

广州广哈通信股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙人）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 173,035,144.00 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.28 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	广哈通信	股票代码	300711
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	朱伟玲	李林红	
办公地址	广州市高新技术产业开发区科学城南云一路 16 号	广州市高新技术产业开发区科学城南云一路 16 号	
传真	020-35812918	020-35812918	
电话	020-35812869	020-35812869	
电子信箱	securities@ghtchina.com	securities@ghtchina.com	

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司的经营范围和主营业务

公司从事数字与多媒体指挥调度系统及相关产品的研发、生产、销售与服务，是一家为军队的作战指挥系统及民用生产调度业务提供信息通信设备的高科技企业。公司的主营业务是：面向国防、电力、轨道

交通、政府部门等诸多领域提供指挥调度通信的解决方案并生产和销售满足客户特定业务需求的数字与多媒体调度通信设备。

公司的产品主要包括信息交换平台、系列调度台（终端）、IP话机、数据收集及存储的记录设备、接口设备以及信息管理系统。公司产品利用计算机、网络、通信和自动化等技术，以信息交换平台为核心共同组成指挥调度系统，对所有参与单元的信息进行无阻塞、点到点、点到多点、多点到多点的交换，为客户实现指挥调度指令和信息的快速上传下达。

报告期内公司的主营业务未发生重大变化。

2、公司主要经营模式

（1）盈利模式

公司通过设计、制造并销售自主知识产权的调度通信系统及相关设备，满足军队、电力、铁路等用户的指挥调度业务需要，从而获得收入和利润。公司的产品需要按照客户的实际需求进行有针对性的设计开发或者适当的软硬件配置，并按照公司的技术标准进行物料的采购、产品的组装总成，经过严格的性能测试后，成为合格产品，交付客户使用。

（2）采购模式

公司产品的主要生产材料为电子元器件及部件、印刷电路板、板金属结构件、注塑件等。材料由公司研发部认证，确定供应的厂家、型号及相关要求，形成材料认证目录。采购部门根据材料认证目录，寻找供应渠道、开发供应链，按照供应商管理的规定，确定合格供应商名单并按订单要求进行采购。公司对主要原、辅材料的供应商采用合格供应商名录管理，每种物料通常会认证两家主要供应商。合格供应商需要经过供应商认证的过程，主要包括资质评审、样品测试及认证、供货能力评审、商务谈判等环节，对产品关键性能影响较大的原材料和辅助材料的供应商还必须经过公司现场审核，审核通过才能够进入合格供应商名录。在合作过程中，采购部门还通过对供货质量的考核等手段，对供应商进行管理，促进供应链的持续改进和不断优化。公司选用的元器件供应商多为业内主流供应商，其他材料供应商基本选用规模较大、从业时间较长的供应商。

目前，公司已经形成了较为稳定的原材料供货渠道，与主要供应商建立了长期良好的合作关系。

（3）生产模式

公司通过招投标或者项目定制的方式获得业务订单。在接到客户订单并签订购货合同后安排生产。公司为了满足市场日益紧迫的交货期限，对部分基础配置部件（比如交换平台的主流部件）采用备货方式，根据销售预测按计划生产。产品生产采取委外加工和自主加工相结合的方式进行，自主加工保留产品定型、工装设计、产品总装、总成及检测等生产工艺和技术含量高的核心环节，其余环节均以委托加工方式交给合作方完成。公司通过对合作厂家的计划、工艺及生产质量的管理，实现对产品生产全过程的控制。

（4）销售模式

公司在国防领域主要通过项目合作获得订单，在民品领域通过参加行业或用户组织的招投标获得订单。公司采取直销和分销代理相结合的方式销售产品，其中国防领域采用直接销售的方式，电力、铁路及其他市场领域采用直销和分销代理结合的销售方式。此外，公司的市场营销工作也是获取订单的辅助手段。公司通过组织客户进行技术讲座、学术会议以及新产品巡展等方式，让客户从技术角度认可公司的产品及优势。公司目前在全国15个省级行政区实施分销代理，在18个省级行政区进行直接产品销售，建立了覆盖全国的销售网络，形成了分销代理与直销并存的销售模式。公司的营销组织主要负责市场营销、售前技术支持、商务支持以及客户服务等。

公司按订单组织生产，接到客户通知后发货，在指定场所由客户验收。公司整机产品通常需要安装调试，并经客户验收合格后确认收入；扩容、备件等不需要安装调试的产品，经客户签收后确认收入。

3、报告期内主要的业绩驱动因素

（1）行业宏观规划

在国防市场，根据中央军委颁发的《军队建设发展“十三五”规划纲要》，到2020年，军队要基本完成国防和军队改革目标，构建能够打赢信息化战争、有效履行使命的中国特色现代军事力量体系；国务院印发的《国家信息化发展战略纲要》也指出，加快信息强军，构建现代军事力量体系，以积极适应国家安全形势新变化、信息技术发展新趋势和强军目标新要求，坚定不移把信息化作为军队现代化建设发展方向，贯彻军民融合深度发展战略思想，在新的起点上推动军队信息化建设跨越发展。同时提出完善信息基础设施，推动指挥信息系统集成运用，加大信息资源开发利用力度，构建信息安全防御体系，全面提高打赢信息化局部战争的能力。2019年7月，国务院新闻办公室发表的《新时代的中国国防》白皮书也指出新时代中国国防和军队建设的战略目标是，到2020年基本实现机械化，信息化建设取得重大进展，战略能力有大的提升。2020年1月，国防科技工业工作会议要求集中打好自主可控攻坚战，坚持不懈筑牢军工安全防线。公司的国防指挥调度通信产品，具备自主知识产权，作为军队信息化建设的重要组成部分，随着军队信息化建设与自主可控要求的推进，将获得更多的市场机会。

在电力市场，根据《国家电网智能化规划总报告》，“十三五”期间信息通信平台的总体市场规模达到221亿元，年均市场规模达到44亿元；发改委与能源局发布的《电力发展“十三五”规划》提出全面推广智能调度控制系统，应用大数据、云计算、物联网、移动互联网技术，提升信息平台承载能力和业务应用水平，推动智能电网发展；国家能源局制定的《配电网建设改造行动计划（2015—2020年）》中指出，坚持一二次协调的原则，同步规划建设配电通信网，提高对相关业务的支撑能力，积极探索电力光纤通信全业务和增值信息服务模式，全面支撑智能电网建设，到2020年，配电通信网覆盖率达到95%；2019年3月，国家电网召开泛在电力物联网建设工作部署会议，提出加快推进“三型两网、世界一流”战略落地实施，加快推进泛在电力物联网建设。公司作为电力指挥调度系统设备的主要供应商，将深入结合电力行业发展，在现有调度系统基础上持续创新，推出新一代电力智能调度系统，继续强化优势市场领域，同时持续投入挖掘电力配网市场，不断扩大公司市场领域。

在铁路市场，《铁路“十三五”发展规划》提出，至2020年全国铁路营业里程15万公里，年均增长率4.8%；高速铁路营业里程3万公里，年均增长率11.6%。受铁路建设投资不断增加的驱动，铁路里程及站（段）将持续增长。2018年7月，《国务院办公厅关于进一步加强城市轨道交通规划建设管理的意见》出台，为推动城市轨道交通高效建设，增强可持续发展能力提供了指引。2019年9月国家发展改革委发布的《关于加快推进铁路专用线建设的指导意见》，指出到2020年，一批铁路专用线开工建设，沿海主要港口、大宗货物年运量150万吨以上的大型工矿企业、新建物流园区铁路专用线接入比例均达到80%，长江干线主要港口基本引入铁路专用线。随着相关项目的开工建设，指挥调度系统的市场需求将增加。公司属于铁路指挥调度通信市场准入的少数几家企业之一，在指挥调度通信技术上有一定的优势。

（2）主要市场需求状况

报告期内，国家对军队的改革不断深化，相关领域调整、优化和完善措施逐步展开；电力调度通信技术体制相关方向确定后，建设项目已陆续开始启动；铁路建设项目与投资也不断增加。受以上行业市场因素影响，市场需求保持稳中有升的态势。

4、公司所处行业分析

公司业务属于信息通信行业细分市场，公司目前专注于为军队、电力、铁路领域的指挥调度业务提供通信设备以及解决方案。

（1）行业竞争格局和市场化程度

在国防市场，受严格的准入机制影响，行业进入壁垒高，市场化程度相对较低，公司是行业内多家提供军事指挥调度系统的供应商之一。

在电力市场，指挥调度系统竞争供应商较多，属于完全竞争市场，国家电网、南方电网以及各级电力公司采用面向全社会公开招标的方式进行采购，目前三家主流供应商占据了90%以上的份额，公司属于市场份额较大的三家供应商之一。

在铁路市场，指挥调度通信设备采用行业准入机制，只有经过中铁检验认证中心（CRCC）认证通过

的指挥调度通信产品才能在铁路行业销售及使用的，目前公司是具有资质的三家供应商之一，所占份额逐步扩大。

综上，公司所处行业呈现竞争较为充分的格局，随着行业新的调度技术体制方向的确立和实施，公司的核心竞争力将进一步加强。

(2) 行业的周期性、区域性和季节性特点

指挥通信服务于国防建设，与军队建设规划密切相关，无明显的区域性和季节性，与军队建设周期存在一定关联性。调度通信服务于电网运行以及铁路运营，电力和铁路行业的建设发展与国民经济密切相关，与宏观经济周期存在一定的关联性；由于我国各地区经济发展水平不同，华东、华南以及华北的沿海地区是公司民品的主要市场；近年来，随着国家西部的开发，以及“一带一路”政策的推进，中西部地区的市场呈较快增长的趋势。

(3) 公司行业竞争地位

①市场占有率及其变化情况

公司产品的市场占有率如下表：

细分领域	用户	2019年	2018年	2017年
国防	军队	某军兵种100%覆盖 其他军兵种之某战区100%覆盖	某军兵种100%覆盖 其他军兵种之某战区100%覆盖	某军兵种100%覆盖 其他军兵种之某战区100%覆盖
电网	国家电网	国网总部；覆盖6大分部（华东、华中、华北、西北、西南、东北）；27家省公司，其中份额大的省份为（浙江、北京、天津、冀北、湖北、安徽、新疆、陕西、河北、河南、青海、山西、甘肃、江苏、福建、吉林、湖南、山东、上海、重庆、西藏、内蒙、四川、黑龙江）；份额小的省份为（江西、辽宁、宁夏）	国网总部；覆盖6大分部（华东、华中、华北、西北、西南、东北）；27家省公司，其中份额大的省份为（浙江、北京、安徽、新疆、陕西、河北、河南、青海、山西、甘肃、江苏、福建、吉林、四川、湖南、湖北、天津、冀北、内蒙、辽宁、黑龙江）；份额小的省份为（西藏、重庆、江西、上海、山东、宁夏）	国网总部；覆盖6大分部（华东、华中、华北、西北、西南、东北）；27家省公司，其中份额大的省份为（内蒙、安徽、新疆、北京、天津、冀北、陕西、河北、河南、青海、山西、甘肃、江苏、福建、山东、吉林、四川、江西、湖北、湖南、辽宁）；份额小的省份为（重庆、西藏、浙江、上海、黑龙江、宁夏）
	南方电网	南网总部；覆盖5家子公司其中份额大的省份为（广东、云南、贵州、广西）；份额小的省份为（海南）	南网总部；覆盖5家子公司其中份额大的省份为（广东、云南、贵州、广西）；份额小的省份为（海南）	南网总部；覆盖5家子公司其中份额大的省份为（广东、云南、广西）；份额小的省份为（海南、贵州）
发电	中国大唐集团公司	覆盖15家分/子公司、25家电厂（站）	覆盖9家分/子公司、17家电厂（站）	覆盖7家分/子公司、17家电厂（站）
	中国华能集团公司	覆盖12家分/子公司、18家电厂（站）	覆盖8家分/子公司、15家电厂（站）	覆盖9家分/子公司、14家电厂（站）
	中国电力投资集团公司	覆盖5家分/子公司、5家电厂（站）	覆盖5家分/子公司、3家电厂（站）	覆盖4家分/子公司、2家电厂（站）
	中国国电集团公司	覆盖8家分/子公司、13家电厂（站）	覆盖2家分/子公司、2家电厂（站）	覆盖4家分/子公司、5家电厂（站）
	中国华电集团公司	覆盖15家分/子公司、16家电厂（站）	覆盖7家分/子公司、9家电厂（站）	覆盖9家分/子公司、13家电厂（站）
	三峡集团	集团总部、覆盖9家电厂（站）	集团总部、覆盖3家电厂（站）	集团总部
	中广核集团	覆盖2个核电站	覆盖2个核电站	覆盖1个核电站
	其他地方发电企业	包括粤电集团、国华电力公司、华润电力控股有限公司、江苏国信资产管理集团、安徽皖能集团、山东鲁能集团等多家发电企业	包括粤电集团、国华电力公司、华润电力控股有限公司、江苏国信资产管理集团、安徽皖能集团、山东鲁能集团等多家发电企业	包括粤电集团、国华电力公司、华润电力控股有限公司、江苏国信资产管理集团、安徽皖能集团、山东鲁能集团等多家发电企业

②公司的市场前景

在国防领域，我国日益重视国防建设，特别是“十九大”关于“加快军队智能化发展，提高基于网络信息体系的联合作战能力”的要求，为未来军队现代化和信息化建设指明了方向，随着国防信息化装备水平的提高，多兵种协同作战、训练推进，指挥调度通信系统作为军队信息化的重要组成部分，也将迎来行业的快速增长期。

在电力市场，目前国家进入“十三五”发展后期及“十四五”规划初期，智能电网和泛在物联网的建设蓬勃开展，作为智能电网和泛在电力物联网的重要组成部分，信息通信平台为实现电网调度的信息化、自动化、互动化提供了可能。随着对电网安全、经济运行水平的要求不断提升，信息通信对电力生产的科学组织、精确指挥、前瞻指导和高效协调的作用会更加凸显，必将拥有更加广阔的部署和应用空间。

铁路作为综合交通运输体系重要组成部分和重大民生工程，国家建设力度不断增大，铁路里程持续延展。高铁、动车等先进交通工具越来越高的普及率，对通信系统信息化程度的要求越来越高，改善的需求也越发迫切，铁路信息化建设受益于铁路基建密集投资，也将未来表现出良好的成长性。

公司将抓住国防及民用市场的绝好发展契机，通过多媒体指挥调度系统研发及产业化建设项目的建设，使公司产品及业务继续向融合调度及信息通信方向延伸，在专业领域成为领先的信息通信设备及方案供应商。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	267,116,574.91	200,713,915.79	33.08%	261,225,232.03
归属于上市公司股东的净利润	17,033,413.23	15,619,515.89	9.05%	55,285,831.34
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	15,779,328.81	10,284,202.64	53.43%	41,794,087.25
经营活动产生的现金流量净额	44,354,282.44	6,086,226.34	628.76%	-44,788,152.94
基本每股收益（元/股）	0.0984	0.0903	8.97%	0.3088
稀释每股收益（元/股）	0.0984	0.0903	8.97%	0.3088
加权平均净资产收益率	3.01%	2.81%	0.20%	17.60%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	736,873,521.82	642,640,087.04	14.66%	633,702,289.95
归属于上市公司股东的净资产	572,999,435.27	559,438,072.37	2.42%	555,354,232.80

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	25,541,858.07	39,152,683.83	38,542,233.18	163,879,799.83
归属于上市公司股东的净利润	-3,295,922.67	-9,495,843.35	-10,027,590.87	39,852,770.12
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-4,053,174.68	-9,696,903.03	-9,963,480.23	39,492,886.75

经营活动产生的现金流量净额	500,287.50	-33,317,019.85	-15,759,396.29	92,930,411.08
---------------	------------	----------------	----------------	---------------

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

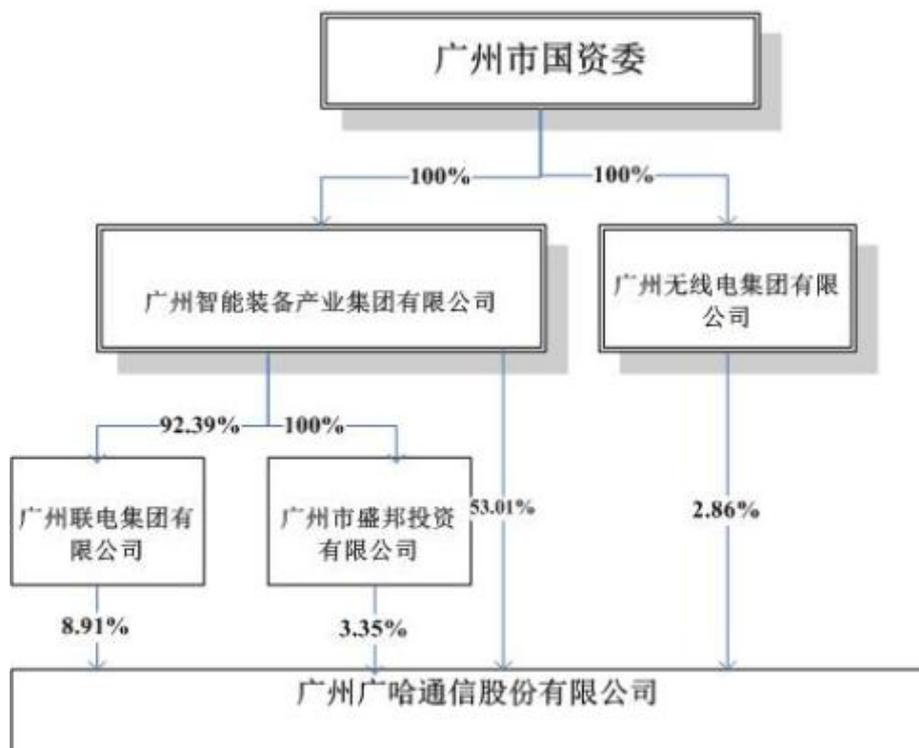
报告期末普通股股东总数	15,072	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	16,011	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
广州智能装备产业集团有限公司	国有法人	53.01%	91,733,246	91,733,246		0	
广州联电集团有限公司	国有法人	8.91%	15,420,698	15,420,698		0	
广州市盛邦投资有限公司	国有法人	3.35%	5,788,800	5,788,800		0	
广州无线电集团有限公司	国有法人	2.86%	4,948,800	0		0	
全国社会保障基金理事会转持一户	国有法人	2.50%	4,332,000	4,332,000		0	
雷立军	境内自然人	0.49%	856,180	0		0	
袁素英	境内自然人	0.20%	349,800	0		0	
邱宇	境内自然人	0.20%	340,000	0		0	
孙业全	境内自然人	0.18%	307,200	230,400		0	
卢永宁	境内自然人	0.18%	307,200	230,400		0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司股东广州智能装备产业集团有限公司、广州联电集团有限公司、广州市盛邦投资有限公司之间属于一致行动人，孙业全、卢永宁是公司董事及高级管理人员，属关联关系。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司抓住国防信息化建设与电力调度通信体制确定后项目需求增加的机遇，全力推进和落实年度经营目标和计划，通过在国防和电力市场的精耕细作，发挥产品在国防和电力市场领域的优势，并不断拓展新业务领域，实现了业务的增长。报告期内，公司实现营业收入26,711.66万元，比上年同期上升33.08%，实现利润总额1,643.86万元，比上年同期上升8.78%；实现归属于上市公司股东的净利润1,703.34万元，比上年同期上升9.05%。

1、主营业务

报告期内，公司主要业务是数字与多媒体指挥调度系统及相关产品的研发、生产、销售及服务。

(1) 数字指挥调度产品领域

2019年，公司数字指挥调度产品领域实现营业收入10,269.51万元，去年同期为6,484.01万元，同比增长58.38%，主要是公司精准谋划，抓住电网技术体制确定与铁路产品局面打开的良好机遇，强化产品的研发与营销推广，实施“一省一策”，提高产品运营效率，增加营业收入。

在电力数字调度领域，公司抓住调度网启动新布局的机遇，继续执行“一省一策”的精准营销策略，获取订单；同时，积极推进公司新业务的实施推广，已在某省级电力公司实施完成公司IP远程放号业务。在铁路数字调度方面，公司顺利通过了CRCC复审，推进铁路产品研发、推广、实施试点工作。报告期内中

标某铁路线路数字调度项目，并已投入建设，将为公司铁路数字调度产品后续的拓展打开良好局面。

（2）多媒体指挥调度产品领域

2019年，公司多媒体指挥调度产品领域实现营业收入14,598.00万元，去年同期为12,854.94万元，同比增加13.56%，主要系公司针对客户信息化建设的需求，持续加大研发力量的投入，增加了营业收入。

报告期内公司根据对行业技术与演变趋势的预判，结合公司现状与战略定位，对多媒体指挥调度产品领域进行了重点的研发与营销投入，在传统产品保持相对稳定的情况下，新产品研发推广初见成效，新产品GY71系统市场稳定，同时，GY81产品试点成功，公司产品从传统的单个设备销售上升到整套系统级设备销售，巩固了公司产品的市场地位与技术领先优势，将有利于公司后续业务开展。

2、产品研发

报告期内，公司着眼行业发展趋势，持续进行研发投入，开展自主创新与技术积累，不断巩固技术领先优势。

公司重点项目GY81已完成2个试点建设并通过验收、投入使用；该项目为公司第一个大型信息应用软件开发项目，突破了以硬件为主的产品格局，2019年10月，已完成两个试点建设并通过军队的相关验收，投入使用。该项目已明确推广建设进度，已签订合同金额2.24亿元，进一步夯实公司新业务增长的基础

公司继续实施核心部件国产化的多媒体指挥调度项目，技术方案和鉴定试验大纲已通过相关评审，计划在2020年上半年完成技术鉴定，该项目的推进将有助于公司抢占特殊行业专用市场的先机。

公司下一代行业信息通信平台应用的研发与推广建设取得重大进展，基于IMS交换平台的智能电力调度系统作为国内同行业首次应用，已经在某省级电力公司交付使用，引领了行业技术发展，巩固了公司产品在电力调度通信领域领先的技术优势；同时，公司在国网、南网、广东、湖南等多地省公司推广电力智能调度系统，目前已在福建、北京等地实施行业首批基于语音识别的智能电力调度系统，在行业内首次应用智能语音识别调度方案。

公司进一步加强前瞻性研发项目推进，与华北电力大学合作开发视觉分析项目，开发调度台人脸识别子系统，目前已完成技术验收工作；与上海大学合作进行“IMS实验平台构建及智能语音相关技术研究”项目的开发，并建立“物联网与人工智能校企联合实验室”，进行物联网与人工智能相关领域的研发工作，已完成实验平台优化工作，双方正在沟通业务方案。

报告期内，公司研发投入4,284.94万元，比同期增加18.23%，占营业收入的比例为16.04%。公司申请专利5项，其中发明专利4项。丰富了公司产品的功能与种类，提升了产品竞争力，保障公司在指挥调度通信行业的技术领先地位。

3、管理工作

公司围绕年度经营目标，积极推进管理改革，加强后备管理人员队伍培养，增强组织活力，并继续实施绩效考核制度，逐级分解落实工作目标和改进方案，并逐月跟进落实进度，确保年度目标的完成。针对业务布局的变化，公司持续优化营销体系，并进行了客服体系改革，以满足发展的需求，同时，在资本运作、营销和服务网点建设、运营效率提升、完善产品决策机制等方面进行了优化和完善，提升了各环节的业务运作效率，推进了公司业务的发展。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
数字指挥调度系统	102,695,090.94	6,185,762.76	54.46%	58.38%	120.74%	-1.55%
多媒体指挥调度系统	145,979,950.77	8,792,994.25	39.81%	13.56%	58.27%	-4.45%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

1、2017年3月起，财政部相继发布了修订后的《企业会计准则第22号-金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号-金融资产转移》、《企业会计准则第24号-套期会计》、《企业会计准则第37号-金融工具列报》（以下统称“新金融工具准则”），并要求单独在境内上市企业自2019年1月1日起施行。主要变更内容如下：

1). 金融资产分类由现行“四分类”改为“三分类”，根据持有金融资产的商业模式以及合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产；

2). 将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”改为“预期损失法”；

3). 强调套期会计与企业风险管理活动的有机结合，更加如实地反映企业的风险管理活动，并简化套期会计方法；

4). 调整非交易性权益工具投资的会计处理，允许企业将非交易性权益工具投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益进行处理，但该指定不可撤销，且在处置时不得将原计入其他综合收益的累计公允价值变动额结转计入当期损益；

5). 进一步明确金融资产转移的判断原则及其会计处理。

2、2019年4月30日，财政部发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号），对一般企业财务报表格式进行了修订，按照通知的规定和要求，公司于2019年度中期财务报表开始使用修订后的企业财务报表格式，并且相应调整可比会计期间的比较数据，该通知变更的主要内容如下：

公司将资产负债表原“应收票据与应收账款”项目拆分为“应收票据”与“应收账款”二个项目，将原“应付票据及应付账款”项目拆分为“应付票据”与“应付账款”二个项目；将利润表中“减：资产减值损失”项目调整为“加：资产减值损失（损失以“-”号填列）”；现金流量表中明确了政府补助的填列

口径，企业实际收到的政府补助，无论是与资产相关还是与收益相关，均在“收到其他与经营活动有关的现金”项目填列；所有者权益变动表明确了“其他权益工具持有者投入资本”项目的填列口径，该项目反映企业发行的除普通股以外分类为权益工具的金融工具的持有者投入资本的金额。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。