期安排、业务力问和组织结构调整等因素综合等致公司境外业务遭受一定冲击。应收账款同销售报告某更受 2021年公司调整了销售人员的考依方案中与回缴相关因素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、坏账准备余额等信息披露工作。
(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。公司应收外都客户账款控预期信用损失率来计提坏账准备,针对账龄 3 年以上的应收账款已全额计提坏账准备,针对账龄 3 年以上的应收账款已全额计提坏账准备,针对账龄 3 年以上的应收账款已全额计提、工作之事项,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)获取公司应收账款调期细表,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、提设的合理性,并就预期信用损失率与同行业公司进行对比分析;重新计处帐准备计是金额是否准确。
(3)获取公司应收账款赔龄明细表,检查账龄划分是否正确;
(4)针对1年以上账龄的应收账款,通过访该了解公司对于1年以上账龄客户应收账款管理情况。法取公司应收账款管理情况。未回款原因等情况。选取主要客户通过的经查工商信息、经营状况、公司年报等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状况发生恶化情况,检查客户期后回款情况。
(3)次请公司公帐款,证付记录。2000年报等公司境外业务遭受一定和市。应收账款同比增长重要。2011年公司调整了销售、员的考核方案中与回款相关因素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、坏账准备余额等信息披露正确。

露正确。
(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。公司应收外部客户账款按预期信用损失率来计提坏账准备,针对账龄3年以上的应收账款已全额计提环账准备,环账准备计提宏分。公司正义工产经营活动产生的现金流量,每1,554.83万元。公司2020年、四、关于经营活动产生的现金流为产生的现金流量净额为一1,554.83万元。公司2020年、2019年经营活动产生的现金流分为为5,117.67万元、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)补充资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)结合产品的交付验收过程。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。应收款项及回收风险、日常经营资金需求和其他资本性支出计划、融资能力、债务情况和偿还安排等,补充说明现金流能否匹配公司经营需求,是否存在较高的流动性风险、公司已采取或视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公司近三年经营活动产生的现金流量按项目列示如下:
 金额单位:方元

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	22,065.39	22,980.66
收到的税费返还	0.14	10.99	113.51
收到其他与经营活动有关的现金	1,112.79	1,094.13	856.03
经营活动现金流入小计	18,997.90	23,170.51	23,950.20
购买商品、接受劳务支付的现金	9,471.77	7,863.15	6,668.36
支付给职工以及为职工支付的现金	7,479.57	5,990.49	5,120.24
支付的各项税费	1,970.95	2,491.99	1,960.95
支付其他与经营活动有关的现金	1,630.44	1,707.22	1,864.31
经营活动现金流出小计	20,552.73	18,052.85	15,613.86
经营活动产生的现金流量净额	-1,554.83	5,117.67	8,336.33

的现金流量净额由正转负,主要为公司销售商品,提供劳务收到的现金流、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营运资金需求不断增加所导致,按经营活动现金流明细项目分析如下: 1、销售商品,提供劳务收到的现金 金额单位;万元

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)	17,884.97	22,065.39	22,980.66
应收账款年末余额(B)	9,726.78	6,700.63	4,660.36
营业收入(C)	20,647.65	23,337.40	23,755.81
销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入比重 (D=A/C)	86.62%	94.55%	96.74%
应收账款年末余额占当期营业收入比重(E=B/C)	47.11%	28.71%	19.62%
如上表所示,公司近三年销售商品、	提供劳务收到的	的现金占当期营	业收入比重分别:

金额甲位: 万元			
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	7,863.15	6,668.36
营业成本-数据服务费(B)	6,012.67	6,019.54	5,245.49
研发费用-产品研发费用-数据服务费(C)	2,459.85	1,844.91	1,844.97
存货余额-数据服务费(D)	753.53	233.17	496.83
购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业成本和产品研发费用中数据服务费支出的比重(E=A/(B+C))	111.79%	99.98%	94.05%

如上表所示、公司近三年购买商品、接受劳多支付的现金主要覆盖当期营业成本及产品发费中的数据服务费。其中、产品研发费的数据服务采购支出在 2021 年增福明显,主要原医公司综合判断未来下游客户对外语种训练数据产品,计算机觉训练数据产品的需求将有增长、为把握市场趋势、推进了训练数据产品储备、2021 年当年产生研发投入的训练数据产品价数为35个,同比 2021 年存货期未余额的增加也体现了公司在手的定制服务类业务的增长,导致了当期购买商品、接受劳务支付的现金同比增长。3、支付给职工以及为职工支付的现金

項 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	Ì
支付给职工以及为职工支付的现金	7,479.57	5,990.49	5,120.24	
期末员工数量(人)	245	151	142	
如上表所示、公司近三年支付给职工以 度增加金额较为明显,主要原因系公司 202 与外部引进相结合的人才供应机制,通过2 关键人才,优化人才结构,持续推动公司高, 传人员数量显著增长。公司近三年期末员, 的增加与公司的实际业务需求高度一致,全	21 年度启动了中 E研发、销售、管 素质人才队伍I 「数量分别为 14	的建设发展,在出 12 人 151 人和 24	划,采用内部培 续引进高级人才 布局下,公司202 5人,公司人员投	和 21 人

性。 综上所述、2021年度公司对销售人员的考核方案和训练数据产品的销售策略的调整导致 应收账款回款效率降低、导致经营活动现金流入减少、公司加大对训练数据产品研发的投入以 及对研发、销售、管理团队的人员投入导致经营活动现金流出增加,从而导致 2021年度经营活 动现金流量净额由正转负。 (二)结合产品的交付验收过程、补充说明收入确认政策、收入确认的具体依据及近三年的

(二)结合产品的交付验收过程,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。1、收入确认政策,从公司业务模式看,收入确认的主要类型包括训练数据定制服务、训练数据产品和训练数据共的应用服务三类,各业务类型收入确认政策介绍如下:
(1)训练数据定制服务
训练数据定制服务
训练数据定制服务的收入主要是指公司根据客户需求为客户提供训练数据定制服务而收取的收入。公司与客户通过合同或订单约定提供的服务内容、服务总量及交易总额。公司在业务执行过程中,以单元定制化训练数据作为交付和验收的最小单位。公司向客户提交的训练数据集包含多个独立的、可明确区分的单元定制化训练数据。即按不同数据形态(音频、视频、图片、文本等)呈现的每计量单位(小时及句或字词、图片张数等)的训练数据(包括数据文件及标注文件)。

文件》,"水气,在则下,公司将每单元定制化训练数据识别为某一时点履行的单项履约义务。公司评估认为,在梅定制化训练数据问客户交付并经客户验收确认的时点,客户已取得相关商品的控制权,并满足收入确认的条件。公司的主要判断依据是基于控制权的定义以及结合以下的迹象:(1)根据合同条约定或者法典规定,通常情况下,公司对已经交付光经客户验收认可的该部分工作量享有现时收款权,客户就该部分工作量负有现时付款义务;(2)数据在交付验收,可的该部分工作量享有现时收款权,客户就该部分工作量负有现时付款义务;(2)数据在交付验收后可以表现分量。这代制的所有权即已转移给客户(3)商品的实物在数据变任验收后可由已转移给客户(4)客户的验收表明其已接受该商品;(5)客户对于所交付并验收的定制化训练数据,可以自行决定如何以及何时用于训练人工智能经更非从中安益、数据交任验收后可能发生的减值或毁损等损失也由客户采担,因此客户享有与交付和验收的定制化训练数据用关的主要风险和报酬。
(2)训练数据产品、主要是指公司授权客户永久使用公司已经开发完成并拥有所有权的训练数据产品而向客户收取的收入。公司与客户签订合同约定授权客户使用的训练数据产品及其交易金额。

训练数据产品收入主要是指公司授权客户永久使用公司正常力及无处开别等。 结数据产品而向客户收取的收入。公司与客户签订合同约定授权客户使用的训练数据产品及 其交易金额。事对训练数据产品有重大影响的后续活动,因此训练数据产品属于某一时点履 行的知识产权许可授权,公司在向客户交付合同中约定的训练数据产品并经客户验收确认后, 按照合同约定的交易金额确认训练数据产品收入。 (3)训练数据相关的应用服务收入主要是指公司根据客户需求为其提供应用软件的定制开发 朋多或者是应用软件的使权使用,以及配套硬件的销售、如有)等,而向客户收取的收入。公司 与客户通过签订合同。约定向客户提供的应用软件的定制开发或授权使用,以及配套硬件销售 (如有)等服务内容及交易金额。 应用软件的定制开发及表金额。 应用软件的逻制并发或者授权许可、配套硬件的销售属于可明确区分的单项履约义务,并 且属于在某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者授权使用、以及配套硬件的销售, 请与在年某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者授权使用、以及配套硬件的销售, 信用方在某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者授权使用、以及配套硬件的销售, 信用方在某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者授权使用、以及配套硬件的销售, 信用方在某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者授权使用、以及配套硬件的销售, 信用方在某一时点履行的履约义务;应用软件的定制开发或者投权使用、以及配套硬件的销售, 信用分配分。

售、均是在向客户交付并经客户验收确认时确认收入,并按照合同约定时里坝履到又为时又勿价格确认收入金额。
2.收入确认的具体依据
公司收入的主要业务类型包括训练数据定制服务、训练数据产品和训练数据相关的应用
服务三类、各业务类型收入确认的具体依据介绍如下:
(1)训练数据定制服务
在训练数据定制服务。公司为客户提供训练数据集定制服务、最终形成的训练数据集成制服务业务类型下、公司为客户提供训练数据集定制服务、最终形成的训练数据集成制度的知识产权由客户享有。该类型业务包含三类不同的交付和验收方式;
方式一:项目完成后向客户一次交付、客户一次性验收;
方式一:项目完成后向客户一次交付、客户一次性验收;
方式二:项目执行过程中分批交付数据给客户、客户收到最后一批数据后就所有数据整体验收;

万式—: 项目执行过程中分批交付数据给客户,客户收到分批交付的数据后分次进行验方式三:项目执行过程中分批交付数据给客户,客户收到分批交付的数据后分次进行验证。 收。
公司之所以存在上述三种交付和验收的方式,主要是由项目特点以及根据客户的具体需求决定的。对于中小型的合同或订单,客户通常会约定一次性交付完成的定制化数据,客户也会一次性进行验收。对于较大额的合同或订单,客户通常会要求分批次港交定制化数据,一般客户在收到分批次提交的定制化数据后。会进行分批验收。但是也存在公司分批提交定制化数据后。会进行分批验收。但是也存在公司分批提交定制化数据后,客户由于数据体量较大,质检验收耗费时间较长,会在收到全部数据后进行一次性验收的情况。

上述三种交付和验收方式下训练数据定制服务的验收确认凭据、收人确认时点、收入金额的确定方法具体如下表所示:

类型	交付和验收方式	取得的验收确认凭据	收入确认时点	收人金额的确定方法	
方式一	一次交付,一次 验收	项目全部完成后,客户对全部交 付训练数据进行验收后出具的验		收入金额为按照合同或订	
方式二	多次交付,一次 验收		数括短収酬 [A 的 的	单约定的服务交易总额	
方式三	多次交付,多次 验收(分次验收)	项目执行过程中,客户每次对分 批交付的训练数据进行验收后出 具的验收邮件		按照合同或订单约定的服 务交易总额乘以完工进度 扣除以前会计期间累计已 确认提供的服务收入金额, 确认当期的服务收入。	

(2)训练数据产品 在训练收据产品业务类型下,训练数据产品已经开发完成,可多次销售并获取授权许可收 人,收入确认方式为产品交付验收后一次确认。 上述收人确认方式下,公司取得的具体验收确认凭据均为客户的验收邮件。项目完成或阶 段性工作完成后,公司项目负责人将产品交付客户,并向客户项目负责人邮件发送验收申请, 列明产品名称及编号,产品内容,本水验收的数据量等具体等验收信息。客户会按照信向约定 的技术要求和验收标准对交付的数据进行验收,完成验收后,正式邮件回复确认产品已交付, 验收内客无误。

验收内容无误。 (3)训练数据相关的应用服务 应用软件的定制开发或者授权使用,以及配套硬件的销售,由于通常涉及简单的安装调试 等现场实施服务工作——般现场取得盖章纸质验收证明作为收入确认凭据;如无需现场实施服 务,则采取邮件验收的方式。

务,则采取邮件验收的方式。 3.近三年的变动情况。 2019 年度,公司以风险报酬转移时点作为收入确认的判断标准。对于训练数据定制服务收入采用完工百分比法确认收入,并按照提供给客户并经客户验收和确认的服务量占服务总量的比例计算和确定完工进度。对于训练数据产品收入、按照合同约定向客户提交训练数据产品并经客户验收确认后的时点确认收入。 目2020 年 1 月1 日起、公司执行企业会计准则第 14 号——收入(修订)》(以下简称"新收入值到")、以控制权转移作为收入确认时点的判断依据,并综合考虑合同条款和业务安排来评估备新收入规则的影响。经评估认为,对于训练数据定制服务收入,单元定制化训练数据次别为单项履约义务,展于某一时点履行的履约义务,因此在将单元数据向客户交付并签户验收确认时确认的成为。对于训练数据产品属于某一时点履行的知识产权许可授权,因此在向客户交付训练数据产品单、人因为训练数据产品置于某一时点履行的知识产权许可授权,因此在向客户交付训练数据产品并经客户验收确认后确认收入。对于训练数据产品并经客户验收确认后确认收入。对于训练数据产品并经客户验收确认后确认收入。具体分析如下,

业务类型	原收入准则	新收入准则	新旧准则下是否存在差异
	训练数据定制服务收人主要是 司与客户通过合同或订单约定	指公司根据客户需求为客户报供的服务内容、服务总量及	是供训练数据定制服务而收取的收人。公 交易总额。
训练数据定 制服务	公司采用完工百分比法确认 训练数据定制服务的收入。完 工进度按服已经推供的已经 为占应提供劳免总量的比例来 确定。在资产负债或日,公单 统计已经按照合同词验收和 统计已经按照合同或验收和 统计已系统系统 统计工工程度。	每单位定制化训练数据被误 别为单项履约义务,属于某 一时点履的义务,公司在将定制化训练数据向客 户空付并经客户验收确认时 确认收入。	新田收入推測下的收入輸込时点均为 训练教辦的验时点,因此收入确认时 成无差异。 由于合同或者订单中规定了训练教期 的单价和数量,或者规定了收入总额和 数量,因此可以按照验收的训练数据数 量量的,是一个不同。 是一个一个不同。 是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个
			经开发完成并拥有所有权的训练数据产 中使用的训练数据产品及其交易金额。
训练数据产品	收确认后,按照合同约定的交	公司不从事对训练数据产因 有重水影响产品或于类影响产品或一块影响产品或一块影响产品或一大影响产品或一大小司车的发动,一时点,是一个分享的大小司车的发生产产品,在一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,并不是一个大小司车,就是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	新旧收入准则下的收入确认时点均为 训练数据产品(数据中)的交付和验收 时点,金额均分合同约定的价格,因此 收入确认时点和确认金额均无差异。
	是应用软件的授权使用,以及	紀套硬件的销售(如有)等,而向	为其提供应用软件的定制开发服务或者 图客户收取的收入。公司与客户通过签订 以及配套硬件销售(如有)等服务内容及
训练数据相 关的应用服 多	公司按照合同约定向客户交付开发完成或者授权使用的 应用软件和配套硬件(如有), 并终客户验收确认后,被明合 同约定的交易金额确认收入。	应用软件的空制架件的空制架板的空制架板的空制架板的可能硬件的强制性的现象形式 对于可明确区子的产生的现象的杂类型的现象对于一种的现象或是一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种一种	新旧收入准则下的收入确认时点均为和应用软件和配套硬件(如有)的交付和 验收时点,金额均为合同约定的价格。 最收时点,金额均为合同约定的价格。 员业收入确认时点和确认金额均无差 异。

交易形象的处人金棚。 综上所述、公司近三年的收入确认时点和收入确认依据未发生变化。 (三)结合现有货币资金及现金流情况。应收款项及回收风险、日常经营资金需求和其他资 本性支出计划,融资能力,债务情况和偿还安排等、补充说明现金流能否匹配公司经营需求,是 否存在较高的流动性风险、公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施 1.现有资金总额的构成 金额担价、万元

金额单位:万元	
项目	截至 2021 年 12 月 31 日金額
货币资金	27,770.34
其中:库存现金	
银行存款	27,756.11
其他货币资金	14.23
交易性金融资产	41,801.10
其中:将于1个月内到期	38,298.22
将于3个月内到期	3,502.88
合计	69,571.44
如上表所示,截至 2021 年末,公司	货币资金余额为 27,770.34 万元,主要由银行存款和其

如上表所示、截至 2021 年末、公司货币资金余额为 27,770.34 万元,主要由银行存款和其他 货币资金构成、其中、银行存款 27,756.11 万元,其他货币资金 14,23 万元,其他货币资金全数 支付宝帐户上的资金。公司为提高资金使用效率和效益,利用部分闲置资金进行现金管理。截 至 2021 年末、公司将闲置资金用于现金管理金额合计 41,801.10 万元,其中将于1 个月内到期 金额为 38,298.22 万元,其余均将于3 个月内到期,该部分资金可在短期内随时用于公司日常 金额为 58,298,22 万元, 其余以将丁 3 门 万字3-279, 150年4人— 经营资金补足。 综上所述,公司现有资金总额合计 69,571.44 万元, 公司资金充裕, 可充分应对流动性风

险。 (2)现金流情况 金额单位:万元 2021 年度 18,997.90 经营活动现金流人小计 经营活动现金流出小计 20,552.73 经营活动产生的现金流量净额 -1,554.83 投资活动现金流人小计 169,435.40 投资活动产生的现金流量净额 -8,404.47 筹资活动现金流入小计 35,603.01 1,843.77

现金及现金等价物净增加额 23,743.96 ②25,743.96
① 经营活动现金流
公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为 -1,554.83 万元,主要系公司对销售人员的 考核方案和训练数据产品的销售策略的调整导致应收账款回款效率有所下降,同时由于公司本年对研发,销售、管理团队的人员投入增加、以及公司对训练数据产品的投入增加等因素的综合影响,导致 2021 年度经营活动产生的现金流量净额有所下降。
②投资活动现金流
投资活动现金流量净额为 -8,404.47 万元,主要系公司合理利用暂时闲置资金进行现金管理期末尚未到期收回,导致投资活动现金流量净额有够的。
③筹资活动现金流。
《第资活动现金流量净额为 33,759.23 万元,主要系公司本年成功上市收到募集资金所影响。

筹资活动产生的现金流量净额

所影响。

2. 应收款项及回收风险
公司 2021 年应收账款年末余额 9,726.78 万元, 账龄 1 年以内的应收账款年末余额 8,902.49 万元, 占比约1.53%。公司应收账款的客户结构较为稳定,主要为人工智能产业链上的各类组成公司与科研院所等机构,如字节跳动,则里巴巴,腾讯,百度,微软,延国际消费电子产品厂商、小米等、客户综合实力强,资信等级高,且与公司开展多年业务合作,合作状况良好,历史上来发生过重大的信用风险,逾期的应收账款后续也基本能够收回,实际信用损失率较低,公司应收账款整体质量较好,回收风险较小。
3. 日常经营资金需求和其他资本性支出计划金额单位;万元

项目	截至 2021 年 12 月 31 日金額
货币资金(A)	27,770.34
交易性金融资产(B)	41,801.10
公司现有资金总额(C=A+B)	69,571.44
近三年经营活动现金流出平均金额(D)	18,073.15
活期存款余额与经营活动现金流出均值比例(E=C/D)	384.94%

公司日常经营资金需求主要包括支付的数据服务费、职工薪酬以及税费等,截至 2021 年 末公司现有资金总额 69.571.44 万元、公司近三年全年经营活动现金流出金额的平均水平为 18.073.15 万元,现有资金总额覆盖率达到 384.94%,公司资金充裕,可以充分满足日常经营资 除募集资金投资项目的相关投入外、公司近期暂无其他重大的资本性支出计划。 4.融资能力,债务情况和偿还安排

除券集货金区区(4月19月21日公人) 4.融资格力,债务情况和偿还安排 公司已从多家商业银行取得总规模 2.5 亿元的授信额度,其储备可对公司日常经营资金起 到较好的补充作用。目前在公司自有资金比较充足的情况下,均尚未使用;公司不存在金融机 构借款。截至 2021 年 12 月 31 日,公司取得银行授信额度具体情况如下:

授信金融机构 总授信额度 己使用额度 剩余可使用额度 10.000.00 10.000.00 平安银行 10,000.00 0.00 10.000.00 宁波银行 5.000.00 5.000.00 25.000.00 25,000.00

(2)远取销售合同或订单、以别与风险和报酬转移或控制权转移相关的合同或订单条款,评价控制权转移相关的合同或订单条款,评价海天瑞声的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关要求; (3)向公司管理层了解公司日常经营资金需求和未来资本性支出计划,融资能力以及已采取或拟采取的改善现金流状况的措施; (4)检查公司的银行授信协议和征信报告,了解公司的融资能力以及信贷交易情况和债务情况。 按本意见

情况。

2、核查意见

经核查,年审会计师认为;
(1)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,主要系公司销售商品,提供劳务收到的现金流入减少,购买商品,接受劳务支付的现金及支付给职工以及为职工支付的现金流出等日常营运资金需求增加所致。
(2)公司训练数据定制服务和训练数据产品收入确认的具体依据为公司取得的客户对相关服务或产品的验收邮件,训练数据产品收入确认的具体依据为现场取得盖章纸质验收证明或客户的验收邮件,公司近三年的收入确认未发生变化,收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定。
(3)公司自有流动资金可以充分满足日常经营资金需求,应收账款整体质量较好,回收风较坏。因除案集资金投资项目的持续好人外、公司近期暂无其他重大的资本性支出计划,此外,公司已从多家商业银行取得较高的投信额度,目前均均尚未使用,公司亦不存在金融机构借款,公司现金流能够匹配经营需求,不存在较高的流动性风险,公司已采取或损求取相关措施以改善现金流能够匹配经营需求,不存在较高的流动性风险,公司已采取或损求取相关措施以改善现金流形况。
(五)保存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.核查程序 针对上述事项、保养机构执行了以下核查程序。 (1) 访谈公司财务部门,了解公司经营活动现金流量净额持续下降并由正转负的具体原 因.结合公司实际业务情况,分析相关原因的合理性; (2) 选取销售合同或订单、识别与风险和报酬转移或控制权转移相关的合同或订单条款,评价控制权转移相关的合同或订单条款、评价海天瑞声的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关要求; (3) 问公司管理另一解公司日常经营资金需求和未来资本性支出计划,融资能力以及已采取或权采取的改善现金流状况的措施; (4)检查公司的银行授信协议和征信报告,了解公司的融资能力以及信贷交易情况和债务 情况。

支付的现金流出等日常营运资金需求增加所致。
(2)公司训练数据定制服务和训练数据产品收入确认的具体依据为公司取得的客户对相关服务或产品的验收邮件,训练数据相关的应用服务收入确认为复体依据为现场取得盖章纸质验收证明或客户的验收邮件、公正三年的收入确认未发生变化、收入确认为发存合企业会计准则的相关规定;
(3)公司自有流动资金可以充分满足日常经营资金需求,应收账款整体质量较好,回收风险较小,回收情况良好,应收款项不能收回的风险较低,且除募集资金投资项目的持续投入外、公司近期暂无其他重大的资本性支出计划,此外、公司已从多家商业银行取得较高的投信额度,目前均尚未使用,公司亦不存在金融机构借款,公司现金流能够匹配经营需求,不存在较高的流动性风险。公司足买取就规采取相关措施以改善现金流状况。

五、关于期间费用 年报显示、公司 2021 年销售费用为 1,452.34 万元,同比增长 30.45%;管理费用为 3,521.80 万元,同比增长 37.21%;研发费用为 6,052.10 万元,同比增长 39.14%。同期,公司营业收入同比 下降 11.53%,销售费用。管理费用.研发费用与营业收入的变动趋势不一致。 请公司:(1)补充说明期间费用较上年同期大幅增加的原因、期间费用与营业收入变动趋 势不一致的原因及合理性:(2)结合行业现状,对比同行业可比公司的期间费用情况,补充说明 公司期间费用的变动趋势与同行业是否一致,如不一致,请说明原因。

回复。
(一)补充说明期间费用较上年同期大幅增加的原因、期间费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性
1、销售费用较上年同期增加的原因分析报告期内。公司销售费用的具体明细类别及其金额如下表所示:

金额单位		94713H374FF93	711 X 71 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	DRAH AC////J.		
FI	2021年	2021年		2020年		金 变动金额占
	金额	占比	金額	占比	额	比
工薪酬	1,196.19	82.36%	980.42	88.06%	215.77	63.65%
场宣传费	149.80	10.32%	101.76	9.14%	48.04	14.17%
务费	51.74	3.56%	8.89	0.80%	42.85	12.64%
旅费	30.30	2.09%	12.46	1.12%	17.84	5.26%
务招待费	22.53	1.55%	9.37	0.84%	13.16	3.88%
他	1.78	0.12%	0.44	0.04%	1.34	0.40%
11						

销售货用较 2020 年度增加 32900 万元,主要东依古州内为陡近公司庆州及康、秋彼应州市功 竞争及新冠肺炎疫情常态42.公司在营销团队建设、市场推广策略等方面加大投入,销售人工 及市场宣传费增长导致。职工薪酬和市场宣传费增长原因分析如下: (1)职工薪酬 公司将营销中心员工的薪酬及劳务费归集到销售费用的职工薪酬中,销售费用中的职工 薪酬的构成明细如下; 会鄉单位,万元

金额毕位: 万万			2020 年度	
坝日	金額	占比	金額	占比
员工薪酬	1,151.78	96.29%	927.90	94.64%
劳务费	44.41	3.71%	52.52	5.36%
合计	1,196.19	100.00%	980.42	100.00%

2021 年度销售费用 - 职工薪酬的增长主要由于本期营销人员数量较上期增加所影响,长 促进公司长期发展,2021 年公司加大销售团队投入,营销人员数量从 2020 年末的 17 人增约人 2021 年末的 21 人,营销人员年平均人数为 19.37 人,较 2020 年度的 15.85 人增长 22.21%,2020 年至 2021 年营销人员人均薪酬分别为 38.54 万元和 59.46 万元,人均薪酬整体稳定 12.2020-2021 年,销售费用中的职工薪酬(不含劳务费),营销人员的员工人数及人均薪酬情

项目	单位	2021年	2020年
员工薪酬(不含劳务费)	万元	1,151.78	927.90
员工人数	Д	19.37	15.85
人均薪酬	万元/人	59.46	58.54

注:员工人数为按照当年营销中心各月份员工的在职情况计算的平均值。 (2)市场宣传费 (2)市场宣传费是用于扩大公司影响力、获取客户所发生的展会费、网络推广费等支出。 公司获取客户的方式主要是通过口碑传播、参与学术会议、官方网站展示等方式建立品牌知名 度以及与客户之间的沟通联系,后续按照客户的采购要求以商务谈判、招投标等形式获取业务 机会。
2021 年公司市场宣传费较上年度增加 48.04 万元,主要原因系公司加大百度,谷歌等国内外网站搜索引擎营销,为公司获取更多商机而新增网络推广费,同时 2021 年国内疫情形势较
2020 年出现较大好转。公司参加国内行业展会而新增展会服务费等因素导致。
2、管理费用较上年同期增加的原因分析
报告期内,公司管理费用的具体明细类别及其金额如下表所示:
金额单位,5万元

項目	2021年		2020年		增减变动金额	变动金额占比
坝日	金额	占比	金額	占比	相似支列並领	
职工薪酬	2,391.89	67.92%	1,471.80	57.34%	920.09	96.34%
租赁折旧与摊销	610.69	17.34%	736.69	28.70%	-126.00	-13.19%
中介服务费	229.02	6.50%	131.23	5.11%	97.79	10.24%
业务招待费	95.61	2.71%	45.71	1.78%	49.90	5.22%
水电费	49.92	1.42%	42.30	1.65%	7.62	0.80%
办公费	34.54	0.98%	26.15	1.02%	8.39	0.88%
差旅费	21.45	0.61%	13.42	0.52%	8.03	0.84%
其他	88.68	2.52%	99.44	3.87%	-10.76	-1.13%
合计	3,521.80	100.00%	2,566.74	100.00%	955.06	100.00%

2021年度公司管理费用为 3.521.80 万元,管理费用中的主要类别为职工薪酬、租赁折旧与摊销费用及中介服务费, 2021年及 2020年分别占管理费用总额的 91.76%及 91.15%。2021年度公司管理费用较 2020年度增加 955.06 万元,主要为职工薪酬增加 920.09 万元,占管理费用增加 820.10 年度增加 955.06 万元,主要为职工薪酬增加 920.09 万元,占管理费用增加 820.10 年度 10.00 万元,占管理费用增加 920.10 年度 10.00 万元,占管理费用增加 920.10 年度 10.00 下,此外,2021年度公司中介服务费较 2020 年度也有所增加,主要类别费用增长分析如下:

13年7月版分页表 2600 年度 12有的增加, 王安美则页用增长700如下; (1)职工薪酬 报告期内,公司主要将董事,监事及职能类高级管理人员,董事会办公室、总裁办公室、财 务部,审计部、人力资源部、行政部、采购部的薪酬归集到管理费用的职工薪酬中。管理费用中的职工薪酬的构成明细如下;

项目	2021 年度		2020 年度		
- 秋日	金額	占比	金额	占比	
员工工资及奖金	1,791.10	74.88%	1,093.52	74.30%	
社保及公积金	285.27	11.93%	125.07	8.50%	
小计	2,076.37	86.81%	1,218.59	82.80%	
劳务费	146.00	6.10%	114.41	7.77%	
董事会会费	30.59	1.28%	30.00	2.04%	
其他	138.93	5.81%	108.80	7.39%	
合计	2,391.89	100.00%	1,471.80	100.00%	
小计 劳务费 董事会会费 其他	2,076.37 146.00 30.59 138.93 2,391.89	86.81% 6.10% 1.28% 5.81% 100.00%	1,218.59 114.41 30.00 108.80 1,471.80	82.80% 7.77% 2.04% 7.39%	

注:其他项目中主要包括公司缴纳的工会缴费及职工教育经费。 2021 年度管理费用-职工薪酬的大幅上升主要受公司管理人员薪酬总额增长拉动,本期 公司因上市成功发放一次性专项奖金导致当期管理费用-职工薪酬增加 456.95 万元;受到 2020 年社保减免在 2021 年解除的影响,本期公司社保费用较上年度增加 160.20 万元;此外,公 司为加大管理团队人才储备,保证薪资在市场中的竞争性。2021 年度新引进中高端管理人员,同时提高了中高层管理人员的总体人均薪酬。2020 年至 2021 年管理人员人均薪酬分别为 7.12 万产到 31.5 下至,从专案酬龄化 14 56% 目体特况加下。

7.12 万元和 31.15 万元,人均新酬增长 1	4.86%, 具体情况及	II:	
项目	单位	2021年	2020年
员工工资及奖金	万元	1,791.10	1,093.52
一次性上市专项奖金	万元	456.95	0.00
员工工资及奖金 (扣除一次性上市专项奖金)	万元	1,334.15	1,093.52
员工人数	Д	42.83	40.32
人均薪酬	万元/人	31.15	27.12
注:吊工人数 按昭当年计人管理费日	日核管非酬的吊工	按昭冬年的丁时:	扣除其在服务顶

和研发项目中所填列工时后的数量占总工时的比例加总计算。

2021 年度

金额单位:万元

||练数据产品开发支出 9.97% 51.10% **法础研发支出** 3,027.91 0.03% 2,127.07 48.90%

2020 年度

公司 2021 年按照技术 + 产品双轮驱动的定位持续加大研发投入,致力于为 AI 产业链上的各类机构提供算法模型开发训练所需的专业数据集,并在稳步推进基础服务领域业务发展的同时,积极拓展包括智能驾驶等新兴领域在内的业务规模,为公司未来保持中长期健康发展奠

同时,积极拓展包括智能驾驶等新兴领域在内的业务规模,为公司未来保持中长期健康发展奠定基础。在产品研发投人方面,公司 2021 年内共研发投人 353 个标准数据集产品。同比增长约74%。斯增研发完成 170 个标准化训练数据集产品。同比增长近 20%,产品应用场景覆盖移动社交。虚拟人、智能驾驶。COC 识别等新兴主流应用场景,并尤其在多语种语言数据集 電能驾驶路况数据集。动作拥握等多模态训练数据集方面积累了更丰富的标准化产品资源,为实现未来可持续性销售毛利空间提升奠定基础,促使产品开发费增长。在基础研发投入方面,公司主要投入建设海天瑞声 OCR 在线生产平台二期,海天瑞声多模态训练数据标注平台、支持无人车场景的语义分割平台等 26 个研发项目,支持公司数据处理智能化水平提升、智能驾驶新业务拓展等方向建设、保障训练数据生产规模化、智能化,并应对新冠肺炎疫情带来的持续影响。(2)产品研发费用投入说明 2021 年,公司持续研发训练数据产品,丰富自身训练数据库资源。报告期内各期处于开发过程中的训练数据产品的个数如下:

训练数据产品开发支出(万元) 3,024.18 2,222.68

注: 当期进行开发的训练数据产品个数为当期有研	F发支出的训练数据/	^生 品个数。
2021年训练数据产品开发支出大幅上升,从2020	年的 2,222.68 万元增	长到 3,024.18 万元,
增幅为 36.06%,主要由于公司综合判断未来下游客户》		
数据产品的需求将有所增长,公司为把握市场趋势,推		
发的训练数据产品个数明显增长,从203个增长至353		
下降,主要是由于部分训练数据产品的开发在2021年	处于起步阶段,支出车	交低导致的。
(3)基础研发费用投入说明		

2021年及2020年同比基础研发支出的费用构成、金额、占比情况如下:

类别	2021年	2021年		2020年		
	金额	占比	金額	占比		
职工薪酬	2,232.49	73.73%	1,644.78	77.33%		
语言研究	290.03	9.58%	144.78	6.81%		
折旧与摊销	106.83	3.53%	125.91	5.92%		
房租费	184.39	6.09%	71.67	3.37%		
其他	214.17	7.07%	139.92	6.58%		
合计	3,027.91	100.00%	2,127.06	100.00%		

35.73%, 占基础研发费总增长金额 900.85 万的 65.24%, 是导致公司基础研发费增长的主要原因; 此外,语言研究研发费和房租费各增长 145.25 万元和 112.72 万元,是由于公司拓展西班牙,威尔士等欧洲语言及印尼、菲律宾等亚洲语言的多语种研究,及研发人员增长带来更大的 经补租帐 原列联系

基础研发职工薪酬的增长主要受公司配置更多的研发人员造成的,公司研发费用中的薪

	习新酬情况如下:				
类型	项目	单位	2021年	2020年	增长比例
	薪酬总额	万元	2,232.49	1,644.78	35.73%
与基础研发 费用相关	员工数量 (全年平均人年数)	人	51.90	38.79	33.80%
	人均薪酬	万元/人	43.02	42.40	1.46%
2021 年	交 2020 年研发费用:	中的职工薪配	酬呈增长趋势,	是由员工数量增	长驱动的,公司右

2021 年较 2020 年研发费用中的联工新赠上增长趋势,是由员工数量增长驱动的,公司在 2021 年加速所发团队建设。研发人员从2020 年末的 44 / 增长至 2021 年末的 77 人,增幅57 75%。年均人员数量从 38.79 人增长至 51.90 人,增幅达 33.80%、构成薪酬总额增长 35.73%的核 心原因。人员数量的增长主要助力公司加大数据处理智能化、智能驾驶数据业务技术平台能力 建设等主营业务方面的研发力度,主要支撑 18 个新增研发项目,以保持公司领先的技术优势

及市场地位。
4、期间费用与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性

金额单位:万元							
项目	2021年	2020年	变动				
销售费用	1,452.34	1,113.34	339.00				
管理费用	3,521.80	2,566.74	955.06				
研发费用	6,052.09	4,349.75	1,702.34				
营业收入	20,647.65	23,337.40	-2,689.75				
销售费用占营业收入比重	7.03%	4.77%	2.26%				
管理费用占营业收入比重	17.06%	11.00%	6.06%				
研发费用占营业收入比重	29.31%	18.64%	10.67%				

並機平位:万九	销售费用			销售费用率			
公司名称	2021 年度	2020 年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动	
荣科科技	11,501.36	7,708.76	49.20%	14.07%	9.78%	4.29%	
彩讯股份	3,367.17	2,919.24	15.34%	3.79%	3.95%	-0.16%	
天玑科技	4,174.74	2,799.07	49.15%	7.70%	5.69%	2.01%	
四方精创	1,025.05	908.12	12.88%	1.60%	1.58%	0.02%	
上述 4 家上市公司 (信息技术服务类)平均值	5,017.08	3,583.80	39.99%	6.79%	5.25%	1.54%	
恒生电子	55,793.50	35,380.68	57.69%	10.15%	8.48%	1.67%	
用友网络	202,749.97	153,651.27	31.95%	22.70%	18.02%	4.68%	
万兴科技	48,241.22	44,082.04	9.44%	46.87%	45.14%	1.73%	
ST泛微	137,989.58	100,762.94	36.94%	68.90%	67.97%	0.92%	
上述 4 家上市公司 (软件产品类) 平均值	111,193.57	83,469.23	33.22%	37.16%	34.90%	2.25%	
平均值	58,105.32	43,526.52	33.49%	21.97%	20.08%	1.90%	
海天瑞声	1,452.34	1,113.34	30.45%	7.03%	4.77%	2.26%	

715 1154 1177	. / / /						
公司名称	管理费用			管理费用率			
Z HIGH	2021 年度	2020 年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动	
荣科科技	11,739.79	9,335.32	25.76%	14.36%	11.85%	2.52%	
彩讯股份	4,783.06	4,652.91	2.80%	5.39%	6.30%	-0.91%	
天玑科技	8,509.74	6,459.99	31.73%	15.70%	13.13%	2.57%	
四方精创	9,966.58	11,144.93	-10.57%	15.54%	19.42%	-3.88%	
恒生电子	68,145.35	53,949.06	26.31%	12.40%	12.93%	-0.53%	
用友网络	107,150.68	95,949.48	11.67%	12.00%	11.26%	0.74%	
万兴科技	14,645.05	14,205.95	3.09%	14.23%	14.55%	-0.32%	
ST泛微	9,108.85	7,975.40	14.21%	4.55%	5.38%	-0.83%	
平均值	29,256.14	25,459.13	14.91%	11.77%	11.85%	-0.08%	
海天瑞声	3,521.80	2,566.74	37.21%	17.06%	11.00%	6.06%	

加上表所示。公司 2021 年管理费用为 3,521.80 万元,同比增长 37.21%,扣除公司因上市成功发放一次性专项奖金的特殊影响因素后,公司管理费用同比增长 19.41%,同行业可比公司管理费用平均水平同比增长 14.91%;公司 2021 年管理费用率为 17.06%,同比增长 6.06 个百分点。 扣除公司因上市成功发放一次性专项奖金的特殊影响因素后。公司管理费用率为 14.84%,同比增长 3.84 个百分点,同行业可比公司管理费用率平均水平为 11.77%,同比基本特平;上述同行业可比公司的首发上市年度分布于 2001年 平至 2018年 再则,整体体量较大,公司 2021 年为上市当年,将在一定期间内整体处于规模扩张期和加速投入期,在管理团队的储备上尤其需要跟上公司制定的整体发展战略,因此管理费用的增长幅度较同行业可比公司略高,具备合理性。

备合理性。 3、研发费用与同行业可比公司比较如下:

公司名称	研发费用	研发费用			研发费用率		
公司石桥	2021 年度	2020年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动	
荣科科技	8,504.11	6,036.25	40.88%	10.41%	7.66%	2.74%	
彩讯股份	13,704.72	11,551.08	18.64%	15.44%	15.63%	-0.18%	
天玑科技	4,931.78	4,924.20	0.15%	9.10%	10.01%	-0.91%	
四方精创	8,475.55	7,967.50	6.38%	13.21%	13.88%	-0.67%	
恒生电子	213,929.64	149,605.88	43.00%	38.92%	35.85%	3.07%	
用友网络	170,364.83	145,867.76	16.79%	19.07%	17.11%	1.96%	
万兴科技	32,811.09	21,860.93	50.09%	31.88%	22.39%	9.49%	
ST泛微	24,359.87	19,921.16	22.28%	12.16%	13.44%	-1.28%	
平均值	59,635.20	45,966.85	29.74%	18.77%	17.00%	1.78%	
Mar and mile and							

中河區 59,635.20 45,966.85 29.74% 18.77% 17.00% 17.87% 17.00% 17.87% 如上表所示。公司 2021 年研发费用矛 6,052.09 7元,同比增长 39.14% 18.64% 10.67% 如上表所示。公司 2021 年研发费用矛 6,052.09 万元,同比增长 39.14%,同行业可比公司研发费用平均水平同比增长 29.74%,公司 2021 年研发费用率为 29.31%,同比增长 10.67 个百分点,同行业可比公司研发费用率中对水平同比增长 70.67 个百分点,同行业正值公司自动研发加速投入计划当年,研发费用在全对金额低于同行业平均水平的 基础上同比增长较快、符合公司业务定位和发展期间的特征,具备合理性,研发费用的整体变动趋势与同行业基本一致,不存在明显差异。(三)年审会计师核查程序及核查意见 1.核查程序

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)获取公司销售费用、研发费用和管理费用明细,了解费用的构成项目,并向管理层了解 销售费用、研发费用和管理费用增长和营业收入下降的原因,并评价其合理性; (2)将公司销售费用、研发费用和管理费用变动趋势,期间费用占营业收入比例与同行业 公司进行对比分析,关注趋势是否趋于一致,如存在不一致的,分析差异原因合理性; (3)根据员工花名册、岗位职责、薪酬明细表等,对职工薪酬的计提和成本费用分配情况进 行龄本。

(3)根据员工花名册、岗位职责、薪酬明细表等,对职工薪酬的计提和成本费用分配情况进行检查; 2.核查意见 经核查,年审会计师认为; (1)销售费用同比大幅增加主要原因为 2021 年公司加大了在营销团队建设、市场推广策略等方面的投入。造成销售人工及市场宣传费增长导致。 管理费用同比大幅增加主要原因为 2021 年公司为了实现上市后的新时期战略目标,公司加大管理团队人才储备:同时由于 2020 年社保减免在 2021 年解除,以及 2021 年上市成功发放专项奖金等因素导致人工增长所致,此外、公司中介服务费用增加也导致本年管理费用增加。 研发费用同比大幅增长主要原因为 2021 年公司为通过技术和产品持续提升行业竞争力,加大基础研发和广岛研发投入所致。 (2)公司销售费用的方面的发授人所致。

研发费用同比大幅增长主要原因为 2021 年公司为通过技术和产品持续提升行业竞争力,加大基础恢复和产品形发投入所致。
(2)公司销售费用的变动趋势与同行业基本一致,不存在明显差异;由于同行业可比公司市库安办布于2014 年期间,整体体量较大,公司 2021 年为上市当年,将在一定期间内整体处于规模扩张期和加速投入期,在管理团队的储备上尤其需要跟上公司制定的整体发展战略,因此管理费用的增长幅度较同行业可比公司略高,具备合理性;公司对科创板上市公司,在行业整体趋势和公司自身战略定位上,都以技术驱动为主导方向,2021 年正值公司启动研发加速投入计划当年,研发费用在绝对金额低于同行业平均水平的基础上同比增长较快、符合公司业务定位和发展期间的特征,具备合理性,研发费用的整体变动趋势与同行业基本一致,不存在明显差异。(四)保春机构核查程序及核查意见1、核查程序,(四)保春机构核查程序及核查意见1、核查程序,(四)保春机构核查程序及核查意见1、核查程序,(四)保春机构核查程序及核查意见1、核查程序,(四)保春机构核查程序及核查意见1、核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)保春机构核查程序,(四)张春和后营业费用研发费用和管理费用研发费用的构成项目,并向管理层了解销售费用,研发费用和管理费用研发费用和高量费用研发费用和高量,并评价核合理性;(2)将公司销售费用,研发费用和管理费用更效动趋势,期间费用占营业收入比例与同行业公司进行对比分析,关注趋势是否趋于更数。如存在不一致的,分析差异原因合理性;(3)根据员工格名册、岗位职表,新翻明组表等,对职工新确的计是和成本费用分配情况进

(3)根据员工花名册、岗位职责、薪酬明细表等,对职工薪酬的计提和成本费用分配情况进

(3)根据员工化名册、闵位职责、新酬明细表等,对职上新酬的计提和成本费用分配情况进行检查;
2、核查意见
经核查,保存机构认为:
(1)销售费用同比大幅增加主要原因为 2021 年公司加大了在营销团队建设、市场推广策略等方面的投入,造成销售人工及市场宣传费增长导致。
管理费用同比大幅增加主要原因为 2021 年公司为了实现上市后的新时期战略目标,公司加大管理团队人才储备。同时由于 2020 年社保减免在 2021 年解除、以及 2021 年上市成功发放专项奖金等包累导致人工增长所变、此外、公司中介服务费用增加也导致本年管理费用增加。研发费用同比大幅增长主要原因为 2021 年公司为通过技术和产品持续提升行业竞争力,加大基础恢复和产品所发投入所致。
(2)公司销售费用的变动趋势与同行业基本一致,不存在明显差异;由于同行业可比公司上市年度分布于 2001 年至 2018 年期间,整体体量较大、公司 2021 年为上市当年,将在一定期上内整修上为规模扩张期和加速投入期,在管理团队的储备上产规需要比公司制定的整体发展战略,因此管理费用的增长幅度较同行业可比公司略高,具备合理性;公司为科创板上市公司,在行业整体趋势和公司自身战略定位上,都以技术驱动为主导方向。2021 年正信公司启动研发加速投入计划当年,研发费用在绝对金额低于同行业平均水平的基础上同比增长较快、符合公司业多定位和发展期间的特征,具备合理性,研发费用的整体变动趋势与同行业基本一致,不存在研显差异。

董事会 2022 年 5 月 31 日