

深圳天源迪科信息技术股份有限公司 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。

全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

大华会计师事务所（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。

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 637,744,672 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.25 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	天源迪科	股票代码	300047
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	陈秀琴	谢维	
办公地址	深圳市南山区沙河西路 1801 号国实大厦 10 楼	深圳市南山区沙河西路 1801 号国实大厦 10 楼	
传真	0755-26745600	0755-26745600	
电话	0755-26745678	0755-26745678	
电子信箱	v-mailbox@tydic.com	v-mailbox@tydic.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司以使能产业数字化转型为核心，是国内领先的产业云和大数据综合解决方案提供商，数据及智能运营服务商。主要服务于通信、金融、政府及其他大型企业。在通信行业BOS领域具有20余年的发展经验和先发优势，形成公司的基本盘；近几年，公司在金融行业软件开发

及服务、IT外包及智能运营服务领域客户数和收入方面发展迅速，已成为公司主要利润来源；经过几年的培育，报告期内，在军工行业已形成一定规模的合同额和收入；作为华为总分销商为政企客户提供ICT产品增值分销和专业服务业务稳定增长。

1、主要业务介绍

通信行业板块 公司的核心业务是为通信运营商提供客户及订单管理、计费账务与国际漫游清算、大数据基础能力开放、5G网络优化数据处理等业务支撑类IT功能与平台建设，同时也提供电子渠道及其它增值业务的合作运营与相关定制化驻场服务。随着运营商数字化转型的云网融合变化趋势，公司加强了对5G行业应用合作、数字化运营、信息安全服务、运营商DICT生态化等方面投入力度，聚焦业务支撑智慧化、云网运营一体化、能力开放产业化等核心能力，巩固大数据应用及数字化运营的行业领先地位。公司在通信行业的客户有电信、联通、移动、广电、虚拟运营商、卫星通信运营商、海外通信运营商等。

金融行业板块 公司以银行、保险公司等金融机构作为主要服务对象，凭借在行业领先的软件解决方案、专业背景及领先的技术实力，在金融领域内形成了较多长期稳定合作关系的客户。目前公司常年为交通银行、建设银行、中国银行、中国邮政储蓄银行等国有商业银行，中信银行、招商银行、平安银行等股份制银行以及数十家区域性商业银行、农村信用社、港澳台地区银行提供相关IT产品和服务；同时也为数十家保险机构提供了多样化的产品和解决方案，在行业内拥有较高的品牌声誉。

(1) 金融IT服务 公司以银行、保险公司为主要客户，通过招投标或框架协议方式提供软件销售、软件开发及服务。公司通过业务/技术咨询、产品销售、技术开发及人员外包等形式，为客户提供咨询、方案设计、系统实施及相关技术服务。公司在自主研发的软件产品基础上，根据大型金融机构的个性化需求进行二次开发。公司的盈利模式主要分为应用软件产品定制化开发及服务、运营分成、系统集成及服务收费模式。

(2) 金融服务外包 (BPO) 在金融服务外包领域，公司定位为金融领域智能运营服务商。通过智能运营和数据驱动，在金融领域帮助客户提升效率、创造价值。公司为银行、消费金融公司提供风控、营销、获客等运营服务，拥有自主研发的电催机器人、智能质检员、智慧运营云平台等来实现人机耦合作业。公司在业务流程外包领域处于国内领先水平，是国内银行信用卡电催、电销业务主要的外包运营服务商之一。

政府行业板块 在政府领域，公司以大数据、云计算和物联网技术为核心，使能城市大脑、数字政府、社会治理、数字警务、智慧军工等数字化智能升级平台，推动政府行业实现数据资源汇聚整合、数据资产权限管理、数据价值高效复用等一系列智能化升级。

(1) 智慧军工 报告期内，公司在军工的业务方向主要包括各军事单位和军种的大数据系统及数据融合体系，物联网系统，智慧财务、智慧阵地的建设，以及相关军事单位的核心业务系统的建设。

(2) 智慧公安 公司多年来加大对警务云大数据、基于大数据的通用工具和面向各警种的应用的研发投入，目前已形成的核心产品有：警务云大数据平台、勤指行一体化平台、新一代出入境管理软件、轨道交通公共安全综合作战平台、数字派出所等。

(3) 智慧政府 在数字政府领域，公司主要业务方向为政府领域数据底座及业务系统，包括：基于数据底座的数字化创新综合应用，基于中台的政府一体化建设，基于数字底座的智慧城市应用建设等。

云与智能板块 为大型企业信息上云、数智化转型提供产品和服务。主要业务有：1、企业上云咨询与技术服务；2、业务和数据双中台建设；3、数字化采购、智能客服、商旅业务、智慧零售等产品及解决方案。云与智能板块已拓展金融、航运、航空、电力、交通、石油等行业。

网络产品分销及服务 公司控股子公司金华威是华为政企业务总经销商之一，主营业务是

为政企客户提供ICT产品及增值服务。销售的产品包括网络、存储、服务器、视频会议和视频监控等，其中视频类产品在华为总经销商中占比第一。金华威公司建立了覆盖全国的销售和服务网络，形成了ICT产品及解决方案全销售过程的技术支持能力，获得华为公司的高度认可。金华威伴随着华为政企业务成长而快速成长，在规模上已形成为公司业务板块之一。

2、软件及服务的经营模式

大型应用软件开发和软件产品销售 随着5G+、大数据、人工智能等先进IT技术的发展，公司主要行业客户的系统架构、数据中台、业务中台、业务生态均发生很大变化，引导客户或根据客户需求，为客户提供基于以上需求的大型应用软件及平台的研发，公司在相关项目满足客户需求后按照验收报告或项目进度结算单获得销售收入；基于创新技术研究和行业业务需求，形成了自有知识产权的应用软件产品，实现软件产品销售。大型应用软件开发及软件产品销售是公司最主要业务模式，并应用于公司覆盖的多个行业。

技术服务 基于客户对行业和技术能力的需求为客户提供咨询、规划和技术服务，提供技术服务的需求主体主要是大型国有银行或股份制银行为主的金融行业。

运营服务 公司提供数字化产品在电信运营商4G或5G的场景下应用，产生的收入与运营商按约定的比例分成；公司提供数字化产品在互联网电商的平台上应用，电商客户付费后，与电商平台按约定的比例分成；为以银行为主的金融客户提供风控、营销、获客等运营服务，金融客户按运营的效果付费，公司拥有自主研发的催收机器人、智能质检员、智慧运营云平台等来实现人机耦合作业。

公司不断发展数字化运营业务，从后端的软件开发及服务，向市场前端拓展，通过产品创新和业务运营，为客户带来增量收入，从而获得收益。近几年，智能运营服务获得了较快地发展。

3. 行业环境及行业地位

报告期内，公司的软件及服务收入主要来自于电信行业和金融行业，分别占软件服务及集成收入比为39.77%，32.50%，其中，金融行业业务收入和利润快速增长。

在互联网经济冲击下，互联网技术大范围缓解了信息不对称问题，大数据和人工智能技术创造了更先进的信用评价机制，传统银行等金融客户业务正在被金融科技所蚕食。应对以上变化，部分传统银行成立金融科技公司，大力发展互联网及人工智能技术，变成数字银行，获取互联网入口；再加上去“IOE”化、国家出台支持信创政策以及数字货币的试行，银行业数字化转型加速，投资巨大。

国内金融IT上市公司数量众多，面对技术能力不同的银行客户，IT厂商提供定制化的服务，除了银行，IT厂商逐步将客群丰富化，如保险、证券等。虽然进入门槛较高，但金融行业软件产品毛利率相对较高，技术实力较强的其他领域的IT厂商也相继进入银行IT行业，金融行业IT厂商相对分散。报告期内，公司加大对金融行业的软件研发和市场投入，客户数和技术能力提升很快。

近几年，国内银行信用卡发放量不断增长。根据中国人民银行数据，2016-2020 上半年期间，在用发卡量均实现稳定增长，截止 2020 年上半年，信用卡在用发卡量达到 7.56 亿张，人均持有信用卡数量为 0.54张。对比中国与美国和日本的人均信用卡持有量，美国与日本早在 2018 年，人均持卡量已经为 3 张与 2 张，人均持卡量的差距体现了今后中国信用卡发卡量仍有较大提升空间。

上市银行2020年半年报显示，多数银行信用卡不良率和不良余额出现双升。信用卡贷款质量管理以及催收工作需要得到改善，催收服务需求激增。

在银行业务外包领域，外包厂商相对分散，且大部分厂商只是提供传统人力服务。公司为银行等金融客户提供风控、营销、获客等运营服务，定位为金融领域智能运营服务商，通过智能运营和数据驱动，帮助客户提升效率、创造价值，毛利率和竞争力远高于其他传统服

务商。

电信行业是长期稳定发展的赛道。麦肯锡发布《数字时代的中国：打造具有全球竞争力的新经济》，显示中国已是全球数字技术领域的领头羊，原因之一是电信运营商的持续投入和引领。新基建是产业数字化发展新引擎，而5G是新基建的支柱。产业数字化为电信行业2020年发展注入增量，5G+云+DICT融合推进电信业务发展。电信运营商正在成为科技型企业，构建其生态体系，能力输出到千行百业。

在电信新一代业务运营系统（BOS）领域中，近几年厂商有相对集中的趋势，并且有比较高的行业进入壁垒，公司在该领域中的市场占有率和竞争力处于领先地位。

报告期内，电信运营商IT集约化发展，信息化投资减少。公司紧跟行业发展变化，形成市场销售、解决方案、软件研发高度协同的工作模式，加大专才队伍的建设，打造竞争壁垒，提高交付效率；与电信运营商合作，从IT建设走向产业数字化运营。

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	5,254,159,764.77	4,470,792,753.32	17.52%	3,766,826,442.85
归属于上市公司股东的净利润	132,102,750.28	116,717,268.15	13.18%	215,542,694.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	99,595,615.97	95,924,656.30	3.83%	188,993,757.06
经营活动产生的现金流量净额	23,966,595.11	-362,483,065.60	106.61%	-94,002,279.21
基本每股收益（元/股）	0.21	0.18	16.67%	0.34
稀释每股收益（元/股）	0.21	0.18	16.67%	0.34
加权平均净资产收益率	4.12%	3.78%	0.34%	7.37%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	6,053,841,708.24	5,740,434,752.51	5.46%	4,678,931,278.15
归属于上市公司股东的净资产	3,273,323,873.08	3,149,958,956.24	3.92%	3,023,700,594.44

(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	749,191,733.32	1,151,251,882.89	1,238,013,098.55	2,115,703,050.01
归属于上市公司股东的净利润	4,788,724.95	55,896,855.97	44,340,087.63	27,077,081.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,193,200.61	49,495,024.50	39,420,756.34	11,873,035.74
经营活动产生的现金流量净额	358,565,966.71	257,270,693.65	198,037,681.79	-789,907,747.04

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	38,458	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	36,918	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	
陈友	境内自然人	8.65%	55,137,772	-3,800,000	质押	28,317,705	
陈兵	境内自然人	5.00%	31,887,188	-2,658,400	质押	24,017,838	
谢仁国	境内自然人	3.53%	22,541,807	5,948,983			
陈鲁康	境内自然人	3.32%	21,182,518	-520,000			
谢晓宾	境内自然人	2.79%	17,820,453	-1,401,180			
杨文庆	境内自然人	2.24%	14,314,632	0			
平安基金—中国平安人寿保险股份有限公司—分红—一个险—平安人—平安基金权益委托投资 2 号单一资产管理计划	境内非国有法人	1.33%	8,499,861	-175,475			
谢明	境内自然人	1.28%	8,187,769	439,800			

谢雄友	境内自然人	0.97%	6,186,600	-27,050		
魏然	境内自然人	0.73%	4,634,815	-5,092,200		
上述股东关联关系或一致行动的说明		公司主要自然人股东陈友、陈兵、陈鲁康、谢晓宾、杨文庆、谢明、魏然之间不存在关联关系，也不存在一致行动。未知上述其他股东之间是否存在关联关系及一致行动。				

(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，公司实现营业收入525,415.98万元，较去年同期增长17.52%，其中：电信行业收入65108.72万元，较去年同期下降0.86%，金融行业收入53,205.10万元，较去年同期上升20.69%，政府行业29,547.10万元，较去年同期下降6.40%。归属于上市公司净利润13,210.28万元，较去年同期上升13.18%。主要原因为：在金融行业，产品线和客户都得到了扩张，收入增长，净利润和现金流大幅提升；在通信行业和政府行业，由于受行业资本化投入节奏和疫情影响，合同的落地相对延迟，影响在报告期的收入确认，收入和利润较去年同期有所减少。报告期内，经营性现金流净额为2,396.66万元，较去年同期增长106.61%，去除子公司金

华威作为总经销商年底集中采购现金流出因素外，公司经营性现金流净额为20,001.76万元，较去年同期大幅增加，主要原因为公司加强精细化运营管理和成本控制，加大了销售回款力度所致。

2020年公司主要经营情况回顾如下：

金融行业板块

报告期内，金融板块主要完成的工作包括：

(1) 金融IT业务保持稳定增长。

报告期内，金融板块营业收入持续增长主要原因为国有商业银行和股份制商业银行和大型保险公司等客户积极响应国家信息技术创新产业的发展战略，大力推进云计算、大数据及分布式架构IT体系的建设，使得相关软件开发及服务的采购需求增加。同时，在港澳台地区，随着虚拟银行在香港、台湾地区陆续发出牌照，公司来自港澳台地区虚拟银行的软件开发及服务收入也随之增加。报告期内，公司在突破传统银行系统方案的基础上，为银行数字化转型提供新一代数字银行整体解决方案，推动多家银行重点业务领域的线上线下融合和快速创新。公司研发出面向银行新一代数字银行微服务架构体系的自主知识产权的应用技术平台，为银行业务上云消除技术壁垒，并在某农商行成功投入使用，为银行全面数字化转型助力。

(2) 金融业务外包向智能化运营发展

报告期内，疫情对服务业造成严重影响，银行业在信贷催收方面面临较大的压力，公司面对危机，快速响应，有序组织复工复产，单个客户产出及客户数量增长均创历史新高；报告期内，公司金融外包服务在多地区有序扩张，并新拓展了闪信、电销业务，电销产品线增加了三家银行；报告期内，公司不断加大金融科技创新，续约交行机器人项目，中标上海银行、广州银行、湖北消费金融机器人项目，小6智能机器人合作客户范围持续扩大，海北州普惠金融服务平台、智慧金融在线教育平台落地应用，智能运营品牌效应初步建立；公司强化阿米巴模式经营核算，通过智能运营和数据驱动提升运营管理效率，且因在疫情影响下国家社保费用及部分房租费用减免，报告期内，在金融业务外包领域的净利率较去年同期大幅提升。

报告期内，公司在金融领域的运营服务能力获得客户高度认可，分别获得了交通银行营销产能桂冠奖、广发银行年度优秀合作伙伴奖、中信银行年度卓越先锋奖、智慧型催收管理解决方案奖、合肥市2020年高成长企业（瞪羚企业）、连续三年合肥高新区瞪羚企业、合肥首届区块链创新应用大赛第四名、中国最具影响力服务外包企业50强、中国最具影响力金融服

务企业等诸多荣誉。

通信行业板块

报告期内，中国电信面向5G, 加快云改数转战略。公司投入5G计费、边缘计算、数智应用、信息安全、云网融合等方向的研究，在业务方面，在大数据域继续获得了较好地发展，打造了中国电信“数智云台”品牌，服务中国电信集团与31省+专区公司。在政企领域，支撑政企在线，助力构建政企线上销售能力与线上线下协同运营体系；持续政企云+网支撑能力建设，支撑云调网战略。在渠道域，建成企业级渠道智慧运营支撑“大平台”；在云网融合域，参加了中国电信集团新一代云网运营系统规范编制，参加中国电信2020年新一代云网运营系统5GR网络能力调度管理子系统升级改造工程的招标入围和技术测试，并服务于电信集团及部分省分。报告期内，中国电信集团省分BSS投资减少，受益公司在中国电信总部的收入增长，及政企业务、数字化运营等创新业务增长，公司在中国电信的收入及毛利略有增长。

报告期内，中国联通集中化持续推进，全力推动公众、政企、数据、管理、网络五大中台建设，成立渠道中心，大力发展政企市场。公司在中国联通总部集中市场业务收入较去年持平，新进入电渠市场、政企市场、联通在线市场。报告期内，中国联通省分BSS和OCS建设全部上收总部，公司在联通省分公司的收入减少。受此影响，公司在通信行业板块的收入较去年同期减少。联通的省分公司业务将面临重新洗牌，省分公司政企市场及科技创新业务或将成为公司新的收入增长点。

报告期内，公司在中国移动市场业务收入大幅增加，成为中国移动泛终端（智能零售）业务的核心支撑厂家，中移集成政企BSS系统核心服务商，新进入云能力中心市场，中标智能客服项目，是中移在线在智能客服和策略上的支撑厂商，大数据及数字化运营项目进一步拓展了中国移动省分公司。虚拟运营商、卫星通信、广电业务较去年保持平稳，由于受疫情及中美贸易战的影响，公司在海外运营商的业务收入较去年同期大幅减少。

政府及其他行业板块

公司致力于将AI、物联网、5G等先进技术与政府行业发展相结合，从实战出发，帮助客户全面提升现代化社会治理能力和精细化运营能力。

经过几年的投入，公司深耕军工行业的多个优势领域，提炼形成军事大数据、军事物联网、智慧阵地、作战仿真等产品，打造公司核心竞争力。公司引入专业人才，打造售前和技术团队，建立管理和运营体系，构建生态合作伙伴关系，支撑快速发展，报告期内，实现了

合同额过亿元的突破。

公司在公共安全行业的主要业务方向包括：“情指勤舆”一体化、大数据智能应用、智能交通、新业态管理等，报告期内，公司的公安业务主要集中在上海、江苏、广东等优势区域，其中智能交通项目基本覆盖了广东省大部分地市，公安业务较去年同期略有增长；

公司在政府行业的业务方向包括：政府领域数字底座和业务方案，由于受疫情等因素影响，报告期内，大型数字政府项目不达预期，且有部分成本提前投入，与政府行业数字化和数字经济相关的业务方案获得了不少新的客户和订单。

大型企业数字化方面主要的产品有：采购电商、智能客服、专有云服务、商旅服务等，报告期内，新增了中核、首钢、上组集团和南方电网等客户，收入大幅提升。

持续研发投入，以绩效管理为导向，鼓励价值创造

报告期内，公司在5G产品、智慧中台、智能客服、数字政府等产品方向加大投入，均取得了较好的市场反响和收益。同时基础技术平台也保持了先进性，新研发了实时计算、多云管理、容器平台、开发运维一体化（DevOps）、安全代理等新的技术。公司围绕企业利润流和现金流指标，强化业绩导向和目标管理，划小经营单元，试行阿米巴式小团队运营模式，以及开发过程的全数字化管理，促进效率提升。实行滚动预算与年度预算相结合，完善绩效考核体系，强化价值创造的企业文化导向；建立销售顾问、项目经理、咨询顾问的铁三角，以实战演练的形式进行销售顾问等关键岗位能力培养，从而提升了组织战斗力。

风险控制管理

公司不断完善与优化企业内部控制制度，提高经营管理水平和风险防范能力，促进企业可持续发展。报告期内，内审部门针对重要业务事项和高风险领域进行了检查，以确保内部控制制度的有效实施，提高公司经营管理水平和风险防范能力；持续定期进行高级经理人任期审计、业务单元审计以及重大项目专项审计并出具审计报告；对采购部门的招投标等活动予以监督；同时在公司内部持续的、大范围的进行风险控制和合规意识的培训、宣讲，将风险控制和合规意识深入贯彻。

企业文化建设

公司在大力提升企业经营效益的同时，持续进行企业文化建设，坚持“诚信、专业、协作、创新、追求卓越、尊重个人”的企业核心价值观，进一步对公司的企业文化、战略规划、团队建设进行聚焦。报告期内，公司以员工为中心，持续开展“文化建设”系列活动，完成

企业形象歌曲《拥抱你，天源迪科》创作及录制，通过司庆活动、圣诞活动、企业文化大赛、百日安全生产、夏日户外拓展、桌游棋牌友谊赛、高管团队建设与党建活动联动等，将公司文化与日常工作有效衔接，丰富公司文化氛围，提升团队的凝聚力，提高员工的协作意识，增强员工的归属感及幸福感。

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
运营业务	391,730,081.57	162,776,328.44	41.55%	23.08%	62.77%	10.13%
应用软件及服务	1,093,708,089.87	297,440,967.59	27.20%	-6.98%	-24.90%	-6.49%
系统集成工程	151,800,941.00	8,154,899.85	5.37%	58.24%	-21.03%	-5.39%
网络产品销售	3,616,920,652.33	246,225,039.37	6.81%	25.55%	11.51%	-0.86%

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

本公司自2020年1月1日起执行财政部2017年修订的《企业会计准则第14号——收入》，变更后的会计政策详见附注四。根据新收入准则的衔接规定，首次执行该准则的累计影响数调整首次执行当期期初（2020年1月1日）留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。在执行新收入准则时，本公司仅对首次执行日尚未执行完成的合同的累计影响数进行调整；对于最早可比期间期初之前或2020年期初之前发生的合同变更未进行追溯调整，而是根据合同变更的最终安排，识别已履行的和尚未履行的履约义务、确定交易价格以

及在已履行的和尚未履行的履约义务之间分摊交易价格。

执行新收入准则对本期期初资产负债表相关项目的影​​响列示如下：

项目	2019年12月31日	累积影响金额			2020年1月1日
		重分类 (注1)	重新计量 (注2)	小计	
应收账款	1,577,124,638.39	-22,682,906.58		-22,682,906.58	1,554,441,731.81
合同资产		22,682,906.58		22,682,906.58	22,682,906.58
资产合计	1,577,124,638.39				1,577,124,638.39
预收款项	249,398,937.83	-249,398,937.83		-249,398,937.83	-
合同负债		222,076,861.20		222,076,861.20	222,076,861.20
其他流动负债		27,322,076.63		27,322,076.63	27,322,076.63
负债合计	249,398,937.83				249,398,937.83

注：上表仅呈列受影响的财务报表项目，不受影响的财务报表项目不包括在内，因此所披露的小计和合计无法根据上表中呈列的数字重新计算得出。

注1：根据新收入准则的规定，对部分业务通常存在一定的质保期，使得已完成履约义务所形成的部分应收货款包含取决于时间流逝之外的其他因素，该部分应收货款重分类至合同资产。

根据新收入准则的规定，将公司已收到客户依据合同支付的但尚未向客户转让商品的对价的不含税金额由预收账款分类至合同负债，其中的增值税金额由预收账款分类至其他流动负债。

根据新收入准则的规定，将公司履行商品交付义务过程中但不构成单项履约义务的销售运输费用作为合同履约成本，确认为营业成本。执行新收入准则对2020年度合并利润表的影响如下：

执行新收入准则对2020年度合并利润表的影响如下：

项目	报表数	假设按原准则	影响
营业成本	4,539,562,529.52	4,531,535,300.39	8,027,229.13
销售费用	113,363,200.00	121,390,429.13	-8,027,229.13

(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

本期新设立孙公司武汉天源迪科数据科技有限公司；合肥金华威数码科技有限公司；西安迪科数金智能科技有限公司；西安迪科云起信息技术有限公司；江苏维恩贝特科技有限公司。