证券代码:002849　证券简称:威星智能　公告编号:2019-027

浙江威星智能仪表股份有限公司

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。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

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

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以132407050股为基数,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),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	威星智能	股票代码	002849
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	张妍	颜冰玮	
办公地址	浙江省杭州市拱墅区莫干山路1418-41号6号楼	浙江省杭州市拱墅区莫干山路1418-41号6号楼	
电话	0571-88179003	0571-88179003	
电子信箱	zhangyan@viewshine.cn	yanbingwei@viewshine.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

(一)主营业务、主要产品

公司自设立以来,主营业务和主要产品未发生重大变化。公司专业致力于为城市燃气行业提供智能计量终端及燃气管理系统平台的研发、生产和销售,经过多年的发展,已经成为国内领先的城市燃气行业智能燃气表和系统平台供应商之一。公司积极适应能源转型发展的新形势,牢牢把握"煤改气"等政策趋势,明确产品市场定位,在技术研发上不断创新,新技术产品优进程持续推进,通过开展燃气行业大数据分析研究,推动物联网技术及其解决方案在燃气行业的应用。

公司目前拥有三大产品平台,智能产品平台、计量产品平台以及软件产品平台,向城市燃气运营商提供智能燃气表终端、新一代超声波计量仪表、运营管理和数据管理(数据采集、抄表管理、结算收费、设备管理、用气分析、自助服务、移动外勤等)及其他服务。

产品平台	产品名称
智能产品平台	IC卡燃气表
	远传燃气表(无线远传燃气表、有线远传燃气表和物联网远传燃气表)
计量产品平台	超声波燃气表
软件产品平台	智慧燃气云系统、智能燃气综合管理信息平台

1、智能产品平台

针对客户现场不同应用环境、结算模式、管理需求,公司采用先进的IC卡读写加密技术、RF无线、M-bus有线、GPRS/CDMA、LoRa及NB-IoT等通讯技术,形成了IC卡预付费解决方案、RF远传点抄后付费解决方案、RF扩频组网后付费/预付费解决方案、物联网后付费/预付费解决方案等智能解决方案,全方位满足燃气运营商的信息化管理和运营管理需求,提高燃气公司的运营效率,降低运营成本。

2、计量产品平台

超声波燃气表是利用超声波在介质中传递的时间差进行计量的新型燃气表,它是一种高可靠性、高精度、带温压补偿的全电子燃气表。公司充分运用超声波计量技术精度高、易于实现智能化等特点,向燃气运营商提供全电子一体化的先进计量解决方案,满足燃气运营商对燃气终端设备长期保持计量准确度的要求,尤其针对燃气公司"煤改气"用户、北方户外挂表用户、壁挂炉用户、地暖用户,凭借实时温度补偿、耐低温、宽量程等技术优势,改善燃气公司供销差问题,全面解决燃气采暖计量与日常计量的需要。

3、软件产品平台

公司的智慧燃气云是基于多年的行业业务沉淀,结合中小燃气公司的业务特点,借助阿里云技术、运用移动互联网、云计算、大数据打造的专业SaaS行业云,为中小燃气公司、中小燃气集团提供高并发的智能数据采集平台、灵活可配置的计费平台、多渠道兼容的收费平台、实时高效的移动外勤管理平台、全面便捷的自助服务平台以及客服沟通平台等一体化的IT整体解决方案。报告期内,公司的智慧燃气云已在百余家燃气公司成功上线,为燃气公司的精细化管理和增值服务发展提供有力支撑。

(二)经营模式

1.销售模式

公司坚持以"满足顾客需求"为导向,聚焦于国内外客户和核心产品,在充分市场调研和行业分析的基础上,结合公司战略发展目标和自身优势,面向燃气运营商,以直销为主、经销为辅的方式,积极开拓国内、国际市场。

在国内市场,公司完善组织管理布局,以区域销售为基础,深化实施"聚焦大客户"战略,大力发展大客户、小集团及核心渠道销售,形成全国多级营销网络,同时建立以客户为导向的后端服务体系,提高市场组织策划能力,加强人员素质培养,提升整体营销能力和服务水平,为客户提供优质的产品和服务。在国际市场,公司加大市场技术投入,加快国际产品认证,与海外经销商建立良好的合作关系,为实现国际市场的突破打下坚实的基础。公司产品获得了港华燃气、华润燃气、昆仑能源、新奥能源和中国燃气等主要燃气集团的认可,广泛应用于上海、深圳、杭州、济南等数百个城市燃气运营商,建立了良好的信誉和品牌形象。

2.研发模式

公司进一步加强核心技术、关键技术的研究和运用,对重点产品线进行系统升级和优化,提高产品的可制造、可维护性,围绕以产品固化、产品定制化及增值服务为中心,提供满足客户需求的高质量产品。同时,公司结合IPD集成产品开发模式和项目管理理念,搭建领先的技术平台与产品平台,通过全面的市场需求调研,严密的开发计划,严谨的研发质量评审,准确的接口设计,成熟的共享CBB模块建设,借助先进的PLM信息化系统平台,提升企业的创新能力,向市场快速提供成熟稳定的产品,提升客户的满意度。

3.生产模式

公司贯彻匠心为本、精工制造的理念,以建设智慧工厂为目标,不断提升精益化制造能力,根据销售订单科学安排采购计划和生产计划,定期召开S&OP销售预测会议,组织均衡生产。同时,积极改进产品工艺,提高生产自动化水平,采用高效自动化、弹性生产线,盈利生产线的新型生产方式,提升产能和生产效率;通过ERP、MES等信息化管理工具,系统性地优化生产制造业务流程,对产品过程质量和可追溯性进行全面提升,提高生产制造、供应链管理、产品管销及服务等环节的智能决策水平,保证订单周期、产能平衡、质量管控、产出效率,让公司的供应链生产更加敏捷地响应市场变化,与顾客建立长期稳定的合作关系。

(三)公司所处行业发展现状及趋势

1、天然气行业发展现状及趋势

据中商产业研究院数据显示,2018年我国天然气产量1610亿立方米,同比增长7.5%;预计2019年我国天然气产量(含煤制气)为1708亿立方米,同比增长8.6%。根据2019年1月中国石油经济技术研究院在北京发布的《2018年国内外油气行业发展报告》,预计2018年我国天然气消费量2766亿立方米,同比增幅达16.6%;预计2019年天然气消费量将达到3080亿立方米,同比增长11.4%。总体来看,2018年我国天然气生产、消费规模均呈现增长态势。

我国目前的能源消费结构以煤为主,根据国家统计局发布的《十八大以来我国能源发展状况》,从能源消费结构来看,2015年煤炭消费占比64%,石油消费占比18.1%,天然气消费占比5.9%。"重煤轻气"的能源结构导致了雾霾等严重的环境问题,已经损害了人民群众的生命健康安全,对于中国经济的长远发展也造成了不利影响。天然气是一种优质、高效、清洁的低碳能源,可与核能及可再生能源等其他低排放能源形成良性互补,是能源供应清洁化的最现实选择。大力推广天然气,对于达成节能减排、保护环境,实现可持续发展的目标具有重大意义。

2014年11月19日,国务院办公厅发布了《能源发展战略行动计划(2014-2020年)》,提出要大力发展天然气。计划指出,首先要加快常规天然气勘探开发,努力建设8个年产量百亿立方米级以上的大型天然气生产基地,到2020年,累计新增常规天然气探明地质储量5.5万亿立方米,年产常规天然气1850亿立方米。其次要重点突破页岩气和煤层气开发,到2020年,页岩气产量力争超过300亿立方米,煤层气产量力争达到300亿立方米。此外,还要积极推进天然气水合物资源勘查与评价。

2017年1月19日,国家发改委发布《天然气发展"十三五"规划》,规划指出,加快天然气产业发展,提高天然气在一次能源消费中的比重,是我国加快建设清洁低碳、安全高效的现代能源体系的必由之路,也是化解环境约束、改善大气质量,实现绿色低碳发展的有效途径,同时对推动节能减排、稳增长惠民生促发展具有重要意义。根据规划,到2020年,国内天然气综合保供能力将达到3600亿立方米以上,天然气消费占一次能源消费比例达将到 8.3%-10%,城镇人口天然气气化率57%,气化人口4.7亿人,天然气管道总里程达到10.4万公里,干线输气能力超过4000亿立方米/年;地下储气库累计形成工作气量148亿立方米。

2018年9月,国务院印发《关于促进天然气协调稳定发展的若干意见》,提出要加大国内勘探开发力度,健全天然气多元化海外供应体系,构建多层次储备体系,强化天然气基础设施建设与互联互通,建立天然气供需预测预警机制,建立天然气发展综合协调机制,建立健全天然气需求侧管理和调峰机制,建立完善天然气供应保障应急体系,理顺天然气价格机制,强化天然气全产业链安全运行机制。该意见再次明确了加快天然气开发利用,促进协调稳定发展,是我国推进能源生产和消费革命,构建清洁低碳、安全高效的现代能源体系的重要路径。

总体来看,得益于国内气价机制逐步形成,国家环保政策大力实施,行业扶持政策出台,为天然气需求增长带来新的机遇。天然气作为一种清洁能源,未来随着天然气市场化改革的进一步深入和管网建设等基础设施的进一步落实,政策红利将不断释放,天然气产业已进入发展快车道。

2、物联网行业发展现状及趋势

物联网被国务院列为我国重点规划的战略新兴产业之一,国家"十三五"规划提出进一步支持物联网发展。在国家政策带动下,我国物联网领域在技术标准研究、应用示范和推进、产业培育和发展等领域取得了十足的进步。随着物联网应用示范项目的大力开展,国家战略的推进,我国物联网市场的需求不断被激发,物联网产业呈现出蓬勃生机,物联网发展已进入快车道,成为社会发展重要动力。

2013年2月,国务院发布《关于推进物联网有序健康发展的指导意见》。随后几年,国务院和相关部门又陆续发布了《国家重大科技基础设施建设中长期规划(2012-2030年)》《2014年物联网工作要点》《关于印发10个物联网发展专项行动计划的通知》等指导性文件,对物联网发展做出详细安排。 2017年1月,工信部发布《物联网"十三五"规划》,明确了物联网产业"十三五"发展目标:完善技术创新体系,构建完善标准体系,推动物联网规模应用,完善公共服务体系,提升安全保障能力等。

2017年6月,工信部发布关于全面推进移动物联网(NB-IoT)建设发展的通知,要求到2017年末实现NB-IoT网络对直辖市、省会城市等主要城市的覆盖,基站规模达到40万个。到2020年,NB-IoT网络实现全国普遍覆盖,面向室内、交通路网、地下管网等应用场景实现深度覆盖,基站规模达到150万个。通知还要求,推广NB-IoT在细分领域的应用,逐步形成规模应用体系,2017年实现基于NB-IoT的连接超过2000万,2020年总连接数超过6亿。

2018年12月,中央经济工作会议明确提出2019年要发挥投资关键,加大制造业技术改造和设备更新,加快5G商用步伐,加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设等。

国内三大运营商在物联网领域也不断积极布局。

中国电信于2017年5月17日世界电信和信息日宣布全球首个覆盖最广的商用新一代物联网(NB-IoT)网络建成,实现31万个基站升级,同时4G网络实现全国覆盖。中国电信还在2017年7月宣布投入3亿元物联网专项资金推进NB-IoT终端产业链成熟,其中2亿元补贴模块产品,1亿元根据项目需要补贴2/3/4G模块产品,以促进行业门槛和成本的降低,丰富终端产业链。

中国移动则于2017年下半年大手笔投入开展NB-IoT竞争,提前集采了111万面NB-IoT天线,招标了14.6万个基站,中国移动巨大投入均指向产业主导地位,快速聚集产业链中的众多生态合作伙伴。2017年11月中国移动宣布了139合作计划打造全新NB-IOT网络, 2017-2018年将投入400亿建设超过40万个NB-IoT基站,并对模组做20亿元补贴,NB-IoT专项补贴率最高可达80%,全力储备2018年NBIOT市场竞争。

中国联通2017年三季度在全国11个省进行NB-IoT试商用,北京、上海、天津等城市实现城区全覆盖;2018年一季度全国核心网专网建成,具备全网统一接入能力;到2018年5月17日,中国联通宣布已实现NB-IoT网络全国覆盖。

未来,随着5G网络、下一代互联网、工业互联网等网络设施加速部署,我国物联网建设和发展将进入高速发展期,作为推进物联网发展的重要手段,各地智慧城市建设将持续提速。基于网络建设成本、设备运行安全、信息实时传输等多方面优势,物联网无线通信方案对燃气、水务等公用事业领域的发展将起到良好的推动作用。

3、燃气表行业发展现状及趋势

(1)燃气表需求持续增长

我国天然气的需求不断增长带动了燃气表行业的发展。根据《环球表计》燃气行业年度总结报告(2016-2017版),当前我国约有1.2亿台在线运行的燃气表,其中智能燃气表3000-4000万台,市场渗透率;占燃气家庭40%左右。过去5年智能燃气表产量以20%左右的速度快速增长。智能燃气表新增用户数量约占燃气表新增用户数量的60%。随着燃气的普及以及燃气公司燃气运营管理水平的提升,阶梯气价以及智慧城市的推行,智能燃气表的基数与比重均将稳定上升。

燃气表作为天然气基础设施的重要组成部分,市场需求主要来自两个方面:一是增量需求,主要受益于天然气消费量增长带来的城镇燃气市场扩容。随着我国天然气消费量创历史新高,天然气配套设施建设亦得到提速,根据国家发改委、能源局2017年7月联合发布的《中长期油气管网规划》,到2020年我国天然气管道里程达10.4万公里,对应2016-2020年均增速为10.20%,城镇天然气用气人口从2015年2.9亿人提高至2025年的5.5亿人。在天然气行业整体复苏的背景下,城镇燃气市场有望实现扩张,从而带动燃气表需求提升。二是存量需求:①更新需求。根据国家政策规定,燃气表强制替换周期为10年,因此每年存在约10%保有量的存在更新需求;②迭代需求。当前我国燃气表行业正处于传统膜式燃气表向智能燃气表的转换阶段,智能燃气表行业处于IC卡智能燃气表向远传燃气表、物联网燃气表升级阶段,随着新技术应用带来的产品渗透,燃气表需求有望持续增加。

(2)物联网智能燃气表市场潜力巨大

物联网远程智能抄表系统可实现远程抄录、监测居民、工商业用户的水、电、气、热数据,改变了传统的水、电、气、热人工抄表方式,而且还可实现预收费,阶梯计价,无费自动停止供水、供电、供气、供热,不但能解决欠费问题,还可避免因人为因素造成的漏抄、误抄、少抄、人情抄、抄表扰民等弊端。同时可有效保护居民生活的私密性和安全性,符合人们高品质生活的追求。对于管理部门,因无需上门抄表,可减少大量的抄表人员,降低管理成本,提高管理水平和收益率,并可根据采集到的信息进行分析与处理,此产品是构建大数据、物联网、云计算、智慧城市建设的基础。

随着我国智慧城市建设、阶梯气价、物联网的应用的推行,物联网智能计量表替代传统的计量表是必然趋势。一方面新建住宅安装智能化计量仪表的需求,另一方面逐步进行传统计量仪表向智能化计量仪表的改造,促进需求增长,为智能表提供广阔的市场空间。传统的计量表多采用机械式,需要人工上门抄表,抄表效率低,人力成本高,错抄、漏抄、抄表扰民现象严重,已满足不了水务公司、燃气公司等管理部门现代化的管理需求。

物联网智能燃气表集智能实时抄表、远程监控、数据分析、数据服务于一体,是以智能终端为主,云、端结合的系统应用和现代服务工程,通过智能终端的物联网接入燃气用户,燃气公司运营等各个方面,采集归类海量信息,形成与燃气运营管理相关的数据云,分析并创造新的燃气运营管理价值,创造新的业务运营模式,指导日常经营管理活动。物联网燃气表以其具备的无线数据传输能力、网络化的特点,将成为物联网时代最具竞争力的产品。

报告期内,公司基于NB-IoT及LoRaWAN的燃气行业解决方案均已实现量产,并在多地燃气公司试用试挂。2017年10月,公司竞拍取得上地使用权用于投资建设智慧燃气物联网智能终端产业化项目,公司进一步扩大物联网智能燃气表产品的生产规模,完善制造工艺,降低生产成本,提高产品质量,同时将进一步增强企业自主创新能力,调整优化产品结构、助力智慧物联网产业发展。

(四)公司所处行业地位及竞争对手

1、公司所处行业地位

公司是国内最主要的智慧燃气解决方案供应商之一,自成立起,一直致力于城市燃气行业智能计量终端及燃气管理系统平台的研发、生产和销售。公司拥有IC卡预付费燃气表、物联网智能燃气表、远传燃气表、超声波智能燃气表从民用到工商业系列完整的产品线,是城市燃气行业领先的智能燃气表和系统平台供应商之一。公司营业收入总额、市场区域覆盖、终端布局数量均处于行业前列。

2、公司主要竞争对手

公司的主要竞争对手有金卡智能集团股份有限公司、杭州先锋电子技术股份有限公司、新天科技股份有限公司、成都千嘉科技有限公司、重庆前卫克罗姆表业有限责任公司等。

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	788,547,409.92	501,500,787.20	57.24%	389,942,168.32
归属于上市公司股东的净利润	63,025,109.32	53,204,476.10	18.46%	52,228,604.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	58,125,004.43	47,912,499.70	21.31%	45,543,209.61
经营活动产生的现金流量净额	33,960,924.99	21,071,140.05	61.17%	41,115,995.65
基本每股收益(元/股)	0.480	0.420	14.29%	0.8
稀释每股收益(元/股)	0.480	0.420	14.29%	0.8
加权平均净资产收益率	10.94%	10.85%	0.09%	20.60%
	2018年末	2017年末	本年末比上年末增减	2016年末
资产总额	1,272,241,247.07	887,597,372.01	43.34%	467,796,621.91
归属于上市公司股东的净资产	604,955,486.84	550,286,036.18	9.93%	277,613,873.02

(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	155,010,507.10	220,530,881.51	199,763,416.34	213,242,604.97
归属于上市公司股东的净利润	11,461,670.25	21,217,106.68	15,441,299.20	14,905,033.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,668,773.91	20,441,337.23	14,617,380.96	12,397,512.33
经营活动产生的现金流量净额	-92,806,335.97	15,931,354.50	-48,597,764.61	159,433,671.07

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

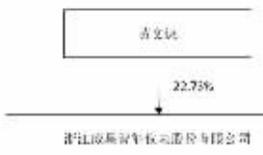
报告期末普通股股东总数	13,137	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,510	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
黄文谦	境内自然人	22.73%	30,090,600	30,090,600	质押	16,435,000	
深圳市中燃科技有限公司	境内非国有法人	12.23%	16,200,000	16,200,000			
范慧群	境内自然人	11.27%	14,920,600	12,690,450	质押	5,371,500	
马善炳	境内自然人	5.16%	6,838,800	6,838,800			
杭州颐丰睿投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	4.53%	6,000,000	0			
许国寅	境内自然人	2.49%	3,300,000	0			
薛莎	境内自然人	1.54%	2,034,700	0			
范慧珍	境内自然人	1.18%	1,560,000	120,000			
胡国忠	境内自然人	1.18%	1,560,000	0			
郭亚翔	境内自然人	1.12%	1,485,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	前十名持股股东中,范慧群女士与范慧珍女士是姐妹关系;范慧珍女士是杭州颐丰睿投资管理合伙企业(有限合伙)合伙人;除此之外,前十名无限售流通股股东之间,公司未知其是否存在关联关系或为一致行动人。						
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

2018年我国天然气市场继续保持高速增长态势,国家政策对天然气的扶持不断增加。同时受益于公用事业行业智能化、信息化需求增长,物联网技术的蓬勃发展,智能燃气表市场前景向好。面对智能燃气表行业日趋激烈的竞争态势,威星智能始终坚持"为客户服务、坚持群体奋斗"的经营理念,以创新的理念服务客户,不断提高产品研发能力,提升产品生产制造水平、质量管理能力与服务效率,用专业化、规范化和品质化"努力践行工匠精神,用心打造百年老店",推动企业迈向高质量发展之路。

报告期内,公司实现营业收入788,547,409.92元,同比增长57.24%;归属于上市公司股东的净利润63,025,109.32元,同比增加18.46%。总体而言,公司经营业绩稳步前进。

(一)加快市场布局,强化团队建设,提高市场占有率

报告期内,公司认真分析和研究市场环境,紧跟天然气行业发展方向,以差异化的竞争策略,深挖市场潜力,积极开展市场拓展。公司坚持"为客户服务"的理念,持续推动营销管理体系建设,通过强化指标落实,加强技能培训、行为培训和经验分享,让销售员售后服务队伍的能力得到提升,提高了营销团队的作战能力,市场规划与组织运营能力、客户服务能力,为推动市场向纵深发展作好了准备。2018年,公司民用智能燃气表销售规模超过320万台,跃居行业前茅。全年公司累计新开发客户逾百家,大部分市场区域销售规模较去年取得跨越式增长,也在部分空白市场取得新进展,市场覆盖率及渗透率进一步提高。同时,公司抢抓"煤改气"机遇期,加强区域客户需求对接,在山西省、河北省、河南省等"煤改气"重点区域的业绩均取得了较快增长。

(二)强化技术与产品创新,提升公司核心竞争力

公司研发部门以市场需求为导向,不断丰富产品线,完善研发管理流程,打造优秀的技术和产品,提升为客户创造价值的能力,向客户提供更加优异的服务。

1、聚焦产业发展,推动物联网解决方案在燃气行业的广泛应用

公司研发中心通过市场调研、试挂跟踪、不断完善优化物联网及NB-IoT整体解决方案,对已有产品实现了精品改造,形成了市场定位精准、产品系列完整、可靠性高的物联网整体解决方案,并在全国范围内进行大力推广。2018年8月,公司成为浙江物联网开放实验室生态合作伙伴,2018年9月,公司的"基于NB-IoT燃气业务应用解决方案"荣获中国通信工业协会物联网应用分会颁发的中国窄带物联网优秀解决方案成果奖,产品的质量和先进性得到了广泛认可。

2、推动新计量技术应用,不断完善超声波产品线,满足市场需求

公司继续丰富超声波产品线,不断加强超声波技术验证,将先进计量技术与智能技术相结合,促进产品不断升级改进。2018年4月16日,公司成功举办"勇立超头·先声夺人超声波表具推广发布会"。2018年4月28日,公司主起草的"浙江制造"标准——《超声波燃气表》正式发布。2018年9月,公司民用超声波燃气表U-GR-4系列通过MID认证,并获得国际权威认证机构Istituto Giordano S.p.A颁发的证书,公司积极推动超声波燃气表国家标准及国家检定规程的发布,参与了多个地区超声波检定规程的制订。

3.加快智慧燃气云系统推广应用,参与构建智慧城市

公司结合中小燃气公司的业务特点,借助阿里云技术、运用移动互联网、云计算、大数据打造专业SaaS行业云,为中小燃气公司提供一体化的IT整体解决方案,致力于解决燃气公司系统并存、应用难、管理难、效率低、差错高的问题,降低了数据管理风险,同时节省了燃气公司日常经营中的成本,使抄表、收费、维修、安检整个过程,信息共享、流程贯通、业务联动。智慧燃气云产品自2017年正式发布以来,不断进行技术迭代升级与优化,提升客户体验,2018年,该系统已在百余家燃气公司成功上线。

4、完善研发平台建设,推动创新发展,提升研发效率

公司积极规划研发实验室,加强基础技术领域和基础实验室建设,为技术创新提供土壤,为新技术、新材料的验证提供可靠手段,为客户提供优秀的产品。报告期内,公司POLLY V1.0平台正式发布,通过整合关键技术,促进产品开发与迭代相结合,通过打造研发平台提高产品开发效率,更好地服务于客户。此外,公司引进单元测试工具,健全内测体系,建立统一的开发标准和验证标准,打造优秀产品。

(三)着眼打造"三化五基地",升级智慧工厂建设

2018年,公司智慧生产基地乔迁新址,公司以柔性制造、生产全过程管理、质量管理、工艺管理等信息化改造为建设目标,利用传感技术、无线通信技术、计算机网络技术、智能数字化技术、物联网应用服务平台技术等多种现代化技术,通过智能化制造、信息化管理、数据化考核,建立起智能制造示范基地、核心人才培养及创新创业基地、新产品试制基地、产业链打造及供应商培训基地、企业品牌文化宣传基地。

1、"三化五基地"建设持续推进。

公司在"核心人才培养基地"的打造上,通过"传帮代",强化制造人才的培养和产线熟手的培养。在"智能化制造示范基地"与"品牌文化宣传基地"的打造上,强化"军队·家庭·学校"文化建设,提出了"四无文明工厂"的建设目标,并做了积极有意义的探索。

2、自动化信息化程度持续提高。

公司通过自动化项目,贯彻匠心为本、精工制造的理念。报告期内,公司智能燃气表总装自动化流水线投入试运行,该总装自动化项目突破了生产兼容性及测试一体化的技术难点,标志着公司智慧生产基地建设进入了新的阶段。

3、提效降本工作持续开展。

公司通过加强呆滞物料管理、物流优化、工艺技术改进、采购供应商管理等措施,持续进行降本增收;不断深化制造技术的研究,通过精益改善项目的实施,进行降本提效;继续强化供应商管理和优质供应商开发,在采购物料降本上不遗余力,提高了企业的经济效益。

(四)建立长效管理机制,保障公司快速发展

1、企业品牌打造方面

公司加强企业品牌策划与宣传,从经营理念、企业文化、核心产品、制造技术、精工制造能力等角度展示公司的产品与服务,塑造威星品牌形象。2018年10月,在第21届中国国际燃气、供热技术与设备展览会期间,公司成功举办了主题为"聆听于心,感恩于行——2018智慧燃气精英峰会",解读行业发展动态,展望行业发展未来。2018年公司的智能燃气表被评为浙江省名牌产品,"威星"商号被评定为浙江省知名商号。公司入选2018年浙江省省级制造业"双创"平台试点示范企业,被评为市战略新兴培育企业,威星品牌知名度和受关注程度日益提升。

2、企业文化建设方面

2018年,公司明确提出了"为客户服务、坚持群体奋斗"的经营理念,对外塑富有内生动力的优秀企业形象,对内营造让员工豪的企业文化,为公司发展提供机制保障。2018年,公司组织了"春节大团圆、服务不放假"、"志愿军"等活动,强化"全体为一线,全员为客户"的意识。公司还开展了"威星好声音"、"感恩征文"、"十大感动威星人物评选"、"感恩十年老员工" 等一系列企业文化活动,增强团队凝聚力。

3、人力资源管理方面

2018年,公司紧密围绕发展目标,不断引进与公司发展相适应的人才;制定了任职资格管理评定办法,整理各类岗位任职资格能力;修订了绩效考核办法,将员工绩效考核结果与公司业绩指标挂钩,并与及绩效工资相结合;通过任职资格评审、内部竞聘等程序积极提聘骨干员工;通过健全培训体系提高员工的职业素养和专业能力;增加员工收入,提高员工福利,加强员工关怀,营造良好环境。报告期内,公司实施了2018年限制性股票激励计划,给奋斗者以激励,培养群体奋斗的企业文化。

4、全面质量管理方面

报告期内,公司开展各项质量管理工作,严把质量关。公司质量管理部以制度搭建为起点,标准服务为基本,编制并完善了一系列质量管理制度,组织了多次质量检查。公司坚持立法为匠心、执法为客户,通过建立客诉处理机制、质量例会机制、质量监督机制、质量考核机制等促进质量管理的全面提升。

5、信息化建设方面

公司对已有信息化系统进行升级完善,同时以客户需求为中心,以产品生命周期为主线,以数据流、管理流为支撑,将所有的信息系统之间的数据打通,形成全业务流程的管理模式,以便于信息数据的共享共建。2018年,公司上线了BPM系统,以流程、应用、管理、移动为基础构建了企业内部沟通的信息化综合管理基础平台;上线了OIS质量管理系统,系统涵盖供应链体系、生产制造体系、营销服务体系的全生命周期的质量管理过程,构建完整的质量信息链,并实现了PDCA循环质量改进,实现了规范而且高效的质量管理;上线了PLM项目二期工艺管理系统,通过信息系统统一管理工艺设计过程和工艺设计成果物, 建立工艺知识的沉淀和管理体系,构建标准的企业级工艺知识库;上线了供应商管理平台,提高与供应商的协同效应,通过信息化数据分析,加强供应商管理,为提高产业协同及产品质量提供保障,为企业供应链整合打下信息化基础。

2018年,公司通过营销、研发、生产、内控管理等多方面的积极举措,取得了良好的经营业绩。今后,公司将继续专注于主营业务的发展,在市场端积极开拓进取,在研发端追踪行业前沿、持续创新,加强内部控制,提高管理水平和效率,努力以稳健的经营业绩回报广大投资者。

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
IC卡智能燃气表	383,083,539.53	269,403,218.33	29.68%	41.20%	49.61%	-3.95%
远传燃气表	309,470,211.87	214,433,961.13	30.71%	129.41%	133.46%	-1.20%

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

企业会计准则变化引起的会计政策变更

(1) 本公司根据《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)及其解读和企业会计准则的要求编制2018年度财务报表,此项会计政策变更采用追溯调整法。2017年度财务报表受重要影响的报表项目和金额如下:

单位:元

原列报报表项目及金额		新列报报表项目及金额	
应收票据	24,771,627.38	应收票据及应收账款	258,691,411.05
应收账款	233,919,783.67		
应付票据	20,856,350.90	应付票据及应付账款	312,169,073.74
应付账款	291,312,722.84		
管理费用	54,753,779.89	管理费用	23,429,268.97
		研发费用	31,324,510.92

(2) 财政部于2017年度颁布了《企业会计准则解释第9号——关于权益法下投资净损失的会计处理》、《企业会计准则解释第10号——关于以使用固定资产产生的收入为基础的折旧方法》、《企业会计准则解释第11号——关于以使用无形资产产生的收入为基础的摊销方法》及《企业会计准则解释第12号——关于关键管理人员服务的提供方与接受方是否为关联方》。公司自2018年1月1日起执行上述企业会计准则解释,执行上述解释对公司期初财务数据无影响。

(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

1、公司本期与自然人郭祺共同出资设立杭州星达能源设备有限公司,注册资本为人民币1000万元,其中公司出资人民币600万元,占60%的股权,自然人郭祺出资人民币400万元,占40%股权。该子公司于2018年7月12日办妥工商设立登记手续。截止2018年12月31日,公司已投入资本人民币600万元,自该子公司成立之日起,纳入本公司的合并报表范围。

2、公司本期与自然人鲍红伟、李俊等20个自然人共同出资设立杭州缥缈峰科技有限公司,注册资本为人民币800万元,其中公司出资619万元,占77.375%股权,其他自然人出资人民币181万元,占22.625%股权。该子公司于2018年12月24日办妥工商设立登记手续。截止2018年12月31日,本公司尚未出资,自该子公司成立之日起,纳入本公司的合并报表范围。

(4)对2019年1-3月经营业绩的预计

□ 适用 √ 不适用

证券代码:002849　证券简称:威星智能　公告编号:2019-014

浙江威星智能仪表股份有限公司关于2019年度向银行申请综合授信额度的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

浙江威星智能仪表股份有限公司(以下简称"公司"或"威星智能")于2019年4月24日召开第四届董事会第二次会议及第四届监事会第二次会议,审议通过了《关于2019年度向银行申请综合授信额度的议案》,现将相关事宜公告如下:

一、申请综合授信额度的基本情况

公司及控股子公司为保证日常经营所需资金和业务发展需要,积极拓宽资金渠道、补充流动资金,增强可持续发展能力,拟于2019年度向银行(包括但不限于中国建设银行股份有限公司杭州高新支行、上海浦东发展银行股份有限公司杭州分行、中国农业银行股份有限公司杭州九堡支行、招商银行股份有限公司杭州风起支行、杭州银行股份有限公司科技支行、中国银行股份有限公司杭州市高新技术开发区支行、浙商银行股份有限公司杭州朝晖支行等银行)申请总额度不超过人民币100,000万元的综合授信,用于公司及控股子公司日常生产经营及项目投资资金需求,期限为经股东大会审批通过之日起一年,授信期限内,授信额度可循环使用。公司及控股子公司2019年度向银行申请的授信额度最终以银行实际审批的授信额度为准,具体融资金额视公司及控股子公司实际需求确定。

在经股东大会审批通过的年度授信额度范围内,公司及控股子公司授权其法定代表人或法定代表人指定的授权代表人,根据经营计划和资金安排,办理相关手续,并签署上述授信