甘肃大禹节水集团股份有限公司

证券代码:300021　　证券简称:大禹节水　　公告编号:2012-008

2011 年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、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、准确性和完整性承担个别及连带责任。本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于证监会指定网站和公司网站。为全面了解本公司生产经营状况和财务成果及公司的未来发展规划,投资者应到指定网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 公司年度财务报告已经国富浩华会计师事务所有限公司审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.3 公司负责人王栋、主管会计工作负责人李福武及会计机构负责人(会计主管人员)宋金彦声明: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	大禹节水
股票代码	300021
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	王光敏	戴顺宁
联系地址	甘肃省酒泉市解放路290号	甘肃省酒泉市解放路290号
电话	0937-2689028	0937-2688658-838
传真	0937-2688963	0937-2688963
电子信箱	dyjszqb@163.com	dyjszqb@163.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)	399,540,830.37	327,093,474.82	22.15%	269,503,172.30
营业利润(元)	34,457,294.65	35,563,186.92	-3.11%	25,772,771.43
利润总额(元)	37,208,574.20	36,865,472.14	0.93%	26,746,658.36
归属于上市公司股东的净利润(元)	29,943,410.08	29,289,280.96	2.23%	24,943,823.06
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	27,621,352.56	28,144,609.28	-1.86%	24,045,290.72
经营活动产生的现金流量净额(元)	-48,394,684.56	-55,848,891.11	13.35%	-31,470,167.96
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	1,118,829,879.54	784,382,798.76	42.64%	582,928,695.70
负债总额(元)	692,632,622.06	374,198,951.36	85.10%	202,834,129.26
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	426,197,257.48	410,183,847.40	3.90%	380,094,566.44
总股本(股)	278,600,000.00	139,300,000.00	100.00%	69,650,000.00

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)	0.11	0.11	0.00%	0.09
稀释每股收益(元/股)	0.11	0.11	0.00%	0.09
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.10	0.10	0.00%	0.09
加权平均净资产收益率(%)	7.20%	7.42%	-0.22%	13.75%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	6.64%	7.13%	-0.49%	13.26%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-0.17	-0.40	-57.50%	-0.45
	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)	1.53	2.94	-47.96%	5.46
资产负债率(%)	61.91%	47.71%	14.20%	34.80%

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
非流动资产处置损益	9,062.00		0.00	0.00
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	3,630,000.00		1,845,000.00	1,190,645.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	0.00		44,387.35	75,985.80
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-887,782.45		-542,714.78	-216,758.07
所得税影响额	-429,222.03		-202,000.89	-151,448.79
少数股东权益影响额	0.00		0.00	108.40
合计	2,322,057.52	-	1,144,671.68	898,532.34

§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	31,549	本年度报告公布日前一个月末股东总数	34,459		
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
王栋	境内自然人	52.77%	147,023,548	147,023,548	0
王冲	境内自然人	2.39%	6,651,552	6,651,552	0
中国农业银行-中邮核心成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.97%	5,500,000	0	0
中国银行-海富通股票证券投资基金	境内非国有法人	1.12%	3,117,188	0	0
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金	境内非国有法人	1.09%	3,049,933	0	0
甘肃大成投资有限公司	境内非国有法人	1.06%	2,960,000	0	0
中国水利水电科学研究院	国有法人	0.94%	2,627,368	0	0
中国银行-华夏行业精选股票型证券投资基金(LOF)	境内非国有法人	0.72%	1,999,998	0	0
招商银行-建信双利策略主题分级股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.48%	1,329,394	0	0
中国建设银行-海富通领先成长股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.41%	1,144,069	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	
中国农业银行-中邮核心成长股票型证券投资基金		5,500,000		人民币普通股	
中国银行-海富通股票证券投资基金		3,117,188		人民币普通股	
中国建设银行-华夏红利混合型开放式证券投资基金		3,049,933		人民币普通股	
甘肃大成投资有限公司		2,960,000		人民币普通股	
中国水利水电科学研究院		2,627,368		人民币普通股	
中国银行-华夏行业精选股票型证券投资基金(LOF)		1,999,998		人民币普通股	
招商银行-建信双利策略主题分级股票型证券投资基金		1,329,394		人民币普通股	
中国建设银行-海富通领先成长股票型证券投资基金		1,144,069		人民币普通股	
国海证券-交行-国海金贝壳4号(创新优选)集合资产管理计划		733,000		人民币普通股	
中国工商银行-建信优选成长股票型证券投资基金		699,894		人民币普通股	
上述股东关联关系或一致行动的说明	王栋和王冲为亲兄弟关系,二人承诺各自均独立行使表决权,彼此间不存在一致行动的情形。公司其他前八名股东不存在任何关联关系,也不存在一致行动关系。公司未知前十名无限售条件股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。				

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

第三节 董事会报告

一、报告期内公司经营情况回顾

(一)公司总体经营情况

2011年,是国家"十二五规划"的开局之年,也是国家水利事业改革的春天。无论从年初的中央一号文件,7月份的中央水利工作会议,还是12月份的中央经济工作会议,都将加快水利改革发展提高到关系防洪安全、供水安全、粮食安全、经济安全、生态安全、国家安全的战略高度。公司作为现代高效节水灌溉农业一流的产品供应商和一流的节水工程系统集成商,面临着良好的外部发展环境和广阔的市场前景。报告期内,公司通过市场转型、产品更新、精益管理、质量控制、研发创新等一系列措施较好地完成了全年的各项经营目标。

报告期内,公司实现营业收入39954.08万元,比上年同期增长22.15%,营业利润3445.73万元,比上年同期下降3.11%,归属于母公司净利润2994.34万元,比上年同期增长2.23%。公司收入的增长主要是公司根据全国高效节水灌溉市场的发展大局,进行了提前布局,市场份额增加,业务量上升所致。公司为了迎接水利事业的高潮,积极储备人才,员工队伍急剧扩张,公司的管理费用、销售费用、财务费用大幅上升;受宏观产业政策的引导和吸引,以及市场发展的加快,众多产业资金及私人资本纷纷介入本行业,热点地区新设小厂子情形突现,在全行业市场容量增大的同时行业竞争也明显加剧;本报告期也是公司固定资产投资建设的高峰期,新疆和天津的募投项目投资额度大,建设周期长,基建材料价格、人工成本均在上涨,这些因素导致公司本年度净利润在收入增长的情况下与去年基本持平。

报告期内,公司的主要工作情况如下:

1、市场拓展稳中有进

报告期内,公司紧紧抓住国家对水利行业大力投资的良好契机,围绕"稳固西部、面向全国、开拓国际市场"的经营战略,在巩固原有优势市场的基础上,积极向东北、西南等地区开拓新市场。同时紧密跟踪"全国节水灌溉重点示范县"的项目和"敦煌水资源合理利用与生态保护综合规划"等大型水利建设项目的推进进度,并根据全国各地区市场的发育成度及客户的实际需求,加快了以节水滴灌产品为主的现代农业设施连锁服务中心的推广布点步伐。公司国际贸易部也积极与韩国、泰国、澳大利亚、美国等国的代理商继续开展或洽谈新的合作业务。经过全体员工的辛勤努力,公司的市场占有率进一步提高,品牌影响力进一步提升。截至报告期末,公司累计实现节水材料收入27182.75万元,实现节水工程收入12629.18万元,新签销售及工程订单5.84亿元,分别比上年同期增长15.24%、38.47%及29.78%。公司的现代农业设施连锁经营门店由去年的10多家增加到30多家。

2、技术研发崭露新角

公司一贯坚持科技创新,加大研发投入,大力发展具有自主知识产权的核心技术和专项成果。报告期内,公司研发投入776.24万元,占全年营业收入的1.94%,较上年同比增长23.77%。同时公司不断完善技术研发设施和改善基础环境,并引进一批专业素质高的技术人员,充实研发队伍,研发团队的整体实力得到显著提升。报告期内,经公司核心技术人员的科技攻关,解决了过滤系统设备大、流量大、易冲坏等缺点,提高了施肥过滤器的稳定性;成功开发出埋地PE燃气管,填补了公司燃气管道方面的空白;增加PVC-U管件的种类与品种,使配套产品更趋完善;成功将发泡技术应用于1寸、2寸排气阀,填补了公司发泡技术的空白,解决了排气阀漏水问题;研制开发了复合材料检查井技术并实现厂区内批量化生产,较好地改进了原来灌溉系统现场砖块水泥衬砌造成的施工安装周期长、施工困难大等问题,节约了施工成本;同时新增实用新型专利7项。

3、质量控制狠抓不懈

安全重泰山,质量大于天。报告期内,公司按照ISO9001:2008版国际标准建立质量管理模式,主要通过实现过程控制,保证产品及工程质量,重在预防和持续改进。对产品形成的各个主要环节,设立进货检验、工序检验、成品检验;对工程项目的实施,设立自检、互检、他检。同时不定期地开展内部质量审核、过程质量审核、工艺纪律检查及质量的考核,形成一套完整、有效的监督体系,确保生产、工程施工过程中影响产品及工程质量的各个因素都处于受控状态。公司以高品质的技术和服务,持续不断改进,取得顾客的充分满意和信赖,从高级管理层到各级员工都非常重视顾客的质量反馈,尤其是顾客投诉。在狠抓质量管理的过程中,公司大力推广品牌效应,实施品牌战略,通过市场调查、组织协调,逐步建立了自己的品牌管理体系,公司"大禹及图"商标被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标。

4、管理制度进一步提升

报告期内,公司改组董事会、监事会及公司经营管理层,增强了核心管理层的决策力和执行力;全面推进销售、生产、工程三大业务独立核算的经营模式,提高了公司的运营水平;推行、探索全面预算管理,提高了资金使用效率,节约了企业运行成本,增强了公司持续经营的活力;通过OA办公、流程再造和精益化管理,提升了工作效率和团队协作能力,增强了公司技术和管理创新能力;持续深化绩效考核管理,激发了员工的工作热情和工作主动性,保证了公司持续、稳定、健康地发展。全年来,公司通过创新思路,深化改革,完成了多项制度的修订与完善工作,内容涉及组织结构调整、业务流程再造、绩效模式创新等多个方面。

5、团队素质逐步提升

加强人才队伍建设,提高团队整体素质,是公司长期执行的一项战略方针。报告期内,为了抢抓节水灌溉市场的发展机遇,公司提前进行战略布局,并积极通过招聘会、校企合作、内部员工推荐等多种途径相继招聘水利、化工、工程设计及企业管理等方面的人才共计680多名,其中国内节水灌溉行业专家级2名、研究生10多名、本科生150多名,这些人才的加盟极大地提升了公司团队的整体素质和专业技能,为公司的发展壮大奠定了坚实的人力基础。同时公司注重对每位员工的培养和关怀,通过薪酬激励、竞聘上岗、师徒帮带、强化培训、职称考试等一系列方式激发员工的工作热情和工作主动性,努力培养起一批忠实可靠、德才兼备、开拓创新、敢于竞争、能打开市场扩大业务的生产、研发、管理、销售人才,建立起一个学习型的团队和一个简活高效的运行机制。

6、募投项目逐步投产

截至报告期末,公司酒泉募投项目已进入正常生产阶段,不仅解决了辐射所属地半径范围内的产品供应,同时还为各兄弟公司委托加工。新疆、天津募投项目已达到预定生产条件并完成设备调试,现正在组织生产,两个项目的基建主体工程已完工进展到厂区绿化、装修的收尾阶段。三个募投项目全面正常运行后,公司产能将在原有基础上增加两倍以上,有能力应对全国蓬勃发展的节水灌溉市场。

(二)公司主营业务及其经营状况

1、主营业务分产品情况

报告期内,公司的节水工程施工收入较上年同期增加38.47%,主要是公司在报告期加大工程施工力度及售后服务质量,提高了技术服务,承接了较多工程所致;

报告期内,公司的节水材料收入较上年同期增加15.24%,主要是公司在报告期内不断加大产品销售,市场需求旺盛,以优质产品获得较多订单所致;

报告期内,公司未向控股股东及其他关联方销售产品或提供劳务。

2、主营业务分地区情况

报告期内,公司紧紧抓住水利改革带来的机遇,在巩固传统市场的同时,积极开拓新市场,尤其加强了东北、内蒙、广西、云南等地区的市场开拓力度,同时扩大海外市场规模。传统的西北市场由于竞争激烈,毛利率相对较低,市场份额保持稳定,增幅不大。

3、公司主要客户及供应商情况

公司的前五名客户及前五名供应商与公司不存在关联关系,公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其关联方或持有公司5%以上股份的股东与上述客户没有任何关联关系,也未在其中占有权益。

4、主要费用情况

报告期内,销售费用比上年同期增长124.65%,主要系本期开拓新市场,增设营销网点,增加人员及市场开拓费用所致;

报告期内,管理费用比上年同期增长35.02%,主要系本期扩大经营规模,增加人员及其相关费用所致;

报告期内,财务费用比上年同期增长137.42%,主要系本期贷款规模较上年同期增加和利率提高所致。

5、报告期公司现金流量构成情况

报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期发生额增加13.35%,主要系本期加大货款回收力度,货款回收较上期增加所致;

报告期内,公司投资活动产生的现金流量净额较上年同期发生额减少4.81%,主要系在报告期募投项目购建固定资产支付资金所致;

报告期内,公司筹资活动产生的现金流量净额较上年同期发生额增加48.15%,主要系本期银行借款增加所致;

报告期内,公司现金及现金等价物净增加额较上年同期发生额增加96.48%,主要系本期加大货款回收力度,货款回收较上期增加所致。

6、主要财务指标分析

报告期内,公司传统的西北市场受竞争激烈的影响,销售价格走低,毛利率出现下降趋势,但东北、西南、华南等新型市场需求旺盛,价格稳定,市场份额迅速增加,从而带动公司的销售毛利率同比增长。

报告期内,随着公司订单和业务量的迅猛增长,公司的流动资金趋紧。为了保持公司持续健康稳定发展,公司增加银行借款额度,致使公司的资产负债率同比增长。

由于受节水灌溉行业固有特性的影响,本年度末要为下一年度的春季施工做好物资储备,同时公司的客户大多都是政府各级水务部门,工程货款的结算周期比较长,致使公司的应收账款及存货周转次数同比下降。

7、薪酬分析

详见本报告"第六节 董事、监事、高级管理人员和员工情况"。

(三)报告期内主要资产、负债构成及变动分析

报告期内,应收账款较上年同期增加55.33%,主要系本期部分结算款项尚未收回所致;

报告期内,预付款项较上年同期增加47.15%,主要系本期扩大生产规模,储备原料,增加原材料预订所致;

报告期内,其他应收款较上年同期增加37.49%,主要系本期参与招投标较多,支付的投标保证金及履约保证金较多所致;

报告期内,存货较上年同期增加67.32%,主要系本期为工程施工及发出商品增加所致;

报告期内,固定资产较上年同期增加47.30%,主要系本期扩大经营规模,增加固定资产购置所致;

报告期内,在建工程较上年同期增加50.21%,主要系募投项目实施,增加基建投入资金较多所致;

报告期内,无形资产较上年同期增加95.18%,主要系本期新建项目购置土地使用权所致;

报告期内,递延所得税资产较年初增加158.54%,主要系本期计提资产减值准备,增加了递延所得税资产所致;

报告期内,短期借款较上年同期增加121.18%,主要系本期因生产经营所需增加流动资金借款所致;

报告期内,应付票据较上年同期增加119.99%,主要系本期用承兑汇票采购原料较多所致;

报告期内,应付账款较上年同期增加76.95%,主要系本期扩大经营规模,部分供应商延迟结算所致;

报告期内,预收款项较上年同期增加172.36%,主要系本期扩大经营规模,部分客户提前预付货款所致;

报告期内,应交税费较上年同期增加102.81%,主要系本期营业收入增加,本期应交税费增加所致;

报告期内,应付利息较上年同期增加101.77%,主要系本期增加银行借款所致;

报告期内,其他应付款较上年同期增加41.76%,主要系本期基建项目对外招标,应支付的履约保证金较多所致;

报告期内,一年内到期的非流动负债较上年同期增加5341.19%,主要系一年内到期的长期借款增加所致;

报告期内,长期借款较上年同期减少31.07%,主要系本期增加项目贷款所致;

报告期内,专项应付款较上年同期增加166.67%,主要系本期收到专项资金增加所致。

(四)公司核心竞争力

1、独特的经营业务结构及信息管理体系

为建立信息化环境下的集团管理模式,提高决策效率,实现管理信息共享,公司创建了一套包括财务、供应、销售、工程、预算、成本、自动化办公及人力资源共享的集中管理平台。通过资源共享,提升信息传递,强化集团管控能力。在此基础上,公司优化经营管理方式,实行生产、销售、工程三项业务自主经营、独立核算,并推行全面预算及精益化管理,通过合理化专业分工,逐步构建完整、高效、具有独特核心竞争力的运行系统。

2、技术及研发优势

公司自成立以来,一直致力于内镶贴片式滴头及滴灌带、滴灌系统管件、首部施肥过滤装置、滴管自动控制系统等各类核心技术创新能力的不断提升。通过与国际著名专家和国内著名研发机构的战略合作和多年来的自主开发,公司已在抗堵塞、滴水均匀、自动过滤清洗排污、毛管布设、系统控制等领域形成了自己的核心技术能力,为公司未来的快速发展奠定了良好的基础。目前。公司在核心技术方面的领先性主要表现在以下几个方面:

第一、在滴头技术方面,公司自主开发的"压力补偿滴头"、"双面流道滴头"和"抗堵塞地埋式滴头"为国家重点推广新产品和专利产品,解决了滴灌管出水不均等现象,技术水平行业领先。

第二、在首部过滤及自动化控制方面,公司自主开发的DY-D型水动活塞叠片式自洁净过滤装置、旋吸自清洁式过滤器及砂石网式自动反冲洗过滤施肥装置解决了自动过滤,自动清洗,自动排污及防腐锈等技术难点,实现了微灌过滤设备的产品化、国产化,填补了国内空白。

第三、在灌水器研制方面,公司自主开发的"一种内镶贴片式紊流流道地下灌水器"荣获国家实用新型专利(专利号:2010 2 0154777.0),提高了滴管系统的抗堵塞性能,技术水平行业领先。

第四、在微压滴灌系统方面,公司承担完成的国家863计划项目—"地下滴灌关键设备研制与应用项目",通过了甘肃省科技厅技术成果鉴定。标志着公司技术水平在国内成果中处于领先地位,是公司综合技术实力的体现。

3、研发团队优势

公司作为高新技术企业,持续专注于人才队伍的建设与培养。为了吸引业界突出的专业研发人才,公司建立了有效的管理办法和奖励机制,确保核心技术人员的长期稳定和核心技术的长期竞争力。同时公司把强化培训和学习作为一项长期的战略方针来执行,通过不断输入血液来提升公司的研发创新能力。公司的研发团队有不同工作背景,各具所长,相互学习,集思广益,产生良好的协同效应,形成优势互补的研发创新队伍。

4、品牌及市场优势

公司的核心产品内镶贴片式滴灌带及首部过滤装置为目前国内滴灌领域主要发展和应用的产品,技术含量和技术水平在国内处于领先地位。公司成功将其应用到承接的各类节水工程中,受到当地政府和人民群众的好评。公司注重工程质量,从产品选用、设备调用、设计施工、售后服务等方面都层层把关,严格审查。同时公司稳步实施品牌战略,通过市场调查、组织协调等构建起自己的品牌管理体系。2011年公司自主研发的"农业高效节水地下滴灌系统开发及关键技术研究"荣获甘肃省科学技术进步一等奖;公司"大禹及图"商标被国家工商行政管理总局商标局认定为中国驰名商标,这些荣誉的获得极大地提升了公司的知名度。

5、具有提供节水工程系统集成能力的优势

保证节水工程安全、稳定运行的关键是实现设计、材料、施工、售后技术服务的一体化运作,是一项全面、系统的工程,需要承建单位有较高水平的设计能力、专业的施工技术和力量以及完善的售后服务体系,对工程承接单位的综合能力和人员素质要求比较高。同时在节水灌溉行业,能够全面提供节水工程从材料生产、到工程设计、施工等过程的整体解决方案的企业凤毛麟角。而公司既有自己的滴灌带、输供水管材等节水材料的生产能力,又有开展节水工程设计、建设施工的经验、技术和能力,能够全面提供从节水工程从材料生产,到设计、施工、安装和技术服务的系统解决方案,具有全面的系统集成整合能力。公司不断发展壮大的现代农业设施连锁服务中心则更直接的将这一系统集合能力传递给客户。

(五)研发情况

1、公司研发费用投入

单位:万元

项　目_2011年度_2010年度_同比增减%_2009年度

实际发生研发投入_776.24_627.18_23.77%_398.89

当期营业收入_39,954.08_32,709.35_22.15%_26,950.32

占当期收入比例_1.94%_1.92 %__1.48%

公司一直注重研发投入力度,支持滴灌自动控制、首部过滤装置的研发和开发投入。根据一贯性和谨慎性原则,公司研发费用全部计入当期费用。

2、公司正在从事的研发项目及进展情况

公司除了不断提升和加强现有技术能力的建设外,同时针对滴灌自动控制的最新技术要求和未来市场的发展趋势,积极做好新产品的研发和技术储备工作。

公司目前正在从事的主要研发项目如下:

序号_项目或课题名称_合作方_研发目标_进展情况

1_吸嘴式筒网过滤器开发_无_成熟产品投放市场_小批量生产阶段

2_滴灌自动控制系统开发_无_成熟产品投放市场_小范围应用

3_地下滴灌系统_无_成熟产品投放市场_小范围应用

4_全地面管网滴灌微系统_无_成熟产品

投放市场_小范围应用

5_2寸离心注塑过滤器_无_成熟产品

投放市场_模具试制阶段

6_纳米加气技术应用_无_成熟产品

投放市场_项目立项论证阶段

3、核心技术团队情况

公司拥有强大的技术研发团队,技术团队的人员数量和技术成果在国内同行业中处于领先地位。截至报告期末公司拥有技术开发、工程设计人员60多名。其中报告期内引进的门旗先生和邱振存先生属于节水灌溉行业相关领域的专家。

(六)主要控股子公司的经营情况及业绩

公司无参股子公司,其子公司全部为全资子公司,具体经营情况如下:

1、甘肃大禹节水集团水利水电工程有限责任公司(以下简称"水电工程公司")

水电工程公司成立于2006年11月24日,系本公司全资子公司,注册资本2,000万元,主营业务:水利水电工程施工(凭资质证经营),拥有甘肃省住房和城乡建设厅颁发的水利水电工程施工总承包二级资质证书(2010年7月2日获得)。2011年5月18日,该公司名称由原来的酒泉大禹水电工程有限责任公司变更为甘肃大禹节水集团水利水电工程有限责任公司。　报告期末,该公司总资产为4,651.42万元,净资产为2,574.58万元,报告期内营业收入为5,675.45万元。

2、武威大禹节水有限责任公司(以下简称"武威公司")

武威公司成立于2007年3月14日,系本公司全资子公司,注册资本500万元,主营业务:节水灌溉用塑料制品及过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料管材、管件、型材、板材、滴灌管、滴灌带的制造、安装;水利、电力项目投资;水利、电力开发经营及建筑(凭资质证);矿产品、建筑材料的批发零售。

报告期末,该公司总资产为7,064.21万元,净资产为1,246.57万元,报告期内营业收入为6,203.36万元。

3、定西大禹节水有限责任公司(以下简称"定西公司")

定西公司成立于2005年12月24日,系本公司全资子公司,注册资本527万元,2011年12月8日,公司第三届董事会第六次会议审议通过:公司拟独家以自有资金1473万元人民币对定西公司进行增资。2012年2月21日,该公司完成注册资本增资的工商变更手续,注册资本增加到2,000万元。主营业务:给水、排水、灌溉用聚乙烯(PE)、硬聚氯乙烯(U-PVC)管材、管件的生产、销售、安装;滴灌带(管)及其配件的生产、销售、安装;给水、排水、灌溉用机器设备及材料的批发、零售。

报告期末,该公司总资产为7,427.40万元,净资产为721.03万元,报告期内营业收入为5,641.65万元。

4、新疆大禹节水有限责任公司(以下简称"新疆公司")

新疆公司成立于2008年7月29日,系本公司全资子公司,注册资本1,000万元。2010年3月23日经公司第二届董事会第二十次会议审议:新疆募投项目总投资6,126万元全部用于对新疆公司增资,其中人民币2,000万元用于认购新疆公司新增注册资本,其余资金共计4,126万元转入新疆公司资本公积。2010年5月份,新疆公司注册资本变更为3,000万元。主营业务:节水灌溉用塑料制品及过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料管材、管件、型材、板材、滴灌管、滴灌带的制造、销售、安装;水利电力工程投资;渠道施工及维护管理;建筑材料的销售。

报告期末,该公司总资产为9,303.73万元,净资产为6,986.97万元,报告期内营业收入为2,746.22万元。

5、兰州大禹节水有限责任公司(以下简称"兰州公司")

兰州公司成立于2010年3月29日,系本公司全资子公司,注册资本2,000万元,主营业务:节水灌溉用塑料制品及过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料管材、管件、型材、板材、滴灌管、滴灌带的制造、销售、安装;水利电力工程投资;渠道施工及维护管理;建筑材料的销售。

报告期末,该公司总资产为2007.27万元,净资产为1997.27万元。依据公司战略发展规划及外部环境的变化,本报告期该公司尚未进行生产经营,主要任务是项目研发和市场服务。

6、大禹节水(天津)有限公司(以下简称"天津公司")

天津公司成立于2010年6月29日,系本公司全资子公司,注册资本2,000万元。2010年8月30日,经公司2010年第二次临时股东大会审议通过将武威募投项目的实施地点调整到天津京滨工业园区并以对全资子公司天津公司增资的方式由天津公司来实施。12月14日天津公司完成工商变更登记手续,注册资本增加到5,500万元。主营业务:节水灌溉用塑料制品及过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料管材、管件、型材、板材、滴灌管、滴灌带的制造、销售、安装;水利电力工程投资;渠道施工及维护管理;建筑材料的销售。

报告期末,该公司总资产为15,293.31万元,净资产为5,650.50万元。报告期实现营业收入为3,139.19万元。

7、甘肃大禹节水(酒泉)有限公司(以下简称"酒泉公司")

酒泉公司成立于2010年8月5日,系本公司全资子公司,注册资本1,000万元。2011年3月16日经公司第二届董事会第三十次会议审议通过:公司独家以自有资金4,000万元人民币对酒泉公司进行增资。4月19日,该公司完成注册资本增资的工商变更手续,注册资本增加到5,000万元。主营业务:滴灌管、滴灌带、节水灌溉用塑料制品的制造、销售及安装;过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料制管材、管件、型材、板材的制造、销售及安装;水利水电工程投资与建设(凭资质证经营)、水资源经营开发管理。

报告期末,该公司总资产为25,691.80万元,净资产为5,399.96万元,报告期内营业收入为13,238.52万元。

8、甘肃大禹节水工程设计有限责任公司(以下简称"设计公司")。

设计公司成立于2011年5月24日,系本公司全资子公司,注册资本500万元。主营业务:水利行业灌溉排涝工程勘测设计。

报告期末,该公司总资产为467.49万元,净资产为463.79万元,该公司目前主要为各子公司进行服务,故报告期内未实现经营收入。

9、内蒙古大禹节水技术有限公司(以下简称"内蒙公司")

内蒙公司成立于2011年11月3日,系本公司全资子公司,注册资本1000万元。主营业务:节水材料及循环利用技术研发,节水工程设计、施工、维护及相关设备安装,滴灌管、滴灌带、节水灌溉用塑料制品的制造、销售及安装;过滤器、施肥器、排灌机械、建筑用塑料管材、管件、型材、板材的制造、销售及安装;水资源经营开发管理等。

报告期末,该公司总资产为1000.05万元,净资产为997.92万元。因该公司为报告期末新设成立,故未实现经营收入。

10、北京大禹恒远国际贸易有限公司(以下简称"大禹恒远")

大禹恒远成立于2011年12月15日,系本公司全资子公司,注册资本500万元,主营业务:销售塑料制品、专用设备、通用设备、金属制品、机械设备;节水灌溉技术推广;货物进出口、技术进出口、代理进出口业务。

报告期末,该公司总资产为500.00万元,净资产为499.10万元。因该公司为报告期末新设成立,故未实现经营收入。

(七)截止报告期末,公司不存在交易性金融资产、可供出售金融资产、委托理财等财务性投资或套期保值等业务

(八)公司不存在其控制下的特殊目的主体

二、对公司未来发展的展望

(一)行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局

1、行业发展趋势

现阶段我国的节水灌溉行业进入市场容量急增、竞争加剧的发展阶段,行业前景良好,主要表现在以下几个方面:

(1)水利改革事业的启动为节水灌溉市场迎来了前所未有的发展机遇和广阔的市场前景。

2011年初中央一号文件立足国情水情,明确了新时期水利发展的战略地位,提出把水利作为国家基础设施建设的优先领域,把农田水利建设作为农村基础设施建设的重点任务,突出加强农田水利建设等五个方面的水利薄弱环节。7月份中央水利工作会议再次强调加快水利改革发展的重要性,明确提出通过5-10年努力,从根本上扭转水利建设明显滞后的局面。12月份中央经济工作会议在解决"三农"问题上,强调抓好水利基础设施建设,扩大小型农田水利建设补助资金规模,新建一批高标准农田。"十二五"规划也明确,未来五年将完成70%以上的大型灌区和50%以上的重点中型灌区续建配套和节水改造任务;净增农田有效灌溉面积4000万亩;新增高效节水灌溉面积5000万亩。同时"规划"提出未来10年水利投资将达到4万亿元,平均每年约在4000亿元,各级财政对水利投入的总量和增幅要有明显提高,大幅度增加中央和地方财政专项水利资金,从土地出让收益中提取10%用于农田水利建设。从政策层面可以预期今后很长一段时间内全国各地的节水滴灌市场将出现快速发展的态势,节水灌溉市场容量巨大。

(2)区域市场重大水利工程为节水灌溉产业提供了新的商机。

随着中央水利工作会议对水利改革的部署,在全国各地旱情严重的区域,一些大型水利工程开始规划落实。6月份甘肃省的"敦煌水资源合理利用与生态保护综合规划"项目经国务院批准,开始进行项目前期的筹备阶段,项目总投资达47.2亿元,其中13亿元用于农业高效节水。11月份第三批全国小型农田水利重点县建设项目启动,面积涵盖全国400多个县,每个县的项目主要以高新节水滴灌为主,中央财政对各县的投资额在两、三千万元。在东北三省及内蒙地区,财政部、水利部、农业部决定实施"节水增粮行动",目的是在四省区集中连片大规模推广应用高效节水灌溉技术,提高粮食综合生产能力和水资源利用效率,实现节水增粮增效,为缓解四省区水资源供需矛盾和保障国家粮食安全提供有力支撑。2012年至2015年,中央支持四省区实施"节水增粮行动"建设高效节水灌溉工程的面积将达3800万亩,其中黑龙江省1500万亩、吉林省900万亩、内蒙古800万亩、辽宁省600万亩。按照亩均投入1000元的标准,"节水增粮行动"总投入为380亿元,其中中央财政补助228亿元。当然全国各省的节水灌溉规划都在积极的部署和进行中,这些全国性的节水灌溉工程必将推动节水产业的蓬勃发展。

(3)近年来,干旱频发的恶劣气候环境,对水利改革提出了迫切要求,促进了节水灌溉行业的巨大发展空间。

随着全球气候变暖趋势的加剧,我国重、特大旱灾年份增多,旱灾范围扩大,损失加重,严重制约着国民经济的发展。近年来在中央政府、各级水利部门、农业管理部门的资金扶持和极力推广下,广大农民开始认识到喷灌、滴灌等高效节水灌溉技术比以前传统粗放的大田漫灌更能增产、增收、增效、还能节水、节肥、节时。农民使用节水灌溉技术的积极性显著提高,滴灌技术推广面积逐年递增,已形成规模化市场。这种规模化效应必将促进滴灌带、输供水管材等节水材料的巨大市场需求,必将促进我国现代高效农业的高速发展。

(4)目前,行业内具有规模性发展的企业不多,未来市场空间广阔。

我国节水灌溉设备产业起步较晚,从70-80年代的引进、吸收、消化开始,在20世纪末实现了节水灌溉技术的推广,节水灌溉行业步入快速发展阶段,涌现出了一批国内外知名灌溉企业,占据国内95%的灌溉市场份额并实现了出口贸易,在我国节水灌溉事业的发展中做出了很大贡献。但还存在行业门槛低,标准不健全;企业数量逐渐增多,但规模不大;企业技术创新不足,产业化程度低;产品质量参差不齐,整体水平有待提高;销售和服务水平不高等亟待解决的问题,还不能完全满足节水灌溉事业发展的新趋势、新要求。

2、面临的市场竞争格局

2011年中央一号文件将水利事业改革提高到关系国民经济发展的战略高度,提出在今后10年内对水利投资4万亿,节水灌溉行业迎来了广阔的发展前景。加之节水灌溉行业是个新型产业,行业准入度不高,行业标准不完善,这使得进入该行业的投资者迅速增多,行业竞争明显趋于激烈。而竞争的手段从传统的以价格为主转向以技术、创新与服务为主的方向。

(二)公司未来发展规划和战略

1、机遇

随着水利改革事业全国性展开,节水产业的财政投资空前高涨,市场前景广阔。公司将紧紧抓住节水产业发展的有利时机,坚持政策导向与市场导向相结合,运用自有资源与扩大社会融资相协调,做大做强"水"产业,实现跨越式发展。公司有信心经过2-3年的建设与发展,在节水灌溉行业之滴灌细分市场,占有率、品牌、产量、服务、技术以及市场占有率方面全面达到国内第一,成为国内行业龙头,引领国内节水产业的进一步发展。同时缩小与世界节水灌溉企业的差距,争创自己的国际品牌。公司的愿景是成为一流的滴灌系统供应商、一流的节水灌溉系统集成商。

2、战略

为了紧紧抓住当前节水灌溉产业的发展机遇,实现公司业绩的稳定增长,公司制定了以下发展战略目标:

(1)资本运作战略

资金是企业的"血液",是企业发展的持续推动力,公司要永续经营,就必须保持企业血液循环的持续畅通。在当前市场快速发展,公司经营规模迅速扩大,业务量不断提升的发展时期,单纯依靠企业自身积累来支撑企业的发展是远远不够的,因此,多渠道、多方式扩大企业融资,打通企业财务源头,是公司实现跨越式发展的重要手段。今后几年公司一是要高度重视企业自身积累能力,缩短资金占用,加快资金周转,逐步减轻公司对银行贷款的高度依赖。二是要大力发展直接融资方式,积极优化财务结构,通过创新融资方式,多方面广泛筹集资金,满足公司发展对资金的匹配需求。三是探索对低附加值、运输不便的产品走外包生产,联合多家业主一起走产业园的模式,共同发展,分担成本。

(2)市场营销战略

公司继续坚持"稳固西部、面向全国、开拓国际市场"营销战略,以国家节水增粮工程、全国第三批节水灌溉建设重点示范县和敦煌节水生态项目等大型业务市场为重点,以提高市场占有率为目标,努力开拓销售市场。建立能够适应市场变化、满足客户需求的市场开拓新机制,完善市场开拓与营销的综合信息系统。加大以节水滴灌专项器材为主的现代农业设施连锁服务中心的建设步伐,以连锁服务中心为重点,加强公司的售后服务工作,提高客户的满意度、公司知名度及行业影响力。

(3)研发创新战略

树立"以质量求生存,以创新求发展"的经营理念,要以世界著名节水灌溉企业主流产品和前沿技术为标准,充分发挥研发中心和工程设计公司的协同作用,坚持走高起点、高品质的大禹创新之路。加大研发投入力度,不断开发新产品,依靠科技进步提高产品性能和质量,形成以内镶式滴灌管(带)为核心的压力补偿式、地埋式、贴条式、薄壁微压等多品种滴灌带,以叠片式过滤器为主导,形成网式、砂式、组合式等系列化过滤施肥加农药机械装置,以及针对不同区域、不同作物的水、肥、药一体化灌溉成套技术体系,建起各具特色、类型多样、技术先进的节水灌溉模式化基地。争取在五年内研发十个以上高技术新产品,在三年内将水电工程公司建成酒泉第一家拥有一级施工资质的水电工程公司。目的是通过技术创新,争取在世界节水灌溉行业中拥有自己的国际品牌。

(4)质量品牌战略

今后,国家将建立更加严格的质量监控体系,设立质量问题黑名单。公司作为中国驰名商标和节水灌溉行业的知名企业,要向国际微灌技术先进企业学习,通过引进、消化、吸收和再创新,依照国际微灌质量技术标准,生产质量可靠、经济实用、技术先进的国产化滴灌产品。同时依靠"抓重点、破难点、出亮点"的管理方针,通过全程控制,确保优质工程。要实施品牌化经营战略,树立品牌形象,走品牌发展之路,建立更严格的质量监督体系,坚持高标准,高质量,严要求,做精品,把"大禹"做成中国的龙头品牌,获得产业界及客户的广泛赞誉和绝对信赖。

(5)人力资源战略

人才队伍建设一直以来是公司的一项战略方针。在今后几年公司要逐步促进人才结构的合理化,加强研发、技术、服务、管理等方面的人才资源,通过创品牌、走精品、高服务的经营思路,实现企业从劳动密集型向技术密集型的升华。还要采取措施促使人才合理流动,建立公司人员能上能下的淘汰机制。开展多种形式的培训活动,围绕公司战略目标,合理制定各类人员的培训计划,培养和锻造一批合格的管理团队和核心员工队伍。

(6)连锁经营战略

建立健全现代农业设施连锁营销服务中心,是企业的发展趋势。公司以成熟市场为重点,力争每年新建100家连锁经营店,并稳步发展,最终在五年内实现500家的建设目标。通过连锁销售网络建设,走大采购大营销以贸为先的发展道路,以贸易为龙头,核心高端产品自己生产,低端普通产品外包贴牌加工,通过努力,依托500家连锁经营店,把生产加工型企业改造成产品研发、品牌经营、生产加工的品牌科技型贸易企业。要依托连锁门店,调整自己的营销模式,由卖产品转向卖服务,并通过连锁服务模式解决应收账款过大、账龄过长的弊端,提高资金周转率,彻底解决目前应收账款过大,影响公司发展的瓶颈问题。

(7)安全发展战略

坚持安全第一,科学发展方针,切实做好生产设备安全、资金安全、质量安全、法律安全、车辆安全以及形象安全等。提高风险防控意识,坚持稳中求进的发展节奏。严格控制资产负债率,减少资金占用,加速资金周转,通过各种方式改善现金流,力争三年内实现正现金流,争取每股净资产增加1元钱,每股收益增加0.1元钱,力争2014年营业收入突破十亿元,从而促进公司持续、稳定、健康发展。

(三)2012年经营计划

2012年是国家水利投资的重要年份,我们要以有利的市场形势为契机,以公司的发展战略为导向,积极促进公司各项业务科学、稳步、健康发展,努力实现新签订单7.4亿元,销售收入5.5亿元的经营目标。为此,需要重点做好以下几方面的工作:

1、以市场营销为龙头,继续开拓新市场和营销网点。

继续坚持现有营销战略,以国家节水增粮工程、全国节水灌溉建设重点县和敦煌节水生态项目为重点,努力开拓销售市场。新疆公司要巩固南疆销售业绩,加大北疆销售力度。酒泉公司要重点做好敦煌节水生态项目的工作。武威公司要扩大青海和西南市场,力争西南市场有所突破。定西公司要做好引洮工程,力争在陕西158亿引汉济渭工程有所收获。内蒙公司要做好水利系统销售,密切关注中央和自治区补助资金走向,做好针对性销售。天津公司要抓住东北三省节水增粮工程、国家节水灌溉华北重点县市。水电工程公司要保持2011年发展势头,确保业绩跃上新台阶。设计院要走出去,找市场,找项目,力争完成销售任务。各公司要认真研究市场和任务,把销售指标分解到片区和人头。要继续做好"一单一清"提成结算,只要货款回到公司,3个月内必须兑现销售提成。要在销售、施工的同时,早计划,早对接,按照工程进度回收货款,力争平时回款60%以上,全年应收账款余额下降30%,控制在1亿元以内。

2、狠抓产品质量和成本,实施品牌化经营。

在质量管理方面以世界一流企业为标准,建立一把手主抓质量的管理体制,各子公司质量部由总经理直接管理。要加大产品质量负责人奖惩力度,狠抓产品质量,严把质量关,坚决从生产源头杜绝粗制滥造。模具开发要向雨鸟、耐特菲姆等世界先进企业学习,通过购买或委托研发等多种方式,提高模具品质,降低模具成本。实施品牌化经营战略,树立品牌形象,走品牌发展之路,通过做精品、做技术、做服务,把"大禹"做成中国的龙头品牌。

3、规范工程施工管理,精心打造优质工程。

坚持"抓重点、破难点、出亮点"的管理方针,把规范化作为工程管理重点。要突出全国节水灌溉建设重点县、内蒙及东北三省区节水增粮工程、敦煌生态节水项目重点,从人员配备、设备、材料供应、资金安排、施工过程、目标控制到工程验收,都要放在优先位置,重点安排,派专人全过程跟踪,确保建成优质工程。要有效控制工程项目施工成本,继续加大流程管理的培训和执行力度,优化流程管理,坚持按流程办事。要以工程项目目标责任书为依据,与施工项目部确定工期、安全、质量、利润等指标,整合、协调工程安全、质量、进度、成本等关键指标,以工期为目标,合理安排进度。以进度为主线,严格控制工程材料和资金,对施工中出现的目标偏差及时进行分析论证,纠偏处理,确保工程项目顺利实施。

4、加大研发创新力度,提高产品核心竞争力。

要持续加大研发投入,积极开拓创新。2012年要研发塑料过滤器,玻璃钢砂石过滤器,负吸式滤网过滤器,做国际产品国内代理,实现贴牌生产。相继开发抗阻压力补偿滴头、浅埋滴头、铜片阻根压力补偿式滴头等,开发3到5个高品质输水管配件,研发2到3个与国际领先技术接轨的新产品。要在天津公司设立中国工程院院士工作站和博士后工作站,充分利用京津冀人才优势和科技优势,吸引更多的专家和人才加盟公司。工程设计公司要取得国内专业设计滴灌工程乙级资质,研发中心成立攻关小组,分解任务,人人攻关。要通过科技创新使公司成为中国节水灌溉行业的领跑者。

5、强化成本管理,提高经营效益。

积极引入标准成本管理模式,实行成本量化管理机制。对生产所需原料制订标准采购价格,制定产品标准成本。认真做好各公司、各部门预算分析、分解与落实工作,使全面预算管理真正成为全员预算管理。继续加大对各子公司、各销售公司、连锁经营网点、工程项目部的财务检查和审计监察,加大日常监管力度,确保公司财物安全。进一步深化生产、销售、工程三大系统自负盈亏、独立核算工作,解决运行中的矛盾和问题。进一步落实以利润为中心的量化考核体系,按照"以岗定责、责利统一、风险关联、奖罚并重"的原则,把承担的工作目标逐一量化分解,与经营利润完全挂钩,根据量化绩效考核体系,对各公司、各部门实行量化考核、量化奖惩。通过成本量化核算与管理,提高企业经营效益。

6、加快连锁经营发展步伐,打造现代农业服务体系。

在公司连锁经营战略的指导下,2012年公司将通过引进专家,建立体系,积极推进和完善连锁经营模式。在认真总结内蒙古公司四子王旗直营店成功案例的基础上,全年再新建100家连锁经营店。通过连锁门店,调整公司的营销模式,逐渐由卖产品转向卖技术、卖服务,目的是提高资金周转率,打造国内节水器材、农资服务、农业技术咨询、节水工程设计和施工为一体的现代农业设施连锁经营航母。

(四)公司未来发展资金需求、使用计划及资金来源情况

随着水利改革事业的全国性展开,节水产业的财政投资空前高涨,市场空间进一步释放。节水滴灌技术的应用在全国呈现出迅速发展的态势。报告期内,公司的三个募投项目均已开始组织生产,尤其天津公司依托京津环渤海经济圈资源优势,所处地域集成国内外先进节水技术,聚集各方面人才,市场辐射区域广阔,交通便利,运输半径畅通无阻,根据公司长期发展战略,把天津公司建设成为一个以节水灌溉技术开发和设备产业化为核心,集节水灌溉科技成果的研究开发、成果转化、出口贸易为一体,在国内具有一流水平,在国际有一定影响的节水科技和产业化基地的这一目标。2012年,公司拟向天津公司二期工程再次补充资金,经财务部门和基建部门联合测算,尚需投资3500万元左右;同时根据广阔的市场前景,重大水利工程项目的实施,结合节水灌溉行业季节性明显、原料和成品储量大、工程施工周期长、流动资金占用大等特点,按照公司2012年新签订单7.4亿元的目标测算,结合公司自有资金情况,预计还需匹配流动资金3.5亿元。

以上预计的资金需求除公司自有资金外,拟向政策性金融机构申请流动资金贷款3.5亿元人民币的授信(含2012年到期后需归还的流动资金贷款和银行承兑汇票),期限一年,贷款方式分别为信用、保证、担保、资产抵押、质押等。公司董事会于4月8日已审议通过了有关该申请贷款信用的议案,并提交2011年度股东大会审议。同时,公司将积极采取各种直接融资渠道,广泛筹集资金,以满足公司发展对资金的匹配需求。

公司将结合目前的发展计划和未来发展战略,加强资金运营管理,合理有效地安排资金使用,为公司创造利润,为股东创造财富,为社会创造效益。

(五)对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素及应对措施

1、行业竞争加剧带来的风险

由于受近年来国家产业政策扶持力度的加大,市场进入者增多,行业竞争加剧,中标价格逐步走低,影响公司利润增长。

应对措施:公司的生产设备与国内同行相比,整体装备与性能先进,产能规模大,研发和设计力量强,公司将充分利用这些优势,积极开发新产品,降低产品成本,优化产品结构,营造品牌影响力。通过加大研发投入和积极开辟连锁经营门店,提高工程设计施工水平,提升公司售后服务水平,加强质量管控等多项措施,打造优质工程,获取更多订单。

2、产能和规模扩大带来的管理风险

公司的3个募投项目中酒泉募投项目已进入正常运行,天津和新疆募投项目于2012年年初开始组织生产。这些项目的陆续建设完成,将使公司的产能和规模进一步扩大。另外随着集团公司的发展壮大,子分公司、销售网点及连锁门店大幅增加,区域跨度加大。这就势必会带来相应的管理风险,如果公司的管理能力和人力资源不能适应新的环境变化,将会给公司带来不利影响。

应对措施:公司将积极推进人才战略,完善人才约束激励机制,加强规范管理,为公司的可持续发展奠定坚实的人才基础。同时,公司将持续创新管理模式,完善现代信息管理流程,充分利用公司的OA自动化办公系统,缩短公司信息的流转时间,提高工作决策效率。切实加强全面预算管理,稳步推进精益化管理。

3、原材料采购价格波动的风险

公司生产所需的主要原料是聚乙烯和聚氯乙烯,均采购自国内大型石化生产厂家。随着公司市场销售规模的不断扩张,原料的需求不断提高,如果国际局部政局动荡不断,原油价格波幅变大,相对应的原料价格波动会对本公司的生产经营业绩产生较大影响。报告期内,受国际原油价格的波动,上述原料的价格也大幅波动。

应对措施:公司已与主要供应商建立了长期业务合作关系,在生产经营过程中,一方面密切关注原料的价格变动趋势,适时适量采购,保持合理库存;另一方面,通过集中采购和规模化生产降低生产成本和浪费;第三,通过研发,调整配方开发新型管材,采取回收废料再生产利用的方式降低一部分成本。

4、局部市场劳动力短缺,整体人工成本上升的风险

由于行业和产品的特点,为贯彻公司的营销战略,近几年公司经营规模不断扩张,跨地域发展,集团公司的整体集中管控方式和水平面临更高的要求,公司对高级管理人才、技术人才和一般性的公司生产技术工人存在大量的需求,但外部劳动力市场环境近年来发生了较大的变化,局部市场出现招工难的情况,同时人力成本上升较快,员工流动性大,员工队伍的快速扩大一方面满足了企业迅速发展的要求,但同时也加大了企业的人力成本,压缩了公司的利润空间,在公司快速发展的同时如何使公司效益最大化是面临的一项新挑战。

应对措施:公司将从工资、待遇,员工职业生涯规划等多维度关心新老员工,积极支持员工进修培训,鼓励员工参加专业职称考试,对取得专业职称的员工给予职称津贴。在条件成熟后,对中高层管理人员推出激励方案,并配合薪酬方案引进外部高端人才。同时公司将采取措施促使人才合理流动,建立完善公司人员能上能下的激励约束机制,以此来稳定和优化公司的员工队伍,保持现有技术队伍和管理层的稳定、提高业务人员专业水平和综合素质、培养和引进优秀人才,合理、充分发挥人尽其才,优化人力资源成本。

5、流动资金紧缺的风险

2012年公司三个募投项目将全面投产,产能将急剧扩大,能有效适应全国蓬勃发展的节水灌溉市场,同时对原材料的需求规模将逐步扩大,公司日常经营的流动资金匹配需求也同比增长。若需匹配的流动资金与公司良好的市场前景不协调,将可能影响公司经营目标的顺利实现。

应对措施:公司要充分运用自身积累,利用财务杠杆的作用实现资金利用效率的最大化,逐步倾向于政策性银行对产业的支持,为日常经营的流动资金提供保障,同时也要减轻公司对商业银行贷款的过度依赖。公司还要大力发展直接融资方式,通过发行债券或定向增发等方式多方面广泛筹集资金,满足公司发展对资金的匹配需求。

6、资产配置与产生效益不均的风险

近两年公司的资金主要放在了固定资产投资、扩大产能上。新疆公司、天津公司的布局体现出前瞻性,为后续的规模发展和产业基地建设提供了基础条件,对公司的整体资产配置、长远发展起到了积极作用。但是,随着行业形势的不断变化,众多资金的介入,行业小,散特征更加突出,竞争明显加剧,尤其是新疆等成熟市场竞争十分激烈,导致在该地域行业维持一种极低的毛利状态,可能会使前瞻的资源配置与产生的效益出现短期内的不均衡。

应对措施:公司将适当减少后续固定资产投资,优化资源配置。提升核心产品性能,减少低附加值产品的生产,不断优化产品结构。实行核心高端产品自己生产,低端普通产品外包贴牌加工的经营理念,依靠连锁经营模式,加速公司资金周转,提高产品效益,充分利用前瞻的资源配置产生良好的经济效益,实现公司长期持续健康发展。

7、应收账款增加的风险

由于节水工程的固有特性,在工程施工前的冬季需大量存货,次年春季施工又需要大量垫资,且由于公司的主要客户为各级水务部门,工程款的结算一般周期都比较长,故公司存在应收账款增加的风险。

应对措施:公司将通过调整产品结构,提升产品工程质量,加强技术服务等措施赢得客户的信任和理解。同时还要加强自身的风险防范措施,注重对于客户的资信评级和订单付款条件的择优配置,控制高风险客户,加大货款催收力度。

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(%)
节水工程收入	12,629.18	9,605.40	23.94%	38.47%	33.73%	2.69%
节水材料	27,182.75	17,299.04	36.36%	15.24%	4.25%	6.71%

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

本报告期内本公司已将全部子公司纳入合并财务报表合并范围。其中甘肃大禹节水工程设计有限责任公司、内蒙古大禹节水技术有限公司、北京大禹恒远贸易有限公司为本报告期内新增的三个全资子公司,纳入本次合并范围。本报告期内不存在不再纳入合并范围的子公司,特殊目的主体,通过受托经营或承租等方式形成控制权的经营实体。

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

甘肃大禹节水集团股份有限公司

董事长(签字):王栋

二〇一二年四月八日

民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金参与部分销售机构基金定期定额申购费率优惠活动或网上交易等电子渠道申购费率优惠活动的公告

为了更好的满足投资者的理财需求,并鼓励投资者树立长期价值投资理念,民生加银基金管理有限公司(以下简称"本公司")与中国建设银行股份有限公司(以下简称"建设银行")、中国银行股份有限公司(以下简称"中国银行")、渤海银行股份有限公司(以下简称"渤海银行")、申银万国证券股份有限公司(以下简称"申银万国证券")、海通证券股份有限公司(以下简称"海通证券")、中信建投证券有限责任公司(以下简称"中信建投证券")、安信证券股份有限公司(以下简称"安信证券")、华泰证券股份有限公司(以下简称"华泰证券")、中国中投证券有限责任公司(以下简称"中投证券")、中国银河证券股份有限公司(以下简称"银河证券")、国联证券股份有限公司(以下简称"国联证券")、广发证券股份有限公司(简称"广发证券")、光大证券股份有限公司(以下简称"光大证券")协商一致后决定,自2012年4月12日起,本公司旗下民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金(基金代码:690008,以下简称"本基金")参与上述销售机构的基金定期定额申购费率优惠活动或网上交易等电子渠道申购费率优惠活动,并同步在我公司网上交易开通该基金的申购费率优惠及定投费率优惠。

基金定期定额投资业务(或简称"基金定投")是指投资者通过向有关销售机构提出申请,约定每期扣款日、扣款金额及扣款方式,由销售机构于每期约定扣款日在投资者指定银行账户内自动完成扣款及基金申购申请的一种投资方式。定期定额投资业务并不构成对基金日常申购、赎回等业务的影响,投资者在办理相关基金定期定额投资业务的同时,仍然可以进行日常申购、赎回业务。投资者定投申购本基金的每期最低限额为100元,具体以销售机构的业务规则为准。

现将相关事项公告如下:

一、有关参与建设银行基金费率优惠活动

投资者通过建设银行网上银行、电话银行、手机银行等电子渠道申购本基金,可享受前端申购费率7折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

投资者通过建设银行定期定额申购本基金,可享受前端申购费率8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以建设银行的业务规则为准。

二、有关参与中国银行基金费率优惠活动

投资者通过中国银行网上银行申购本基金,或定期定额申购(含柜台和新版网银)本基金,并扣款成功,可享受前端申购费率或基金定投前端申购费率8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享受费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以中国银行的业务规则为准。

三、有关参与渤海银行基金费率优惠活动

个人投资者通过渤海银行网上银行申购或定期定额申购本基金,可享受前端申购费率或定投前端申购费率4折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

个人投资者通过渤海银行柜台定期定额申购本基金,可享受定投前端申购费率8折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以渤海银行的业务规则为准。

四、有关参与申银万国证券网上交易申购费率优惠活动

个人投资者通过申银万国证券网上交易申购本基金,可享受前端申购费率4折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

个人投资者通过申银万国证券电话委托方式申购本基金,可享受前端申购费率5折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以申银万国证券的业务规则为准。

五、有关参与海通证券基金费率优惠活动

投资者通过海通证券网上交易申购本基金,可享受前端申购费率4折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

投资者通过海通证券柜台定期定额申购本基金,可享受定投前端申购费率8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以海通证券的业务规则为准。

六、有关参与中信建投证券网上交易申购费率优惠活动

投资者通过中信建投证券网上交易系统(含手机网上交易系统,下同)申购或定期定额申购本基金,可享受前端申购费率4折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

投资者通过中信建投证券柜台系统现场委托定期定额申购本基金,可享受前端申购费率8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金定投优惠活动期限为即日起至2012年12月31日,其他优惠费率活动暂不设截止日期,如有变动,以中信建投证券的业务规则为准。

七、有关参与安信证券基金费率优惠活动

投资者通过安信证券网上交易系统,申购本基金(前端模式),原申购费率高于0.6%的,最低优惠至0.6%,且不低于原费率的4折;原手续费费率低于0.6%的,则按原费率执行。原费率指各基金管理公司发布的公开法律文件上注明的费率。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以安信证券的业务规则为准。

八、有关参与华泰证券基金费率优惠活动

1、投资者通过华泰证券柜台系统定期定额申购本基金,可享受定投前端申购费率8折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

2、投资者通过华泰证券网上交易系统申购或定期定额申购本基金,可享受定投前端申购费率4折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以华泰证券的业务规则为准。

九、有关参与中投证券基金费率优惠活动

1、投资者通过中投证券网上交易方式申购本基金,可享受前端申购费率4折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

2、投资者通过中投证券网上交易方式或现场柜台系统定期定额申购本基金,可分别享受前端申购费率4折或8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以中投证券的业务规则为准。

十、有关参与银河证券基金费率优惠活动

投资者通过银河证券网上交易申购或定期定额申购本基金,可享受前端申购费率或定投前端申购费率4折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

投资者通过银河证券柜台定期定额申购本基金,可享受定投前端申购费率8折优惠,若优惠折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以银河证券的业务规则为准。

十一、有关参与国联证券基金费率优惠活动

投资者通过国联证券网上交易申购或定投本基金,可享受前端申购费率优惠,原申购费率高于0.6%的,最低优惠至0.6%,且不低于原费率的4折;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以国联证券的业务规则为准。

十二、有关参与广发证券基金费率优惠活动

投资者通过广发证券网上交易申购本基金,并扣款成功,可享有前端申购费率4折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。此费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,将以广发证券的业务规则为准。

十三、有关参与光大证券基金费率优惠活动

投资者通过网上交易方式申购、或通过"金阳光交易系统"定投本基金(仅限前端、场外模式),? 原申购费率高于0.6%的,最低优惠至0.6%,且不低于原费率的4折;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享有费率折扣。

以上基金费率优惠活动暂不设截止日期,如有变动,以光大证券的业务规则为准。

十四、有关我公司网上交易申购费率优惠及定投费率优惠

自公告之日起,投资者持民生银行卡、建设银行卡、农业银行金穗卡、招商银行借记卡通过我公司网上交易申购本基金,并扣款成功,可分别享有前端申购费率4折、8折、7折、8折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享受费率折扣。

自公告之日起,对投资者持民生银行卡、农业银行金穗卡通过我公司网上交易定投业务申购本基金,可享有网上交易定投申购费率4折优惠,若享受折扣后费率低于0.6%,则按0.6%执行;若基金合同条款中规定申购费率等于或低于0.6%,则按原合同条款中费率规定执行,不再享受费率折扣。

十五、注意事项

(一)以上活动适用投资者范围

具备合法基金投资资格,通过上述销售机构进行交易的投资者。

(二)本公司旗下基金今后如开通后端收费模式,所适用的费率标准和具体业务规则请见有关公告、通知。

(三)本公司旗下开放式基金的具体申购费率等信息,请投资者登录本公司网站查询相关基金产品的法律文件或致电本公司客服中心查询。

(四)投资者欲了解本公司基金的详细情况,请仔细阅读《基金合同》、《招募说明书》及相关公告。

(五)本公司保留对本公告的解释权和修改权。

十六、业务咨询

(一)民生加银基金管理有限公司

客户服务热线:400-8888-388(免长话费)

公司网址:www.msjyfund.com.cn

(二)中国建设银行股份有限公司

客户服务热线:95533

公司网址:www.ccb.com

(三)中国银行股份有限公司

客户服务热线:95566

公司网址:www.boc.cn

(四)渤海银行股份有限公司

客户服务热线:400-888-8811或当地营业网点咨询电话

公司网址:www.cbhb.com.cn

(五)申银万国证券股份有限公司

客户服务热线:95523或400-88-95523

公司网址: www.sywg.com

(六)海通证券股份有限公司

客户服务热线:95553、4008-888-001或拨打各城市营业网点咨询电话

公司网址:www.htsec.com

(七)中信建投证券有限责任公司

客户服务电话:95587、400-8888-108

公司网址:www.csc108.com

(八)安信证券股份有限公司

客户服务热线:4008-001-001

公司网址:www.essence.com.cn

(九)华泰证券股份有限公司

客户服务热线: 95597

公司网址:www.htsc.com.cn

(十)中国中投证券有限责任公司

客户服务电话:400-600-8008

公司网址:www.cjis.cn

(十一)中国银河证券股份有限公司

客户服务热线:400-888-8888

公司网址:www.chinastock.com.cn

(十二)国联证券股份有限公司

客户服务热线:95570

公司网址:www.glsc.com.cn

(十三)广发证券股份有限公司

客户服务热线:95575

公司网址:www.gf.com.cn

(十四)光大证券股份有限公司

客户服务热线:95525、400-8888-788、10108998

公司网址:www.ebscn.com

十七、风险提示

投资人应当充分了解基金定期定额投资和零存整取等储蓄方式的区别。定期定额投资是引导投资人进行长期投资、平均投资成本的一种简单易行的投资方式。但是定期定额投资并不能规避基金投资所固有的风险,不能保证投资人获得收益,也不是替代储蓄的等效理财方式。

基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资者投资于本基金时应认真阅读本基金的基金合同、招募说明书等资料。敬请投资者留意投资风险。

特此公告。

民生加银基金管理有限公司

2012年4月10日

民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金开放日常基金转换业务的公告

公告送出日期:2012年4月10日

1公告基本信息

基金名称	民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金
基金简称	民生中证内地资源指数
基金代码	690008
基金运作方式	契约型开放式
基金合同生效日	2012年3月8日
基金管理人名称	民生加银基金管理有限公司
基金托管人名称	中国建设银行股份有限公司
基金注册登记机构名称	民生加银基金管理有限公司
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《证券投资基金销售管理办法》、《证券投资基金运作管理办法》、《证券投资基金信息披露管理办法》及其他有关法律法规以及《民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金基金合同》、《民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金招募说明书》等
转换转入起始日	2012年4月12日
转换转出起始日	2012年4月12日

2 日常转换业务的办理时间

本基金办理日常转换业务的具体时间为上海证券交易所和深圳证券交易所正常交易日的交易时间(本公司公告暂停转换时除外)。

3 日常转换业务

3.1 转换费率

1、基金转换费用由转出基金赎回费用及基金申购补差费用构成。

2、转出基金时,如涉及的转出基金有赎回费用,收取该基金的赎回费用。收取的赎回费用不低于25%的部分归入基金财产,其余部分用于支付注册登记费等相关手续费用。

3、转入基金时,从申购费率低的基金向申购费率高的基金转换时,每次收取申购补差费用;从申购费率高的基金向申购费率低的基金转换时,不收取申购补差费用。申购补差费用按照单次转入金额对应的转出基金与转入基金的申购费率差额进行补差。

4、民生中证内地资源指数基金与本公司旗下基金之间不同转换方向的申购补差费率设置如下:

1)由民生蓝筹、民生精选、民生稳健、民生内需、民生景气转出至民生中证内地资源指数时,申购补差费率均为0;由民生中证内地资源指数基金转入民生蓝筹、民生精选、民生稳健、民生内需、民生景气时,申购补差费率均为0。

2)由民生强债转出至民生中证内地指数基金时,申购补差费率如下:

单次转入金额M	民生强债A转出至民生中证内地资源指数的申购补差费率	民生强债C类转出至民生中证内地资源指数的申购补差费率
M<100万	0.4%	1.20%
100万≤M<200万	0.4%	1.00%
200万≤M<500万	0.2%	0.5%
M≥500万	0	每笔1000元

3.2 其他与转换相关的事项

1) 适用基金范围

本基金转换业务适用于民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金与本公司旗下管理的民生加银品牌蓝筹灵活配置混合型证券投资基金(基金代码:690001,以下简称"民生蓝筹")、民生加银增强收益债券型证券投资基金(基金代码:A类690002、C类690202,以下简称"民生强债")、民生加银精选股票型证券投资基金(基金代码:690003,以下简称"民生精选")、民生加银稳健成长股票型证券投资基金(基金代码:690004,以下简称"民生稳健")、民生加银内需增长股票型证券投资基金(基金代码:690005,以下简称"民生内需")、民生加银景气行业股票型证券投资基金(基金代码:690007,以下简称"民生景气")之间的转换。本公司今后发行的其他开放式基金将视具体情况决定是否开展基金转换业务。

2) 基金转换业务规则说明

2.1基金转换是指投资者将其持有的本公司管理的某一开放式基金直接转换到本公司管理的另一开放式基金,而不需要先赎回已持有的基金份额、再申购目标基金的一种业务模式。基金转换业务所适用的基金范围详见本公司公告。

2.2投资者可在任一同时代理拟转出基金及转入目标基金销售的销售机构处办理基金转换业务。基金转换只能在同一销售机构进行。

2.3投资者采用"份额转换"的原则提交申请。申请转换份额按四舍五入方法,保留到小数点后2位,由此产生的收益或损失由基金财产承担。

2.4基金转换后的基金份额持有时间自转换入确认日开始重新计算。

2.5已冻结份额不得申请进行基金转换。

2.6基金转换遵循"先进先出"的业务规则,即先认(申)购的基金份额在转换时先转换。

2.7基金转换只允许在前端收费基金之间或者后端收费基金之间进行,不允许将前端收费基金转换为后端收费基金,也不允许将后端收费基金转换为前端收费基金。目前,本公司旗下基金只采用前端收费模式。

2.8正常情况下,基金注册登记机构将在T+1日对投资者T日的基金转换业务申请进行有效性确认,办理转出基金的权益扣除以及转入基金的权益登记。在T+2日后(包括该日)投资者可向销售机构查询基金转换的成交情况。

2.9每笔基金转换视为一笔赎回和一笔申购。基金转换费用由转出基金赎回费用及基金申购补差费用构成。

2.10基金转换采取未知价法,以申请日(T日)基金份额净值为基础计算。对于前端收费基金之间的转换,计算公式为:

转出金额 = 转出基金申请份额×转出基金T日基金份额净值

转出基金赎回费用=转出金额×转出基金赎回费率

转入金额=转出金额 (转出基金赎回费用

申购补差费用= 转入金额×申购补差费率/(1+申购补差费率)

净转入金额 = 转入金额 (申购补差费用

净转入份额 = 净转入金额÷转入基金T日基金份额净值

后端收费基金之间转换的计算公式待该业务开通时再进行公告。

2.11单笔转换最低申请基金份额及转换后单个交易账户的最低持有基金份额适用各基金招募说明书中关于最低赎回份额及赎回后最低持有基金份额的规定。如投资者转换后该交易账户基金份额余额低于基金管理人规定的最低余额,销售机构应要求投资者将余额部分一同转换。转入基金份额不设最低限额限制。

2.12投资者可以发起多次基金转换业务,基金转换所需费用按每笔申请单独计算。

2.13单个开放日基金净赎回份额及基金转换中净转出申请份额之和超过上一开放日基金总份额10%的情况,为巨额赎回。发生巨额赎回时,基金转出与基金赎回具有相同的优先级,基金管理人可根据基金资产组合情况,决定全额转出或部分转出,并且对于基金转出和基金赎回,将采取相同的比例确认。在转出申请得到部分确认的情况下,未确认的转出申请将不予以顺延。

2.14投资者办理基金转换业务时,转出方的基金必须处于可赎回状态,转入方的基金必须处于可申购状态,否则基金转换申请处理为失败。

3) 适用销售机构

投资者可通过民生加银基金管理有限公司直销柜台、网上交易直销和中国建设银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、中国银行股份有限公司、招商银行股份有限公司、渤海银行股份有限公司、申银万国证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、中信建投证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中国中投证券有限责任公司、平安证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、中原证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、中航证券有限公司、长江证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信万通证券有限责任公司、中信证券(浙江)有限责任公司办理基金转换业务。如上述业务办理机构发生变动,本公司将按照规定在指定媒体上另行公告,敬请投资者留意。

3.3 重要提示

1、本公司有权根据市场情况或法律法规变化调整上述转换规则,但应根据规定在至少一种中国证监会指定网站或媒体公告。

2、本公司将来新发成立的基金的转换业务规定,以届时公告为准。

3、投资者欲了解其他详细情况,请登陆本公司网站(www.msjyfund.com.cn)或拨打本公司客户服务电话(400-8888-388)。

4、本基金转换业务的解释权归本公司。

3.4 风险提示

本基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。敬请投资者于投资前认真阅读本公司旗下基金的基金合同和招募说明书。

特此公告。

民生加银基金管理有限公司

2012年4月10日

民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金开放日常申购、赎回、定期定额投资业务的公告

公告送出日期:2012年4月10日

1公告基本信息

基金名称	民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金
基金简称	民生中证内地资源主题指数
基金代码	690008
基金运作方式	契约型开放式
基金合同生效日	2012年3月8日
基金管理人名称	民生加银基金管理有限公司
基金托管人名称	中国建设银行股份有限公司
基金注册登记机构名称	民生加银基金管理有限公司
公告依据	《中华人民共和国证券投资基金法》、《证券投资基金销售管理办法》、《证券投资基金运作管理办法》、《证券投资基金信息披露管理办法》及其他有关法律法规以及《民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金基金合同》、《民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金招募说明书》等
申购起始日	2012年4月12日
赎回起始日	2012年4月12日
定期定额投资起始日	2012年4月12日

2日常申购、赎回、定期定额投资业务的办理时间

投资者在开放日办理基金份额的申购、赎回、定期定额投资,具体办理时间为上海证券交易所和深圳证券交易所正常交易日的交易时间(本公司公告暂停申购、赎回时除外)。由于各基金销售机构系统及业务安排等原因,开放日的具体交易时间可能有所不同,投资者应参照各基金销售机构的具体规定。

3日常申购业务

3.1申购金额限制

首次购买基金份额的最低金额为1000元,追加购买最低金额为1000元。基金定投最低金额以及基金投资者将当期分配的基金收益转购基金份额时,不受最低申购金额的限制。

3.2申购费率

表1:本基金的前端申购费率结构表

申购金额(M,单位:元)	前端申购费率
M<100万	1.20%
100万≤M<200万	1.00%
200万≤M<500万	0.50%
M≥500万	每笔1000元

说明:本基金目前无后端收费模式;投资者在一天之内如果有多笔申购,适用费率按单笔分别计算。

4日常赎回业务

4.1赎回份额限制

每个交易账户最低持有基金份额余额为100份,若某笔赎回导致单个交易账户的基金份额余额少于100份时,余额部分基金份额必须一同赎回,基金定投不受上述业务规则限制。

4.2赎回费率

表2:本基金的赎回费率表

持有时间(T)	赎回费率
T<1年	0.50%
1年≤T<2年	0.30%
T≥2年	0

4.3其他与申购赎回相关的事项

1.基金管理人可根据有关法律规定和市场情况,调整申购金额、赎回份额和账户最低持有余额的数量限制,基金管理人必须最迟在调整前2日在至少一种指定媒体上公告。

2.基金管理人可以根据《基金合同》的相关约定调整费率或收费方式,基金管理人最迟应于新的费率或收费方式实施日前2日在至少一家指定报刊及基金管理人网站公告。

5　定期定额投资业务

5.1 办理本基金定期定额投资业务的直销机构

民生加银基金管理有限公司直销机构(网上交易)

地址:深圳市福田区益田路6009号新世界商务中心42楼

网址:www.msjyfund.com.cn

客户服务电话:400-8888-388

5.2 办理本基金定期定额投资业务的非直销机构

1) 代销银行:中国建设银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、中国银行股份有限公司、招商银行股份有限公司、北京银行股份有限公司、渤海银行股份有限公司。

2) 代销券商:申银万国证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、中信建投证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中国中投证券有限责任公司、平安证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、中原证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信万通证券有限责任公司、中信证券(浙江)有限责任公司。

5.3具体办理定期定额投资业务的程序遵循各销售机构的规定。本基金管理人还将选择其他销售机构开办定期定额投资业务并将按有关规定予以公告。

5.4办理定期定额投资业务的扣款日期、扣款金额、扣款方式

投资者应遵循销售机构的规定并与销售机构约定每期固定扣款日期,若遇非基金申购开放日则实际扣款日顺延至基金下一申购开放日。

投资者可与销售机构约定每期固定扣款金额,但本基金每期扣款金额最低不少于人民币100元(含100元)。如销售机构规定的定期定额投资申购金额下限高于100元,则按照销售机构规定的申购金额下限执行。定期定额投资业务不受本公司旗下开放式基金日常申购的最低数额限制。

投资者须指定一个有效资金账户作为每期固定扣款账户,销售机构将按照投资者申请时所约定的每期固定扣款日、扣款金额扣款,具体规则遵循各销售机构的相关规定。

5.5 如因投资者原因造成连续扣款不成功或协议到期未续签,则销售机构有权视为该投资者自动终止"定期定额投资业务",具体事宜的处理应遵循各销售机构的相关规定。

5.6 定期定额投资业务的变更和终止

投资者变更每期扣款金额、扣款日期、扣款账户等,须到原销售机构申请办理业务变更,具体办理程序遵循该销售机构的规定。

投资者终止"定期定额投资业务",须原销售机构申请办理业务终止,具体办理程序遵循该销售机构的有关规定。

5.7 定期定额投资业务咨询

民生加银基金管理有限公司

客户服务电话:400-8888-388

网址:www.msjyfund.com.cn

6　基金销售机构

6.1直销机构

民生加银基金管理有限公司直销机构(含直销柜台及直销网上交易)。

投资者如需办理直销网上交易,可登录本公司网站www.msjyfund.com.cn,办理相关开户、申购和赎回等业务。

6.2非直销机构

中国建设银行股份有限公司、中国民生银行股份有限公司、中国银行股份有限公司、招商银行股份有限公司、北京银行股份有限公司、渤海银行股份有限公司、申银万国证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、招商证券股份有限公司、中信建投证券有限责任公司、兴业证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、中国中投证券有限责任公司、平安证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、国泰君安证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、中原证券股份有限公司、民生证券有限责任公司、东海证券有限责任公司、光大证券股份有限公司、宏源证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、中航证券有限公司、中信证券股份有限公司、中信万通证券有限责任公司、中信证券(浙江)有限责任公司。@

7、基金份额净值公告的披露安排

自2012年4月12日起,本基金管理人将在每个开放日的次日,通过中国证监会指定的信息披露媒体、各销售机构的指定网点营业场所、基金管理人的客户服务电话、基金管理人网站等媒介及时公布基金份额净值。敬请投资者留意。

投资者可通过以下途径咨询有关详情:

民生加银基金管理有限公司

客户服务电话:400-8888-388

网址:www.msjyfund.com.cn

8、其他需要提示的事项

1)上述代销机构和直销机构均受理投资者的开户、日常申购和赎回等业务。本基金若增加、调整直销网点或代销机构,本公司将及时公告,敬请投资者留意。

2)本公告仅对民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金开放日常申购、赎回、定期定额投资业务的有关事项予以说明。投资者欲了解本基金的详细情况,请详细阅读刊登在2012年2月2日《证券时报》上的《民生加银中证内地资源主题指数型证券投资基金招募说明书》,投资者亦可通过本公司网站或相关代销机构查阅相关资料。

3)基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。投资者投资于本基金前应认真阅读本基金的基金合同和招募说明书。敬请投资者注意投资风险。

特此公告。