北京海兰信数据科技股份有限公司

证券代码:300065 证券简称:海兰信 公告编号:2012-014

2011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证监会指定的创业板信息披露网站 。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 公司负责人申万秋、主管会计工作负责人魏法军及会计机构负责人（会计主管人员）柳丽华声明：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	海兰信
股票代码	300065
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	吴菊敏	王一博
联系地址	北京市海淀区清华科技园科技大厦C座1902室	北京市海淀区清华科技园科技大厦C座1902室
电话	(010)82151445	(010)82151445
传真	(010)82150083	(010)82150083
电子信箱	wujumin@highlander.com.cnw	wangyb@highlander.com.cn

§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)	274,045,433.12	180,455,612.69	51.86%	133,561,935.53
营业利润(元)	20,609,729.87	26,146,216.09	-21.18%	23,680,069.04
利润总额(元)	30,434,464.96	38,998,374.49	-21.96%	31,942,077.38
归属于上市公司股东的净利润(元)	24,511,091.37	31,952,733.98	-23.29%	27,979,390.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	20,000,479.37	26,695,583.79	-25.08%	24,474,680.74
经营活动产生的现金流量净额(元)	-146,745,068.98	-9,861,001.55	1,388.14%	31,155,638.25
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减(%)	2009年末
资产总额(元)	735,784,284.50	644,091,723.51	14.24%	178,019,514.66
负债总额(元)	68,084,959.48	52,462,885.78	29.78%	49,492,387.17
归属于上市公司股东的所有者权益(元)	593,751,004.50	585,429,623.86	1.42%	127,721,543.83
总股本(股)	55,396,300.00	55,396,300.00	0.00%	41,546,300.00

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)	0.44	0.62	-29.03%	0.72
稀释每股收益(元/股)	0.44	0.62	-29.03%	0.72
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)	0.36	0.51	-29.41%	0.63
加权平均净资产收益率(%)	4.16%	6.90%	-2.74%	27.08%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)	3.39%	5.77%	-2.38%	23.69%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	-2.65	-0.18	1,372.22%	0.75
	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)	10.72	10.57	1.42%	3.07
资产负债率(%)	9.25%	8.15%	1.10%	27.80%

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	-9,233.63		-32,815.54	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	5,204,519.50		8,469,456.44	4,116,456.47
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	326,038.29		1,031,622.78	6,597.93
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00		-3,235,037.84	0.00
所得税影响额	-793,014.26		-924,258.15	-618,407.37
少数股东权益影响额	-217,697.90		-51,817.50	62.23
合计	4,510,612.00	-	5,257,150.19	3,504,709.26

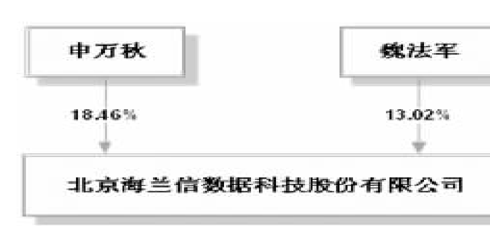
§4 股东持股情况和控制框图

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	5,747	本年度报告公布日前一个月末股东总数			6,186
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
申万秋	境内自然人	18.46%	10,226,700	10,226,700	0
魏法军	境内自然人	13.02%	7,210,500	7,210,500	0
北京首冶新元科技发展有限公司	国有法人	10.76%	5,960,020	0	0
深圳力合创业投资有限公司	国有法人	7.51%	4,159,700	4,159,700	0
启迪控股股份有限公司	国有法人	4.82%	2,670,712	1,386,600	0
中国远洋运输(集团)总公司	国有法人	4.72%	2,615,305	0	0
朱勇	境内自然人	3.61%	2,000,000	0	0
江苏中舟海洋工程装备有限公司	境内非国有法人	3.61%	2,000,000	2,000,000	0
全国社保基金一零九组合	国有法人	1.89%	1,049,698	0	0
乳山市造船有限责任公司	境内非国有法人	1.81%	1,000,000	1,000,000	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	
北京首冶新元科技发展有限公司		5,960,020		人民币普通股	
中国远洋运输(集团)总公司		2,615,305		人民币普通股	
朱勇		2,000,000		人民币普通股	
启迪控股股份有限公司		1,284,112		人民币普通股	
全国社保基金一零九组合		1,049,698		人民币普通股	
中国建设银行－华宝兴业多策略增长证券投资基金		831,418		人民币普通股	
中国工商银行－易方达价值成长混合型证券投资基金		750,000		人民币普通股	
陈维立		700,000		人民币普通股	
中国工商银行－鹏华消费优选股票型证券投资基金		642,194		人民币普通股	
中国农业银行－中邮核心成长股票型证券投资基金		638,990		人民币普通股	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司与上述流通股股东间不存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。除上述情形外，本公司未知其他股东间是否存在关联关系或构成一致行动人。				

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、公司经营情况的回顾

（一）公司总体经营情况概述

2011年，全球金融危机的影响尚未完全消除，面对国际航运业、造船业持续低迷的现状，公司继续坚定实施"两网一心"发展战略，积极把握"十二五"期间的政策机遇，努力克服外部环境的不利影响，持续深化以海事电子产品研发为核心，向军品市场、环境监测市场有效拓展的发展思路；公司围绕"积极应对造船行业周期、扎扎实实提升研发实力、努力寻求业务发展新机遇"的经营思路，着力加强在新产品研发、成熟产品技术改进和升级、营销模式创新、内部管理提升等方面的建设；在强调主营业务内生式增长的同时，逐步推行"资本助力实业"的外延式发展路径，公司海事、军工和环境监测三大业务领域的各项生产经营和管理工作有序开展。报告期内，公司实现营业收入274,045,433.12元，比上年同期增长51.86%；营业利润20,609,729.87元，比上年同期降低21.18%；净利润27,048,479.59元，比上年同期降低20.38%；归属于普通股股东的净利润24,511,091.37元，比上年同期降低23.29%。

2011年公司重点工作回顾如下：

1、强化研发实力，加速产品线拓展

在新产品研发方面，公司深刻认识到造船行业处于低位蛰伏期，正是积累核心技术、练好内功的大好时机，一方面持续加大研发投入，锻炼研发团队，不断提高研发实力；另一方面借助合作研发、OEM等方式引进国际先进的技术或产品，快速拓展公司产品线。报告期内，公司在通信导航领域的产品线进一步扩充，多个产品获得国内、国际权威机构的认证，并成功参加了"第16届中国国际海事会展"、"第11届俄罗斯国际造船、港口、航运、海上能源展(NEVA)"等多个国际海事会展，受到业内人士的高度关注。其中：

在海事业务领域，公司船用导航雷达项目在2011年取得重大突破，HLD-RADAR 800/800C系列自主品牌IMO雷达正式取得德国GL船级社颁发的EC证书和欧盟MCA组织颁发的QinetiQ证书。

满足国际标准的HLD-TCS100航迹操舵控制系统的研发工作也已顺利完成，目前处于产品认证阶段；HLD-RAIS100舵角指示系统于上半年完成研发，并于11月陆续获得中国、德国、俄罗斯船级社认证证书。

公司电子海图产品在保持原有技术领先优势的基础上，进一步优化升级，顺利推出满足国际标准的HLD-ECDIS 1000系列产品，成为国内首批通过CCS认证的ECDIS产品，目前该产品已全面推向市场。

公司研发的新产品HLD-BNWAS 100型船桥航行值班报警系统(BNWAS)是国内最早获得国际认证的同类型产品，分别于2011年6月和7月先后完成了在中国船级社(CCS)和德国GL船级社的国际认证，并于11月获得俄罗斯船级社认证证书，目前该产品已全面推向市场。

公司VMS项目根据产品标准化设计的理念，自2010年开始实施向模块化产品的转变。报告期内该产品一方面针对原有客户的后续需求提供技术升级和服务，持续提高系统功能和稳定性；另一方面在海工、边防、科考船等新业务领域拓展方面取得突破，并根据市场需求的变化增加产品功能，提高了产品的差异化竞争实力和客户满意度。

公司的HLD-GC100陀螺罗经系统在报告期内完成全部系统的研发，并进入实船试验和产品认证阶段，市场推广工作同步启动。

在军品业务领域，电子海图、雷达、存储保护体等军品新项目的研发工作按照客户需求顺利开展；多项车载综合电源及便携式综合电源新产品完成军方定型，进入军方列装型谱。

在环境监测业务领域，公司的研发工作也取得了突出进展。新项目水质自动采样器取得中国环境保护部产品认证并进入市场，流量计、光度计、噪声在线监测系统等研发新项目已推出样机并进入认证阶段，环境监察指挥系统和烟气在线监测系统的研发工作进展顺利。

在研发队伍建设方面，公司深入贯彻管理下沉、市场驱动研发的理念，通过成立自主经营单元强化研发团队以市场为导向的意识，激发研发人员的工作热情。为保证自主经营单元模式的有效运行，公司制定并实施了《技术体系自主经营单元管理办法》、《技术类知识产权管理规定》、《技术创新基金》等管理制度，并建立了整合公司技术资源的交流平台--HTEC(海兰信技术交流俱乐部)，以促进公司内部技术交流，增强技术共享，提高自主经营单元的管理水平。

2、积极应对海事行业周期，洞察市场结构性机会。

根据中国船舶工业行业协会公布的数据显示，报告期内，我国造船完工量较去年同比增长16.9%，创下历史最高水平，但新接订单量却较去年同比下降51.9%，世界造船市场的竞争愈发激烈。针对我国船舶工业转型升级的迫切需求，国家陆续颁布了《工业转型升级规划(2011-2015年)》、《"十二五"产业技术创新规划》等政策，积极推进产业结构调整，扩大市场内需。

为了深刻了解海事行业周期性变化带来的挑战与机遇，2011年下半年，公司组织经营层走访了十余家船厂以及部分船东、设计院、船级社、行业协会等单位。通过深入的一线市场调研，公司深刻认识到需求不足、产能过剩、融资困难等不利因素将导致海事行业的低迷会持续一段时间，与此同时，部分实力积累雄厚的企业将借机占据市场份额，船厂的造船能力进一步聚集，国有造船能力有望在本阶段释放，中、日、韩造船业竞争格局将出现新的分化，节能环保等新技术的市场潜力巨大。

面对主要来自海外的竞争对手，公司在营销策略上强调自身的差异化定位，作为中国本土的船舶配套产品供应商，公司有足够的条件和实力提供及时、快捷乃至低成本的服务，依托本地化优势成为船厂及船舶设计单位紧密的合作伙伴，通过与具有实力的船厂建立以股权关系为纽带的战略合作关系，搭建船舶电气系统综合供应平台，努力使公司从以往的产品提供商转变为协助客户整合产品和系统的整体解决方案提供商和战略合作伙伴，提升公司在产业价值链中的地位。

报告期内，公司与江苏新扬子、江苏韩通、泰州三福、江苏奕淳共同出资设立的江苏海兰船舶电气系统科技有限公司于3月份正式成立。秉承"发展成为中国乃至全球最大的船舶电气系统综合供应平台"的企业愿景，江苏海兰先期定位于为股东船厂提供集成化的船舶电气产品和综合解决方案，通过规模化、专业化、模块化的运营降低船厂采购成本，提高船厂效率。2011年江苏海兰整体经营状况良好，业务稳步开展，积极整合船舶电子、电气方面的优秀供应商资源，先后与23家国外及8家国内的船用电气设备厂商建立起紧密的合作关系，初步建立了包括导航系统、内通系统、机舱自动化、配电系统等在内的综合供应体系。截至目前，江苏海兰的单船系统供应能力已达到约70万美金，手持订单额超过4,000万元人民币。

与此同时，公司继续围绕"两网一心"企业发展战略，深化营销网络和全球服务网络建设。报告期内，公司与美国MACKAY公司正式签署战略合作协议，标志着公司的销售服务网点将覆盖整个北美地区的十几个重要港口，进一步提升公司海外售后服务能力和服务质量，进而提升公司产品在北美地区的客户满意度和市场占有率。公司已建立起覆盖全球70余家服务网点的用户产品服务数据库，实时跟踪客户状况和需求，以提供更准确、及时、高效的服务，并能充分挖掘服务网点的区域优势，增强营销网络和服务网络之间的互动机制。

3、加快军民融合式发展步伐，资本助力军品业务

在军品业务领域，顺应国家军民融合式发展思路，公司将军品业务纳入自主经营体改革，设立军品事业部，进行重点投入和业务拓展。报告期内，公司军品业务在研发队伍建设及市场开拓等方面取得较好进展，现有军工产品的稳定性得到进一步提高，并通过加强与军方的沟通与合作，积极开展新产品的研发，推进成熟民品向军品的转化，加快军民融合式发展步伐；同时，公司积极探索军品业务上下游产业的资源整合，以提高系统完整性、提高公司军品业务的保障能力和军方客户满意度。2011年8月11日，公司第二届董事会第三次会议审议通过了《关于使用部分超募资金对外投资的议案》，同意公司使用3,500万元超募资金以增资扩股并收购部分股权的方式投资北京市京能电源技术研究所有限公司。京能电源成立二十多年来一直从事移动通信军用电源产品研究开发与生产，用户范围包括海军、陆军等系统，并已覆盖相关军种的多个兵种，在技术积累、军品经营权、军品资质、客户资源、列装产品销售资源及新品列装潜力等方面具有一定的优势。2011年11月9日，京能电源已完成工商变更，公司持有其70%股权，上述投资为公司拓展军品产品线，提高军品供应能力、完善军品业务的战略布局、实现军品业务总体份额的提升打下了基础。

4、把握环保行业机会，实现细分市场快速扩展

近年来，我国不断加大对环保行业的投入力度并出台多项政策鼓励行业发展，作为环境保护事业的基础性支撑工作，环境监测业务的刚性需求不断增加。公司抓住机遇，积极拓展环境监测领域的业务，在原有水污染源监测的基础上，进入到烟气及颗粒物在线监测领域并取得明显进展，重点研发项目顺利推进。截至目前，公司环境监测业务的载体成都海兰天澄科技有限公司已取得"环境污染治理设施运营资质证书"等12项认证资质、13项专利、4项软件著作权和4项软件产品登记证书。报告期内，海兰天澄通过高新技术企业认定审核，并引入天津力合创赢股权投资基金合伙企业(有限合伙)作为战略投资人，进一步规范公司治理，切实解决了企业发展面临的资金、客户资源、渠道建设等问题，为后期的行业资源整合打下基础。

随着新产品陆续推向市场，海兰天澄的业务多样化格局逐步深化，区域综合优势得以巩固，市场销售网络更趋完善。在市场开拓方面，海兰天澄仍然以四川本土市场为根据地，精耕细作，深刻理解省、市、区县三级环保部门的各项政策，结合节能减排的相关要求，以及各环境治理、建设投资和污染治理运营企业的需要，深挖在线监测产品市场，扎实做好运营维护和换机业务，打造公司的市场美誉度；同时利用环保部门的标准化建设和节能减排的国家配置资金，做好政府采购的投标业务。公司通过四川双流环保局监控平台建设项目的实施，实现政府部门对辖区企业污水、烟气、噪声等数据的采集及远程监控，并可通过业务系统软件实现环境监测、数据申报、数据审核、部门执法一体化流程，提高了政府部门和受控企业的运行效率，使海兰天澄逐步由单套产品供应商发展为整体解决方案系统供应商，为公司在环境监测领域的业务增值和经营业绩提升带来持续推动力。

5、持续提升内部管理水平，完善公司治理，加强内部控制和风险防控体系建设

报告期内，公司专注于内部管理水平的提升和企业文化的建设，通过对海事行业深入的调研和分析，形成了更为明确的发展规划，并适时引入IBM的BLM模型(业务领先模型)及优秀标杆企业的管理经验，进一步完善了公司的管理体系；深入解读"尽职尽责、持续创新"核心价值观、推行自主经营体改革、树立"以德为先"的"精英"人才战略等，实现了团队积极性和凝聚力的大幅提升。

随着公司规模不断扩大，信息化管理和沟通平台、集团化财务管控体系逐渐成为影响公司运营效率和风险的重要方面。报告期内，公司重点加强OA办公自动化升级、信息安全防范体系建设、财务预算和管控体系建设等工作，切实保障公司运营效率的稳步提升。

在公司治理方面，海兰信充分发挥董事会在战略制定、投资决策、风险防范等方面的作用。面对海事行业处于调整期的现状，组织召开战略研讨会议，共同商定应对策略、寻求发展机遇，并通过对现行内部控制制度的完善和执行，逐步健全内控体系，防范运营风险，公司治理机制得到进一步完善。

二、公司未来发展的展望

（一）海事业务

1、市场环境

"十一五"时期是我国船舶工业高速发展的五年，在主流船型、高技术船舶、海洋工程装备领域科技创新取得重大突破，主要船用设备本土化配套能力和水平快速提升，造船周期明显缩短，经济运行质量显著改善，投资主体进一步多元化，我国已经成为世界最主要的造船大国。2011年，受全球经济复苏缓慢、全球运力过剩的影响，船舶市场的有效需求不足，需求结构出现变化，船舶企业手持订单出现下降，同时，自主创新能力不强、增长方式粗放、船用配套设备发展滞后、海洋工程装备开发进展缓慢等矛盾仍然突出，我国船舶工业发展面临着较为严峻的挑战。

针对我国船舶工业转型升级的迫切需求，国家陆续颁布了《工业转型升级规划(2011-2015年)》、《船舶工业"十二五"发展规划》等政策，提出"做强做优船舶制造业，大力提升船舶配套业，快速壮大海洋工程装备制造业，打造布局合理、结构优化、技术先进、军民融合、环境友好的现代船舶工业体系，切实提高产业核心竞争力，努力实现由造船大国向造船强国的转变"的指导思想。针对船舶配套行业本土化率较低的现状，国家提出"突出质量和效益，加快推进船舶配套业专业化、规模化、特色化发展；突破和掌握核心技术，强化研发能力建设，塑造中国船用设备品牌；促进船舶配套业由设备加工制造向系统集成转变，培育船舶配套系统解决方案供应商，大幅提升船用设备本土化装船率"的发展扶持导向。

2、发展机遇和挑战

面对强有力的政策支持和产业转移带来的机遇，中国本土的船舶配套企业面临着前所未有的发展机会。公司通过深入的市场调研充分把握客户需求，对重点项目加大研发投入，并利用行业低位蛰伏的机会，加强国内、国际合作，引进先进的产品和技术。2011年，公司的海事电子业务取得了明显进展，通信导航领域的产品线逐步完整，其中包括了船舶工业"十二五"发展规划---"船舶配套业重点产品和技术"中提及的符合IMO规范的船用导航雷达系统(HLD-RADAR 800/800C系列取得德国GL船级社颁发的EC证书)和船用陀螺罗经产品(HLD-GC100陀螺罗经系统已进入实船试验认证阶段)等，公司在报告期内启动自主品牌综合船桥系统(IBS)的研发并于第16届中国国际海事会展期间推出样机。

在不断拓展产品线的同时，公司积极建立与船舶制造企业的战略合作关系，通过为客户提供系统设计、采购管理、供应管理、系统安装、系统调试、全球服务等一揽子解决方案降低船舶制造企业的采购成本、提高船舶制造企业的竞争能力，成为与其利益共享、合作共赢的战略合作伙伴。

研发技术的升级和营销模式的创新为公司顺利度过行业低迷期、积蓄实力夯实了基础。但同时我们也必须看到海事电子业务面临的挑战：国外优秀企业在品牌、技术方面有较好的积累，同时国际新规的不断出台让船东及船厂客户对产品的要求更加严格。这些挑战要求公司必须加速产品研发进度、提升技术水平和管理水平，加强对客户的服务力度，同时借助资本手段快速做大做强。

（二）军品业务

1、市场环境

近年来，军民融合式发展成为国家重大战略思想，并在船舶工业领域提倡充分利用全社会资源，大力发展军民一体化的船舶科研生产体系，完善军民互动的体制机制，加速军民两用技术的相互转化，大幅提高军民结合产业基础，增强动态保军能力。

《关于建立和完善军民结合寓军于民武器装备科研生产体系的若干意见》(国发[2010]37号文件)重点明确，将积极推动军工开放，加强军民资源互动共享，大力发展军民结合产业，坚定不移地走军民融合式发展道路。随着我国国防建设持续加强、军工投入持续加大及"民技军用"的军民融合式发展步伐不断加快，具有新技术研究开发实力的企业将迎来巨大的发展机会。

2、发展机遇和挑战

军工产品存在较高的技术壁垒、资本壁垒和政策壁垒，客户对产品质量和售后服务的要求高，保密要求高，产品具有研发周期长、研发投入大、供货周期长、企业资质要求严格等特点。

公司自2004年成为军方指定供应商，在军工产品研发、生产、服务、保密管理等方面具有丰富的经验，并与军方客户建立了良好的合作关系和信任关系。随着军品业务的持续开拓，公司明确感受到军民结合市场、军队信息化建设将带来巨大发展机会，将军品业务确定为三大业务模块中的重点突破方向。2011年年初，公司将军品业务模块独立为军品事业部，加大资金、人才的投入，打造一支强有力的军品团队，并积极借助资本手段推动军品业务形成重点突破，提升军品业务在公司整体业务中的占比。报告期内，公司使用3,500万元超募资金以增资扩股并收购部分股权的方式投资京能电源，一定程度上提高了公司现有军品的系统完整性。同时，京能电源军品资质齐全，对公司实现军民技术开发资源的互动共享及军品业务在资本驱动下的跨跃式发展提供了有利条件。

（三）环境监测业务

1、市场环境

随着经济与工业的快速发展，我国环境问题日益突出，"十一五"期间，节能减排、环境治理逐步成为各方关注的热点，国家在相关方面的投资迅速上升，环保产业发展速度空前加快，作为污染物控制的重要检查和监测手段，环境监测行业逐步受到越来越多的重视。然而我国环境监测水平仍滞后于环境管理发展的需求，面临环境监测网络体系不完善、技术装备能力不足、环境监测信息统一发布平台尚未建立等问题，随着国家环境保护"十二五"规划的逐步实施以及国家节能减排政策的进一步推进，公司环境监测业务迎来了重要的战略发展时期和广阔的发展空间。

2、发展机遇和挑战

"十一五"期间是国内陆地环境监测仪器行业发展最快的阶段，年增长率在30%以上，预计"十二五"期间这一增长速度仍将延续。公司将把握好"十二五"规划对氨氮、重金属作为重点在线监测项目的主要增量机会，继续深挖COD、氨氮等在线监测项目；通过"政府监控平台"建设项目的示范效应，在各区县迅速推广环境监察指挥系统；并通过与大中型污水厂的深度合作，开展污水治理中控建设、改造和维护业务；利用环保部门的标准化建设和节能减排等国家配置资金，做好政府采购的投标项目，并关注相关的业务机会。同时，公司将有步骤地开拓四川省外市场，以云南、贵州、重庆、西北、东北三省等区域作为突破口实现业务扩张。

与此同时，公司也充分认识到环境监测产品市场存在着企业多、规模小、产业分散、地方性强、竞争激烈等特点，这些都要求公司必须在产品技术、服务、营销网络建设等方面具有真正的核心竞争力，并积极借助资本手段促进主营业务快速发展。

三、公司未来发展的风险因素分析及应对措施

（一）公司海事业务所处行业的周期性风险

目前全球经济尚未完全复苏，世界造船市场整体回暖进入景气期还需时日，下游造船行业的周期性仍有可能影响公司海事业务的盈利能力，募集资金投资项目的回报可能不达预期。针对海事业务的周期性风险，公司提出了以海事电子产品为中心，向军品市场、环境监测市场有效拓展的发展思路，一方面重点选择与基础好、实力强、手持订单充足的大型造船企业集团建立战略合作关系，重点拓展与战略合作船厂的VEIS业务，实现单船VEIS业务范围和业务额的有效放大，保证公司现有业务的稳定增长，也为公司不断推出的新产品进入市场提供一定的保障；另一方面，踏实推进军品业务与环境监测业务，以对冲海事行业处于调整期带来的影响。

（二）公司规模扩大带来的管理风险

随着各项业务的快速发展，公司的资产规模、人员规模及业务规模将迅速扩大，未来公司仍将围绕主营业务通过自主研发、国际合作、投资、并购等方式拓展产品线，拓宽业务范围。规模的扩大将对公司在管理模式、资源配置、人才引进、内部控制、企业文化建设等方面提出更大的挑战。针对上述运营要求，公司将逐步规范治理结构，重点实施风险防控体系建设，继续坚持并深化自主经营体改革，注重经营体核心团队建设，激发员工热情，让组织持续充满活力和创新精神；同时，配合自主经营体改革，切实建立起追求商业成功的绩效文化，建立培养内部企业家的机制；在子公司管理方面，公司将结合《子公司管理制度》，对下属子公司的运营管理，特别是财务管理、人力资源、内部控制等方面重点把控，建立共性技术的共享机制，搭建集团信息沟通和企业文化融合平台，加深员工的企业认同感，提高集团整体化规范管理的效率，确保公司未来持续健康的发展。

（三）公司毛利率下降的风险

报告期内，公司继续坚持既定的创新营销模式，积极推进与船厂之间的VEIS业务，并通过江苏海兰搭建起船舶电气系统综合供应平台，使公司从以往的产品提供商转变为协助客户整合产品和系统的战略合作伙伴，提升公司在价值链中的地位。VEIS业务符合国际发展趋势，同时满足客户需求，在公司主营业务收入中的占比也稳步提高，但VEIS业务中自主产品占有率的提高需要一个过程，在此过程中，公司将面临综合毛利率降低的风险。针对上述情况，公司一方面加大产品开发力度，进一步加强高附加值自主产品的研发和销售，并积极探索通过合作、并购等方式拓展产品线，尽快提升VEIS中自主产品的占比；同时，重点发展军品业务，加快成熟民品研发成果向军品的转化，通过加大毛利率相对较高的军品以及环境监测产品的研发和销售，提高公司的整体效益。

四、公司未来发展战略及2012年经营规划

（一）公司发展战略

秉承"尽职尽责，持续创新"的核心价值观，遵循"成为航海电气与信息化领域中国创造的典范，为全球航运安全与效率做出持续的贡献"的企业愿景，公司积极把握政策机遇和市场机遇，努力克服外部环境的不利影响，切实深化以海事电子产品研发为核心，向军品市场、环境监测市场有效拓展的发展思路。

在坚持加强自主研发的同时，公司高度重视对外技术合作，加强对国外优秀产品和技术的引进、消化、吸收和转化，加速拓展公司产品线，实现重点业务突破。同时，通过完善民品与军品的相互转化机制，进一步提高研发成果转化效率。

公司在海事业务创新方面将继续拓展江苏海兰模式，与实力船厂建立以股权为纽带的战略合作关系，提高单船产品的供应范围和价值，加速公司从产品提供商向协助客户整合产品和系统的战略伙伴的转型，进一步巩固公司在价值链中的地位。同时，公司将全力支持军品和环保相关业务模块实现自主内生式成长，并根据自身业务特点和市场需求，积极借助投资并购等方式，实现业务优化及上下游产业链的延伸，保障公司业务的持续增长和公司价值的稳步提升。

为顺应业务快速发展的需求，公司在内部管理方面坚持变革创新，进一步深化自主经营体改革，并通过人才"精英"战略，加快内部企业家的培养力度；持续推行"BLM"模型(业务领先模型)，通过科学的经营规划和执行进一步提升公司的运营效率。

（二）公司2012年经营计划

1、坚持以自主研发为核心，不断拓展产品线

2012年，"以自主研发为核心"的技术体系建设仍然作为公司基本战略不动摇，公司将充分把握客户需求，通过自主开发、技术合作、收购等方式，不断推出新产品，增强企业核心竞争力。

2012年，公司在海事方面的研发重点为满足国际标准的航迹操舵仪(TCS)、ECDIS、电罗经、等产品的持续研发和认证；VMS产品标准化模块开发及新功能的增加；满足国际新标准的新一代VDR的研发；IMO雷达、IBS系统等产品的研发和技术升级等。在对外技术合作方面，公司将进一步加大与T&T、SAM、MARIS等公司的合作力度，加速公司产品线的拓展和研发实力的提升。

在军品方面，2012年公司将加大技术改进的力度，提高现有军品的技术水平和竞争实力，开展成熟民品向军品的转化，重点工作包括雷达、自动舵等项目，并积极参加军方组织的招投标工作，根据军方要求进行新项目的开发，实现产品型号的拓展。子公司京能电源将着力于研发队伍扩充，提升现有军用电源产品的技术水平，持续开发出满足军方需求的新产品。

在环境监测方面，公司2012年的研发重点为COD、氨氮等原有检测产品的技术、工艺升级，推进烟气、噪声、重金属等在线监测产品的研发和产品认证速度，加强政府环境监测平台项目的技术优化等。

2、优化海事业务模式，持续加强两网建设

报告期内，通过深入调研，公司对海事电子业务的发展现状、客户需求和行业发展趋势有了更精确的把握，并确定在行业低迷期公司的重点在于培育抓住机会乘势而上的能力，借机与行业大客户形成更紧密的战略关系，具体工作包括：拓展战略船厂、绑定大船东关系；坚定研发投入，拓宽产品线，突出海兰信的差异化竞争优势，缩短与国外竞争者的差距；提升全球服务网点建设和服务能力，提高客户满意度。

2012年，公司将分层次进行"市场网"建设，进一步开拓VEIS业务，做强"江苏海兰"的系统供应商品牌。一方面，除远洋船以外，加强内贸船和海工两个业务领域的市场开拓；另一方面，重点在江浙和华南地区拓展战略船厂，复制江苏海兰模式，并有效拓展单船产品供应范围。未来公司的VEIS业务范围将由通信导航、配电系统、机舱自动化逐步扩展至甲板设备、机舱设备等，单船供应价值超过200万美元。除此之外，公司还将积极推广与黄埔船厂的业务合作模式，建立与更多船厂的战略业务关系。

在当前形势下，公司更加关注与船东、船厂、Broker(经纪人)和设计院等客户的关系维护，进一步加强与海事局、救捞局、海洋局等行业主管部门的联系，高度重视在当前行业背景下国营船东造船机会，着力推动VMS、VEIS等各项业务的拓展。

在新产品的销售方面，公司一方面通过销售体系加强市场推广，另一方面积极创新，通过成立专门的"新产品市场导入小组"，切实形成SCS、ECDIS、雷达等新产品的市场突破。

2012年，公司全球服务网的建设将持续在"覆盖范围"与"网络活性"两方面下功夫，年内海外服务代理的数量达到75个以上，并持续提升对客户响应的及时度、客户满意度及对公司的支持度等指标，全力支持销售型服务代理，适当扶持非销售型区域优势服务代理，并加强与服务代理的定期沟通，强化公司的品牌效应。

3、有效扩充军品产品线，提升整体服务能力

2012年，公司军品业务将继续秉承"关注细节，追求完美，持续改进，品质一流"的理念，通过强化质量体系建设和保密管理，完善服务和业务流程，提升对军方客户的服务能力，并完善内部激励机制，进一步提升军品团队的战斗力和凝聚力。军品事业部在保证原有业务有序开展的同时，强化军品原有产品的技术改进，并加速成熟民品向军品的转化，积极尝试新业务、新产品，提高军品业务在公司收入中的占比。与此同时，公司将坚定地支持京能电源在电源领域中的发展，充分利用在技术、资金、品牌、管理等方面优势，通过共性技术共享、管理资源共享等方式，提升京能电源的技术研发实力和市场开拓能力，有效提高运营决策效率，推动京能电源发展成为军用电源行业的领跑者，更快实现公司"资本助力军品，丰富军品产品链"的目标。

4、抓住产业发展契机，实现环保业务的跨越式增长

2012年，公司将全力支持子公司海兰天澄抓住十二五期间环保产业的发展契机，在环境监测业务领域有效拓展，通过研发实力的不断增强，使业务范围覆盖COD、氨氮、烟气、颗粒物、重金属等在线监测仪器及环境监察指挥系统综合解决方案，成为该领域全产品线的公司。在市场方面，公司将采取"深耕四川，适度外延"的策略，销售网络覆盖全省所有市县，做到四川省细分市场的领先者。在此基础上，以资本为辅助，在西南、西北等省份，寻找合作伙伴，输出产品与服务，复制四川模式。在商业模式上，公司除了提供产品与服务外，本年度将进一步拓展运营业务，借助自身拥有环保部颁发的第三方运营资质及县级环境监察指挥系统软件的优势，实现运营收入的稳步提高，并在此过程中洞察客户需求，形成海兰天澄特色的运营管理模式。

5、强调科学管理，深化自主经营体改革

2012年公司定义为管理提升年，努力从以往的靠摸索、积累的发展模式过渡到有科学体系指引的发展模式。公司一方面总结发扬十年来的管理经验，同时，推广学习IBM的BLM模型(业务领先模型)，从识别差距入手，通过市场洞察，明确战略意图，挖掘创新焦点，输出业务设计，提炼年度关键任务；在此基础上，对组织的系统建设、组织架构、人才规划、企业文化等方面予以改进，从而引导公司在拥有一流的战略下，辅以出色的执行。

2012年，公司将持续完善信息化平台，使得现有的OA、CRM、ERP等管理系统能够更加有效的支撑公司业务，提高经营管理的水平；进一步完善人力资源开发体系，包括高层的领导力提升培训、中层和核心员工的管理能力、执行能力、专业能力培训、后备人才培养等，通过内部人员挖潜，提升核心团队的战斗力。

2012年，公司将继续深化自主经营体改革，完善管理办法，切实建立起"追求商业成功"的绩效文化，注重核心团队建设，培养内部企业家。同时，公司还将着力进行企业的软实力建设，重点工作包括"尽职尽责、持续创新"核心价值观的贯彻、加强向标杆企业的学习和交流、强化公司的品牌建设等。

6、募投项目管理

公司将严格按证监会、深交所的相关规定和公司的募集资金使用计划，谨慎使用募集资金。通过募投项目的有效实施，丰富现有产品线、扩大市场份额，提高公司的综合竞争实力和盈利能力，为公司可持续健康发展奠定坚实基础。

对于其他与主营业务相关的资金，公司将严格按照证监会和深交所的规定，围绕主业、合理规划、谨慎实施，以谋求更大发展空间。

7、内部控制和风险防范

2012年，公司将按照依据财政部、中国证券监督管理委员会等部委联合发布的《企业内部控制基本规范》、《企业内部控制配套指引》、《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规和制度的要求，进一步强化风险评估体系的建设，更好地实现对风险的有效防范和控制；进一步加强内部审计工作，关注重点、热点问题，突出抓好关键问题和关键环节的审计，适当扩大审计工作范围，有效提高内部控制的层次性、系统性和有效性；进一步完善公司治理结构，提高公司规范治理的水平，充分发挥董事会下设各专门委员会在专业领域的作用，进一步提升公司科学决策能力和风险防范能力，严格执行相关决策程序及管理制度，加强对重大事项的科学分析与审慎决策。

8、加强投资者关系管理

2012年，公司将进一步完善公司的治理结构，规范投资者关系工作，建立和健全投资者沟通的平台，加强公司与投资者和潜在投资者之间的沟通，提高信息披露和投资者沟通质量，促进投资者对公司的了解和认同，建立公司与投资者尤其是中小投资者之间长期、稳定的沟通关系。提升公司的诚信度、核心竞争能力和持续发展能力，实现公司价值最大化和股东利益最大化。

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

单位:万元

分行业	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(%)
海事电子	23,091.77	17,084.25	26.02%	43.65%	65.73%	-9.86%
环境与能源	3,862.19	2,109.20	45.39%	150.26%	119.81%	7.57%
合计	26,953.96	19,193.45	28.79%	52.98%	70.34%	-7.25%

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(%)
海事电子单品	10,152.34	5,616.37	44.68%	-9.77%	-10.01%	0.15%
船舶电子集成系统	12,939.43	11,467.88	11.37%	168.25%	181.97%	-4.31%
环境监测与电源产品	3,862.19	2,109.20	45.39%	150.26%	119.81%	7.57%
合计	26,953.96	19,193.45	28.79%	52.98%	70.34%	-7.25%

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

与上年同期相比，本报告期公司对主营业务分类情况进行了调整，主要原因是随着公司发展，新产品不断推出，按照单一产品进行业务分类已不能适应公司发展和信息披露的需要；同时，公司进一步明晰了未来三年的发展思路，将公司的业务领域明确为海事、军工和环境监测三大领域，并在报告期内收购了京能电源。公司的VEIS业务满足客户的需求，符合国际发展趋势，逐渐成为核心业务，本期该业务营业收入达到129,394,305.75元，占营业总收入的48.01%；公司的环境监测业务及新增京能公司电源业务本期该业务营业收入达到129,394,305.75元，占营业总收入的14.33%。

公司主营业务分类调整为海事电子单品、VEIS、环境监测与电源产品符合公司发展的需要，并能够更好的满足公司信息披露的需要。

§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

新增江苏海兰和京能电源两家子公司

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

证券代码:002439 证券简称:启明星辰 公告编号:2012-012

北京启明星辰信息技术股份有限公司
2011年度股东大会决议公告

本公司及其董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整，公告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

特别提示：本次股东大会未出现否决、修改、增加议案的情况。

一、会议召开和出席情况

北京启明星辰信息技术股份有限公司(以下简称"公司") 2011年度股东大会于2012年4月11日上午10:00在北京市海淀区东北旺西路8号中关村软件园21号楼启明星辰大厦三层圆厅会议室以现场记名投票的方式召开。出席现场会议的股东和股东授权代表共8名，代表公司股份117,960,846股，占公司股份总数的59.72%。

本次会议由公司董事会召集，董事长王佳女士主持会议，公司董事、监事、高级管理人员、董事会秘书、保荐代表人、律师出席或列席了本次会议。会议的通知、召开以及参与表决股东人数均符合相关法律、法规、规则及《公司章程》的有关规定。

二、提案审议情况

与会股东及股东代表认真审议，以现场记名投票表决的方式通过了以下决议：

（一）审议通过《关于公司<2011年年度报告及其摘要>的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（二）审议通过《关于公司<2011年度董事会工作报告>的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（三）《关于公司<2011年度监事会工作报告>的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（四）《关于公司<2011年度财务决算报告>的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（五）《关于公司2011年度利润分配的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（六）《关于公司<募集资金2011年度使用情况的专项说明>的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（七）《关于续聘中瑞岳华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司2012年度财务审计机构的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（八）《关于董事、监事、高级管理人员薪酬分配方案的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（九）《关于为控股子公司向银行申请授信额度提供担保的议案》；

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

（十）《关于修订<对外投资管理办法>的议案》。

表决结果：同意股数117,960,846股，占出席本次会议有表决权股份总数的100%；反对股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%；弃权股数0股，占出席本次会议有表决权股份总数的0%。

三、独立董事述职情况

独立董事在本次股东大会上进行了述职。公司《独立董事2011年度述职报告》全文刊登于2012年3月21日的巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

四、律师出具的法律意见

上海瑛明律师事务所委派马艳玲律师、李艳清律师出席了本次会议，认为公司本次股东大会的召集和召开程序、出席本次股东大会的股东或股东代理人的资格及表决程序等相关事宜符合法律、行政法规、规章、规范性文件和公司章程的规定，股东大会决议合法有效。

五、备查文件

1、北京启明星辰信息技术股份有限公司2011年度股东大会决议；

2、上海瑛明律师事务所出具的《关于北京启明星辰信息技术股份有限公司2011年度股东大会的法律意见书》。

特此公告。

北京启明星辰信息技术股份有限公司董事会

2012年4月11日

证券代码:002477 证券简称:雏鹰农牧 公告编号:2012-018

雏鹰农牧集团股份有限公司
第一届董事会临时会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

雏鹰农牧集团股份有限公司（以下简称"公司"）于2012年4月10日上午以现场结合通讯表决方式召开第一届董事会临时会议，现场会议举行地点为公司会议室。召开本次会议的通知及相关会议资料已于2012年4月5日通过书面、电话、电子邮件等方式送达各位董事。本次会议应出席董事11人，实际出席董事11人，其中邢晓华董事、王秀董事分别委托其他董事代为出席并对会议审议事项进行表决，监事会主席侯松平、监事郭林生、财务总监杨桂红、副总经理司海坤列席了会议。会议的召开符合《中华人民共和国公司法》等法律、法规及《公司章程》的规定，会议合法有效。

本次会议由公司董事长侯建芳先生主持，经与会董事认真审议，对以下议案进行了表决，形成本次董事会决议如下：

一、以 11 票同意，0 票反对，0票弃权，审议通过了《关于建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目的议案》；

同意公司使用自有资金4.5亿元投资建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目，本产业化项目以年出栏30万头商品猪养殖场为核心，配套建设种猪场和饲料厂。项目建成后，将公司生猪养殖和饲料生产项目纳入该区域现有的有机肥处理、蔬菜种植、物流贸易等相关配套产业一体化模式中，形成绿色循环经济，实现现代化养殖模式，促进公司整体发展。同时公司将成立雏鹰农牧集团股份有限公司襄城分公司（名称以工商核准为准），负责该基地项目的实施。

公司独立董事就该项议案发表了独立意见。《雏鹰农牧集团股份有限公司独立董事关于第一届董事会临时会议相关事项的独立意见》详见2012年4月12日公司指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

特此公告。

雏鹰农牧集团股份有限公司

董事会

二零一二年四月十日

证券代码:002477 证券简称:雏鹰农牧 公告编号:2012-019

雏鹰农牧集团股份有限公司
对外投资公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

一、对外投资概述

（一）对外投资的基本情况

雏鹰农牧集团股份有限公司（以下简称"公司"）拟使用自有资金人民币4.5亿元建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目，以年出栏30万头商品猪养殖场为核心，配套建设种猪场和饲料厂。同时公司将成立雏鹰农牧集团股份有限公司襄城分公司（名称以工商核准为准），负责该基地项目的实施。

（二）董事会审议情况

公司2012年4月10日召开的第一届董事会临时会议以11票同意，0票反对，0票弃权通过了《关于建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目的议案》。《雏鹰农牧集团股份有限公司第一届董事会临时会议决议公告》详见2012年4月12日公司指定信息披露媒体《证券时报》、《中国证券报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）。

（三）资金来源

资金来源为公司自有资金。

（四）本次对外投资不构成关联交易，亦不构成重大资产重组

二、设立分公司的基本情况

1、名称：雏鹰农牧集团股份有限公司襄城分公司（名称以工商核准为准）。

2、营业场所：河南省襄城县

3、经营范围：生猪养殖、种猪繁育、饲料生产

三、对外投资的目的、存在的风险和对公司的影响

1、公司在新郑市薛店镇建设年屠宰100万头生猪屠宰项目，该项目目前进展顺利。公司此次在襄城县建设年出栏30万头生猪产业化基地项目，能为该屠宰项目提供猪源。

2、该地政府大力支持畜牧养殖和农业发展，正在逐步完善生猪产业群核心区。

3、建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目能将公司生猪养殖和饲料生产项目纳入该区域现有的有机肥处理、蔬菜种植、物流贸易等相关配套产业一体化模式中，形成绿色循环经济，实现现代化养殖模式，促进公司整体发展。

4、本项目投资可能面临异地管理风险，项目所在地相对于公司地理位置较远，项目建成投产后公司存在一定的异地管理、运营风险；价格波动风险，公司将会受生猪和饲料原料价格波动风险影响。

以上风险敬请各位投资者予以关注。

四、公司将及时公告项目进展情况

五、独立董事关于建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目的独立意见

公司建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目，将公司生猪养殖和饲料生产项目纳入该区域现有的有机肥处理、蔬菜种植、物流贸易等相关配套产业一体化模式中，有利于形成绿色循环经济，提高公司生产效率，实现现代化养殖模式，促进公司整体发展。符合公司和全体股东的利益，不存在损害股东利益的情形，决策经过深思熟虑，审议程序合法有效，因此，我们同意公司投资4.5亿元建设襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目。

六、备查文件

1、《雏鹰农牧集团股份有限公司第一届董事会临时会议决议》

2、《雏鹰农牧集团股份有限公司关于襄城县年出栏30万头生猪产业化基地项目可行性研究报告》

特此公告。

雏鹰农牧集团股份有限公司

董事会

二零一二年四月十日