

证券代码: 002299

证券简称: 圣农发展

公告编号: 2020-026

# 福建圣农发展股份有限公司 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。

公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人傅光明、主管会计工作负责人林奇清及会计机构负责人(会计主管人员)谢奕星声明:保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	圣农发展	股票代码	002299
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	廖俊杰	曾丽梅	
办公地址	福建省光泽县十里铺圣农总部办公大楼	福建省光泽县十里铺圣农总部办公大楼	
电话	0599-7951250	0599-7951250	
电子信箱	snlj@sunnercn.com	snzlm@sunnercn.com	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### 一、主营业务及经营模式

公司拥有全球最完整的白羽肉鸡全产业链,涵盖了饲料加工、原种培育、祖代与父母代种鸡养殖、种蛋孵化、肉鸡饲养、屠宰加工与销售、熟食加工与销售等多个环节,同时公司也是国内规模最大的白羽肉鸡食品企业。

公司主营业务是肉鸡饲养及初加工、鸡肉产品深加工,主要产品是分割的冰鲜/冷冻鸡肉及深加工肉制品。目前公司已经与百胜、麦当劳、沃尔玛、永辉等国内外知名客户建立了长期的战略合作关系,并在天猫、京东等大型电商平台建立自主的销售渠道。

#### 二、行业发展情况及核心竞争优势

##### (一) 公司所处行业情况

公司属于白羽肉鸡生产及肉类食品深加工行业。

中国白羽肉鸡产业始于上世纪七十年代，是目前我国农业产业中现代化、标准化、产业规模化程度最高的新型产业。

随着人们生活水平的不断提高和生活节奏的加快，消费者的食品消费观念已经从最初的满足于温饱发展成为追求高品质、方便快捷的消费，因此对营养价值高、食用便利、安全卫生的肉制品的需求越来越大，但我国的肉制品人均消费总量与发达国家相比仍相差甚远，发展空间巨大。在肉类产品中，鸡肉以其一高三低（高蛋白、低脂肪、低胆固醇和低热量）及生产周期短、饲料转化率高、经济效益显著、环境友好等优势，已成为我国第二大消费肉类，且在我国肉类消费结构占比逐年迅速提升，具有非常广阔的发展前景。

## （二）公司竞争优势

公司的核心竞争优势，是建立了全球最完整配套的白羽肉鸡自繁自养自宰及深加工全产业链。

目前公司产业链已经向上延伸至白羽肉鸡的育种研发，并已经取得一定成就，使公司摆脱了国外种源供给的束缚，打破我国白羽肉鸡种源完全依赖进口的局面，推动实现我国白羽肉鸡种源国产化。

与此同时，公司产业链亦已向下延伸至鸡肉产品深加工。通过多年的深耕，公司已搭建了圣农特色的分层次渠道布局架构，并通过与大型商超、便利店及线上平台的合作，将品牌影响力逐渐延伸至终端消费领域。

完整配套的全产业链使公司在食品安全、生产稳定性、规模化经营、疫病可控性等方面都体现了强大的竞争力，为进一步增加深加工产品转换率，巩固下游餐饮客户中央厨房地位及实现家庭便捷美食专家的目标提供了有力保障，为公司实现“品牌化、鲜品化、熟食化”战略奠定了坚实的基础。

### 1、育种突破——白羽肉鸡行业的“中国芯”

我国白羽肉鸡生产起步于上世纪80年代，经过三十多年的发展，已成为我国畜牧业中高效、节粮和集约化、标准化程度最高的产业，鸡肉亦是我国第二大消费肉类，但就是这么重要的产业，却始终有着自己的痛楚——种源完全依赖于进口。

为了扭转种源长期受制于人的不利局面，提升我国现代肉鸡种业发展水平，保证种业安全，农业农村部组织制定并公布了《全国肉鸡遗传改良计划（2014-2025）》。在此大背景下，公司开始研发育种，该项目目前已在中试阶段，该项目成功后将彻底改变我国白羽肉鸡种源完全依赖进口的局面，支持国家白羽肉鸡品种资源实现自有化的国家战略，助力国家在本行业实现伟大的“中国芯”梦想，社会效益巨大，意义深远。

### 2、深耕肉类食品深加工——餐饮企业中央厨房及家庭便捷美食专家

近年来，食品消费市场发生了巨大的变化，一方面是餐饮行业的爆发性增长，另一方面是随着消费者对便利性要求的逐步提高，外卖和熟食品已成为客流增长主流，并且越来越多的00后、90后，已经成为新的消费主力，他们的消费诉求越来越个性化、时效化，在注重品质的同时还追求消费过程中的体验性、享受性和时尚性。

圣农食品近年的增长得益于餐饮行业的爆发性增长和公司强大的产业链基础。经过近20年的积累和发展，圣农食品已探索出具备圣农特色的餐饮业供应链优势，与此同时，在强大的研发体系支持下，圣农食品开发出多种适合家庭便捷的美食，并通过微信、抖音、今日头条等新兴媒体进行品牌宣传升级，有效地将产品输出到终端渠道。

#### （1）规模化量产优势

九个食品工厂（其中三个在建，在建产能约为11.52万吨）合计产能超过35.52万吨。在巩固鸡肉深加工业务的同时拓展了猪肉、牛肉等肉类产品的加工和销售生产业务，目前的生产线覆盖中式调理包、冷冻调理线、油炸、蒸煮、碳烤、烟熏、灌肠等多种工艺，且生产线设计灵活，不断提升的自动化生产能力，可以生产各种中式、西式产品，并且可以随时满足客户临时性波动需求，当需求旺盛时，可以增加生产能力，以满足需求的增长，具备灵活应对的能力。

#### （2）分层次渠道布局优势

圣农食品目前已经建立起以福建为核心，以华东、华南为区域中心，并向华北、西北拓展的市场区域布局体系，主要渠道包括餐饮、出口、商超、便利店、批发、电商、团餐等，是国内少数几个拥有多层次的客户群体、合理的市场网络和完善

的储藏运输体系的公司之一。在未来，圣农食品将通过这一多层次的市场网络优势，将各类新产品快捷地销售到全国各类目标市场。

(3) 产品研发优势

不同销售渠道配备不同的研发，在靠近餐饮渠道总部的城市就近设立研发中心。圣农食品先后在光泽、福州、上海成立了三大研发中心，现如今已拥有100多人的专业研发队伍，并斥资数千万元购置各类实验设备40多套，涵盖肉类加工的各个环节。专业的中西餐厨务团队，厨师均有高级中/西餐厅、米其林餐厅、五星酒店的从业经历，定制的菜品能够满足终端消费者的不同口味，为圣农食品下游餐饮客户提供强有力菜品的研发支持。

(4) 品牌及优质客户群体的优势

圣农食品已在中高端鸡肉制品的生产与销售领域树立了良好的品牌形象，积累了丰富的客户资源，建立了完善的营销服务网络，占据国内同行业的领先地位，拥有了百胜、麦当劳、德克士、棒约翰、汉堡王、豪客来、宜家等国内外餐饮巨头的优质客户群体，并与日本火腿、FOODLINK、日本服务、伊藤火腿、住金物产、日本永旺企业、韩国乐天、韩国普光集团、LG 集团等日本、韩国大型企业建立了深度合作关系，其供应链覆盖全家、7-11、罗森、CU、GS25 等便利店。与此同时，公司注重新兴渠道的拓展，在产品进驻沃尔玛、永辉、华润万家、家乐福、大润发、盒马生鲜、新华都等国内外大型连锁超市的同时，亦进驻了全国/地方的电商平台，涵盖天猫、京东、顺丰优选、苏宁易购、拼多多等主要全国电商平台以及兴盛优选、易果生鲜、朴朴、上海叮咚、美团买菜、每日优鲜等主要本地电商平台，将品牌影响力延伸至终端消费领域。

食品深加工业务不断扩大，熟食化率持续提升，将有效熨平行业周期波动，推动公司进一步发展壮大。

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	14,558,436,761.99	11,547,228,731.64	26.08%	10,158,794,866.30
归属于上市公司股东的净利润	4,092,611,194.57	1,505,485,174.64	171.85%	315,096,697.60
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,109,805,814.13	1,480,310,319.30	177.63%	91,859,617.45
经营活动产生的现金流量净额	4,849,609,241.85	2,356,354,517.02	105.81%	1,466,796,600.88
基本每股收益（元/股）	3.3019	1.2146	171.85%	0.2562
稀释每股收益（元/股）	3.3019	1.2146	171.85%	0.2562
加权平均净资产收益率	45.80%	21.50%	上升了 24.30 个百分点	4.79%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	15,278,798,548.52	14,655,787,307.69	4.25%	13,202,135,268.13
归属于上市公司股东的净资产	10,556,371,668.79	7,753,945,440.28	36.14%	6,248,154,522.80

(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	3,084,408,704.32	3,469,727,917.82	3,757,021,624.35	4,247,278,515.50
归属于上市公司股东的净利润	652,785,893.59	1,000,138,184.49	1,052,509,257.49	1,387,177,859.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	649,786,082.97	986,311,062.44	1,068,670,328.18	1,405,038,340.54
经营活动产生的现金流量净额	1,093,017,107.10	951,292,909.96	1,421,843,355.21	1,383,455,869.58

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	59,515	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	56,249	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	
福建圣农控股集团有限公司	境内非国有法人	45.55%	564,557,657		质押	75,600,000	
KKR Poultry Investment S.à.r.l.	境外法人	10.60%	131,389,087				
香港中央结算有限公司	境外法人	5.12%	63,500,077				
傅长玉	境内自然人	2.65%	32,813,520				
光泽县新圣合食品合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	0.90%	11,135,073				
#苏晓明	境内自然人	0.89%	11,012,700				
傅芬芳	境内自然人	0.87%	10,798,940				
中国农业银行股份有限公司－银华内需精选混合型证券投资基金（LOF）	其他	0.61%	7,600,000				
交通银行股份有限公司－工银瑞信双利债券型证券投资基金	其他	0.53%	6,599,944				
深圳市凯丰投资管理有限公司－凯丰宏观对冲 10 号基金	其他	0.48%	5,936,099				
上述股东关联关系或一致行动的说明	福建圣农控股集团有限公司系本公司控股股东，公司董事长傅光明先生和公司董事傅芬芳女士分别持有福建圣农控股集团有限公司 40.00%和 60.00%的股权；公司董事傅芬芳女士持有光泽县新圣合食品合伙企业（有限合伙）85%股权；傅光明先生与傅长玉女士系配偶关系，傅芬芳女士系傅光明先生和傅长玉女士之女；傅光明先生、傅长玉女士及傅芬芳女士三人是本公司的实际控制人。除以上情况外，本公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。						

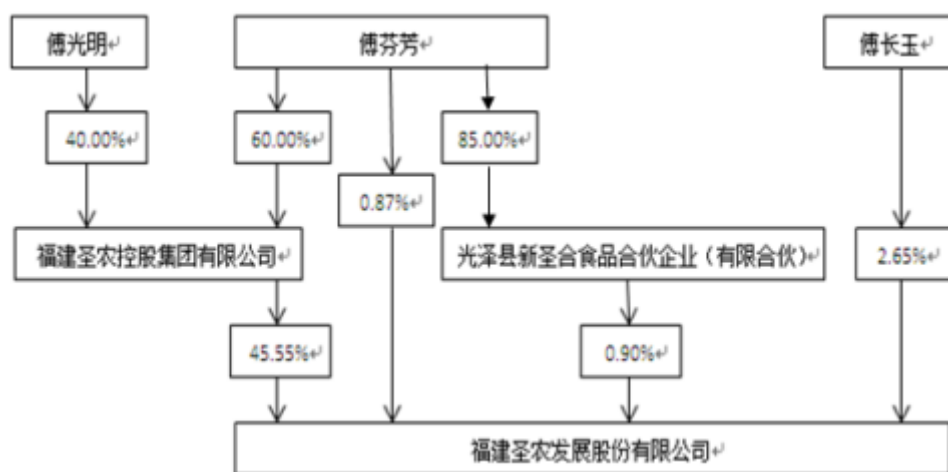
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	苏晓明通过华福证券有限责任公司客户信用交易担保证券账户持有公司 12,700 股股份, 饶育斌通过国信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司 5,112,839 股股份。
--------------------	--

## (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

公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第 1 号——上市公司从事畜禽、水产养殖相关业务》的披露要求

#### (一) 行业情况概述

我国是肉类生产及消费大国,但目前肉类制品率只占肉类消费总量的20%左右。对标全球大部分国家和地区的45%以上,我国的肉制品行业呈现空间大、集中度低、规模化程度低的特点。受非洲猪瘟影响,2019年猪肉产量出现明显下滑,但肉制品行业仍保持稳定增长,这其中很大程度上是因为禽类肉制品的迅速发展弥补了猪肉产量下滑带来的生产缺口,并且在非洲猪瘟和新冠疫情影响的双重背景下,规模化、品牌化势必成为行业发展趋势,消费者的食品安全理念升级也必然导致拥有强大上游基础的肉制品企业进入快速发展期。

2019年,白羽肉鸡行业整体向好发展,一方面,前几年持续的低数量引种导致行业供给短缺,另一方面,非洲猪瘟的爆发导致猪肉供给缺口迅速增大,而全国白羽肉鸡每年不到1000万吨的总产量相对于这个缺口而言少之甚微。2020年中央一号文件也首次提出优化肉类消费结构的精神,鸡肉以其一高三低(高蛋白、低脂肪、低胆固醇和低热量)及生产周期短、饲料转化率高、经济效益显著、环境友好等优势将成为未来发展的主线,预计未来鸡肉在我国肉类消费的占比仍将不断提升。

叠加此次新冠疫情的影响，大部分地区的活禽市场仍处于关闭状态，并且这种情况在未来有可能长期存在，而白羽肉鸡主要以分割冻品/冰鲜/肉制品的形式流通于市场，同时，全球多地航班停飞，导致2020年的引种具有极大的不确定性。总体来看，白羽肉鸡行业或已进入上行轨道，且未来仍将快速发展。

## （二）公司情况概述

报告期内，公司实现营业收入145.58亿元，归属于母公司股东净利润40.93亿元，其中熟食板块实现营业收入42.68亿元，归属于母公司股东净利润2.73亿元，实现连续8年营业收入复合增长率29.38%。报告期内，公司主要取得了以下成就：

### 1、圣农食品完成多个突破目标

近年来，公司大力发展食品深加工板块，逐步提高熟食转化占比，2019年圣农食品实现多方向的突破。

#### （1）渠道突破

报告期内，圣农食品在稳固西餐渠道的同时积极拓展出口渠道，在突破中餐渠道的同时亦培育了自我渠道，进一步完成了全渠道的战略布局。

报告期内，圣农食品出口渠道在全国鸡肉出口同比下滑的背景下（据海关统计，2019年鸡肉熟食对日本出口量同比2018年下降7.5%），新拓展了对韩国的出口渠道，整个出口渠道收入逆势增长32.53%；餐饮渠道收入同比增加40.64%，其中中餐渠道同比增长约300%；商超、便利店及电商渠道收入同比增长29.49%（其中便利店及电商渠道收入同比增长88.53%）。

#### （2）产品突破

报告期内，圣农食品借助坚实的上游产业链基础进一步提升了市场份额（全年销量占全国禽肉类调理品市场份额超过5%），同时突破了牛羊肉制品和中餐产品，其中中餐产品销售突破1亿，储备开发的中餐产品多达107个，全年销售超过5000万元的单品达到13个，其中2个单品销售超过1亿元。

#### （3）生产突破

内部方面，公司持续推动精细化管理及4.0项目，减少了用工量，提升了生产效率，外部方面，公司采用管理输出的方式推动OEM机制，建立战略合作工厂，目前公司已有两家稳定战略合作工厂，提升了公司手工密集型产品生产的能力。

有关圣农食品的详细竞争优势请参见“第三节公司业务概要—报告期内公司从事的主要业务及核心竞争优势—公司竞争优势”。

### 2、种源培养历史性突破

自2016年起，公司持续专业地开展白羽肉鸡种源的研发及繁育工作，截至2019年底，公司已成功培育出11个品系，并筛选出性能优异的国内首个白羽肉鸡配套系——SZ901。至此，公司实现祖代鸡全部自给有余，尤其是在目前新冠疫情全球持续发酵的情况下，全球多地航班停飞导致国内引种出现障碍，公司自主繁育的种源将对公司完成既定生产计划提供强有力的保障。

当前，公司白羽肉鸡新品系认定正处于国家测定中心测定和中试实验阶段，根据测定及实验情况来看，公司自主研发的白羽肉鸡新品种25项自主创新成果成绩卓著，所产出的种、肉鸡主要性能指标，如产蛋率、存活率、料肉比、体重等关键指标均优于国外进口品种。

依靠公司自主培育的优良白羽肉鸡种源，将有利于打破我国白羽肉鸡种源完全依赖进口的局面，推动“进口依赖”向“国产自主供应”转变，改变中国未来白羽肉鸡的供需格局，实现白羽肉鸡供给侧改革的蓝图目标，杜绝以往产能大幅波动情况的再次发生，最终推动公司乃至整个行业的健康发展。

### 3、持续规模扩张战略

报告期内，公司完成了对欧圣农牧与欧圣实业的收购，实现3000万羽的少数股东权益转为100%自有，同时加大了对政和生产基地的投资建设，为公司生产规模进一步加大迈出坚实的一步。预计该项目完成后，政和的生产规模将较先前的实际产量翻番，实现年产超过7000万羽。

报告期内，公司与圣农集团、福建融诚德润股权投资管理有限公司等多方共同设立了产业并购基金德成农牧，并完成了对甘肃中盛农牧的收购。甘肃中盛农牧于2019年内即全面恢复了生产，生产效益显著提升，并且已按既定计划展开新的产能建设。未来，公司将在择机将其纳入，从而进一步实现公司的产能扩张战略。

#### 4、管理持续强化，降本增益效果显著

近年在傅芬芳总裁的带领下，公司持续深挖内部管理，公司4.0项目取得实质性的进展——成本改善及产出增效效果显著。

报告期内，公司完成了员工的三层立体式薪酬体系的构建（包括基础保障，绩效考核及经营分享三个层次），进一步完善了总监级KPI考核体系，并将其进一步下层推广至经理级。此外，公司出台了限制性股票的激励机制，让员工与公司共同发展，共享企业经营成果。

随着整体考核体系的完善，加之公司自动化程度的提升，公司成本及效率指标改善明显，为公司种鸡、肉鸡及屠宰环节带来了大量的增值效应。

#### 5、加强人才储备，奠定发展后劲

为加强员工招收培训和人才储备工作，公司建立和完善多层次培训体系，采用训战相结合的方式，依托专业人才测评工具进行人才盘点，选拔高潜能、高绩效的中基层管理者进入关键人才培养项目，助力公司未来发展。

报告期内，公司正式启动职场新人的专属培养方案—圣英计划，采用1+4+1模式，结合线上、线下学习、岗位教练等方式锚定职业发展方向，培养后备力量；通过销售精英训练营、生产精英训练营等项目进行开展专业能力培训，打造公司特有白羽肉鸡养殖培训基地，提升专业能力水平。

#### （三）新冠疫情下公司疫情防控及复工复产的情况

2020年伊始，受新冠疫情，在行业内各企业复工复产受阻、产销量大幅波动之际，公司在各级党委和政府的帮助支持下，再次凭借特有的一体化产业链养殖模式，有效抗击疫情风险，快速组织员工安全生产，稳定产销量，也为疫情结束后抢占市场获得有利时机。

疫情期间，公司一手抓好疫情防控，一手抓好复工复产。截止目前，员工返岗率超过95%（其中本地员工返岗率达100%，省外员工返岗率超90%），公司下属的所有生产单位基本全面恢复正常生产。公司在岗的2万多名员工也未发生一起“非冠”疑似或确诊病例。

随着公司下游餐饮客户及加工企业客户的逐步恢复，公司经营已逐步趋于稳定。

## 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
鸡肉	9,532,849,891.11	3,210,629,043.57	33.55%	17.18%	170.37%	14.70%
肉制品	3,944,622,268.14	1,053,949,209.06	34.59%	36.49%	147.53%	10.53%

#### 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

2019年度，公司营业收入增长了26.08%，主要原因是由于鸡肉产品售价上涨，增长了19.67%。公司进一步深耕市场，加大了对华东、福建、广东、华中等优势市场的维护和深耕力度，巩固了优势市场的占有率。

2019年度，鸡肉产品售价较上年显著上升，且公司不断强化内部管理、提高生产效率、降低经营成本，鸡肉产品毛利率33.55%，同比上升了14.70个百分点，肉制品销售比重不断上升，占收入的比重达到29.27%，较上年上升了4.24个百分点。

2019年度，公司积极践行“熟食化”发展战略，子公司圣农食品继续加大投入，新增产能持续释放，产量和销量不断提高，大客户保障能力进一步增强，商超、便利店、电商网络等渠道持续增长，品牌影响力得到提升。公司实现归属于上市公司股东净利润40.93亿元，较上年增加171.85%。

#### 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、2019年4月30日，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），要求对已执行新金融工具准则但未执行新收入准则和新租赁准则的企业应按如下规定编制财务报表：

(1) 原“应收票据及应收账款”项目拆分为“应收票据”和“应收账款”二个项目；

(2) 原“应付票据及应付账款”项目拆分为“应付票据”和“应付账款”二个项目

(3) 新增“应收款项融资”项目；

(4) 将利润表“减：资产减值损失”调整为“加：资产减值损失（损失以“-”号填列）”；

(5) 利润表增加“以摊余成本计量的金融资产终止确认收益（损失以“-”号填列）”、“净敞口套期收益（损失以“-”号填列）”“信用减值损失（损失以“-”号填列）”项目

2019年9月19日，财政部发布了《关于修订印发《合并财务报表格式（2019版）》的通知》（财会【2019】16号），与财会【2019】6号配套执行。

本公司根据财会【2019】6号、财会【2019】16号规定的财务报表格式编制比较报表，并采用追溯调整法变更了相关财务报表列报。本次会计政策变更对公司2018年度的财务报表列报项目主要影响如下：

2018年度	调整前	调整后	变动额
应收票据		24,300,000.00	24,300,000.00
应收账款		628,938,670.44	628,938,670.44
应收票据及应收账款	653,238,670.44		-653,238,670.44
应付票据		90,600,000.00	90,600,000.00



应付账款	1,019,069,102.14	1,019,069,102.14
应付票据及应付账款	1,109,669,102.14	-1,109,669,102.14

财务报表格式调整不会对当期和格式调整之前的公司资产总额、负债总额、净资产、净利润、股东权益产生影响。

2、财政部于2017年3月31日分别发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会〔2017〕7号）、《企业会计准则第23号——金融资产转移（2017年修订）》（财会〔2017〕8号）、《企业会计准则第24号——套期会计（2017年修订）》（财会〔2017〕9号），于2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报（2017年修订）》（财会〔2017〕14号）（上述准则以下统称“新金融工具准则”）。要求境内上市企业自2019年1月1日起施行。根据新金融工具准则的实施时间要求，公司于2019年1月1日起执行上述新金融工具准则，并依据上述新金融工具准则的规定对相关会计政策进行变更。根据新金融工具准则中衔接规定相关要求，公司对上年同期比较报表不进行追溯调整，本次会计政策变更不会对公司以前年度的财务状况、经营成果产生影响。

3、2019年5月9日，财政部发布《企业会计准则第7号—非货币性资产交换》（财会【2019】8号），根据要求，本公司对2019年1月1日至执行日之间发生的非货币性资产交换，根据本准则进行调整，对2019年1月1日之前发生的非货币性资产交换，不进行追溯调整，本公司于2019年6月10日起执行本准则。

4、2019年5月16日，财政部发布《企业会计准则第12号—债务重组》（财会【2019】9号），根据要求，本公司对2019年1月1日至执行日之间发生的债务重组，根据本准则进行调整，对2019年1月1日之前发生的债务重组，不进行追溯调整，本公司于2019年6月17日起执行本准则。

## （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。