

证券代码：000925

证券简称：众合科技

公告编号：定 2019-002

浙江众合科技股份有限公司 2018 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。

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	众合科技	股票代码	000925
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	何昊	葛姜新、何俊丽	
办公地址	杭州市滨江区江汉路 1785 号双城国际 4 号楼 17 层	杭州市滨江区江汉路 1785 号双城国际 4 号楼 17 层	
传真	0571-87959026	0571-87959026	
电话	0571-87959019	0571-87959019	
电子信箱	unittec@unittec.com	unittec@unittec.com	

2、报告期主要业务或产品简介

品质生活正在成为人们日益追求的目标，交通服务水平与环境质量已成为衡量品质生活的重要尺度。城市间互联互通以及城市内部智慧交通互联，建立生态优先、绿色发展、宜居、创新的新型城市，形成交通往来顺畅、公共服务均衡、环境和谐宜居的现代化都市圈，已经成为我国未来城市建设的发展方向。为此，“打造轨道上的都市圈”和“强化生态环境共保共治”就成为了建设的重要举措。公司以“世人信赖的智慧交通智造者和健康环境守护者”为愿景，以“智慧交通+节能环保”双轮驱动为主业，始终积极参与国家现代化都市的建设，为用户受众提供良好的产品和服务。

（一）智慧交通业务

在报告期内，公司通过立足多年自主研发的积累，已经形成了涵盖城市轨道交通信号系统、自动售检票及线网清分系统（AFC/ACC）、智能化轨道交通业务和基于移动支付的“互联网+”业务的智慧交通业务体系，并创新性地由单系统EPC业务模式向机电工程系统集成模式发展，将人工智能、大数据与云平台技术、生物识别技术等应用于轨道交通，打造成为以信号系统为核心的区域综合交通智能一体化解决方案服务商。

1、主要业务及产品

（1）城市轨道交通信号系统业务

轨道交通信号系统，是指用于保证列车运行安全，指挥并控制列车行驶，实现轨道交通高效运营的一种列车自动控制系统，是城市轨道交通保障乘客生命安全和城市经济安全的重要关键核心系统，对技术、安全性的要求非常高，涉及到列车的安全性、稳定性和舒适性。公司在轨道交通领域历经近10年的独立研发，所掌握的自主核心技术被认为是“国之重器”的关键核心技术，目前已经具备与国外跨国公司同类产品同界面竞争的比较优势，不仅增强了企业核心竞争力，而且有效提升了公司的业绩。

公司在轨道交通信号系统领域已积累了大量项目管理和现场实施的经验，并具备了优秀的业务能力，在行业中树立了良好的品牌形象和领先的行业地位。公司自主研发的BiTRACON型CBTC信号系统同时具备DTO/UTO无人驾驶和互联互通功能，同时适用于地铁、现代有轨电车、单轨/空轨和市域铁路等多种制式，产品的技术先进性和适用的广度在业界领先。

报告期内，公司新增轨道交通信号系统订单约7.09亿元，其中自研信号系统订单金额为5.23亿元，自研信号系统订单金额占全年新增信号系统订单总金额73.77%，占比较上年同期增长99.5%。目前，公司以自主研发的信号系统产品参与的项目主要集中在华东、华北、西南等区域，围绕一小时都市圈建设规划的区域中心城市是公司深度挖掘的市场，并已参与海外铁路项目：非洲第一条电气化铁路——亚吉铁路和尼日利亚阿布贾轻轨。截至报告期末，公司轨道交通信号系统已覆盖国内14个城市的27条线(注：主线与延伸线合并计算为一条线)，承建城市轨道交通信号工程累积超过1000多公里，自研系统总体占比13.1%。

（2）AFC自动售检票及ACC线网清分系统业务

自动售检票系统及线网清分系统是轨道交通的“窗口”系统，不仅可为乘客提供快捷、简明的购票服务，而且可以完成地铁运营的车票制作、售检票、统计分析、数据挖掘等全自动化管理工作。拥有完全自主知

识产权的轨道交通AFC自动售检票和ACC线网清分系统，可充分满足线路的网络化运营要求。

截至报告期末，公司自动售检票及线网清分系统（AFC/ACC）已覆盖全国14个城市的580多个站点，在本报告期内新增绍兴1个城市。根据《RT轨道交通》公布的“2018年度轨交自动售检票(AFC)系统设备采购大统计”，公司作为AFC/ACC业务当年新增和存量市场占有率居行业第一的公司，已服务的AFC站点分布最广、数量最多。

（3）基于移动支付的互联网创新业务

为适应“互联网+”背景下移动互联生活方式的新趋势，满足乘客快捷和多元化需求，在城市轨道交通领域中，公司依托自身研发能力，充分结合乘客、业主用户以及移动互联网运营商的潜在需求，创新性的通过提供二维码识别模块与电子票务安全系统平台相结合等多种产品和系统服务。报告期内，公司继续加深与腾讯、阿里及银联三大移动支付运营商的合作，通过老站点产品技术改造升级和新城市新线业务拓展双管齐下，将移动支付更多地引入地铁等支付过闸消费场景，为乘客提供便利，为地铁用户提升地铁运营品质和智能化程度，为公司的移动支付改造业务创造更好业绩。

与此同时，针对城市轨交快速过闸和安防防恐的双重新需求，公司通过持续的研发，率先突破性地发布了“混合生物识别自动检票”技术产品，将人脸识别、掌静脉识别技术两种最先进的识别技术和大数据技术应用于传统支付过闸和安检产品中，标志着公司该项业务正式进入人工智能时代。

（4）轨道交通智能化业务

轨道交通智能化业务是公司在高铁领域的业务探索。公司基于大数据、新型高性能计算机架构，用深度学习技术、人脸识别技术、障碍物检测和识别技术等多项人工智能技术，在下一代智能列车、智能无人驾驶等方向进行研发和产品设计。目前已形成了智能视频监控、车地无线高速转储系统、混合生物识别、PIS等系列产品。其中，动车智能视频监控已取得运营资格，成为中国中车供应商，成功在高铁领域实现应用；PIS（乘客信息系统）产品已成为中车南京浦镇车辆有限公司的合格供应商，成功实现应用。

2、主要业务模式

（1）经营模式

报告期内，公司智慧交通业务的主要经营模式：一为面向用户的产品研发与设计，二为基于核心系统和产品的机电系统集成模式。

（2）收入确认模式

按照工程进度逐步确认订单收入。因此，公司当年可确认收入的订单分为当年新增订单和存量未确认收入订单两部分。

（3）研发模式

公司的研发模式采用全过程的安全管理模式，依据CENELEC国际标准和国内标准、轨道交通行业规范等，公司研发部门建立了基于风险管控的技术安全评估和全生命周期的安全控制平台，从流程设计保证、组织能力保证、技术措施保证、测试覆盖保证等几个方面，做到事前分析、技术安全措施充要水平审查、从业人员的安全风险识别和能力控制、关键岗位相互独立、产品开发与工程项目实施全生命周期过程的安全技术审查及测试、验证和确认、安全流程的建设与实施保障，建立了符合IRIS（ISO/TS22163-2017）铁

路行业质量管理体系标准要求的管理和程序文件，并在报告期内通过IRIS认证。公司研发的轨道交通CBTC信号系统已满足全自动无人驾驶国际国内标准，通过国际安全双认证和CRCC审核。

公司验证与确认部门从系统完整性角度，落实到每个功能；从业务场景角度，测试覆盖到每个业务场景、场景的转换、系统的范围和边界、内外部接口；硬件上，落实到每个元器件的每个失效模式下的功能和安全影响；软件上，落实到每一行代码、每一个函数、每一个假设的条件和参数范围，建立起一套完备的验证与确认技术手段，并通过自动化实验室支持了项目快速发布和全量快速回归。

(4) 销售模式

由于信号系统、自动售检票及线网清分系统的单位产品的价值量较高，行业的销售模式主要为参与招标方式获得订单为主。部分服务、备品备件、主合同延伸的增值业务开发和ACC接入采用合同谈判方式获得订单。公司订单分为两大类：主线合同和延长线/加车项合同。基于技术等协同性和安全等要求，延长线信号系统通常与主线合同一致，由同一厂商提供。因此在既有业务市场规模的优势基础上，随着城市规模的扩张和发展，公司在新增订单的获取上存在明显优势。

(5) 采购模式

公司的采购模式主要以订单为驱动，按计划完成采购的供应链采购模式。通过对供应方的资质、管理体系、工艺设备、检测能力、人员构成、产品业绩等多方面的考核评分选择出合格供应商，通过信息和体系管理，以长期协议和招议标等不同方式进行采购。

3、城市轨道交通行业发展概况及趋势

(1) 各地城市轨道交通建设热潮高涨

伴随着中国城市化进程，一、二线城市轨道交通建设持续高速发展的同时，三、四线城市进入城市轨道交通发展的黄金时期，全国每年平均新建20条城市轨道交通线路。同时，适应中小运力的多种制式的轨道交通运营组织方式和车辆制式也相继出炉。伴随着城市轨道交通的快速投入，我国城市轨道交通控制系统的市场规模也从2012年84亿元上涨至2014年153亿元，年复合增速为35%，并以新建市场为主，且多制式、多层次、多运营的组织方式，以及网络化、城市集群的综合运营体系的需求呈现爆发式增长。

国家发改委于2018年7月重启了城市轨道交通项目审批。杭州、重庆、西安、广州、南京、石家庄、乌鲁木齐等多个城市正加快地铁工程建设。截至2018年12月31日，中国内地累计有35个城市建成投运城轨交通线路，里程共计5766.6公里，三年累计新增运营线路长度2148.7公里，年均新增线路长度716.2公里。

2019年2月21日，国家发改委发布《关于培育发展现代化都市圈的指导意见》，提出到2022年，都市圈同城化取得明显进展，基础设施一体化程度大幅提高，强调打造轨道上的都市圈。这一部署将在目前铁路城轨建设的基础上发展城际铁路、市域铁路等，进一步打开了轨道交通的市场空间。

(2) 政策引导合理投资建设，行业竞争门槛提高

2018年7月13日，国务院发布《关于进一步加强城市轨道交通规划建设管理的意见》(国办发[2018]52号文)，提高了申报地铁城市的人口、公共预算收入、政府债务等13道“门槛”，并且明确了轻轨等小运量其他制式轨道交通的建设标准和审批标准。这有利于不同规模城市根据实际需求和资源推动城市公共轨道交通的建设，同时也有利于具有产品和技术优势的企业进一步增强市场地位。

（3）新需求新机遇：地铁智能化运维

在地铁大发展的背景下，存量地铁线路规模逐步提升，已投入运营的地铁线路所需要的智能运维越来越成为各地地铁公司的共识和关注重点，包括实现平台统一化、检测监控智能化、数据综合利用，以提高运维效率。很多地铁公司已在智能运维上与相关系统供应商和服务商开展了积极的探索与研究。

（二）节能环保业务

1、主要业务及业务模式

公司通过业务重组和收购兼并,已经形成了覆盖水处理、半导体节能材料生产等多层次业务群,具备了以拥有自有核心技术的产品为基石的节能环保综合服务能力。公司节能环保业务以运营服务结合部分优质EPC(工程总包)项目为主要经营模式,加深了对项目运营服务的粘性,在业务模式上弥补了EPC模式在较大程度上依赖单个项目中标、收入确认的弊端,能产生较为长期、稳定的经营性现金流,使公司业务的稳定性大大增强。

（1）水处理业务

公司全资子公司浙江海拓环境技术有限公司(以下简称“海拓环境”)和苏州科环环保科技有限公司(以下简称“苏州科环”)为水处理业务实施主体。

海拓环境以自有核心技术的产品为基石,主要为重金属废水、化工废水等提供处理与运营服务,并积极探索以物联网、大数据、移动互联网为代表的新一代信息技术与传统水处理的深度融合,已构建基于互联网+的智慧水务体系。目前,海拓环境已成功将智慧水务平台应用到多个园区和厂站的运营管理中,通过智慧化的运营管控手段,有效提升政府的环境监管能力和环境服务商在水务建设和运营管理方面的综合能力。2018年,公司市场占有率不断上升,工程项目业绩和运营管理规模处于国内领先地位。同时,公司省外市场推广获得大量突破,年度新签EPC合同20个、新签运营项目合同9个,在河北、福建、山东、湖北、江西、甘肃等地的市场获得突破与增长。

苏州科环以深度污水处理工艺、工程和辅料催化剂生产为核心,是中石化、中海油、中石油合格供应商,已先后承揽了国内外100多项污水处理工程。业务具体涉及RO浓水达标处理,污水深度处理和提标改造,已内酰胺污水、苯酚丙酮污水、丙烯腈污水等难降解工业污水处理,城市污水综合治理,生态综合治理等。在报告期内,公司的市场广度得到拓展,由传统石化行业拓展到了市政、工业园、煤化工及生态综合治理。同时,公司参与的项目投标中标率高达69.2%。

公司在水处理业务领域,正在由单类水向工业区整体环境运营维护等综合服务发展,并通过打造多种模式(EPC/BT/BOT/PPP等)营运管理能力,最终成为区域智慧环境综合服务商。

（2）智慧节能照明业务

公司提供基于大功率LED集成技术的智慧城市解决方案。该解决方案是在实现LED路灯改造同时,建立智能化管理监控系统,实现区域控制柜“一把闸刀”开关控制、路灯分组分时段调光。产品可应用于隧道等道路大功率照明、城市景观灯等场景。

目前,公司已先后在智利、墨西哥设立子公司,积极推广智慧节能照明业务,立足当地建立了强大的

工程实施和售后服务团队，提供完整的有竞争力的解决方案。公司通过向用户提供LED产品、安装和维修以及融资等一揽子综合服务，获取订单和收益。该模式能为公司形成具有长期现金收益的项目资产。经过前期投资建设,形成一定规模的资产量后，有利于公司利用该资产进行资产证券化，实现良好的现金回笼，提升公司的现金流健康度,降低项目整体的投资成本。目前公司已在墨西哥完成30多个城镇超过10万盏的路灯更换的节能改造项目，能稳定实现65%以上的节电效率。

(3) 半导体节能材料生产

该业务以浙江海纳为业务主体。浙江海纳半导体有限公司是中国最早、最主要的半导体单晶硅材料制造商，制定和参与制定10余项国家及行业标准。其主要业务为直拉单晶硅系列产品的制造与开发，包括集成电路和分立器件用单晶硅抛光片、硅单晶研磨片，节能灯电子整流器芯用片硅片、功率开关管和特种分立器件用研磨硅片等。产品主要种类是3-8英寸半导体级直拉硅单晶锭、3-8英寸半导体硅单晶研磨片和3-8英寸硅单晶抛光片。报告期内，公司8英寸硅片初步实现了量产，并通过日本松崎公司制成抛光片，小批量进入日本市场。

2、节能环保行业发展概况及趋势

(1) 十三五期间环保产业市场空间巨大

2018年经济形势比较严峻，很多行业处于增长放缓状态，甚至部分行业产能过剩。节能环保行业作为各省级政府高度重视的一个行业，或将迎来发展“黄金期”，扮演经济低迷突破口的角色。随着气十条、水十条的推进实施，以及即将出台的土十条，大量企业纷纷置身于环保市场。

目前，60%的环境治理需求尚未被满足。在已确定的市场中，20%的需求供过于求，20%的需求因错误配置而扭曲。有专家预测，环保产业在“十三五”期间将拥有约10万亿的巨大市场空间，在未来十年，增速有望达到GDP增速2倍以上，产值年均增长率将达15%以上，发展前景良好。

(2) 水处理迎来新发展机遇，“水十条”政策助力发展

水环境保护与我国全面建设小康社会息息相关，也是实现中华民族伟大复兴的必经之路。中国目前一些地区水环境质量差，水生态受破坏，水安全堪忧，严重影响了人民的健康以及经济的可持续发展，因此，污水防治不容忽视。

2015年，国务院正式发布《水十条》，按照“节水优先、空间均衡、系统治理、两手发力”原则，贯彻“安全、清洁、健康”方针，系统推进水污染防治、水生态保护和水资源管理。计划到2020年，全国水质量的到阶段性的提升，污水大幅度减少，京津冀、长三角、珠三角等区域水生态环境状况有所好转，实现一个良性循环。此外，按照国家新型城镇化规划要求，到2020年，全国所有县城和重点镇具备污水收集处理能力，县城、城市污水处理率分别达到85%、95%左右。京津冀、长三角、珠三角等区域在2019年需要完成。政策因素和市场因素是驱动水处理行业发展的双轮，未来我国的水处理市场空间将大有可为，而工业企业污水处理也将由“被动提标”转为“主动节水及水回用”。

(3) 半导体国产化是发展趋势

中国半导体产业仍处于初级发展阶段，发展程度低于国际先进水平。半导体产业的大规模引进、消化、吸收以及产业的重点建设后，中国已成为全球半导体市场最大的市场。自2014年国务院公布《国家集成电

路产业发展推进纲要》以来，发展集成电路产业上升为国家战略，并计划在2020年将半导体材料进入国际采购体系。

目前国内从事半导体硅材料生产的企业约20家，随着半导体行业的快速发展，应用场景不断扩展，嵌入到汽车等各类产品中，同时伴随着人工智能、虚拟现实和物联网等新兴技术的出现，半导体的市场需求不断扩大。目前国内企业硅片产品以6英寸为主，8英寸小批量供应，仅满足约10%需求，12英寸处于产业研发阶段，尚未达到量产。在政策和资金的双重推动下，我国突破国外对关键半导体材料的封锁势在必行，半导体国产化是未来行业发展的新机遇。

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	2,089,148,767.22	2,086,396,395.84	0.13%	1,205,971,433.66
归属于上市公司股东的净利润	27,010,950.58	60,210,499.93	-55.14%	-108,793,425.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,044,396.03	46,859,215.96	-63.63%	-129,370,817.14
经营活动产生的现金流量净额	155,391,605.73	46,353,157.67	235.23%	-269,883,188.06
基本每股收益（元/股）	0.05	0.12	-58.33%	-0.24
稀释每股收益（元/股）	0.05	0.12	-58.33%	-0.24
加权平均净资产收益率	1.16%	3.51%	-2.35%	-9.24%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
总资产	6,465,692,940.92	6,015,592,852.29	7.48%	4,028,191,830.70
归属于上市公司股东的净资产	2,341,790,984.20	2,304,299,683.20	1.63%	1,134,373,113.56

(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	303,769,196.86	491,996,066.64	382,758,069.28	910,625,434.44

归属于上市公司股东的净利润	947,582.83	15,434,631.71	24,530,671.52	-13,901,935.48
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1,711,313.85	13,601,866.29	21,039,533.76	-15,885,690.17
经营活动产生的现金流量净额	-139,713,110.34	-41,437,477.62	29,664,044.86	306,878,148.83

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	29,278	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	32,972	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	
浙大网新科技股份有限公司	境内非国有法人	10.42%	57,317,110	0	质押	35,000,000	
杭州成尚科技有限公司	境内非国有法人	6.41%	35,285,600	0	质押	33,200,000	
全国社保基金一零四组合	其他	2.91%	16,000,000	0		0	
唐新亮	境内自然人	2.83%	15,566,969	15,565,744	质押	15,562,069	
宁波宽客御享投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.50%	13,768,276	13,768,276	质押	13,768,276	

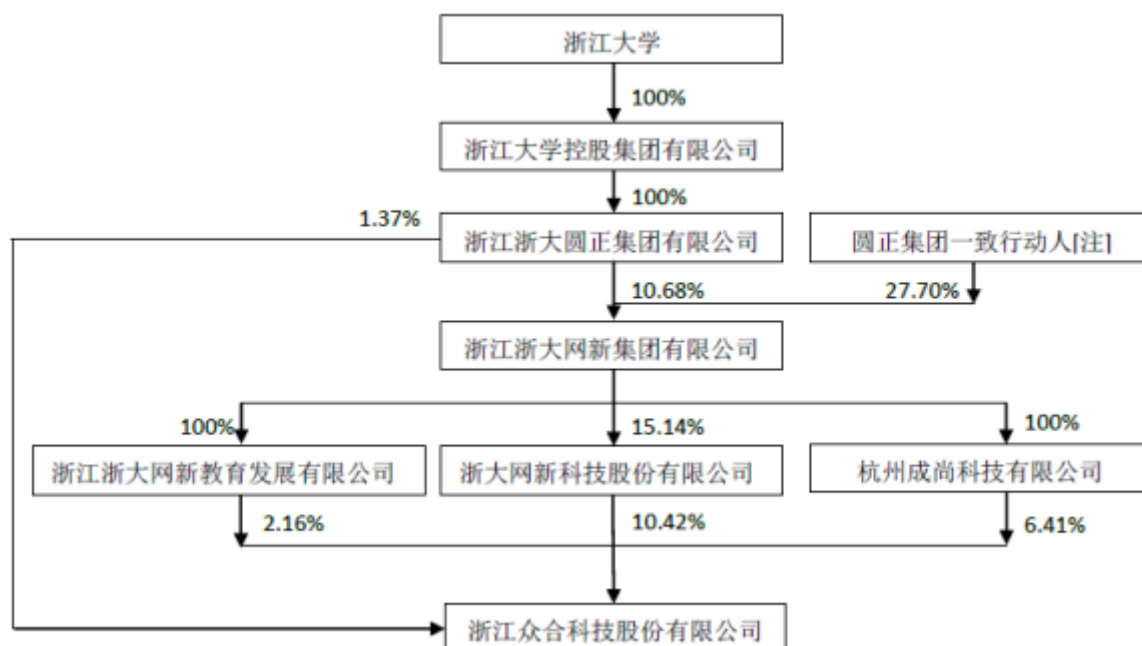
上海沁朴股权投资 基金合伙企业(有 限合 伙)	境内非国有法 人	2.18%	11,972,412	2,993,103		0
杭州泽宏信瑞 投资合伙企业 (有限合伙)	境内非国有法 人	2.17%	11,937,303	11,937,303	质押	11,937,240
浙江浙大网新 教育发展有限 公司	境内非国有法 人	2.16%	11,900,000	0		0
楼洪海	境内自然人	1.57%	8,616,654	6,462,491	质押	4,889,994
浙江浙大圆正 集团有限公司	境内非国有法 人	1.37%	7,560,000	0		0
上述股东关联关系或一致行动 的说明	前十名股东中，第一大股东——浙大网新科技股份有限公司、第二大股东——杭州成尚科技有限公司、第八大股东——浙江浙大网新教育发展有限公司、第十大股东——浙江浙大圆正集团有限公司存在《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人；(2) 除上述外，未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知其他股东之间是否属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说 明（如有）	不适用					

(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

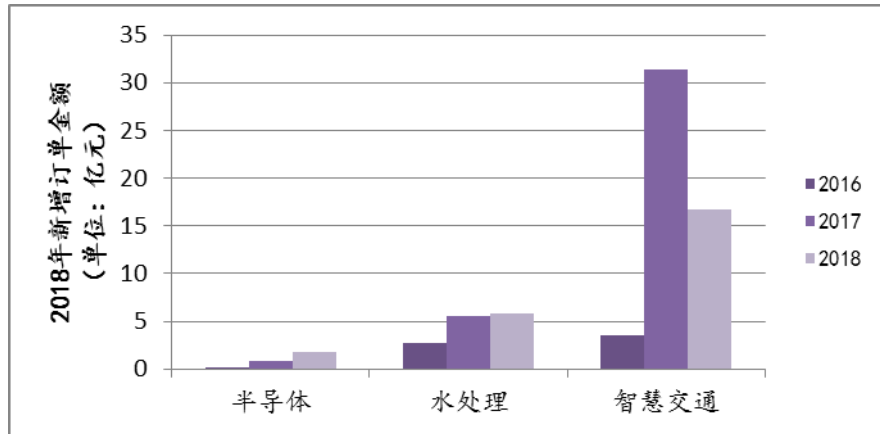
否

戊戌狗年呼啸而去，回首这一年，我们面对和经历了实体经济发展史上非同一般的一年：A股市场整体市值流失超过70%，国内货币流通性全面紧缩。2018年，面对压力、挑战、失败和成功，众合人自信、坚强、奋斗，紧紧围绕“创意、整合、共享”的企业价值观，继续切实落实“双轮驱动”战略，进一步提升和发展公司以技术驱动力的核心竞争力，在困境中修炼企业内在价值，使公司智慧交通和节能环保业务双双稳中有升，在复杂环境中中继续稳步前行。

一、报告期内经营情况讨论与分析

2018年，公司全年实现主营业务收入20.84亿元，同比增长0.37%，合并净利润2,642.70万元，其中归

属于上市公司股东的净利润2,701.10万元，分别较2017年下降78.4%和55.14%。全年经营性现金流12,345.36万元，同比增长166.33%，公司经营的稳定性和持续性增强。公司全年新增订单金额约25.10亿元（不含PPP），其中，智慧交通业务实现16.69亿元，基本完成年度业绩目标；水处理业务实现新增订单5.87亿元，较上年增长超过5.2%；半导体业务实现1.80亿元，较上年增长超过102%。区域子公司业绩初显：四川智控获得新订单0.13亿元，湖北众堃斩获订单约0.73亿元。



（一）战略规划落地生根，经营业绩行业领先

1.深耕两大领域

公司以“世人信赖的智慧交通智造者和健康环境守护者”为企业愿景，以未来绿色智慧城市的需求为着力点，在2018年继续推进“双轮驱动”战略，提速智慧交通和节能环保两大业务的发展。

（1）智慧交通：提升核心技术和拓宽市场，不断巩固行业地位。

截至报告期末，公司2018年当年度智慧交通业务新增中标项目金额16.69亿元（不含PPP）包括：1）轨道交通信号系统订单约7.09亿元，其中自研信号系统订单金额为5.23亿元，自研信号系统订单金额在全年新增信号系统订单总金额占比73.77%，占比较上年同期增长99.5%。轨交业务信号系统自研项目2018年收入合计30,985.93万元，占轨交业务信号系统收入（81,509万元）的38.02%，占轨道交通业务收入（122,132万元）的25.37%，占合并营业收入(208,914万元)的14.83%。2）自动售检票及线网清分系统订单约8.24亿元，较上年同期增长86.04%，其中新增项目为7.18亿，较上年同期增长204.23%。3）移动支付及互联网+业务订单约0.92亿元，较上年同期增长27.78%。4）智能高铁业务0.26亿元，较上年同期大幅增长535.70%。2018年新拓展智能运维项目，订单金额0.12亿元。

截至2018年12月31日，中国内地累计有35个城市建成投运城轨交通线路，公司在其中17个城市取得业绩，城市区域覆盖度达48.57%。

订单类型	订单金额（亿元）	备注
信号系统合计：	7.09	
轨道交通信号系统正线项目	5.23	金义东市域线
轨道交通信号系统增购项目	1.86	

自动售检票及线网清分系统合计：	8.24	
自动售检票及线网清分系统新增项目	1.64	杭州地铁5号线
	3.19	成都地铁8号线
	0.93	南宁地铁4号线
	0.45	石家庄地铁1号线二期
	0.53	杭州至绍兴城际铁路
	0.44	杭州至临安城际铁路
自动售检票及线网清分系统增购项目	1.06	
移动支付及互联网+项目	0.92	
智能高铁业务	0.26	
有轨电车增购项目	0.06	
智能运维	0.12	成都地铁
总计	16.69	

注：上述表格按当年新增中标，以中标公示日期（招标项目），或合同签署日期（非招标项目）为统计口径。

信号系统：受上半年国家政策以及全年招投标节奏变化和 Company 优势区域招投建进度各年度分布不均的影响，公司信号系统中标合同额较上年有所下降。2018年上半年，国家发改委放缓城市轨道交通项目审批和建设，多地地铁项目推迟或暂缓。第三季度起，发改委重启城市轨道交通建设规划审批，但由于申报和招标的时间滞后于政策回暖，部分公司重点优势区域的招投标延后，致使部分城市的信号系统项目将延迟至2019年集中放量。

尽管市场如此，公司仍在市域轨道交通市场再下一城。2018年中标的金义东市域线对信号系统的技术和性能都有很严苛的要求，公司能以自研产品中标这一项目，标志着公司自研信号系统产品在技术成熟度、产品稳定性及系统适应性等各方面都已得到专家和业主的认可。这一项目将为公司未来承接市域轨道交通项目打下市场和技术的双重基础，在信号系统已中标国内13个城市的基础上，覆盖的地域范围进一步扩展到浙江西南部中心城市金华，巩固了公司在华东地区城市轨道交通信号系统的市场领先地位，提升公司在该区域的品牌影响力。

AFC/ACC业务：2018年全国地铁城市合计新增AFC招标项目金额28.9亿元，公司中标项目金额7.18亿元，占比24.84%。截至报告期末，公司AFC/ACC业务已覆盖全国14个城市的580多个站点，市场占有率继续保持行业第一。

移动支付及互联网+业务：公司2018年在移动支付及互联网+业务继续发力。公司移动支付售票系统目前在已覆盖8座城市的基础上新增南昌、温州2座城市。基于公司在AFC/ACC市场上较大原有存量基础和应

用入口场景，发挥既有设备改造和系统升级的低成本和可复制性优势，公司整体轨交业务板块的持续盈利能力有所提升，公司智慧交通转型找到新的切入点并持续提速。

智能高铁：公司智能高铁有多项业务在被垄断的市场中突出重围，逐渐站稳脚跟，2018年业绩规模达0.26亿元，较去年同期大幅增长535.7%。2018年公司取得了动车车厢视频监控的运营资格，成为了中车的合格供应商，产品成功在复兴号装车，正式进军高铁领域。凭借零故障的高产品质量，公司在中车及铁路部门树立了良好口碑。乘客信息系统（PIS）开始在地铁细分市场实现规模化应用，新增订单金额2189万元。同时，公司已完成高速转储项目产业化基础工作，在2018年与中国神华达成合作的基础上，于2019年初正式中标神华项目，金额约946万元。

智能运维：随着公司早期承建的地铁线路信号系统等逐渐超免费质保期以及多线路运营对于地铁公司的运营构成较大负荷压力，公司围绕地铁运营方，拓展产业链，为客户提供定制化、专业化解决方案。2018年公司成功拓展新的业务细分方向——智能运维，签订合同达1200万。

（2）节能环保：双向拓展市场与业务，打造新利润增长点

公司继续保持了在工业污水细分领域的行业龙头地位。

业务规模与市场范围获得新突破。在2017年完成业绩承诺之后，全资子公司海拓环境在2018年再攀业绩高峰。全年新增订单达22,778万元（不含PPP项目），较2017年增长54.38%。通过在行业内打造品牌，海拓环境在河北、福建、山东、湖北、江西、甘肃等地市场均获得突破与增长。公司市场占有率不断上升，工程类项目和运营管理规模处于国内领先地位。

业务领域实现横向和纵向的双向发展。2018年，全资子公司苏州科环在不断巩固传统石化行业市场的基础上，将业务进一步拓展至市政、工业园、煤化工及生态综合治理等领域，努力扩大售后服务类项目价值。2018年合计中标57个项目，实现新增合同额35,895万元。

子公司	订单类型	订单数量	订单金额（万元）
海拓环境+达康	运营类	7	2,108
	工程类	19	18,422
	政府采购类	1	2,248
	合计	27	22,778
苏州科环	石油石化类	17	15,840
	市政及区域综合治理类	30	8,685
	工业园污水类	5	8,641
	煤化工类	2	2,176
	售后服务类	3	553
	合计	57	35,895
总计		84	58,673

在传统运营类、工程类和政府采购类项目之外，2018年公司对商业运作模式进行了拓展。新中标3个

PPP项目，标的总额159,178万元，总投资金额58,963万元,其中归属的公司投资规模4,749万元。

项目名称	中标金额(万元)	总投资额(万元)	公司投资额(万元)
瑞安市山垦区工业污水处理厂项目	81,000	10,763	2,130
广西灵山临港产业园、循环经济产业园污水处理厂项目	22,730	11,900	648
广西南流江支流“灵山段”环境综合治理工程	55,448	36,300	1,971
总计	159,178	58,963	4,749

海纳半导体节能材料业务稳步提升：2018年销售收入为17,982万元，同比2017年销售额增长约102.02%。其中，公司于2017年10月收购的日本株式会社松崎制作所实现销售额7,300万元。在松崎公司产品的协同效应推动下，海纳半导体产品向日本市场销售金额达2,000万元。在海纳半导体团队和日本专家的共同努力下，8英寸硅片生产工艺已经成熟，2018年在产品质量要求很高的日本市场销售近8万片。8英寸硅片不仅是公司新的利润增长点，也标志着海纳半导体已迈入8英寸及以上高端产品生产商行列。

（二）区域战略见成效

公司于2017年成立四川智控科技有限公司（简称“四川智控”）和湖北众堃科技股份有限公司（简称“湖北众堃”），标志着公司“布局西南、逐鹿中原”区域战略的开始。2018年，总部的先进技术、高质量产品配合区域的资源，四川智控和湖北众堃根据客户需求，不断拓展产业链，实行本地化策略，在多个业务领域开花结果，是公司区域战略一个成功的开端。

四川智控与公司高效协作，中标成都轨道交通8号线一期工程自动售检票系统集成项目。同时，四川智控积极开拓新业务，获批2019年四川省重点研发项目“城市轨道交通信号在线监测与运营维护系统研究”，并初步斩获智能运维合同1,200万元，开启新盈利模式。湖北众堃新增销售合同金额达7,305万元，拿下荆州智慧综合管廊、黄石市花湖水厂净水厂、黄石市河西“尾水排江”等项目，涉及智慧城市、水处理和机电系统集成等多个业务板块。

（三）重点项目进展情况

1.智慧交通领域

2018年度，公司所承担轨交信号系统项目中共有7条线路开通运营，其中尼日利亚阿布贾城际铁路的开通为公司国际化战略夯实了坚实的基础。

项目名称	项目进度	开通时间
亚吉铁路（亚的斯亚贝巴-吉布提）	开启商业化运营	2018年1月1日
杭州地铁4号线一期	南段开通运营	2018年1月9日
成都地铁1号线三期	开通载客试运营	2018年3月18日
尼日利亚阿布贾城际铁路	开通载客试运营	2018年7月12日

天津地铁5号线	开通载客试运营	2018年10月22日
温州市域S1线一期工程信号系统（西段）	通过载客试运营专家验收	2018年12月28日
重庆轨道交通4号线一期	开通载客试运营	2018年12月28日

2.节能环保领域

公司2018年新中标的三个PPP项目都已经顺利起步。随着PPP项目的落地，公司在工业污水处理领域已形成研发、投融资、项目实施、运营的全价值链服务能力。

项目名称	项目进度
瑞安市丁山垦区工业污水处理项目	主体工程已完成，目前进入联调联试合装修阶段
广西灵山临港产业园污水处理厂工程	临港产业园土建完成80%
广西南流江支流“灵山段”环境综合治理工程	协议签订中

苏州科环2018年成功进入了中国化工体系以及煤化工污水处理领域，并与多地地方政府展开工业生活污水一体化处理合作，横向拓展业务进展顺利，部分重点项目已在2018年年底前完工。

业务类型	项目名称	项目进度
石油石化	中石油庆阳全厂水系统优化运行提质降耗改造	已完工
	潍坊泓润石化中间体原料加工	在建
	河北鑫海化工新建污水处理深度处理项目	在建
	中石化广州重油加氢裂化及配套工程项目污水处理厂	在建
市政及区域综合治理	安源区安源河、白源河、樟里河水体生态治理采购	已完工
煤化工	中安联合煤制170万吨每年甲醇及转化烯烃项目污水处理场	在建
工业园污水	天津南港工业区污水处理厂扩建工程一期	在建

（四）锐意进取，核心技术提升攀新高

1.自研信号系统发挥优势再创佳绩

2018年2月，应用了公司自研CBTC信号系统的“重庆轨道交通互联互通CBTC系统示范应用项目”通过专家评审；6月，公司承担的“十二五”国家科技支撑计划“下一代地铁车辆技术研究及示范应用”的子任务——国际首个互联互通型无人驾驶CBTC系统通过专家验收，并通过SIL4级国际第三方独立安全评估；9月，公司自研CBTC信号系统与互联互通技术共同登上德国柏林轨道展，**成为全球首个同时满足互联互通和全自动无人驾驶的轨道交通信号系统**；12月，搭载该系统的重庆轨道交通四号线一期正式开通并载客运营。

这标志着公司自研CBTC信号系统的真正成熟，并攻克了互联互通的世界性难题。

2018年4月，公司以自主研发的CBTC信号系统中标“金华——义乌——东阳市域轨道交通工程信号系统”项目。自研信号系统中标金额占当年新增订单金额的73.80%。2019年1月，公司首次采用自主研发的全自动无人驾驶技术中标“宁波市轨道交通5号线一期工程信号系统采购项目”。

上述关键项目标志着公司自研信号系统在产品、技术等方面进一步得到了市场与业主的认可，并在无人驾驶方向取得关键性里程碑业绩和行业领先地位，标志着公司国产化产品进一步迈向人工智能，有助于公司国产自研系统订单的长期可持续增长。

2.混合生物识别技术加速应用

2018年12月21日，在浙江国际智慧交通产业博览会·未来交通大会上，公司率先在行业内推出了具有核心自主知识产权的生物识别技术-混合生物识别自动检票机。该检票机采用了两种最先进的生物识别技术，分别将掌静脉识别技术和人脸识别技术进行混合，增强身份识别的准确性和防空安全性。

公司在AFC及其增值业务上不断创新突破，引领行业加速拥抱人工智能和大数据时代。

3.参编国家标准，引领行业规范

2018年12月1日起，公司全资子公司“浙江浙大网新众合轨道交通工程有限公司”参编的《城市轨道交通自动售检票系统工程质量验收标准》（编号GB/T 50381-2018）作为国家标准开始实施。公司以丰富的项目经验和研发成果积极参与了标准的编制工作。这标志着公司在相关领域行业地位和话语权得到进一步提升。

4.环保板块科技创新能力得到行业认可

海拓环境推出“互联网+”智慧水务，利用物联网等技术实现环境信息的感知，依托大数据分析技术、人工智能技术对环境信息的感知和综合分析，实现水务决策的科学化和规范化以及运营管理的智慧化。公司已成功将技术应用到建德电镀园区污水处理厂、瑞安丁山垦区工业园区、奉化污水处理厂站等多个项目，走在了水处理行业智能化的前端。

2018年，公司环保板块两个子公司均收获部级大奖：海拓环境获中国表面工程协会科学技术三等奖，苏州环科获中国石油和化学工业联合会科技进步三等奖，公司环保板块业务负责人和核心技术人员楼洪海、朱斌来和陈新才凭借“工业园区污水处理管控一体化系统”荣获科技进步二等奖。公司水处理业务技术能力获得市场和行业的充分认可。

（五）内部管理提升品牌竞争力

1.经营管理体系化，构建百年基业

2018年公司对内部组织架构进行了优化，设立营销中心与区域分公司，从而能够宏观、全面同时又有针对性地制定营销策略，更好地配合“双轮驱动”战略和区域战略。

2018年11月29日，公司经营管理ISO/TS22163:2017（IRIS）体系一次性通过TUV莱茵公司认证审核。这标志着公司管理水平进一步提升，与世界先进管理方法接轨。这为提高产品质量提供了有力保证，为公司参与全球竞争，提供更多机会。

2018年12月24日，公司青山湖总部园区基地举行奠基仪式。公司将在青山湖总部园区全力打造智能化的轨道交通和节能环保产业基地，在现有产业技术资源和平台能力的基础上，整合企业、行业和地方优势资源，着力向行业深度的底层技术和基础性应用产品进行拓展，并通过科创与投资孵化相结合的方式，积极打造国内具有影响力、引领产业发展方向的产业链集群区和科创孵化整合基地。

2.员工培训提升企业可持续发展内在动力

公司人才摇篮众合学院在2018年继续推进员工内部培训。全年培训课程包括22个主题，包含素质、能力、技能、行动和发展等多个方向；共计376人次参与，占比超员工总数的三分之一。经过培训，公司员工对公司文化、使命和价值的认可度大幅提升，为公司的下一个20年持续发展奠定了良好的基础。

二、公司优劣势分析及经营发展规划

（一）轨交业务多制式、多模式、多区域发展

1. 信号系统

<p>优势</p> <p>(1) 多制式：覆盖地铁、城际铁路、市域线、有轨电车等多类型；</p> <p>(2) 自研技术成熟：浙江和重庆的城轨自研项目已开始结果，将充分受益于城轨建设高峰带来的增量；</p> <p>(3) 技术领先性：同时满足无人驾驶和互联互通，市场唯一。</p>	<p>不足</p> <p>市场区域：在华南区域市场以及北上广布局不足。</p>
<p>机遇</p> <p>(1) 行业继续保持高增长性；</p> <p>(2) 轨道交通网络化，多制式轨道交通需求爆发式增长；</p> <p>(3) 轨道交通智能化需求进一步提升；</p> <p>(4) 地铁存量规模持续增加，运维市场机遇逐步凸显。</p>	<p>挑战</p> <p>国内业主对产品的安全性和高效运营的更新需求越来越快，技术要求和难度不断加大。</p>
<p>措施</p> <ul style="list-style-type: none"> • 巩固和推广自研系统市场； • 推进多制式轨交项目，巩固先发优势； • 加大研发和技术创新投入，提高研发转化率、加快项目落地； • 推动机电系统集成业务； • 推进营销体系建设和区域营销战略实施，重点关注优势区域和重点项目。 	

行业仍保持高速增长：从2014年至今，我国城轨地铁市场正处于投资端和基建端的高速增长期，未来将传导至信号系统领域。2016年-2018年，我国城市轨道交通投资达1.6万亿元，而2013年-2015年仅为8000亿元，年复合增速达到26%。预计2020年，我国轨道交通总里程将超过8000公里，较2015年3600公里的总里程增长120%。而以城市轨道交通平均五年建设期而言，2014年至今的城市轨道交通固定资产投资的高增长，一般信号系统的建设期在第二至第四年之间，按此时间推算，2017年左右开始传导致信号控制系统。

同时，对比国内外的单位人口数量和路网密度，我国中长期规划也远低于发达国家当前的水平。美国、日本、德国的铁路密度分别达到了249公里/万平方公里、534公里/万平方公里、959公里/万平方公里，而我国在完成相应的建设规划后，仅能达到125公里/万平方公里。因此，我国铁路行业尽管看似是传统产业，但仍将是提升空间大、成长确定性较高的领域。

多制式推进：根据国家发改委培育发展现代化都市圈的指示，轨道交通建设将趋向网络化。在目前铁路城轨建设的基础上，适应中小运力的多种制式的轨道交通方式将迎来爆发式增长。公司信号系统业务覆盖地铁、城际铁路、市域线、有轨电车等多个轨交制式，技术成熟，项目经验丰富，能满足市场多制式发展的需求。2019年公司推进信号系统在各制式中的应用，巩固先发优势。

持续创新抢占技术制高点：目前信号系统市场国产化进入加速阶段，开始呈现国内自主厂商为主导的竞争态势。公司自研技术已不断成熟，获得市场和业主的认可。无人驾驶信号系统已落地宁波轨交5号线。在下一阶段，公司将继续巩固和推广自研系统市场，同时持续投入研发，突破车车通信等创新技术难点，并以信号系统为核心，在系统集成、智能维保等领域开展研发，抢占新的市场机遇和技术制高点。

贯彻区域营销战略：2018年下半年以及2019年初发改委已经密集批复上海、杭州、武汉、重庆、长春、济南、苏州、绍兴等8个城市的地铁项目规划，以及江苏、广西北部、陕西、宁夏等多地多条城际铁路项目，总投资金额超过12,755亿元，重点涉及长三角一体化及杭州湾城市群、环渤海经济带、粤港澳大湾区等区域。部分区域城市是公司轨交业务的传统覆盖区域，将充分受益于城轨建设高峰带来的业务增量，集中放量。公司信号系统的其他非传统覆盖区域项目中标率尚有提升空间。2019年公司推进营销体系建设，贯彻实施区域营销战略，提高区域分公司和信号事业部的合作效率。

2.AFC/ACC及“互联网+”移动支付

<p>优势</p> <p>(1) 既有业务市场规模领先优势；</p> <p>(2) 商业模式创新，与三大移动支付巨头达成合作；</p> <p>(3) 创新机制与研发能力较强。</p>	<p>不足</p> <p>技术骨干、项目经理培养速度不能完全跟上市场扩张速度。</p>
<p>机遇</p> <p>(1) 城轨建设带动市场规模持续增加，近年迎来新增市场高峰；</p> <p>(2) 智能化趋势。</p>	<p>挑战</p> <p>市场集中度不高，竞争厂商多。</p>
<p>措施</p> <ul style="list-style-type: none"> • 引进人工智能、移动通信、物联网技术相关人才，开发智能化产品，加快人工智能在业务中的应用； • 巩固AFC业务市场，保持行业领先； • 加快“互联网+”移动支付业务的市场覆盖面，推动互联网业务（APP运营）； • 完善选、用、育、留一揽子人才招聘、内部培养等方案。 	

AFC市场占有率助力“互联网+”移动支付业务开拓市场：城市轨道交通项目密集落地将带动AFC/ACC业务需求增长。公司AFC业务2018年市场占有率行业第一，已建立起市场和品牌优势，将在2019年继续巩

固市场，保持行业第一的领先地位。同时，公司已与腾讯、支付宝、银联等移动支付巨头合作，利用云计算和大数据技术实现手机二维码和银联闪付直接过闸的商业模式创新。利用存量规模大、改造设备低成本以及合作商品牌和市场能力强等优势，2019年公司将加快推广“互联网+”移动支付业务。

创新推进人工智能应用：近年来地铁发展智能化趋势凸显，智能运维、生物识别、人工智能服务等将成为未来地铁新产品的发展方向。在智能化领域，公司目前已经推出了具有核心自主知识产权的生物识别技术-混合生物识别自动检票机。未来，立足于公司的创新平台——中央研究院以及创新机制优势，不断开发智能化产品，加快推进人工智能以及云技术在业务中的应用。

人才培养和引进双管齐下：随着AFC以及“互联网+”移动支付业务的迅速扩张，多项目、多线运作导致公司面临技术骨干和项目经理不足的问题。针对这一情况，公司将通过人才培养和人才引进两大途径快速完善人才梯队，完善选、用、育、留一揽子人才招聘和内部培养等方案。同时，为更好地推动智能化核心技术的研发进度，公司将引进人工智能、移动通信、物联网技术相关人才。

（二）节能环保业务

1. 水处理业务双向拓展

优势 (1) 细分市场占据行业龙头地位； (2) 广泛合作伙伴关系； (3) “互联网+”智慧水务开始应用。	不足 产业链尚不完整，影响运营成本。
机遇 “十三五”、“水十条”政策； 环保行业融资环境改善。	挑战 PPP项目落地和净利润受融资环境和金融政策影响较大。
措施 <ul style="list-style-type: none"> • 巩固在细分市场的优势，提升品牌形象； • 横向拓展业务类型； • 完善产业链配置，降低成本，提高利润率稳定性； • 加强内部和风险控制； • 稳步推进PPP项目落地。 	

横向拓展业务类型和市场：随着《“十三五”生态环境保护规划》、《水污染防治行动计划》等政策期限的靠近，在政府的监管压力下，环保压力增大，水处理业务需求将加快增长。同时，国务院在2019年2月发布《关于加强金融服务民营企业的若干意见》，要求加大金融政策对民企的支持力度，缓解了环保企业融资可行性和成本这一大核心问题。基于这两大利好，环保产业2019年景气度将增高。海拓环境和苏州科环在水处理细分市场均处于行业龙头地位，积累了广泛的市场基础，合作伙伴包括地方政府、化工和煤化工体系、大型园区等。随着环保产业发展提速，基于固有优势，公司将巩固在细分市场的领先地位，提升品牌形象。同时，公司还将横向拓展业务类型，从电镀废水治理拓展至涉重行业废水项目，并将海拓环

境的“互联网+”智慧水务拓展到水处理业务的多个领域。

纵向完善产业链：目前公司水处理业务的产业链配置尚不完整，受下游危废处置环节影响，运营成本难以控制。未来公司将利用环保业务扩容扩量的机会，完善上下游产业链配置，降低成本，以提高利润率稳定性。

加强内部控制，控制规模，稳步推进PPP项目：环保业务板块中PPP项目的落地和净利润率受融资环境和金融政策影响较大。虽然从2018年的趋势来看，PPP管理库增速放缓，存量优化，生态环保项目落地率增长至58%，但是2019年的政策环境仍存在不确定性。2019年公司将加强内部控制和风险管控，在严格控制PPP项目质量和规模的前提下，有选择性有重点地推进已落地和计划中的PPP项目。

2.半导体节能材料业务

优势 (1) 拥有良好的工业硬件配套设施，直拉单晶技术处于国内领先地位； (2) 公司在半导体行业知名度全国领先； (3) 收购日本公司后技术有所突破，且成功打通国内外销售市场； (4) 公司拥有历史底蕴，上下游客户口碑良好。	不足 (1) 厂区地理位置不利于招聘高素质员工，产品品质等级、团队技术能力有待提高； (2) 缺乏高品质产品制造经验； (3) 缺乏资源投入。
机遇 市场机会：中国经济转型升级，国家战略大力发展芯片事业，国内8寸以上硅片包含拉晶和外延片等技术匮乏且产量少，国外同行限制进口，公司拥有明显竞争优势。	
措施 <ul style="list-style-type: none"> 通过对技术、设备、产品、市场的整合，提升品牌和成本管理能力和； 提高研发水平，争取尽快实现8寸片的稳定生产，尽快实现12寸片的研发实现和应用。 	

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
单晶硅及其制品	179,871,052.89	45,119,412.89	25.08%	80.38%	64.95%	7.01%

烟气脱硫设施的运营维护	125,713,067.06	6,056,224.20	4.82%	12.17%	18.77%	-5.29%
轨道交通信号系统	815,095,059.82	224,967,182.38	27.60%	17.09%	7.05%	6.79%
自动售检票系统	406,234,705.06	149,755,194.55	36.86%	44.59%	16.69%	15.09%
污水处理设施工程	362,073,964.43	146,808,997.97	40.55%	4.07%	6.91%	-1.58%
污水处理设施的运营维护	200,057,626.32	50,292,489.59	25.14%	16.46%	26.30%	-5.84%

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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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

本期投资新设厦门众熠科技有限公司、温州市温瑞水处理有限公司、西安天元众合信息科技有限公司；清算注销温州海悦环保设施运营管理有限公司、乐清海雁环保设施运营管理有限公司。具体详见本财务报告之合并范围的变更。