

证券代码：300609

证券简称：汇纳科技

公告编号：2020-037

# 汇纳科技股份有限公司

## 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。

立信会计师事务所（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：本报告期会计师事务所变更未发生变更。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	汇纳科技	股票代码	300609
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	刘尧通		
办公地址	上海市浦东新区张江川和路 55 弄(张江人工智能岛)7 号		
传真	021-50893730		
电话	021-31759693		
电子信箱	sadep@winnerinf.com		

#### 2、报告期主要业务或产品简介

##### （一）公司主营业务基本情况

公司自成立以来，始终致力于线下实体商业消费行为数据的采集分析，也即通过客流分析系统等多种类型传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。

公司的主要产品为客流分析系统。该系统通常由数据采集探头、数据分析设备、数据服务器、数据分析报表系统等部分组成，在标准化基础上视不同客户的具体需求会略有调整。包含在客流分析系统中的数据分析报表系统，是公司在数据分析和应用方面的尝试。公司自主开发并不断完善的数据分析报表系统可以提供全面的数据分析，根据历史客流数据和当前客流信息，结合零售商其他经营销售数据（如销售额、成交量等）以及其他相关数据（如天气条件、营业时段、促销活动信息等），对不同时段和不同区域客流数据进行汇总、挖掘、对比与分析，输出多种类型图表，为管理人员提高管理效率和进行管理决策提供诸多有价值的信息。

围绕线下消费行为数据分析这一主线，在客流分析系统硬件设施广泛布局及数据报表分析系统成熟应用的基础上，公司积极开展客流分析系统硬件设施推广模式的创新，在原有系统销售、数据采集业务的基础上，延伸拓展数据增值服务，并通过自我积累及数据合作等多种方式积极构建线下实体商业大数据平台，进行大样本、多角度的数据分析及延伸应用，营造线下实体商业大数据生态环境。

报告期内，公司积极推进“汇客云”大数据产品和服务战略，并于 4 月正式发布了“汇客云”大数据产品和服务。“汇客云”以公司独有的多年线下数据积累为核心，整合多方数据资源和能力，提供针对实体商业运营的诊断、评估、预测和决策支持的产品和服务。“汇客云”大数据产品和服务战略将推动线下智慧购物的科技创新，构建连接实体商业的数据平台，用科技赋能实体商业。

## （二）公司主要经营模式

### 1、客流分析系统

#### （1）盈利模式

公司具有典型的“轻资产”特征，盈利核心要素是将知识、技术、人力资本创新性地转化为具有高市场价值的线下消费行为数据分析产品和服务，从而在市场中获得良好的收益。公司报告期内盈利的主要来源为视频客流分析系统的销售（以系统验收合格为收入确认时点），并辅之以后续系统维护等相关服务。公司将在视频客流分析系统的基础上，研发、推广多种形式的线下消费行为数据分析产品及服务，并根据市场实时状况逐步推广数据服务导向的盈利模式，以期更好地服务市场需求并获取收益。

公司立足于自主创新，不断促进技术、产品、应用、商业模式的升级，推动形成全新的高成长市场，为公司业务的提升和扩大营造充分的发展空间。同时，充分借助深厚的技术积累，为市场提供超越客户需求的创新产品和应用解决方案，建立起公司在行业内的先发优势，保证公司良好的营业收入水平和利润空间。

#### （2）销售模式

公司产品和服务的销售采用直销模式。经过多年的积累，公司目前已经建立起一支专业性强、经验丰

富的营销团队和运营服务团队。

公司利用行业领先的优势地位，总结出具有共性的、成熟的行业客流分析解决方案及服务进行复制，系统地开发行业客户。具体的营销模式有：通过参加行业展会、年会或其他类型会议，展示公司客流分析系统解决方案及服务案例；在行业媒体上介绍公司的解决方案及经典案例；公司通过内部培训体系，将多年来积累的解决方案、成功经验、成熟案例等，在销售团队中快速传播，以形成销售推广与复制能力；现有客户介绍和推荐等。

目前，公司以上海浦东为总部所在地及主要经营地，并根据地域特征在北京、广州、南京、沈阳、武汉、西安、成都设立了子公司或分支机构，作为公司在总部上海之外的其他国内主要区域中心城市的常设机构，执行公司主营业务的区域开拓、运营和管理等职能。

### （3）采购模式

公司客流分析系统等产品实施过程中需要的硬件设备，如服务器、显示器等主要通过厂商直接采购或通过贸易商采购，作为系统数据分析基础设备的客流分析终端及摄像头主要通过第三方供应商订制，客流分析系统等产品的布线安装通过劳务外包方式完成。公司根据产品价格是否合理、服务是否优良选择适当的供应商，经过多年发展，公司已经拥有比较完善的供应商管理体系，与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。

对于客流分析系统、导购系统等公司主动向用户推介的产品，公司对其整体架构（包括硬件、软件等）进行研发设计，并在交付使用的过程中根据市场需求和技术信息的变化进行动态更新，公司核心技术体现为基础算法及其呈现形式，以及线下消费信息数据的综合分析及应用。该等产品所需要的标准化硬件模块由公司直接采购，分析终端、摄像头等订制采购。

公司设立项目采购部，负责项目实施所需设备采购及外包事宜，根据项目施工计划制订采购计划，确保高质量廉价的设备及材料按时到货。项目采购部在维护原供应商的同时，及时开发新的供应商，定期了解供应商情况，对供应商进行评价及打分，建立供应商黑白名单，并实地进行供应商的审核及验厂工作，把控采购物品的质量并对采购成本进行有效控制。

### （4）安装外包情况

公司客流分析系统等产品的安装、布线等工作具有用工数量较多、流动性较大、不定期性强等特点，且安装、布线等工作对操作人员的生产经验、生产技能及学历要求均不高，采取外包方式具有管理便捷、用工机动灵活等特点。客流分析系统等产品施工安装需使用信号线、电源线、网络线、桥架、支架等辅助材料，根据承包方是否需要负责辅助材料购置事宜，公司安装外包又可以分为包工包料和包工不包料两种方式。2013 年以来，公司安装外包主要采用包工不包料的方式，并根据地域便利性、工程进度等因素选择工程劳务承包方。

## 2、“汇客云”大数据产品和服务

公司以提供数据服务为导向，在整合客流数据、第三方数据、政府公开数据等数据资源的基础上，为线下商业实体客户提供一系列的客流统计分析产品及服务组合，此外，公司将同样为实体商业中的品牌连锁客户提供服务组合选择。商业实体客户可以不完全为客流分析系统本身买单，公司将收取少量安装费用（或者数据开通费）甚至免费建设（或开通）。但客户如果想获得全面综合的客流数据分析服务，则需要支付相应标准的数据服务费。公司分别在数据采集环节和数据分析应用环节向用户提供数据采集服务和数据增值服务两大类服务，并实现相应服务的收费。

### （1）数据采集服务

公司可为客户提供商场内数据采集系统建设、数据接入并分析展现，亦可为客户提供第三方数据采集设备或其他信息系统接口的开发及系统对接。

### （2）数据增值服务

公司以自身长期积淀并持续采集的线下数据为核心，以提升用户经营业绩为目标，整合多方数据资源，以及大数据存储、分析建模、运算、处理能力，向不同用户提供其所需软件产品和服务，如商场内数据多维查询展现和基础分析功能的流量分析、反映实体商业的运营水平，透视行业及区域竞争格局的运营对标分析等。公司向客户输出的产品和服务的形式包括：Web 端报表及应用软件、移动端报表及应用软件、行业分析报告、经营诊断报告等，客户根据其所定购的产品和服务按年或按项支付相应费用。

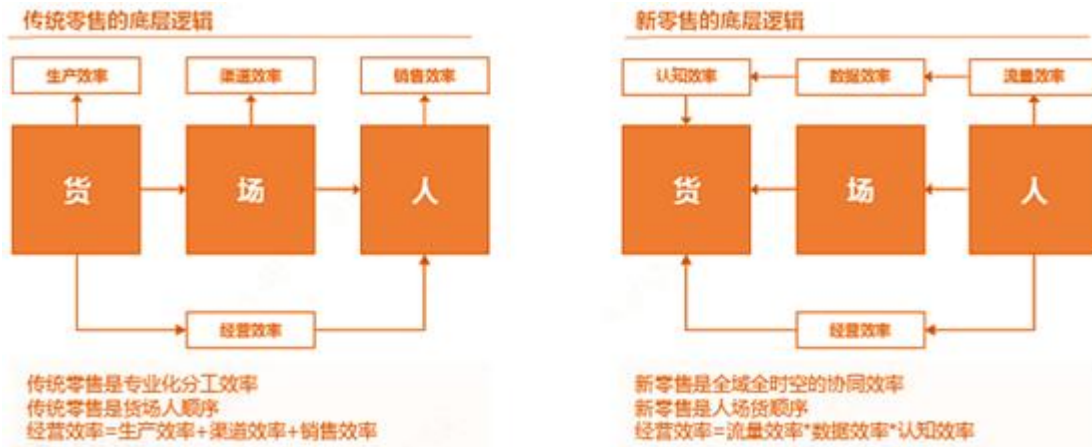
## （三）行业发展情况和公司地位

### 1、行业发展情况

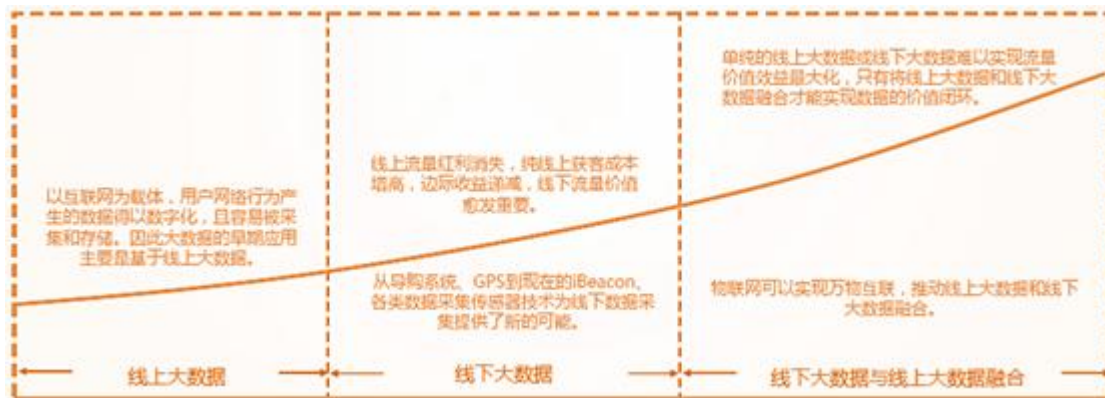
移动互联网继 PC 互联网之后带来了网络零售市场的第二轮迅速扩张，进一步促进了电商的快速发展并培育出阿里巴巴、京东等巨头，相比而言，百货商场、购物中心、零售连锁专卖店、超市卖场等传统线下零售业则增速较缓，线下零售企业均面临着经营模式转型的挑战和压力。线下消费目前仍存在顾客体验单一（线下商家可以给予顾客的消费体验仍以商品为中心）、缺乏精准顾客群画像（线下收集顾客行为数据渠道单一，往往停留在 CRM 系统内的数据，没有对顾客形成精准的客群画像，难以捕捉潜在的需求）、线下流量范畴被限制（线下商家没有形成半径三公里范围内的营销理念，将流量局限于店内）等局限性。普华永道发布的《建设未来：零售商的十大投资领域》报告显示，39%的零售商认为“把客户数据转化为智能的、可操作见解的能力”是他们最大的挑战之一。

2016 年 11 月，国务院办公厅印发《关于推动实体零售创新转型的意见》，明晰了三个方向九项任务，以及两个方面七项政策，从业态、商品、渠道、功能、机制等多方面自上而下地阐述了：在新的消费理念下，新的零售时代下，新的生态系统中，实体零售企业应当如何创新转型。《意见》指出“支持企业运用大数据技术分析顾客消费行为，开展精准服务和定制服务，灵活运用网络平台、移动终端、社交媒体与顾客互动，建立及时、高效的消费需求反馈机制，做精做深体验消费；鼓励发展设施高效智能、功能便利完备、信息互联互通的智慧商圈，促进业态功能互补、客户资源共享、大中小企业协同发展。”

新零售本质上是为了重构人货场，是以消费者为核心，以人场货数字化为基础设施，以流量、数据和认知为驱动的效率革命。对线下消费场景进行画像和标签是实体商业大数据分析的核心。而做到消费场景数据化，不仅需要技术支撑还需要运维实施，最重要的是需要对行业有深入的理解。



大数据处理技术的诞生和持续进步为线下零售商业提供了“从线下到线上”的契机。以线下消费行为习惯“大数据”作为媒介，商家和消费者之间既有的信息不对称格局将在很大程度上被打破，商场将能够做到个性化整合推送，不再局限于强调产品的功能性，而消费者也将具备更好的体验。数据采集技术发展催生数字化变革：互联网实现了线上行为数字化，而 iBeacon、各类数据采集传感器技术使得现实场景行为数字化成为可能。



未来，通过全渠道数据打通，将线下流量从不可洞察、不可服务、不可运营的状态转换为可洞察、可服务、可运营的流量，进而降低消费者试错成本、缩减渠道冗余、提升商家运营效率，实现线上线下信息流、物流、资金流的高度融合。

线下大数据通用应用场景包括选址、SKU、营销、销售和运营等。运营是对整个经营过程的计划、组织、实施和控制，利用数字化工具指导运营可以达到洞察消费者、研究媒体价值、分析市场竞争和品牌管理，通过线上和线下的资源打通，可以更全面的对客户信息进行管理。尤其针对营销漏斗中的四类客流入群，线下大数据可以对客群实现精准定位，以用户维度，设计和分解运营闭环，最后达到潜在客户筛选、潜在客户引流，并对门店整体运营情况综合评估，最后完成企业策略提升，达到精细化运营的效果。随着线下数据体量的增加，线下大数据会越来越具有指导意义，不管是从数据采集能力，还是对实体经济的赋能来看，

线下大数据体现出强大的潜能。



## 2、公司地位

公司自成立之初就涉足实体零售行业消费行为数据的采集和分析。经过十余年的专注与积累，公司视频客流分析系统在实体零售领域的推广和布局已经取得了不错的成绩，包括万达广场、龙湖天街等百货商场、购物中心和屈臣氏、耐克、苹果等品牌零售连锁店在内的众多知名线下商业实体已经安装了公司视频客流分析系统，使用公司客流量分析产品为其推行精准营销和增强客户购物体验提供支持。目前，公司视频客流分析系统在国内实体零售领域市场覆盖面广，市场占有率高。

## 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	324,798,323.54	249,166,052.73	30.35%	203,126,008.92
归属于上市公司股东的净利润	68,454,202.08	65,547,284.73	4.43%	59,101,738.37
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	63,048,396.44	57,789,307.58	9.10%	54,911,106.28
经营活动产生的现金流量净额	67,943,403.46	21,454,759.49	216.68%	50,226,967.92
基本每股收益（元/股）	0.6783	0.6504	4.29%	0.6157
稀释每股收益（元/股）	0.6699	0.6436	4.09%	0.6157
加权平均净资产收益率	13.11%	13.36%	-0.25%	13.98%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	738,165,954.68	610,454,613.33	20.92%	547,341,772.08
归属于上市公司股东的净资产	589,465,562.06	526,478,716.84	11.96%	472,228,716.08

### (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	42,836,611.31	66,334,376.70	87,593,599.79	128,033,735.74
归属于上市公司股东的净利润	9,078,260.92	14,179,537.36	27,182,736.85	18,013,666.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,259,732.18	12,362,123.61	24,050,762.73	17,375,777.92
经营活动产生的现金流量净额	-11,862,423.09	9,108,721.49	19,094,877.77	51,602,227.29

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	8,567	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,831	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	
张宏俊	境内自然人	39.08%	39,540,000	39,540,000	质押	12,702,300	
上海祥禾泓安股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	10.76%	10,891,000	0			
天津红杉聚业股权投资合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	8.40%	8,501,273	0			
薛宏伟	境内自然人	3.67%	3,712,500	0			
中国建设银行股份有限公司—交银施罗德阿尔法核心混合型证券投资基金	其他	3.30%	3,339,302	0			
中国工商银行股份有限公司—交银施罗德优势行业灵活配置混合型证券投资基金	其他	2.44%	2,470,017	0			
中国工商银行股份有限公司—交银施罗德持续成长主题混合型证券投资基金	其他	2.02%	2,047,499	0			
刘宁（3617）	境内自然人	1.17%	1,181,250	885,937			
西藏联海资产	其他	1.00%	1,008,920	0			

管理有限公司 一联海量化 FOF 期权 1 期 私募基金						
杨进参	境内自然人	0.67%	675,000	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	张宏俊、薛宏伟、刘宁、杨进参之间不存在关联关系或一致行动关系。公司未获知其它前十名股东之间的关联关系或一致行动关系信息。					

(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

报告期内，公司坚定推进“汇客云”大数据产品和服务战略，加大相关数据服务和产品的开发力度，引进数据服务相关顶尖人才，加强数据服务模式市场拓展与合作，围绕数据服务战略推出非公开发行股票方案。公司数据服务战略迈出坚实第一步。

报告期内，公司经营业绩实现较大幅度增长，公司实现营业收入 32,479.83 万元，同比增长 30.35%；实现归属于上市公司股东的净利润 6,845.42 万元，同比增长 4.43%；实现基本每股收益 0.6783 元。报告期

内，数据服务业务取得实质性进展，“汇客云”平台样本数量增加约 600 家，累计样本数量超过 1500 家，报告期内实现数据服务收入约 1500 万元。

具体来看，重要工作完成如下：

### 1、围绕数据服务战略，加大研发投入，不断提升公司产品和服务的核心竞争力。

报告期内，公司研发投入共计 6,759.76 万元，同比增长 83.16%，研发投入占营业收入的比例 20.81%，同比提高 6 个百分点。报告期内，公司（含控股子公司）申请发明专利 16 项，授权 2 件发明专利，登记软件著作权 21 项，通过了 ISO270001 信息安全管理体系认证及 CMMI（软件能力成熟度集成模型）三级资质认证，公司“多维数据采集智能传感器”项目获得 2019 年度上海市科学技术奖三等奖。这些有效提升了公司在数据采集、数据管理、数据运营等关键技术领域的核心竞争力。

数据服务产品研发方面，公司深入挖掘数据价值，切入用户业务场景，针对购物中心运营的业务特点，从购物中心项目选址、开业筹备、营运管理、市场营销、品牌调整等重点业务环节深挖用户需求，利用国际前沿的人工智能算法进行数据建模分析，主要以 SaaS 模式为用户提供各种数据服务产品。报告期内，公司推出了流量分析、运营对标、客群洞察等 SaaS 化数据增值服务产品，并形成了清晰的未来数据服务产品迭代方向及规划。

数据采集研发方面，公司基于华为海思 AI 芯片的新一代客流分析产品已在市场上大规模推广，并形成了一定规模，同时在线下消费者轨迹分析技术上进行研究和突破，并根据市场的实际需求，从解决方案层面对多种 AI 前端产品和后端服务进行了深度整合，推进公司在线下场景基于个体轨迹对消费者进行数字化的业务。目前，基于个体轨迹分析的具备更丰富数据维度的解决方案正在部分项目上进行相关试点工作。

数据平台研发方面，对平台进行了技术升级、安全加固和异地灾备，提升了平台的数据安全和可靠性；优化数据融合工具及数据对接流程，为扩大和积累数据样本量打下坚实基础；加大数据质量的管理机制和支撑工具的开发，明显的提升了产品质量和交付质量。报告期内，建立和完善了汇纳品牌库、业态库、商业信息库等核心基础信息库以及业务标签库，为多维数据价值的挖掘打下基础。

### 2、加强核心人才队伍建设，完善长效激励机制，为数据服务战略落地提供智力支持。

报告期内，公司引进了曾历任万达商管总经理、苏宁集团副总裁丁遥行业专家团队、佐治亚理工大学商业分析中心主任胡宇数据科学团队，构建了“数据+科学+商业”的数据产品研发人才体系，进一步增强了公司在数据价值挖掘以及数据建模分析方面的核心能力，为公司数据服务产品研发和推广打下了坚实基础。

为引得来、留得住人才，公司进一步完善长效激励机制，自 2019 年初至本报告披露日，先后实施了 2019 年和 2019 年第二期两次股票期权激励计划以及 2020 年限制性股票激励计划，充分调动核心人才的积极性，助力数据服务战略落地。

### 3、加强市场开拓和品牌价值传播，提高公司数据服务影响力和公信力。

报告期内，公司行业影响力和品牌形象持续提升，公司定期发布的季度、年度以及节假日的全国客流指数报告成为评判线下实体商业冷暖的重要风向标；公司应商务部市场运行司等政府部门的要求，多次报送全国大型商业行业客流数据动态监测数据，为有关部门决策提供参考，受到了相关部门的肯定。此次新冠肺炎疫情期间，公司发布了《汇客云中国实体商业客流桔皮书》，对疫情影响实体商业客流情况进行了测算分析，并对全国购物中心客流回暖情况进行实时监测，实时公布全国及各地的购物中心客流回暖率，受到相关政府部门以及行业内的高度关注。报告期内，公司相继获得了“中国商业地产重点推荐数据服务商”、“中国商业地产行业发展推动奖”、“中国楼宇经济杰出机构”等奖项。

### 4、推出非公开发行股票方案，借助资本力量推动数据服务战略落地

报告期内，公司推出 2019 年非公开发行股票方案，拟募集资金开展“实体商业线下数据采集网络建设项目”和“大数据运营管理中心建设项目”，上述项目是紧紧围绕公司数据服务战略，扩大线下实体商业数据采集规模、增加数据采集维度、提高数据分析能力的重要举措，将有力支撑数据服务战略落地。公司已启动本次非公开发行，截至本报告披露日，正在推进投资者认购缴款等相关工作。

### 5、延伸拓展其他应用领域，培育新的利润增长点

报告期内，公司对组织架构进行了调整，成立行业应用事业部，在北京、上海、西安等重点区域设立子公司，并于近期成立公共服务事业部，引进了在该领域具有丰富经验的团队，旨在利用公司在人工智能、大数据方面的技术积淀、产品化以及落地实施的能力，延伸拓展到公共服务、政府项目等其他应用领域，培育新的利润增长点。

## 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
客流分析系统	212,489,936.41	152,925,079.71	71.97%	5.43%	2.41%	-2.12%
智能巡店系统	41,892,761.64	21,265,138.98	50.76%	4,786.08%	3,590.07%	-16.45%
其他	33,017,548.54	11,765,388.07	35.63%	27.03%	-14.92%	-17.57%

## 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

#### (一) 董事会关于会计政策变更的说明：

1、财政部于 2017 年修订发布了《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》，并要求境内上市的企业自 2019 年 1 月 1 日起施行新金融工具相关会计准则。

准则主要修订内容如下：

(1) 以企业持有金融资产的“业务模式”和“金融资产合同现金流量特征”作为金融资产分类的判断依据，将金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产以及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产三类；

(2) 将金融资产减值会计处理由“已发生损失法”修改为“预期损失法”，要求考虑金融资产未来预期信用损失情况，从而更加及时、足额地计提金融资产减值准备；

(3) 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；

(4) 进一步明确金融资产转移的判断原则及其会计处理；

(5) 套期会计准则更加强调套期会计与企业风险管理活动的有机结合，更好地反映企业的风险管理活动。

根据规定，企业比较财务报表列报的信息与本准则要求不一致的，不需要按照金融工具准则的要求进行追溯调整。

公司本次变更不会对会计政策变更之前公司总资产、负债总额、净资产及净利润产生影响。公司从 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，并于 2019 年第一季度财务报告起按新金融工具准则要求进行会计报表披露。本次会计政策变更对公司财务状况、经营成果和现金流量无重大影响。

2、财政部于 2019 年 4 月 30 日发布了《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。要求执行企业会计准则的非金融企业按照企业会计准则和财会〔2019〕6 号的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表以及以后期间的财务报表。

公司属于已执行新金融准则但未执行新收入准则和新租赁准则的企业，应当结合财会〔2019〕6 号通知附件 1 和附件 2 的要求对财务报表格式及部分科目列报进行相应调整。公司按照国家财政部发布的《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）规定的起始日期开始执行。

根据财会〔2019〕6 号文件的要求，公司调整以下财务报表项目的列示：

#### (1) 资产负债表

将原“应收票据及应收账款”项目拆分为“应收票据”和“应收账款”两个项目；

将原“应付票据及应付账款”项目拆分为“应付票据”及“应付账款”两个项目；

(2) 利润表

将“减：资产减值损失”调整为“加：资产减值损失（损失以“-”列示）”；

(3) 现金流量表

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。

(4) 股东权益变动表

明确了“其他权益工具持有者投入资本”项目的填列口径，“其他权益工具持有者投入资本”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。该项目根据金融工具类科目的相关明细科目的发生额分析填列。

本次会计政策变更仅对财务报表格式和部分项目填列口径产生影响，不存在追溯调整事项，对公司资产总额、负债总额、净资产、营业收入、净利润均无实质性影响。本次变更决策程序符合有关法律法规和《公司章程》等规定，执行变更后会计政策能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果，对公司财务状况和经营成果无实质性影响，不存在损害公司及股东利益的情形。

(二) 公司报告期内，无会计估计变更和重大会计差错更正事项。

(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

本期纳入合并财务报表范围的主体较上期相比，增加6户：

名称	变更原因
上海象理数据服务有限公司	非同一控制下企业合并
成都云盯科技有限公司	非同一控制下企业合并
西安汇纳数据科技有限公司	新设
北京汇纳远景科技有限公司	新设
沈阳汇纳科技有限公司	新设
WINNER TECHNOLOGY LLC	新设

汇纳科技股份有限公司

董事长 张宏俊

2020年4月24日