

(上接B129版)

1、公司账龄1-2年的应收账款情况

公司账龄1-2年的前五大客户情况如下：

客户名称	品牌	应收账款期末余额	其中：账龄1-2年	坏账准备	期后回款	形成原因
北京小米智能科技有限公司	小米	31,140	20,069	27,600	24,944	客户成立于2008年，是全球领先的云计算及人工智能科技公司，根据Animo发布的2021年全球云计算IaaS市场营收数据，排名全球第三，取回金额3.11亿元。
阿里云计算有限公司	阿里巴巴	31,140	17,467	17,600	26,037	客户成立于2008年，是全球领先的云计算及人工智能科技公司，根据Animo发布的2021年全球云计算IaaS市场营收数据，排名全球第三，取回金额3.11亿元。
上海海康威视数字技术股份有限公司	海康威视	11,190	6,296	12,841	9,674	客户成立于2001年，是全球领先的视频监控产品及解决方案提供商，营收及净利润均为全球领先，为入股上市公司。
北京博睿开源信息技术有限公司	博睿开源	4,640	4,600	2,250	6,000	客户成立于2010年，主营软件开发服务，经营情况良好。
OPPO广东移动通信有限公司	OPPO	79,24	30,790	5,544	45,440	客户成立于2001年，主营智能手机业务，经营情况良好。
合计		89,089	52,810	88,21	69,643	

注：期后回款数据截至2022年4月30日。

从上表可以看出，公司账龄1-2年的应收账款期末余额677.29万元，形成原因主要为该类大型客户内部付款流程环节多导致回款周期长。公司账龄1-2年的应收账款客户主要为人工智能产业链上的各类知名公司与机构，如阿里巴巴、小米、海康威视、OPPO等知名品牌，信用记录优异且期后回款状况良好，回款风险较低。

(1) 主要客户的信用风险变化情况如下：

客户名称	品牌	客户信用情况
阿里云计算有限公司	阿里巴巴	客户成立于2008年，是全球领先的云计算及人工智能科技公司，根据Animo发布的2021年全球云计算IaaS市场营收数据，排名全球第三，取回金额3.11亿元。
北京小米智能科技有限公司	小米	客户成立于2008年，是全球领先的云计算及人工智能科技公司，根据Animo发布的2021年全球云计算IaaS市场营收数据，排名全球第三，取回金额3.11亿元。
上海海康威视数字技术股份有限公司	海康威视	客户成立于2001年，是全球领先的视频监控产品及解决方案提供商，营收及净利润均为全球领先，为入股上市公司。
北京博睿开源信息技术有限公司	博睿开源	客户成立于2010年，主营软件开发服务，经营情况良好。
OPPO广东移动通信有限公司	OPPO	客户成立于2001年，主营智能手机业务，经营情况良好。

从上表可以看出，公司账龄1-2年的主要相对方为综合实力较强、信用等级较高的知名企业，目前处于正常经营状态，信用风险未发生明显变化，且均与公司开展多年业务合作，合作状况良好，历史上未发生过坏账损失风险，应收账款回收风险较低。

(2) 坏账准备计提情况

公司账龄1-2年的应收账款期末余额677.29万元，公司账龄1-2年的客户期末坏账准备金额113.11万元，对于上述应收账款期末余额，公司采用迁徙法计算历史损失率，并基于账龄结构以及对未来经济状况的预测，同时对比了同行业公司会计信息后，对计提出的历史损失率进行调整，并基于谨慎性原则采用调整后的预期信用损失率计算应收账款坏账准备，坏账准备计提充分合理。

2、公司账龄3年以上的应收账款情况

公司账龄3年以上的客户情况如下：

客户名称	期末余额	应收账款账龄	坏账准备	期后回款	形成原因
上海海康威视数字技术股份有限公司	50,000	50.00	50,000	0.00	客户为上市公司全资子公司，信用状况良好。
深圳未来机器人股份有限公司	100,000	100.00	100,000	0.00	客户为上市公司全资子公司，信用状况良好。
合计	150,000	150.00	150,000	0.00	

公司账龄3年以上的应收账款形成的主要原因为客户发生债务危机或因存在合同纠纷导致款项未收回，公司已向收款方发出未决债权人催告，以下简称“上海未来机器人”和“深圳市天道日新技术有限公司”（以下简称“深圳天道日新”）的款项156.90万元尚未支付坏账准备。

(1) 上海未来机器人

2021年末公司对上海未来机器人的应收账款余额为56.90万元，账龄为3年以上，应收账款形成原因为上海未来机器人技术服务已于2020年4月提前收回，公司于2021年7月12日，上海市徐汇区人民法院裁定上海未来机器人技术服务有限公司破产重整，公司将持续推进重组计划。

(2) 深圳天道日新

2021年末公司对深圳天道日新应收账款余额为100.00万元，账龄为3年以上，应收账款形成原因为公司对深圳天道日新销售的产品系统已经验收，但深圳天道日新交付合同款项，公司已于2021年10月就该项合同纠纷向法院提起诉讼，根据2021年11月5日广东省深圳市南山区人民法院民事判决书【（2021）粤0306民初18297号】判决结果，深圳天道日新应于判决生效后十日内向公司支付剩余款项100.00万元及滞纳金900.00元。

截至2021年末，深圳天道日新尚未执行判决结果，并提起上诉，截至本问询函回复日，二审审理尚未判决，公司将持续跟进二审审理情况。

综上所述，账龄1-2年以上应收账款的形成原因合理，1-2年应收账款主要交易对象资信状况良好，期后回款充分，回收风险较低，坏账准备计提充分合理，其中，3年以上应收账款已100%计提坏账准备。

(四) 年审会计师核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，年审会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取公司应收账款明细账，向管理层了解公司应收账款同比增长和营业收入下降的原因，并分析变动原因及合理性；

(2) 获取公司应收账款逾期明细表，应收账款坏账准备计提表，复核预期损失模型相关参数、方法、假设的合理性，并就预期信用损失率与同行业公司进行对比分析；重新计算坏账准备计提金额是否准确；

(3) 获取公司应收账款账龄明细表，检查账龄划分是否正确；

(4) 针对1年以上账龄的应收账款，通过访谈了解公司于1年以上账龄客户应收账款管理情况，未回款原因等情况。选取主要客户通过工商信息、经营状况、公司年度报告公开披露信息进行资质调查，检查1年以上账龄的客户是否存在客户的信用记录发生恶化情况，检查客户期后回款情况；

(5) 查看客户信用特点和性质，选取样本，就于资产负债表日的往来余额及报告期间的交易金额执行函证程序。

2. 核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1) 2021年营业收入下降原因主要为新冠肺炎疫情在国外的反复，及部分客户在研发周期安排、业务方向调整和结构优化等因素导致公司境外业务遭受一定冲击，应收账款同比增长主要受2021年公司产品和客户的考核方案中与回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致；

(2) 公司应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备等信息披露准确；

(3) 公司主要客户资信良好，信用风险未发生明显变化，应收账款回收风险较小，公司应收账款客户坏账按预期信用损失率计提坏账准备，针对账龄3年以上的应收账款已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(五) 保荐机构核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

(1) 获取公司应收账款明细账，向管理层了解公司应收账款同比增长和营业收入下降的原因，并分析变动原因及合理性；

(2) 获取公司应收账款逾期明细表，应收账款坏账准备计提表，复核预期损失模型相关参数、方法、假设的合理性，并就预期信用损失率与同行业公司进行对比分析；重新计算坏账准备计提金额是否准确；

(3) 获取公司应收账款账龄明细表，检查账龄划分是否正确；

(4) 针对1年以上账龄的应收账款，通过访谈了解公司于1年以上账龄客户应收账款管理情况，未回款原因等情况。选取主要客户通过工商信息、经营状况、公司年度报告公开披露信息进行资质调查，检查1年以上账龄的客户是否存在客户的信用记录发生恶化情况，检查客户期后回款情况；

(5) 查看会计师相关函证情况。

2. 核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 2021年营业收入下降原因主要为新冠肺炎疫情在国外的反复，及部分客户在研发周期安排、业务方向调整和结构优化等因素导致公司境外业务遭受一定冲击，应收账款同比增长主要受2021年公司产品和客户的考核方案中与回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致；

(2) 公司应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备等信息披露准确；

(3) 公司主要客户资信良好，信用风险未发生明显变化，应收账款回收风险较小，公司应收账款客户坏账按预期信用损失率计提坏账准备，针对账龄3年以上的应收账款已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

四、关于经营活动现金流

年报显示，2021年公司经营活动产生的现金流量净额为-1,654.83万元。公司2020年、2019年经营活动产生的现金流分别为9,117.67万元、8,336.33万元，近三年经营活动产生的现金流量净额持续下降且由正转负。

请公司：(1) 补充说明公司连续三年经营活动产生的现金流量净额持续下降且由正转负的具体原因及其合理性；(2) 结合公司的支付验收流程、补充说明收入确认政策、收入确认的具体依据及近三年的变动情况；(3) 结合现有货币资金及现金流情况，应款项回收或支付日常经营资金需求和较高的流动性风险，公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

回复：

(一) 补充说明公司连续三年经营活动产生的现金流量净额持续下降且由正转负的具体原因及其合理性

近三年经营活动产生的现金流量项目列示如下：

项目	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金	17,884.97	22,066.29	22,980.66
收到的税费返还	0.14	10.99	11,515.11
收到其他与经营活动有关的现金	1,112.79	1,094.13	886.03
经营活动现金流入小计	18,997.90	23,176.51	23,601.80
购买商品、接受劳务支付的现金	9,471.77	7,983.15	6,686.36
支付给职工以及为职工支付的现金	7,479.57	5,909.49	6,120.24
支付的各项税费	1,076.05	2,481.39	1,968.95
支付其他与经营活动有关的现金	1,820.44	1,707.22	1,864.37
经营活动现金流出小计	20,857.83	19,082.25	16,642.92
经营活动产生的现金流量净额	-1,859.83	4,094.26	6,958.88

如上表所示，公司近三年经营活动产生的现金流量净额持续下降，2021年度经营活动产生的现金流量净额由正转负，主要由于公司销售商品、提供劳务收到的现金持续下降，而公司购买商品、接受劳务支付的现金以及支付给职工以及为职工支付的现金等日常运营资金需求不断增加所致，按经营活动现金流量明细项目分析如下：

1. 销售商品、提供劳务收到的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
销售商品、提供劳务收到的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(B)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和86.62%，呈下降趋势，其中2021年度该项比重下降较为明显。主要原因系公司应收账款回收速度下降，应收账款年末余额持续增加所致。公司近三年经营活动产生的现金流量净额占当期营业收入比重分别为19.62%、28.71%和47.11%，其中2021年度该项比重下降较为明显。公司2021年末应收账款同比增加主要由于销售人员的考核方案中回款相关指标和训练数据产品的销售策略调整两方面因素所致。关于应收账款(一)补充说明应收账款持续较大且与营业收入变动趋势不一致的原因。

受上述原因影响，公司回款速度放缓，从而导致公司销售商品、提供劳务收到的现金下降，随着公司2022年持续向新客户销售人员的考核方案中，促进销售及回款，公司销售商品、提供劳务收到的现金也将逐步向好。

2. 购买商品、接受劳务支付的现金

项目	2021年度	2020年度	2019年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	9,471.77	7,983.15	6,686.36
营业成本-数据服务(B)	6,012.67	6,019.54	5,246.49
研发费用-产品研发及服务(C)	2,469.08	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务(D)	75.33	233.17	268.11
营业成本-数据服务(E)	71,295	99,988	94,063

如上表所示，公司近三年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入比重分别为74.1%、94.56%和