对未来现金流的影响列示如下:

项目	2021年度	2020年度	变动
销售商品、提供劳务收到的现金	27,802.00	22,495.24	5,306.76
收到的税费返还	1.52	0.00	1.52
收到其他与经营活动有关的现金	9,962.17	3,948.64	6,013.53
经营活动现金流入小计	37,765.69	26,443.88	11,321.81
购买商品、接受劳务支付的现金	18,5		