

证券代码：300190

证券简称：维尔利

公告编号：2012-014

江苏维尔利环保科技股份有限公司 2011 年年度报告摘要

§ 1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于《中国证券报》、《证券时报》、《上海证券报》。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经信永中和会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人李月中先生、主管会计工作负责人宗韬先生及会计机构负责人(会计主管人员)朱敏女士声明：保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§ 2 公司基本情况

2.1 基本情况简介

股票简称	维尔利
股票代码	300190
上市交易所	深圳证券交易所

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	宗韬	史文瑶
联系地址	常州市汉江路 156 号	常州市汉江路 156 号
电话	0519-85125884	0519-89886102
传真	0519-85125883	0519-85125883
电子信箱	zongtao@jswelle.com	shiwenyao@jswelle.com

§ 3 会计数据和财务指标摘要

3.1 主要会计数据

单位：元

	2011 年	2010 年	本年比上年增减 (%)	2009 年
营业总收入 (元)	263,799,046.13	209,748,467.42	25.77%	111,649,413.35
营业利润 (元)	54,426,795.08	53,215,915.55	2.28%	31,489,681.45
利润总额 (元)	56,646,227.94	53,882,632.01	5.13%	31,365,532.04
归属于上市公司股东的净利润 (元)	47,735,376.67	45,143,297.10	5.74%	26,493,741.73

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	45,844,510.91	44,531,588.11	2.95%	26,599,268.73
经营活动产生的现金流量净额（元）	-73,304,041.35	21,833,713.07	-435.74%	17,095,947.45
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
资产总额（元）	1,049,298,850.75	284,894,109.87	268.31%	149,037,300.04
负债总额（元）	184,875,199.18	166,501,382.69	11.04%	65,862,869.96
归属于上市公司股东的所有者权益（元）	864,423,651.57	118,392,727.18	630.13%	83,174,430.08
总股本（股）	53,000,000.00	39,700,000.00	33.50%	39,700,000.00

3.2 主要财务指标

	2011 年	2010 年	本年比上年增减（%）	2009 年
基本每股收益（元/股）	0.92	1.12	-17.86%	0.74
稀释每股收益（元/股）	0.92	1.12	-17.86%	0.74
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.92	1.12	-17.86%	0.74
加权平均净资产收益率（%）	6.84%	46.08%	-39.24%	56.94%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	6.84%	46.08%	-39.24%	57.17%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	-1.38	0.55	-350.91%	0.43
	2011 年末	2010 年末	本年末比上年末增减（%）	2009 年末
归属于上市公司股东的每股净资产（元/股）	16.31	2.98	447.32%	2.10
资产负债率（%）	17.62%	58.44%	-40.82%	44.19%

3.3 非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

非经常性损益项目	2011 年金额	附注（如适用）	2010 年金额	2009 年金额
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	2,604,385.52		316,200.00	14,510.00
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-384,952.66		350,516.46	-138,659.41
所得税影响额	-328,567.10		-55,007.47	18,622.41
合计	1,890,865.76	-	611,708.99	-105,527.00

§ 4 股东持股情况和控制框图

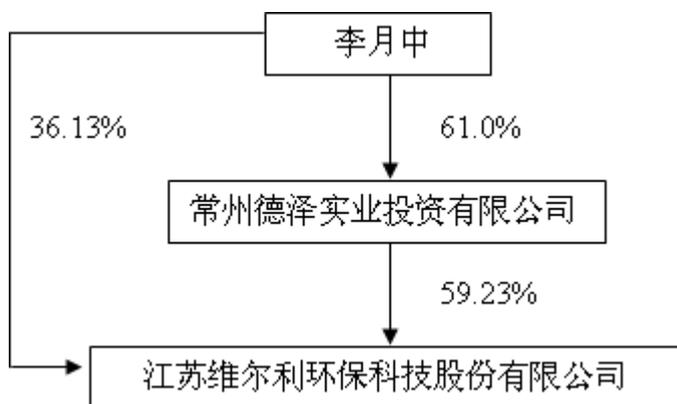
4.1 前 10 名股东、前 10 名无限售条件股东持股情况表

单位：股

2011 年末股东总数	6,011	本年度报告公布日前一个月末股东总数	6,642		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
常州德泽实业投资有限公司	境内非国有法人	59.23%	31,392,000	31,392,000	0
中国风险投资有限公司	境内非国有法人	8.69%	4,608,000	4,608,000	0
国信弘盛投资有限公司	国有法人	3.46%	1,834,170	1,834,170	0
全国社会保障基金理事会转持三户	国有法人	1.63%	865,830	865,830	0
深圳市华澳创业投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.94%	500,000	500,000	0
苏州华成创东方创业投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	0.94%	500,000	500,000	0
中国工商银行-易方达价值成长混合型证券投资基金	境内非国有法人	0.92%	489,853	0	0
中山证券有限责任公司	境内非国有法人	0.92%	485,000	0	0
长江证券-建行-长江证券超越理财核心成长集合资产管理计划	境内非国有法人	0.85%	450,000	0	0
中国建设银行-华宝兴业新兴产业股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.78%	415,436	0	0
前 10 名无限售条件股东持股情况					
股东名称	持有无限售条件股份数量		股份种类		
中国工商银行-易方达价值成长混合型证券投资基金	489,853		人民币普通股		
中山证券有限责任公司	485,000		人民币普通股		
长江证券-建行-长江证券超越理财核心成长集合资产管理计划	450,000		人民币普通股		
中国建设银行-华宝兴业新兴产业股票型证券投资基金	415,436		人民币普通股		
中国建设银行-华商产业升级股票型证券投资基金	242,944		人民币普通股		
黄贞蓉	210,000		人民币普通股		
颜华	208,250		人民币普通股		
郭向峰	199,879		人民币普通股		
长江证券-交行-超越理财灵活配置集合资产管理计划	181,050		人民币普通股		
招商银行-富国低碳环保股票型证券投资基金	149,323		人民币普通股		

上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东与公司控股股东、实际控制人均无关联关系或为一致行动人，未知上述股东之间是否存在关联关系或为一致行动人。
------------------	---

4.2 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§ 5 董事会报告

5.1 管理层讨论与分析概要

一、_报告期内公司经营情况的回顾

(一)_报告期内公司总体经营情况

2011 年对公司而言是具有里程碑意义的一年，公司成功在深圳证券交易所创业板上市，并通过首次公开发行募得募集资金 7.78 亿元，扣除各项发行费用后，募集资金净额为 7.24 亿元。上市后，公司借助在创业板成功上市的有利契机，充分发挥公司在技术、资本、品牌等方面的优势，继续专注于垃圾渗滤液处理行业积极实施企业的快速扩张，基本实现了公司在业务规模、人员规模、新业务储备等方面的既定目标，全年整体经营情况良好。2011 年，公司新获垃圾渗滤液处理工程项目订单 4.6 亿元，较 2010 年实现了翻番的增长。为应对公司原有业务规模扩张和新业务拓展实施的需要，2011 年公司的员工规模也由 2010 年末的 120 人扩张至 2011 年末的 205 人，也几乎实现了翻番增长。另外，公司在固废处理领域的新业务拓展工作推进情况良好。有机垃圾处理业务的人员、技术储备基本完成，潜在客户和项目持续跟踪，有望 2012 年参与具体项目的投标工作；土壤修复业务的技术在不断试验摸索、人员不断补充，有望尽快开展土壤污染调查工作；污泥处理业务的相关技术已启动相关试验，潜在客户和项目已开始搜寻。

报告期内，公司实现营业总收入 26,379.90 万元，较上年同期增长 25.77%；实现营业利润 5,442.68 万元，较上年同期增长 2.28%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,773.54 万元，较上年同期增长 5.74%。公司营业收入增长，主要得益于公司 2011 年新获工程项目订单较去年同期大幅增长，同时由于公司去年三分之二以上订单都在三、四季度陆续获得，致使公司 2011 年结算的工程收入较去年同期只实现了小幅的增长；营业利润、净利润未保持与营业收入的同比例增长，主要原因系公司新建的办公楼和厂房落成并投入使用后固定资产折旧增加，公司驻外机构增加、人员规模不断扩大，为获得订单和新业务拓展所开支的各项销售费用、管理费用较去年同期大幅增长且增长幅度超过营业收入的增长，导致公司营业利润、净利润增长幅度小于营业收入增长。

(二)_公司核心竞争能力

1、国内领先的垃圾渗滤液处理核心技术优势

公司是国内率先运用“MBR+膜深度处理”技术工艺处理垃圾渗滤液的企业，目前该技术已经成为渗滤液处理行业内公认的主流成熟技术工艺。公司在国内多年的工程实践中，根据全国各地垃圾渗滤液的水质特点，不断改进和优化该项渗滤液处理工艺，不断积累应对不同地域、不同季节、不同处理规模项目所需的特殊处理工艺，以保证公司的渗滤液处理技术工艺能够适用于不同地域、不同处理规模的工程项目，以保障公司的市场占有率持续提升，公司的技术优势持续保持国内领先地位。

2、充足的资本优势

公司目前所处的垃圾渗滤液处理行业，该行业的主要竞争对手大部分都为轻资产的民营企业，流动资金大部分依靠经营利润的持续积累，自有资金实力都较弱，一般只具备工程项目的建设实力，较难具备项目的投资能力，且银行融资的获取和议价能力较弱。而公司上市以后，通过首次公开发行，募集了大量的资本金，使得公司不仅具备了充足的经营流动资金，而且上市后为公司拓展了融资渠道，无论是银行融资还是其他直接融资的成本和难度都较其他竞争对手有了一个质的提升。充足的资本优势不仅能够让公司大力扩张原有的垃圾渗滤液处理业务，而且也能够支持公司积极尝试固废处理行业内新的业务领域和业务模式（例如：BOT、BT 等模式），同时也更加有助于公司不断提升和巩固公司的技术、人才优势，快速实现公司经营跨越式发展。

3、广泛的市场客户资源优势

截至报告期末，公司共承建国内垃圾渗滤液处理工程近 60 项，这些项目遍布大江南北，项目的最终客户主要为各地负责城市垃圾管理处置的城管、城建及环卫等政府职能部门，以及国内一些大型的垃圾处理设施投资建设商、设计院。近几年，公司通过垃圾渗滤液处理工程的建设、运营，与上述客户建立起了长期、良好的合作互信关系，这些客户资源的建立，无疑为公司今后在固废处理领域其他新业务的拓展提供了丰富的客户资源和市场基础。同时，公司也已经在全国建立起了华东、华南、华北、西南四大营销中心，配备了相应的营销机构和营销人员，公司目前的营销网络已经可以覆盖全国，为公司上述客户资源的长期维护和进一步拓展提供了持续保障。相信这一市场客户资源优势，将在公司未来的业务拓展和项目获取中发挥至关重要的作用。

4、品牌优势

公司通过在国内垃圾渗滤液处理市场近 8 年的苦心经营，已经积累了大量的渗滤液处理工程项目建设经验和市场口碑。目前，由公司承建的渗滤液处理工程的垃圾渗滤液总处理量在行业排名第一；全国大中型（日处理规模超过 500 吨）渗滤液处理工程市场占有率超过 50%，行业排名第一；国内第一个按照垃圾填埋场渗滤液排放 2008 新标准建设的日处理 1000 吨的渗滤液处理项目也是由公司成功承建的。因此，可以说公司目前已经在垃圾渗滤液处理市场积累了良好的市场口碑，且牢牢占据了垃圾渗滤液处理的高端市场，“维尔利”也已经成为渗滤液处理行业的第一品牌，公司在创业板上市后，也成为了国内 A 股市场垃圾渗滤液处理行业的“第一股”，公司登陆资本市场后，公司的品牌优势进一步凸显。

二、_对公司未来发展的展望

（一）_行业发展现状和变化趋势

2011 年是国家“十二五”规划的开局之年，国家已经将节能环保产业列为未来国家产业政策大力扶持和发展的战略性新兴产业，而固废处理行业作为节能环保产业中的又一新兴行业，已经越来越得到国家的重视和政策扶持。2011 年 12 月，国家的环境保护“十二五”规划正式发布，《规划》明确提出：“切实解决的突出环境问题包括：改善水环境质量、实施多种大气污染物综合控制、加强土壤环境保护、强化生态保护和监管等”。同时，《规划》提出“十二五”需完成的主要环境保护目标是：“到 2015 年，主要污染物排放总量显著减少；城乡饮用水水源地环境安全得到有效保障，水质大幅提高；重金属污染得到有效控制，持久性有机污染物、危险化学品、危险废物等污染防治成效明显；城镇环境基础设施建设和运行水平得到提升；生态环境恶化趋势得到扭转；核与辐射安全监管能力明显增强，核与辐射安全水平进一步提高；环境监管体系得到健全”。同时，各地方政府也正在陆续推出对废水、固体废弃物、废气等环境污染物的治理指标和建设目标，这些都将成为公司的垃圾渗滤液处理业务的开展以及固废处理领域新业务的拓展提供有力的政策支持和广阔的市场前景，也为公司迅速做大做强提供了绝佳的发展机遇。

但由于目前国家环境保护设施（特别是公司所从事的固废处理领域的垃圾渗滤液处理、有机垃圾处理、土壤修复等环保治理设施）的投资、运营支出大多通过各地方政府财政预算和拨付，在目前各地方政府融资渠道受限，地方财政资金普遍吃紧的情况下，公司目前所从事的渗滤液处理工程乃至未来将要拓展的有机垃圾处理、土壤修复等环保工程的资金来源落实和拨付上可能将受到一定的负面影响，这可能导致公司相关的市场需求释放进度放缓，以及未来公司在开展相关工程建设时，项目业主给予公司的付款条件和实际付款进度将较以前年度变差，甚至未来单个工程投资金额较大（投资金额超过亿元）的环保治理项目将可能由目前的工程建设模式转变为 BOT 或 BT 建设模式，从而最终导致影响公司未来的经营性现金流入。这也预示着，未来环保工程企业之间的竞争，将不仅是依靠技术、品牌、营销的竞争，而且是更加要依靠资金和投资运营能力的竞争。公司在上市后具备充足的资本优势后，在未来的竞争中，这一优势发挥的作用将更加凸显。

（二）_未来发展的风险因素分析

1、业务模式风险

公司目前的营业收入来源主要来自于垃圾渗滤液处理项目的工程建设收入和渗滤液工程建成后的委托运营业务收入，且渗滤液处理项目的工程建设收入占到公司营业收入的比例超过 95%，也就是说公司 95% 以上的营业收入都来源于工程建设业务模式。而在工程建设业务模式中，公司的同一客户（各地负责城市垃圾管理处置的城管、城建及环卫等政府职能部门）对于垃圾渗滤液处理工程的建设需求一般都是一次性的（除非当地有多个渗滤液处理工程待建或改造），也就是说对于公司的同一客户在一项渗滤液处理建设工程完工后，公司要维持营业收入的持续增长，必须要不断通过公开招投标活动获取新的工程建设项目（即新的客户）。因此，在工程建设业务模式占主导的状况下，公司未来能否持续获得新的工程项目订单、是否能够持续开发新的客户具有一定的不确定性，公司存在建设业务收入占主导的业务模式风险。

为规避公司存在的业务模式风险，公司一方面将积极大力拓展渗滤液处理项目建成后的委托运营业务以及渗滤液处理工程的 BOT 建设模式，为公司锁定一个长期稳定的运营收入来源，不断提升委托运营业务收入占公司营业收入的比重，以增强公司未来营业收入的持续性、稳定性；另一方面，公司要根据国家环保政策的扶持方向，继续大力拓展固废处理领域的新业务，例如：有机垃圾处理业务、土壤修复业务、污泥处理业务等，以便于公司能够针对同一个客户（各地负责城市垃圾管理处置的城管、城建及环卫等政府职能部门）为其提供更多的环保治理设施建设服务，充分发挥公司在渗滤液处理工程业务中所积累的丰富客户资源，实现原有客户对公司的工程建设和技术服务的重复购买。

2、毛利率下降风险

我国的垃圾渗滤液处理行业发展至今已经有了近 10 年的时间，随着国内垃圾渗滤液处理工程的大范围建设，工艺技术水平的逐步成熟，越来越多的企业都试图进入垃圾渗滤液处理领域，特别是一些以前主要从事城市污水处理和工业废水处理的企业，甚至有些从事膜元件生产销售的企业也在尝试拓展渗滤液处理工程业务。可以预见，未来垃圾渗滤液处理行业的竞争将更加激烈，因此，未来公司垃圾渗滤液处理建设工程的毛利率将存在一定幅度下降的风险。

为规避公司存在的毛利率下降的风险，公司一方面将大力拓展和储备固废处理领域的新兴业务，例如：有机垃圾处理业务、土壤修复业务、污泥处理业务等，力求通过拓展高毛利的新兴业务以对冲垃圾渗滤液处理建设业务毛利率下降的风险；另一

方面，公司将积极推行全面预算管理制度，对公司经营过程中的各项成本和费用进行严格控制，同时通过不断调整和优化公司主营业务流程、组织架构和人员分工，以期通过强化管理提升公司的整体运营效率，从而提高公司的盈利能力。

3、人才流失和短缺的风险

作为环保行业中的一家新兴高科技企业，公司的部分核心技术和工程运营经验都分段掌握在公司的关键核心技术人员、工程实施人员、调试运营人员手中，上述关键核心员工一旦流失，将对公司的整体经营和快速发展带来一定的负面影响。另外，公司在经营规模的快速扩张、固废处理领域新业务的拓展、投资运营管理水平不断提升过程中，都需要公司不断的吸引和招募更多的专业技术人才、投资和管理人才，如上述所需的人才不能及时招募到位，将对公司的持续快速发展和未来发展战略的顺利实施带来一定的风险。因此，公司存在现有核心人才流失和未来快速扩张中形成的人才短缺的风险。

为规避可能存在的核心人才流失和短缺的风险，公司将充分借助创业板上市的有利契机，借助公司在行业内的品牌优势，大力吸引和招聘各类技术、投资、管理人才，建立起行业内富有吸引力的薪酬体系，同时为公司员工科学规划职业生涯设计，为其提供更多施展才华的机会和舞台，并逐步实施对公司核心员工的长效激励机制，实施核心员工的股权激励计划，力争在未来几年，在公司内部形成人才辈出之势，为公司未来几年的持续快速成长，提供人力资源保障。

(三) 未来发展机遇和挑战

1、垃圾渗滤液处理业务方面

2012 年是我国“十二五”环保规划实施的第一年，也是我国垃圾填埋场渗滤液处理 2008 新标准中要求各地垃圾填埋场必须配套建设渗滤液处理工程就地将垃圾渗滤液处理达标排放的限期（限期为 2011 年 7 月 1 日）到期后的第一年，国内二三线城市中未按照该标准建设的填埋场渗滤液处理工程新建或提标改造工程都可能将在今明两年陆续启动，这将为公司的垃圾填埋场渗滤液处理工程建设收入的持续增长提供充足的市场需求；另外，未来我国对垃圾焚烧处理设施的污染控制标准将逐步提高，环保监管将更加严格，这将大大激发国内垃圾焚烧厂配套建设渗滤液处理设施的刚性需求，将为公司在垃圾焚烧厂渗滤液处理工程建设收入的大幅增长提供机会。

虽然公司已经成为了国内垃圾渗滤液处理行业的龙头企业，并已具备技术、资本、品牌、客户资源等各项优势，但垃圾渗滤液处理行业未来同行业的竞争将越发激烈。因此，公司未来能否凭借已经具备的各项核心优势，在未来越发激烈的同行业竞争中，持续扩大垃圾渗滤液处理业务的收入规模，保持该业务现有的盈利能力，将是公司在该业务领域未来要面临的挑战。

2、拟拓展的新业务领域方面

国家“十二五”规划中明确提出：“十二五”将对餐厨垃圾实施分类收集处置，且到 2015 年 50% 的设区城市初步实现餐厨垃圾分类收运处理。因此，“十二五”期间餐厨垃圾（有机垃圾）的处理工程的建设投资将会成为固废处理领域的又一投资热点。由于我国特有的饮食文化，我国餐厨垃圾的含水率均超过 50%，无论餐厨垃圾运用何种工艺进行处理，最终都将面临大量的高负荷有机废水的处理问题。因此，公司作为国内垃圾渗滤液处理行业的龙头，向餐厨垃圾综合处理业务进行产业链延伸具备先天的技术优势。

另外，国家的“十二五”环保规划中明确提出，将优先实施 8 项环境保护重点工程，投资需求约 1.5 万亿元。8 项环境保护重点工程中土壤污染治理与修复工程、污泥处理处置工程位列其中。这一规划的提出，将坚定公司大力拓展土壤修复业务与污泥处理业务的信心，为公司拓展上述两项新业务提供了政策支持和市场机遇。

公司在固废处理领域新业务的拓展，无论是有机垃圾处理业务、土壤修复业务、还是污泥处理业务，目前还处于前期技术试验和人员、项目储备阶段，还未真正参与过工程项目的实践，公司在相关新业务领域的技术和工艺是否能够在工程实践中成功运用，相关技术和工艺未来是否能够成为行业内的主流工艺，都还存在一定的风险和不确定性。另外，公司拟拓展的三项新业务领域虽然均已经拥有了国家政策的大力支持和广阔的市场前景，但同样想介入该三项业务领域的国内外资本和优势企业也很多，这三项新业务领域未来将面临激烈的竞争，而且未来面临的同行业竞争对手将强于公司现有的渗滤液处理行业的竞争对手，公司能否在未来新业务领域的项目竞争中脱颖而出，这些都将是公司未来面临的挑战。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

主营业务分行业情况

适用 不适用

主营业务分产品情况

单位：万元

分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
环保工程	15,914.58	9,581.00	39.80%	-19.93%	-16.52%	-2.46%
环保设备	10,059.64	5,453.16	45.79%	1,048.55%	961.77%	4.43%
运营服务	389.83	287.36	26.29%	75.19%	185.10%	-28.41%
技术服务	12.00	7.39	38.42%			
其他业务	3.85	0.00	100.00%			

合计	26,379.90	15,328.91	41.89%	25.77%	26.77%	-0.46%
----	-----------	-----------	--------	--------	--------	--------

5.3 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

适用 不适用

§ 6 财务报告

6.1 与最近一期年度报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

适用 不适用

6.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

适用 不适用

6.3 与最近一期年度报告相比，合并范围发生变化的具体说明

适用 不适用

本报告期内新设立的子公司常州维尔利环境服务有限公司纳入合并报表范围。

6.4 董事会、监事会对会计师事务所“非标准审计报告”的说明

适用 不适用