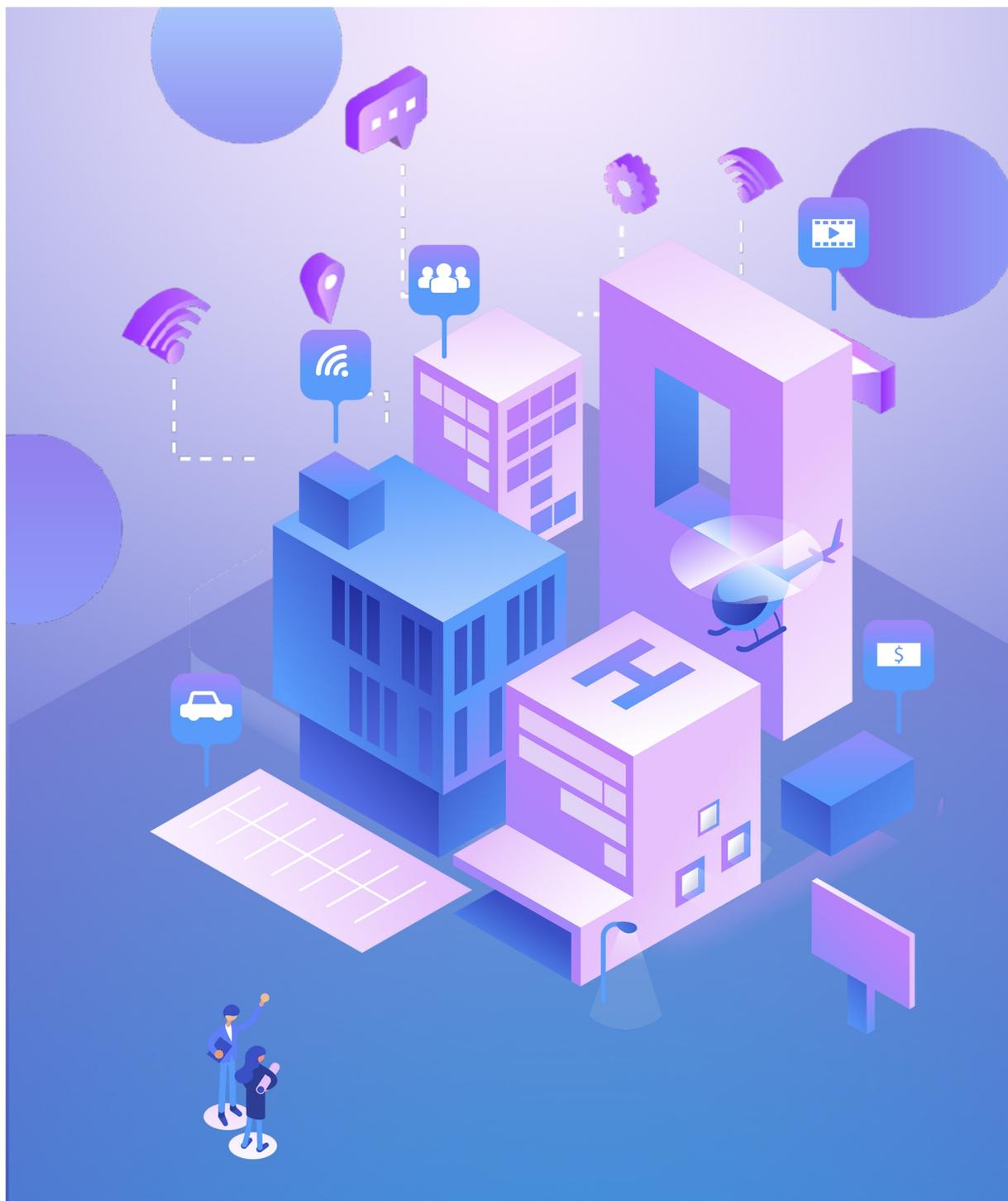


2020年年度报告摘要

四川天邑康和通信股份有限公司 · 股票代码：300504



电话：028-88208089

邮箱：tykh@tianyisc.com

地址：四川省成都市大邑县雪山大道一段 198 号

四川天邑康和通信股份有限公司 2020 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。

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
-----------	-----------	-----------	--------

中汇会计师事务所（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中汇会计师事务所（特殊普通合伙）。

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 267,408,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2 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 0 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	天邑股份	股票代码	300504
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	杨杰	杨杰	
办公地址	四川省大邑县晋原镇雪山大道一段 198 号	四川省大邑县晋原镇雪山大道一段 198 号	
传真	028-61011830	028-61011830	
电话	028-88208089	028-88208089	
电子信箱	tykh@tianyisc.com	tykh@tianyisc.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主营业务及产品概况

公司立足于光通信和移动通信产业，长期致力于通信设备相关产品的研发、生产、销售及服务，主要为通信运营商提供宽带网络终端设备、通信网络物理连接与保护设备、移动通信网络优化系统设备及系统集成服务、热缩制品等四大系列产品。公司主要客户为中国电信、中国移动、中国联通，公司产品及服务广泛运用于通信网络的接入网和智能组网系统。报告期内，公司主营业务未发生重大变化，主营产品及其功能与应用如下：

产品类别	具体产品	功能及应用
宽带网络终端设备	光纤接入终端设备（GPON、EPON、10G PON），融合终端设备（GPON、EPON），4K IPTV机顶	基于有线、无线互联网接入技术以及多媒体音视频技术，为用户提供数据上网、WiFi接入、多媒体音视频、语音等多种业务网络接口

	盒, XDSL接入终端设备, WiFi6无线路由器, 5G CPE等	的终端设备。
移动通信网络优化系统设备及系统集成服务	4G小基站, 5G小基站	具有射频发射功率低、覆盖范围小、部署灵活的小基站, 主要应用在室内室外信号深度覆盖场景, 多模多频、支持多天线的发送和接收, 支持超高带宽。可应用于不同场景补盲, 实现深度覆盖、增加容量、提升用户体验的功能, 主要服务于通信运营商和专网企业用户等有高性能综合无线接入需求的客户。
	数字光纤直放站	在无线通信传输过程中起到信号增强的一种中继设备, 属于同频放大设备主要应用在无线覆盖信号补充和增强场景, 延伸基站信号覆盖范围, 解决弱覆盖和盲覆盖问题, 提升用户网络体验。
	室内分布系统无源器件及服务(耦合器、功分器、衰减器、合路器、负载、电桥、天线等产品)	主要应用于大型建筑物室内、运动场馆、隧道等场景, 根据客户的需要, 为客户提供网络优化解决方案, 将直放站、功分器、耦合器、天线等和光纤分布系统进行系统方案设计, 对某一特定应用场景的移动通信网络进行网络优化覆盖, 实现移动信号的深度覆盖, 减少无信号、弱信号的状况, 提升用户上网体验。
通信网络物理连接与保护设备	光纤快速活动连接器、分路器、光缆接头盒、光缆交接箱、光缆分纤箱光缆终端盒等产品	广泛运用于FTTX光纤接入网和智能组网系统建设中, 用在OLT和ONU之间提供光连接与传输通道, 广泛用于骨干网、城域网、接入网和智能组网系统等, 主要是起到连接、配线及保护的作用, 具有安装灵活简便、规格齐全管理方便等特点。
热缩制品等	通信电缆塑料护套接续热缩套管、钢质管道防腐补口材料等产品	主要用于架空、管道、直埋、隧道敷设的通信电缆塑料护套的接续。钢质管道防腐补口材料产品, 主要应用于新建石油天然气管道的补口防腐和在役管道的修复。

(二) 公司的主要经营模式

公司的经营模式可从研发模式、采购模式、生产模式、销售模式四个角度进行介绍。

类别	概述
研发模式	公司根据对已有客户的潜在需求和市场其他需求进行分析, 确定产品规划, 依托成都、深圳、上海研发中心, 设立“以产品为中心”的技术研究院, 研究院采用“矩阵式”管理体系多维度提升研发效率, 导入研发管理平台Teambition, 统一产品各阶段硬件测试规范和测试环境等, 通过自主开发、与科研院所产学研合作等多种方式, 进行研发。不断升级生产技术工艺、提高产品性能、开发新产品, 加强研发人才的建设工作, 以确保研发核心人才和技术的不断发展和更新。
采购模式	公司成立专业的材料采购委员会, 指导物资采购部制定物资采购计划, 与战略合作伙伴采用定期会议等合作方式, 了解行业动态及市场价格趋势, 确保对原材料市场行情的走势判断, 降低市场波动造成货源短缺和成本增加的风险。将供应商管理、原材料备货、采购、物流、仓储等进行合理有机结合, 提前规划采购方案, 基于互联网平台, 通过长期战略合作、集中对外公开招标和定点采购等方式进行公开采购。
生产模式	公司对主要产品实施“以销定产”的模式进行生产管理, 生产部在接到市场部的客户订单或客户的需求预测后, 根据订单制定生产计划并组织生产。在具体生产实施过程中, 公司大力推进智能制造, 通过设备自动化、生产透明化、物流智能化、管理移动化、决策数据化等技术手段, 实现精准交付和品效合一。
销售模式	公司以直销为主, 主要客户为国内通信运营商。公司通过参加国内通信运营商集团公司的招投标或下属公司公开比选和公开询价等方式, 投标入围取得供应商资格, 并获取客户和订单。公司搭建了覆盖全国范围的销售及服务网络体系, 一方面及时获取客户招投标活动信息, 另一方面能够为客户提供便捷的售后服务, 通过与客户的高频和深入沟通把握客户对技术和需求的需求。

(三) 公司所处行业及行业竞争情况

从2019年6月工信部发放5G牌照开始, 经过一年半的重点培育, 5G商用建设大规模加速, 截至2020年年底, 运营商完成80万站的5G宏基站建设, 三大运营商5G用户整体渗透率已接近20%, 渗透速率超过4G建设初期。随着“三千兆”、“工业互联网”、“全光网”等战略方针的不断推行, 固网方面的发展主要包括移动承载网、宽带接入网、OTN城域网、骨干网以及政企云专线等, 5G行业专网产品化加速落地, 着重构建“专网+平台+应用+终端”一体化能力。

围绕光通信和无线通信技术的发展, 公司致力成为“国内领先的光通信和无线通信产品及服务综合提供商”, 成为光通信及无线通信行业的一流企业。公司在加强行业发展前瞻性研究基础上, 围绕公司总体战略思路和目标要求, 采取向上、向前、向外的战略布局, 支撑业务发展。公司着力把握行业技术、业务和商业模式创新趋势, 重点围绕以下业务方向布局公司未来。

1、无线AP行业

WiFi6将成为家庭及企业WLAN市场增长的主要动力。据IDC, 2020年, 全球WiFi6设备出货量预计将达到16亿美金, 主要来自AP(Access Point)与智能手机。

驱动力一, 5G的迅速发展。WiFi6与5G蜂窝移动通信将长期互补共存, 互为驱动。通常WLAN技术迭代周期为4-5年, 而移动无线标准技术在 8-10年左右。WiFi6的性能峰值与5G无线网络接近, 对高带宽低延迟需求的应用场景有极强的互补性。

WiFi6适用于室内覆盖，5G适用于室外覆盖。由于5G前期投入费用高，难以短时间内实现广而全的覆盖率，WiFi6作为性价比更高的解决方案，可以补上5G通信室内穿透性差、覆盖率低、功耗高的问题。另外WiFi6与5G互为驱动，WiFi6提供了一个类5G的室内平台，这将刺激智慧城市、物联网、VR/AR等多方面应用开发。最终，5G时代的广泛应用将反过来推动WiFi6的全面铺展。

驱动力二，万物互联时代新型智能终端和应用场景的拓展。WiFi6作为安全性、稳定性十分成熟的短距离无线连接技术，已从安全、容量、延迟、节电等多方面为物联网提供解决方案。未来随着物联网的爆发，WiFi6也将强有力地渗透市场。

驱动力三，千兆网络政策利好WiFi6应用渗透。据Ovum数据，到2020年全球千兆宽带将占据全球宽带线路总数的65%以上。随着千兆网络的渗透，AP端口的设备将升级替代，WiFi6标准的设备将能最大化的发挥千兆网络的效益。

公司在2020年顺着WiFi6高速发展的趋势，以丰富的终端产品研发经验出发，打造全方位的WiFi6路由解决方案，推出了多种形态的AP，如AX5400，AX3000等。公司的AP，已经实现向三大运营商批量供货。

2、宽带接入终端行业

2020年，由于各国政府为了抗击新冠疫情采取了管控措施，居家工作和在线学习成为推动宽带接入设备市场增长的关键驱动力，宽带接入设备市场持续呈上升趋势。

以10G PON为形态的新一代PON的增长势头也增强，据Kagan的计算，2020年全球10G PON的市场份额占到了整个ONU市场的44%，相比2019年的22%翻了一番。Kagan预测随后几年该市场将继续高速增长。该分析公司表示，到2022年，大多数GPON/EPON ONT/ONU将具备10G功能

报告期内，2020年随着技术和用户需求提升，运营商的“三千兆”计划逐步推进，10G PON也迎来高速发展。据工信部公开数据显示，我国固定宽带接入用户规模稳步增长，千兆固定宽带接入用户持续增加。截至2020年底，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达4.84亿户，全年净增3427万户。其中，100Mbps及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户总数达4.35亿户，全年净增5074万户，占固定宽带用户总数的89.9%，占比较上年末提高4.5个百分点；100Mbps及以上接入速率的用户数达640万户，比上年末净增553万户。除了运营商更大的容量需求外，不同的行业用例(比如企业与智慧城市等)的需求也推动了10G PON的增长。

面对此行业的主要竞争对手为华为技术、中兴通讯、烽火通信、上海贝尔等大型公司，公司产品研发及销售规模居行业上游水平。

3、VR/AR视觉行业

从市场规模来看，IDC预计到2023年全球VR设备年出货量超过3500万套，AR超过3000万套。VR着重围绕音影娱乐应用、文化旅游的领域上发展。前一类现阶段位于VR市场应用的前列，而第二类被看作未来快速增长点之一。AR着重围绕远程医疗、安防、工业协作的B端领域上发展，同时AR技术的潜能不断被挖掘，正往消费端领域靠拢。

公司在VR的近眼显示技术，与AR的镜片成像技术方面进行投入，布局VR/AR相关产品与整机解决方案。公司的VR整机为一体式眼镜，运用近眼显示技术提供高分辨率与大视场角的视觉体验，且轻便易操作，配合运营商的需求，注重沉浸式的音影娱乐。AR方面，公司对光波导成像技术加大投入，着重降低镜片厚度，并结合基于高清信号的LCoS或OLED光源部分，提供大角度的眼动范围，同时拥有高亮度，高对比度的成像效果，让虚拟的内容自然地叠加在真实场景之上。

4、通信网络物理连接行业

在国家政策引导下，加快5G商用步伐，加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设，我国的网络带宽等需求还存在一定的增加量。国内市场，据工信信息显示：2020年全年，新建光缆线路长度428万公里，全国光缆线路总长度已达5169万公里。截至2020年底，互联网宽带接入端口数量达到9.46亿个，比上年末净增3027万个。其中，光纤接入（FTTH/O）端口达到8.8亿个，比上年末净增4361万个，占互联网接入端口的比重由上年末的91.3%提升至93%。

海外市场方面，FTTH建设正大力推进，尤其是欧洲与美洲具有较高的增长空间。根据OVUM数据显示，2020年全球FTTH渗透率为54%，并在持续提升，光网接入已成业界主流，并已有57个国家的234家运营商相继发布了千兆业务，有20多家运营商已发布万兆业务。作为FTTH行业通信用的引入光缆、光纤活动连接器、光分路器、光纤配线架、光缆分纤箱等需求保持稳定。

公司此类产品的生产技术和工艺已十分成熟，具有多项自主研发的专利，行业的主要竞争对手为亨通光电、烽火通信、中天科技等上市公司，公司产能及销售规模居行业中上游水平。

5、移动网络优化行业

2020年是中国5G大规模建设的第一年，按照适度超前原则，我国5G网络建设稳步推进，目前已建成全球最大的5G网络，2020年全年新建5G基站超60万个，全部已开通5G基站超过71.8万个，5G网络已覆盖全国地级以上城市及重点县市。

小基站方面，2020年是5G小基站加速落地的一年，ABI Research最新调查显示，2021年全球室内小基站市场规模将达到18亿美元；Dell’Oro预测数据显示，未来5年全球小基站市场规模将达到250亿美元。目前交由信通院进行进网测试的5G基站中，小基站占比为1/3-1/2，与4G时代相比有了很大的提高。5G室外覆盖范围小于传统3G/4G网络，需要通过大规模部署小基站，采取“宏小结合”的方式实现全面覆盖。

5G小基站是公司的一个研发重点项目，公司持续投入重要资源。产品已经进入运营商测试阶段，并且测试进展顺利。公司希望在5G小基站需求全面铺开之前，成功入围运营商，成为国内最早批次的供货商。在5G小基站细分领域的竞争对手主要是京信通信、虹信、新华三、锐捷、联想等。

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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	1,906,262,709.32	2,137,738,779.11	-10.83%	2,775,005,851.17
归属于上市公司股东的净利润	110,178,984.06	107,679,883.36	2.32%	152,178,722.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	92,476,773.06	87,692,522.89	5.46%	139,229,924.98
经营活动产生的现金流量净额	208,401,441.22	139,367,095.54	49.53%	152,925,141.43
基本每股收益（元/股）	0.41	0.40	2.50%	0.61
稀释每股收益（元/股）	0.41	0.40	2.50%	0.61
加权平均净资产收益率	6.01%	6.04%	-0.03%	10.14%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	2,544,072,661.86	2,507,679,075.41	1.45%	2,950,399,671.91
归属于上市公司股东的净资产	1,868,094,197.91	1,811,369,123.94	3.13%	1,756,059,527.22

(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	459,977,595.75	449,272,373.13	499,669,004.52	497,343,735.92
归属于上市公司股东的净利润	38,951,320.88	24,613,477.92	38,437,071.73	8,542,157.83
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	37,294,782.77	18,573,519.44	30,740,577.14	6,233,343.07
经营活动产生的现金流量净额	-92,985,371.71	-88,363,111.44	87,933,298.38	301,816,625.99

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	28,853	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	26,888	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	
四川天邑集	境内非国	31.33%	83,775,060	83,775,060			

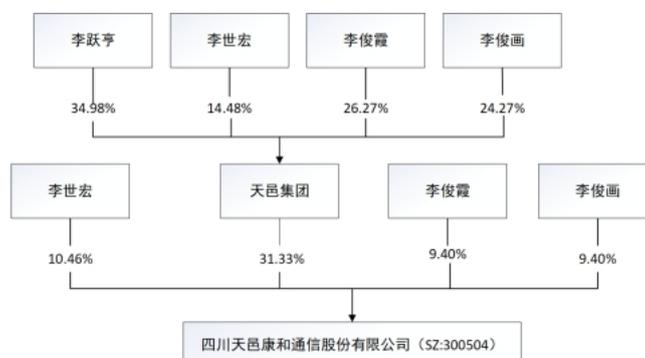
团有限公司	有法人					
李世宏	境内自然人	10.46%	27,974,700	27,974,700		
李俊画	境内自然人	9.40%	25,125,120	25,125,120		
李俊霞	境内自然人	9.40%	25,125,120	25,125,120		
成都国衡弘 邑投资合伙 企业(有限合 伙)	境内非国 有法人	2.05%	5,486,000			
香港中央结 算有限公司	境外法人	0.63%	1,679,966			
成都天盛投 资合伙企业 (有限合伙)	境内非国 有法人	0.58%	1,553,900			
成都欣邑投 资合伙企业 (有限合伙)	境内非国 有法人	0.47%	1,253,900			
中国工商银 行股份有限 公司-国泰 中证全指通 信设备交易 型开放式指 数证券投资 基金	其他	0.19%	520,800			
张勤	境内自然人	0.19%	500,000			
上述股东关联关系或一致 行动的说明	上述股东中李世宏、李俊霞、李俊画为四川天邑集团有限公司股东，李世宏、李俊霞、李俊画为一致行动人。					

(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

2020年，是极其不平凡的一年，受全球疫情和贸易战双重影响下，中国乃至全球经济遭受到新冠肺炎疫情的严重冲击。2020年年初，全国各地便投入到疫情防控阻击战当中，大量企业的经营发展承受了巨大的压力，公司所处产业链也不可避免。在董事会领导下，公司经营层在加强疫情防控、稳步复工复产的同时，一是稳扎稳打，积极开拓市场、快速提升产能，满足市场和客户需求；二是加快技术和管理创新，推动管理变革，持续研发投入，加快产品研发，降本增效；三是梳理定位公司发展战略，积极进行产业链调研，推动对外投资。报告期内，受疫情影响，上半年企业复工复产延迟，公司客户需求减少，上半年公司营业收入较去年同比下降25.08%，下降较为明显；但是通过全体员工的共同努力，公司全年实现营业收入190,626.27万元，同比下降10.83%；实现归母净利润11,017.90万元，同比上升2.32%。

1、深化研发机构改革，持续研发投入，加快成果转化

根据公司“宽产品线”和“多市场、多客户”的特点，整合成都、上海、深圳研发力量，设立“以产品为中心”的技术研究院，研究院采用“矩阵式”管理体系，多维度提升研发效率，导入研发管理平台Teambition，统一产品各阶段硬件测试规范和测试环境等；审议确定上海亨谷的对外投资事项，通过上海亨谷对外投资设立子公司，建设“通信创新研制中心”，打造公司一体化研发中心，充分发挥国家企业技术中心在公司发展中的积极作用，促进公司持续、稳定、健康发展。

2020年依托持续的研发投入和高素质研发团队的不懈努力，着力“新基建”，围绕“三千兆”中的“固网千兆”，持续开发10G PON系列产品，完成电信、联通定制化产品开发；围绕“无线千兆”，完成高中低端全系列WiFi6路由器产品的研发，并实现大批量出货；围绕“5G千兆”，除5G CPE产品研发外，顺应技术潮流和市场导向，着力无线室内流量应用场景，积极探索行业应用场景，继续发力无线信号深度覆盖产品的研发，开发出了5G新型室分产品—扩展型皮基站，先后通过联通社会化5G小基站测试要求和移动实验室测试要求；同时推出服务于行业客户的政企网关产品，并且启动了新产品FTTR、智能门铃、IPC的研发工作，为2021年的产品研发打下基础。

2、国际国内市场联动，拓市场、拓产品

报告期内，公司根据产品和市场特性，调整市场开拓思路，坚定不移地贯彻“大市场、大项目、大客户”的经营战略，国际国内市场联动，抓市场先机，在稳定老市场的同时，开拓新市场。

国内市场，在稳固原有宽带网络终端产品市场的基础上，新老产品与新老市场同步发力，WiFi6无线路由器系列产品通过定制化研发，在天翼电信终端有限公司、中国移动通信集团终端有限公司实现大批量销售，优化了客户结构，增强了公司的抗风险能力。新产品VR眼镜，通过前期市场调研和客户对接，通过测试进入中国电信的终端产品库；与研究院协同联动，在启动新产品FTTR、智能门铃、IPC研发工作的同时，进行市场营销规划，加快成果转化。

国际市场，继续采用多元化营销策略，通过自有品牌发展和ODM/OEM模式，与相关产品及技术厂商、营销渠道商建立合作关系，在进一步扩大亚太地区产品规模化产品销售的同时，拓展了东南亚、欧洲、北美、南美等部分国家市场，为今后的销售增长夯实基础。产品上，在原有热缩、光纤网络物理连接设备产品基础上，以家庭智能宽带网络产品（包含GPON ONU、XGPON、IPTV机顶盒）、WiFi6路由器、5G CPE为核心，进一步加大家庭智能网关产品、WiFi6路由器产品在海外推广，与研究院协同，扩充产品形态，为国际市场客户定制开发了多款适合国际宽带网络的家庭智能网关和路由器产品，满足市场需求。

3、加强供应链渠道建设，防风险

2020年在全球疫情和贸易战双重影响下，给公司供应链带来了供应及时性、价格上涨等风险，公司供应链面临巨大的挑战。报告期内，公司加强应急管理，完善供应链风险应对机制，与全球多个品牌、不同区域供应商建立长期战略合作伙伴关系，导入国产化物资使用，加大国产化物资采购份额，拓宽采购渠道，确保货源稳定；借助数字化、信息化、网络化，做好市场行情分析，精确预判未来供需关系和采购周期，做好物资采购与储备工作；与研究院协同，采用新技术、新材料替代受疫情影响供应紧缺物资，规避风险，确保公司的物资供应能够满足订单需求。

4、梳理定位公司发展战略，积极进行产业链调研，推动对外投资

报告期内，公司积极梳理并践行“向上（产业链上游）、向前（未来产品）、向外（海外市场）”的发展战略。上海理湃的核心产品为阵列光波导片，是AR眼镜的核心光学显示部件，通过对上海理湃的调研，认为投资上海理湃可以推动公司在AR/VR的规划和产业布局，董事会决定对其增资；同时积极调研格兰康希科技（上海）有限公司、深圳市华曦达科技股份有限公司，布局产品核心芯片、海外市场渠道拓展，加快公司战略布局。

5、持续管理提升，打造公司管理生态

报告期内，面对全球疫情、贸易战以及多变的行业发展态势和客户需求，公司在全力抗疫的同时，化疫情影响为改革契机，通过“工艺自动化、平台柔性化、业务智能化”来提升公司经营效率；以提升客户满意度为核心，通过国际化系列体系认证，持续优化业务流程，不断提升公司综合管理水平。

一是加强人力资源建设，优化薪酬体系，强化培训效果

依据公司对人才发展的使命，构建天邑通信学院，规划符合公司发展的人才培养蓝图，制定员工晋升路径，优化薪酬结构与考核体系，保证人才对公司战略实现的可持续发展输出。

二是完善工业化、信息化，继续推动智能制造，降本增效

2020年，公司以工业4.0和管理云端化为方向，加强内控体系建设工作，建立质量、环境及职业健康安全一体化管理体系，新取得两化融合管理体系认证证书，整合PLM、MES、ERP、OA等信息化系统，进行各IT系统的互联互通、数据共享，主要产品线完成了自动镭雕、自动烧录、3D自动检测、自动分拣、AGV搬运等自动化设备的应用，实现了一站式测试系统集成，提升了企业生产运营效率，提升了产品质量，降低产品成本。

6、经营成果分享

公司在立足经营发展的同时，不忘回报投资者。报告期，公司提出2019年度利润分配方案为向全体股东每10股派发现金红利2元（含税），发放现金红利5,348.16万元，该利润分配方案已于2020年6月实施。

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
宽带网络终端设备	1,722,186,307.90	345,021,629.13	20.03%	-7.77%	-0.05%	1.55%

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、面临退市情况

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

财政部于2017年7月5日发布《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》(财会[2017]22号)，本公司自2020年1月1日起执行新收入准则。原收入准则下，公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。商品销售收入同时满足下列条件时予以确认：(1)公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；(2)公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；(3)收入的金额能够可靠地计量；(4)相关的经济利益很可能流入企业；(5)相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。

新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在满足一定条件时，公司属于在某一段时间内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

新收入准则的实施未引起本公司收入确认具体原则的实质性变化，仅根据新收入准则规定中履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中增加列示合同负债。

本公司对此项会计政策变更采用追溯调整法，其中对仅适用新收入准则的会计政策变更追溯调整至2020年期初数，受重

要影响的报表项目和金额如下：

受重要影响的报表项目	合并报表影响金额	母公司报表影响金额
2019年12月31日资产负债表项目		
预收账款	-7,643,988.49	-3,781,537.32
合同负债	6,760,108.49	3,337,466.91
其他流动负债	883,880.00	444,070.41
2019年度利润表项目		
无	-	-
2019年初所有者权益变动表项目		
无	-	-

(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。