

证券代码：300190

证券简称：维尔利

公告编号：2019-021

维尔利环保科技集团股份有限公司 2018 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。

没有董事、监事、高级管理人员声明对年度报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议声明。

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：标准无保留审计意见。

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 783,784,957 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.50 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 | 维尔利 | 股票代码 | 300190 |
| 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 | 朱敏 | 沈娟 | |
| 办公地址 | 常州市汉江路 156 号 | 常州市汉江路 156 号 | |
| 传真 | 0519-85125883 | 0519-85125883 | |
| 电话 | 0519-89886102 | 0519-89886102 | |
| 电子信箱 | zhumin@jswelle.com | shenjuan@jswelle.com | |

2、报告期主要业务或产品简介

报告期内,公司根据“节能环保行业技术型公司”的定位,以打造公司“有机废弃物资源化专家”的品牌形象为目标,继续以“有机及固体废弃物的资源化、无害化”为公司主要业务发展方向,强化“环保技术解决方案+运营服务”的商业模式,努力打造“技术+服务”的差异化竞争力,多方位拓展公司业务,力争为客户提供高性价比的工程技术服务,从而在公司所从事的细分行业占据领先地位。

1、公司主要业务与模式

报告期内,公司始终按照国家有关政策指引,根据国家优化能源结构、改善生态环境、发展循环经济的产业发展思路,结合节能环保行业的发展及市场需求的变化,根据公司自身战略定位与经营现状,坚持技术工艺的精益化与高品质,推动技术创新,积极借助公司各子公司及事业部的业务平台,持续开拓城市、农村及工业节能领域的环保业务市场,不断提升公司的市场竞争力及品牌价值。2018年,公司根据公司的战略发展规划持续拓展渗滤液处理、餐厨厨余垃圾处理、沼气处理、工业节能及油气回收、村镇污水及河道治理等各项业务。

目前,公司及下属子公司主要业务模式包括EPC、BOT、EMC、O&M等模式,而2018年公司新增业务订单绝大部分以EPC、O&M(委托运营)模式为主,BOT、EMC等投资类模式订单较少,仅占全年新增订单的8.95%。各业务模式介绍具体如下:

(1) EPC模式

EPC模式是系统设计、采购和建设模式的简称,是环保工程行业最普遍的一种工程承包模式,公司根据工程技术工艺要求、施工和运行环境及客户的特殊要求,为客户提供工程整体设计、主体设备制造、附属设备采购及整体安装施工的定制化服务,即EPC模式,这就是通常所称的“交钥匙”服务。

(2) EMC模式

EMC模式即合同能源管理模式,节能服务公司与用能单位以契约形式约定节能项目的节能目标,节能服务公司为实现节能目标向用能单位提供必要的服务,用能单位以节能效益支付节能服务公司的投入及其合理利润的节能服务机制。

(3) O&M(委托运营)模式

委托运营(Operation & Maintenance)模式是指业主方通过签定委托运营合同,将运营和维护工作交给公司完成;公司对设施的日常运营负责,业主向公司支付服务成本和委托管理报酬。

（4）BOT模式

BOT模式即“建设+经营+移交”模式，在此模式下，业主与公司签订特许权协议，公司承担环保工程的投资、建设、经营与维护，在协议规定的期限内，公司向业主定期收取费用，以此来回收项目的投资、融资、建造、经营和维护成本并获取合理回报，特许期结束，公司将工程整套固定资产无偿移交给业主。

（5）设备销售模式

根据客户的实际状况及不同需求，基于技术和经验为客户提供具有针对性、定制化的方案设计和售后服务，生产、采购相应的节能环保设备，销售给客户，并在项目现场进行安装调试运行后移交客户，解决客户的有关问题。

2、本年度业绩驱动因素

本年度公司经营业绩增长的主要原因是：

报告期内，公司有效抓住了行业发展机遇，积极开拓各业务市场、稳步推动各项目实施。随着公司业务规模不断扩大，公司 2017 年及 2018 年新增订单金额持续增长，2018 年公司全年新签订单金额超过 25 亿元。报告期内，由于公司及子公司 2017 年及 2018 年部分新签订单达到收入确认节点，同时 2018 年汉风科技及都乐制冷全年纳入公司合并报表范围，因此，公司2018年度收入及净利润较去年实现大幅增长。

3、环保行业现状及公司定位

政府有关环保政策的不断出台落实，给予整个环保行业一定的盈利空间和发展机遇，这也导致环保行业的竞争也愈加激烈。在过去，大部分环保项目主要由政府投资、运营、监管，政府投资运行与监管一体，环保企业则主要扮演工程建设单位的角色，这也意味在过去的环保行业竞争中，技术并非是环保企业最为关键的竞争要素，这就导致了环保行业准入门槛相对较低，环保工程公司参与者众多，技术型环保公司在行业竞争中优势不突出，环保产业集中度低。

近年来，随着政府大力引导和鼓励社会资本进入市政环保设施投资领域有关政策的落实，PPP模式在环保行业中大力推行，众多具备雄厚资金实力的国有、民营企业纷纷跨界从事环保产业。目前投资类环保项目都由社会资本方以自有或自筹资金投入，投资运行一体化，社会资本方未来通过项目的达标运营收回投资并获取回报，政府则承担购买服务方的角色，同时也是环保监管部门。根据上述行业发展趋势，未来环保类公司将分为投资运行商及工程技术服务提供商两类，投资运行商依赖其强大的资本实力、商务资源、运营管理能力等核心竞争要素获取投资类环保项目，工程技术服务提供商则为投资运行商提供技术解决方案及售后

增值服务。随着环保督查的趋严，社会资本投资方将越来越关心技术工艺的经济性及长期稳定达标，其在选择技术服务提供商时将更多考量该公司的行业地位、技术研发能力、工程经验、工艺的专业性与经济性等要素。此外，随着政府对工业企业环保监管的趋严，工业环保需求逐步释放，环保设施将成为工业企业生产工艺的一部分，其将直接影响工业企业的产能与效益，这意味着工业企业在选择环保技术服务商时更加注重其工艺处理的稳定达标和经济性。上述变化均意味着技术将逐步成为环保技术型公司获得环保项目的核心竞争要素，环保行业准入门槛将不断提高，产业集中度也将快速提高，真正具备环保技术的公司在未来的市场竞争中优势突显。

近年来，公司深入了解分析行业政策导向、投融资模式及发展趋势，充分分析公司的优劣势，扬长避短，始终定位公司为技术型节能环保公司，坚持技术为公司核心竞争力，持续进行技术创新，不断强化“环保技术解决方案 + 运营服务”的商业模式，努力打造“技术+服务”的差异化竞争优势。未来，公司将继续发挥技术研发创新优势，始终围绕客户需求始终将研发创新与产业布局、工程实践相结合，为有关环保投资运营商及工业客户提供更为专业精准的技术解决方案及更为优质的售后增值服务，形成公司“技术+服务”的差异化竞争优势，打造公司“有机废弃物资源化专家”的品牌形象，进一步提高公司的竞争力，提升公司的经营业绩。

4、公司各业务板块的行业情况及公司行业地位、竞争优势

近年来，政府有关环保的政策与规划频繁出台，彰显了政府对环境治理、支持节能环保行业发展的决心。作为环保企业的一员，公司也将紧抓契机，响应政府有关政策号召，积极拓展公司各业务板块，不断提升公司综合竞争力。

（1）垃圾渗滤液板块

随着《中国国民经济和社会发展“十三五”规划纲要》、《“十三五”全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设规划》、《“十三五”生态环境保护规划》等有关政策的逐渐出台与落实，环保监管不断趋严，垃圾渗滤液处理需求不断释放。根据上述政策规划，“十三五期间，规划新增生活垃圾无害化处理能力49万吨/日，生活垃圾焚烧处理能力占无害化处理能力的比例达到50%”，按照焚烧处理和填埋处理各占一半的比例计算，“十三五”期间我国将新增渗滤液处理投资规模约171.5亿元。此外，根据前瞻产业研究院发布的《2017-2022年中国环境服务行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》分析，“十三五”期间我国渗滤液处理改造投资规模约90亿元，渗滤液市场潜力巨大。

公司从事垃圾渗滤液处理业务十多年，已拥有成熟的MBR、厌氧、超滤、纳滤、反渗透

等渗滤液处理核心技术，截至目前，公司已承接两百项渗滤液处理工程，在垃圾渗滤液处理尤其大型垃圾渗滤液处理项目领域处于领先地位。经过多年的工程实践与持续的工艺优化创新，公司具有渗滤液处理能耗低、处理设施占地面积较小、清液回收率高等竞争优势。未来，公司力争通过持续研发创新，解决渗滤液浓缩液的问题，打通渗滤液处理的全流程，形成全量化处理的一体化解决方案。此外，公司还将通过集成设备的研发，提高小型渗滤液项目的标准化程度，拓展小型垃圾渗滤液及小型村镇垃圾渗滤液业务，进一步完善公司渗滤液业务板块布局，提高市场占有率。

（2）餐厨垃圾处理业务板块

《“十三五”全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设规划》中指出，“到‘十三五’末，力争新增餐厨垃圾处理能力3.44万吨/日，城市基本建立餐厨垃圾回收和再生利用体系”。根据规划“十三五”期间全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设总投资约2518.4 亿元，其中，餐厨垃圾专项工程投资183.5亿元。这意味着，未来几年餐厨垃圾处理产业也必将迎来一个快速发展的黄金时期，餐厨垃圾处理行业拥有巨大的发展空间。

在餐厨垃圾处理方面，公司已陆续取得二十余个餐厨垃圾处理项目，而公司承接的常州餐厨早已通过国家发改委“第二批餐厨垃圾处理试点城市”的验收，其已成为公司首个稳定运行的餐厨垃圾处理样板工程，为公司在全国范围内推广餐厨工艺、拓展餐厨垃圾处理业务发挥了积极作用。未来，公司将在餐厨处理项目建设、运营实践中，不断优化现有餐厨处理工艺，在餐厨项目尾端资源化上探索，以不断提高公司餐厨项目的经济效益，实现资源最大化利用。公司将努力通过精湛工艺及实践经验为公司餐厨垃圾处理业务逐步树立品牌优势。

（3）生活垃圾及厨余垃圾处理业务板块

随着国家《关于加快推进部分重点城市生活垃圾分类工作的通知》、《生活垃圾分类制度实施方案》等生活垃圾分类各项制度的逐步落实，垃圾分类产业化进程将急速加快。根据《2018年全国大、中城市固体废物污染环境防治年报》，2017年全国202个大、中城市共产生20194.4万吨生活垃圾，处置率达到99.5%。按照生活垃圾中的厨余垃圾占比为40%计算，则我国大、中城市约有8037.4万吨的厨余垃圾需要处理，市场需求巨大。

公司在引进德国技术的基础上创新开发出EMBT技术，其通过机械分选、淋滤、厌氧等工艺组合可以对生活垃圾、分类收集后的厨余垃圾实现资源化、无害化、减量化处理。公司在杭州建成并运行该技术的中试项目，在实践中不断积累经验，改良完善该工艺，为公司在厨余垃圾处理领域的业务拓展提供支持。2018年下半年，公司紧抓国家逐步落实生活垃圾分类各项政策的机遇，积极拓展厨余垃圾处理业务，成功中标了上海松江区湿垃圾资源化处理

工程EPC项目，该项目建设于上海，上海作为具有代表性的一线都市，在生活垃圾分类的宣传、立法、执行方面一直处于国内领先地位。未来随着本项目的成功建设并正式运行，其将成为公司在厨余垃圾处理领域的技术标杆和具有典型示范意义的代表工程。公司采用EMBT技术建设的第一个绍兴厨余垃圾项目目前已正式投入运行，2019年公司将在承接的泰国onnut区垃圾处理项目以及上海松江区湿垃圾资源化处理工程EPC项目中继续运用EMBT工艺。未来随着上述项目的成功建设并正式运行，其也将有利于公司未来更好地在全国其他城市继续推广EMBT技术。未来，公司将结合生活垃圾工程实践，进一步完善EMBT工艺，大力拓展公司厨余垃圾处理业务，力争占据行业领先地位。

(4) 沼气业务板块

在公司全资子公司杭能环境所处的沼气业务行业，随着《全国农村沼气发展“十三五”规划》、《国务院办公厅关于加快推进畜禽养殖废弃物资源化利用的意见》、《农业部财政部关于做好畜禽粪污资源化利用项目实施工作的通知》、《国家发改委办公厅农业部办公厅关于整县推进畜禽粪污资源化利用工作的通知》、《国家能源局综合司关于编制生物天然气发展中长期规划的通知》等有关政策的出台与逐步落实，沼气行业将迎来新的发展时期。

杭能环境经过多年的项目实践积累和技术研发攻关，在沼气工程领域的整体技术上处于国内先进水平，具有高浓度高氨氮高效厌氧发酵技术、特种厌氧菌驯化技术、秸秆仿生水解技术、沼气水洗/膜提纯等多项核心技术，承接了多项大中型沼气工程项目，具有较强的核心竞争力。杭能环境在畜禽养殖污染治理资源化利用方面得到了相关部门的认可，并作为全国唯一的沼气工程技术公司参加了全国畜禽养殖废弃物资源化利用会议。

根据上述国家政策文件导向及市场动向，杭能环境及时调整了其发展经营策略及研发方向，对秸秆、粪便等多元发酵原料的沼气化处理及沼气提纯天然气等工艺进行了研发创新。2018年，杭能环境承接了华润东北八五三秸秆沼气发电项目、中广核衡水27万方车用生物天然气项目一期工程，进一步巩固了其在沼气及天然气工程领域的地位。

未来，杭能环境将不断优化针对TS浓度较高以及秸秆、粪便等混合原料的发酵工艺及厌氧低谷区发酵工艺，进一步提高产气率。此外，杭能环境还将开展有关工业厌氧工艺的优化创新工作，争取早日实现其在工业厌氧领域的突破，以不断提高其市场占有率及经营业绩。

(5) 工业节能板块

随着政府对工业企业环保节能要求的提高及监管的趋严，工业环保领域存在着巨大的市场空间。

在公司子公司都乐制冷所处的VOCs治理领域，随着《打赢蓝天保卫战三年行动计划》、

《十三五挥发性有机物污染防治工作方案》、《重点行业挥发性有机物削减计划通知》等一系列政策出台，各项VOCs控制指标接踵而至，VOCs治理迫在眉睫。根据上述规划，国家计划到2020年削减排放量87.44万吨，预计VOCs储运减排需求刺激的市场空间达463.45亿元，VOCs治理作为一个新兴行业，具有较大的市场容量。

而都乐制冷经过多年的经营，在国内石油、化工高浓度气体处理的冷凝+吸附VOCs气体回收与治理领域具有较强的市场竞争力，目前其拥有包括油气回收系统在内的多项发明专利及实用新型专利，其自行研发的冷凝吸附法油气回收技术在同行业中处于领先水平，都乐制冷更是多项油气回收行业标准的起草单位。近年来，其一直对现有工艺不断优化，尽力提升现有产品品质，降低生产成本。

未来，都乐制冷将在尽力提升现有产品品质的同时，积极开展在淤泥干燥、油田油气回收、医药纺织行业的低浓度气体的催化氧化业务方面的研发工作，不断开发新的市场领域，争取在稳固提升现有业务的基础上，以新的工艺与产品不断开拓新兴业务市场。

在其他工业节能方面,公司全资子公司汉风科技是国内领先的工业节能服务企业，其已经成功在钢铁、化工、水泥、电力等多个高能耗行业运作了几十个基于合同能源管理模式的节能项目。报告期内，汉风科技将继续开展余热回收、脱硫废液处理等工业方面工艺改进及研发工作，积极利用其积累的项目经验及客户资源，拓展余热回收、脱硫废液处理业务市场。

未来，公司也将充分借助汉风科技、都乐制冷的平台，充分整合利用其现有工业环保客户资源，大力开拓工业环保市场，为其提供节能环保一体化服务，提升公司经营业绩。

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：人民币元

| | 2018 年 | 2017 年 | 本年比上年增减 | 2016 年 |
|------------------------|------------------|------------------|-----------|----------------|
| 营业收入 | 2,064,843,723.91 | 1,417,765,375.61 | 45.64% | 773,474,068.86 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 232,366,860.28 | 138,703,129.69 | 67.53% | 92,753,424.45 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 216,834,636.73 | 145,936,922.75 | 48.58% | 88,628,567.23 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 246,095,084.10 | 65,219,021.22 | 277.34% | 31,456,959.93 |
| 基本每股收益（元/股） | 0.29 | 0.17 | 70.59% | 0.11 |
| 稀释每股收益（元/股） | 0.29 | 0.17 | 70.59% | 0.11 |
| 加权平均净资产收益率 | 6.33% | 4.27% | 2.06% | 4.08% |
| | 2018 年末 | 2017 年末 | 本年末比上年末增减 | 2016 年末 |

| | | | | |
|---------------|------------------|------------------|--------|------------------|
| 资产总额 | 7,212,673,349.94 | 6,139,644,965.50 | 17.48% | 4,491,346,557.63 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 3,618,974,456.09 | 3,609,374,063.94 | 0.27% | 2,784,162,229.04 |

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

| | 第一季度 | 第二季度 | 第三季度 | 第四季度 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 营业收入 | 332,896,150.73 | 562,448,758.62 | 417,677,191.34 | 751,821,623.22 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 47,512,627.70 | 60,350,653.17 | 50,361,366.91 | 74,142,212.50 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 45,986,083.29 | 52,362,930.46 | 46,843,182.99 | 71,642,439.99 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -91,029,060.60 | -16,734,308.12 | 4,286,506.42 | 349,571,946.40 |

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

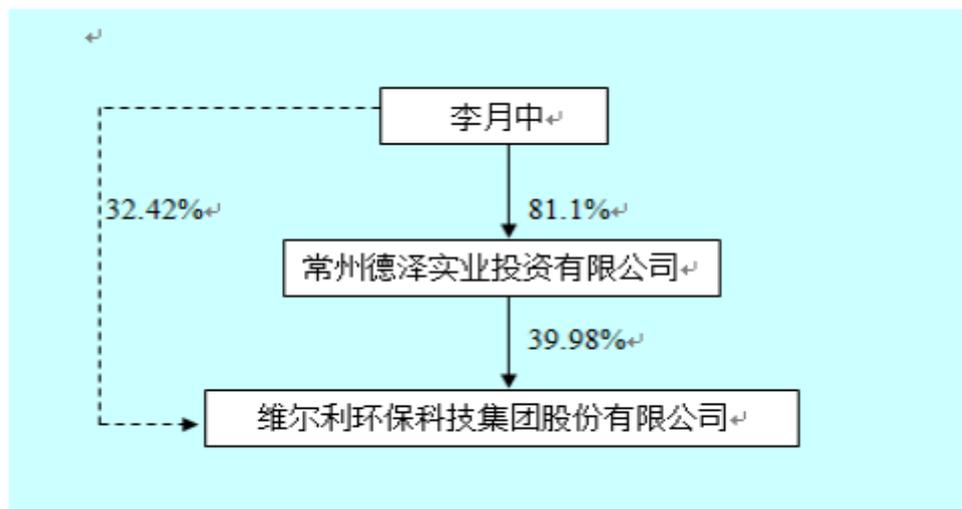
| 报告期末普通股股东总数 | 18,756 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 18,422 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 |
|--------------------------------------|--|---------------------|-------------|-------------------|---------|---------------------------|---|
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 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 | |
| 常州德泽实业投资有限公司 | 境内非国有法人 | 39.98% | 325,472,256 | | 质押 | 263,023,997 | |
| 中国长城资产管理股份有限公司 | 国有法人 | 4.07% | 33,120,000 | | | | |
| 常州产业投资集团有限公司 | 国有法人 | 3.32% | 27,000,000 | | 质押 | 27,000,000 | |
| 蔡昌达 | 境内自然人 | 3.30% | 26,834,735 | | | | |
| 陈卫祖 | 境内自然人 | 2.91% | 23,693,712 | 19,229,195 | 冻结 | 23,693,712 | |
| 泰达宏利基金—民生银行—泰达宏利价值成长定向增发 460 号资产管理计划 | 其他 | 2.65% | 21,600,000 | | | | |
| 徐严开 | 境内自然人 | 1.26% | 10,220,819 | 8,304,417 | 质押 | 7,437,959 | |
| 张华明 | 境内自然人 | 1.15% | 9,329,980 | | | | |
| 张贵德 | 境内自然人 | 1.13% | 9,192,400 | 7,048,107 | | | |
| 张群慧 | 境内自然人 | 0.73% | 5,922,965 | 4,442,224 | 冻结 | 5,922,965 | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 上述股东中,陈卫祖与张群慧为夫妻关系,除此以外,公司未知其他股东间是否存在关联关系,也未知其是否属于一致行动人。 | | | | | | |

(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

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

节能环保服务业

报告期内，公司紧跟国家有关政策导向及市场动向，根据公司的长期发展规划及年度经营计划，积极稳步推进各项工作。在主营业务方面，公司及主要子公司继续专注开拓垃圾渗滤液、餐厨垃圾处理业务、大型沼气处理工程、生活垃圾综合处理、工业节能、VOC污染治理等业务。

2018年，公司实现营业收入2,064,843,723.91元，较去年同期增长45.64%；实现营业利润282,685,022.02元，较去年同期增长51.39%；归属于上市公司股东的净利润为232,366,860.28元，较上年同期增长67.53%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润216,834,636.73元，较上年同期增长48.58%。

报告期内，公司根据公司的日常经营需求，开展了销售资源整合、分子公司整合管理、品牌战略咨询等各项工作，现将公司2018年主要日常经营工作情况汇报如下：

1、主要业务拓展情况

报告期内，公司抓住政府实施落实各项有关环保政策规划的有利时机，持续拓展国内的垃圾渗滤液处理、污水处理、餐厨垃圾处理业务、沼气工程业务、工业节能及VOC污染治理业务，继续巩固和提升公司及子公司在上述细分行业的竞争优势及市场占有率。

报告期末，公司及子公司新增合同261,434.60万元。其中，公司新中标垃圾渗滤液处理工程及运营项目123,839.47万元、餐厨厨余垃圾处理项目31,736.76万元，公司控股子公司北京汇恒新签污水及河道治理处理项目9,536.53万元，公司全资子公司杭能环境新签沼气工程项目32,805.56万元，汉风科技新增订单37,627万元，都乐制冷新签设备销售合同25,889.28万元。

近年来，公司一直积极布局固废处理业务领域，推动业务向城市固废处理业务延伸与拓展。2018年，公司承接了泰国onnut区固体废物处置中心废弃物处理项目，实现了公司在海外垃圾处理业务的突破。2018年下半年，公司紧抓国家逐步落实生活垃圾分类各项政策的机遇，积极拓展厨余垃圾处理业务，成功中标了上海松江区湿垃圾资源化处理工程EPC项目，该项目建设于上海，上海作为具有代表性的一线都市，在生活垃圾分类的宣传、立法、执行方面一直处于国内领先地位。未来随着本项目的成功建设并正式运行，其将成为公司在厨余垃圾处理领域的技术标杆和具有典型示范意义的代表工程。而公司承接的绍兴厨余垃圾处理项目目前已建设完成，并正式投入运营，其将进一步夯实公司在厨余垃圾处理行业的市场地位，有利于公司在全国其他城市的厨余垃圾处理业务的持续拓展。

2、对事业部及分子公司的管理情况

近年来，随着公司业务范围的扩展及对外投资并购业务的开展，公司业务板块及下属子公司数量也随之增长，这也对公司内部及对子公司的管理水平提出了更高要求。

报告期内，公司根据年初制定的经营管理计划，继续完善了“事业部”管理体制，调整事业部内部组织架构，梳理其内部各岗位职责，优化人员结构，以不断提升其内部管理水平。同时，公司实施了对水环境事业部、固废事业部的单独核算，要求事业部每月编制其单独的资产负债表、损益表、现金流量表，并在月度经营会议中进行汇报，不断强化各事业部的经营责任意识，以促进其完成经营目标。

对于子公司管理方面，公司制定了分子公司月度报告制度、重大事项汇报制度等一系列管理制度，规范和优化了分子公司各项业务流程，搭建了公司与各子公司之间高效沟通渠道。此外，公司还通过委派高级管理人员及财务人员、定期召开子公司述职会议、子公司重大项目评估会议、组织培训等各种方式，不断加强与子公司的沟通交流，强化对子公司的管理控

制。

此外，为提高公司经营管理的专业性与高效性，报告期内，公司尝试探索了集团化管理机制，从人力资源、财务、市场等方面加强对集团成员的管控与支持，逐步建立条线管理机制，搭建集团总部与集团成员的高效沟通渠道，统筹协调集团各成员有效资源，最大程度发挥集团成员间的协同效应，促进集团各成员共同发展，在强化集团管控意识的同时不断提高集团内部管理水平。

3、项目实施和运营的管理情况

2018年，公司继续加强了对项目实施及运营的管控，从设计、采购、项目建设、运营各个环节入手，采取各项措施，进一步降低了项目的执行成本。报告期内，公司推行了“合格供应商网上邀标采购”制度，采用市场化竞争的方式，进一步扩大了公司供应商合作范围，降低了公司的采购成本。同时，公司通过持续研发创新，对渗滤液、餐厨处理等现有工艺进行了优化与更新，降低了项目的建设成本，提高了项目的经济效益。此外，公司还严格把关新的投资类项目的投资决策，对于现有投资类项目，公司从设计、建设、运营各个环节加强管控，进一步降低了现有投资项目的建设及运营成本，提高了公司投资项目的收益率。

4、全面提升销售能力

报告期内，公司根据市场的变化，结合公司业务布局及经营计划，充分分析评估公司销售政策及资源，重新制定了更为符合公司发展战略的销售政策。公司加大了销售人员招聘力度，进一步扩充了公司销售团队，制定了合理且具吸引力的销售奖励制度。其次，公司在事业部内部成立了单独的销售团队，加强事业部内部销售团队、技术团队及项目建设运营团队的合作，充分整合调动各团队有关资源，进一步提升其销售能力。公司还从集团管控角度出发，重新定位集团市场中心职能，实施区域化管理，明确市场中心销售人员与事业部销售人员的协作分工，提升和强化集团市场中心对集团内各事业部和子公司业务拓展的支持功能。此外，公司还通过外部征集区域合作代理商的模式，增加公司销售资源，全面提升公司销售能力。

5、品牌战略工作

为进一步提升公司的核心竞争力，推动公司业务及业绩的快速发展，提升公司的品牌价值，进一步提高公司品牌辨识度，报告期内，公司启动实施了品牌战略咨询工作。公司聘请了国内知名的专业咨询公司，梳理公司及各子公司品牌，结合公司集团化管理体制制定了符合公司未来发展规划的品牌管理体系，加强集团品牌管理和品牌营销软硬件建设，不断提升公司品牌价值及核心竞争力。未来，公司将围绕“以客为本、诚信严谨、持续创新、开放共赢”

的品牌价值理念，打造更为专业、严谨、高效、可靠的品牌形象，持续巩固公司在行业内的品牌优势。

6、回款工作情况

为进一步优化公司财务结构，改善公司经营性现金流，防范经营风险，近年来，公司一直高度重视应收账款的管理工作，不断加大项目回款力度。报告期内，公司继续将回款纳入各事业部、子公司的经营指标，责成各事业部、子公司制定清晰的回款计划并每月进行汇报，要求其内部每周召开回款工作会议，细化回款计划，明确回款工作的具体节点，针对具体项目将回款工作落实到个人，加大力度推进落实有关项目尤其是老旧项目的回款工作。截至报告期末，上述措施效果显著。2018年度，公司实现项目回款合计15.87亿元，较去年同期增长63.67%，公司经营活动产生的现金流量净额为2.46亿元，较去年同期增长277.34%。

7、工艺优化与创新工作

作为环保技术型公司，公司坚持将技术作为公司的核心竞争力，报告期内，公司一如既往地重视技术研发与创新工作。2018年，公司各事业部及子公司结合工程实践，不断对现有的渗滤液处理工艺、餐厨处理工艺、EMBT工艺、沼气处理工艺、VOCs治理工艺进行优化调整，巩固公司现有优秀工艺技术的领先地位的同时，不断降低项目建设处理成本，提高项目的经济效益。此外，公司及各子公司还及时根据行业政策导向，及时调整、新设研发项目，以期未来更好地参与市场竞争，完善产业布局，为公司业绩的持续提升提供保障。

报告期内，公司持续开展了相关资质专利的申报工作，截至目前，公司及下属子公司共拥有专利证书184项，其中实用新型专利137项，发明专利45项，外观专利2项。目前，公司及子公司还拥有环保工程专业承包一级证书、水污染治理甲级证书、工业废水处理一级等多项证书。

8、人才培养与激励工作

报告期内，公司继续引进优秀人才，完善人才培养机制，开展各类在岗培训和学习，为公司员工提供了更多的机会和平台。同时，公司根据组织架构的调整及公司业务发展的需要，尝试探索了新的员工激励制度，充分调动了公司员工关注、参与公司经营的积极性，从上至下强化了核心员工的经营责任意识，形成员工内部良性竞争，全面激发了员工活力与工作热情，逐步完善了员工的长期激励机制，为公司的团队稳定及持续经营提供了保障。

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 |
|------|------------------|----------------|--------|-------------|-------------|------------|
| 环保工程 | 1,105,914,891.59 | 301,781,390.66 | 27.29% | 29.10% | 14.57% | -3.46% |
| 环保设备 | 565,916,282.06 | 222,764,803.13 | 39.36% | 74.41% | 96.36% | 4.40% |

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

财根据财政部《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15号），对一般企业财务报表格式进行了修订，本集团根据财会15号文件规定，并经本公司第三届董事会第三十三次会议审议通过，已按要求对比较财务报表格式进行调整。

(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

(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

本年因非同一控制下购买子公司增加广西武鸣维尔利能源环保有限公司，因新开发项目而新设子公司乐东维尔利环境服务有限公司、沈阳维尔利环境科技有限公司、青阳县汇恒华天水处理有限公司、滕州汇滕环保技术有限公司、东阳维尔利环境服务有限公司和常州维尔利德华节能技术有限公司等7家公司，因处置对三级子公司丧失控制权减少三级子1家，本年度共增加二级子公司1家，增加三级子公司6家。