（上接B91版）

公司长期以来一直致力于环境保护、节能减排工作，把节能减排和三废排放作为一项重要工作来抓，切实推进环境友好型和资源节约型企业的建设。在污水达标排放方面，公司严格执行设备操作规程，完善交接班制度、巡查及提样检查制度，执行比政府排放要求更严格的检测排放标准。在能源管理方面，公司报告期内因地下管网泄露严重，特外聘专业探漏人员对厂区井水供水三套管网进行了多次细致全面的探测，修复后井水用量大幅下降；另外，结合探漏公司的探漏报告，对整个厂区供水管网提出了整改意见，为今后将要实施的消防改造和曲酒冷却水的循环利用两相技改项目打下基础。同时，在环境保护方面，公司还完成了ISO14001环境管理体系的内部审核、外部复查和运行管理工作以及银杏项目第二年穷实基础工作部分的环境绩效指标设定及环境污染事故应急预案完善、环境风险评估等工作。

（5）稳步推进知识产权保护工作，有效促进产品市场的健康、快速发展

报告期内，公司规范了知识产权管理，将商标、专利、著作权等知识产权归口法务部统一管理，进一步加大了对知识产权保护力度。商标管理方面，2011年共申请商标注册33件，其中17件已初审公告，申请国内商标转让5件，申请涉外商标转让1件，办理商标异议、复审及答辩等商标案件2件；专利管理方面，2011年共申请专利3件，已获得专利授权2件，知识产权保护工作的稳步推进，对公司品牌保护起到了重要作用。2011年9月5日，中国第四届商标节在四川成都召开，公司作为此次活动的重要参展商和赞助商，在品牌及商标宣传上取得了较好的社会效应。

2.主要供应商、客户情况

单位：万元

前五名供应商采购金额合计	16,198.95	占采购总额比重	52.10%
前五名销售客户销售金额合计	43,138.11	占销售总额比重	29.12%

3.报告期内财务状况经营成果分析

（1）公司资产负债表及损益表构成变动情况

单位：元

资产负债表项目	2011年12月31日	2010年12月31日	变动金额	变动率
货币资金	520,727,141.37	306,994,907.43	213,732,233.94	69.62%
应收票据	361,154,345.59	223,960,521.51	137,193,824.08	61.26%
应收账款	6,366,642.36	13,923,426.87	-7,556,784.51	-54.27%
预付款项	17,348,937.12	33,183,721.74	-15,834,784.62	-47.72%
其他应收款	40,504,590.07	88,570,417.68	-48,065,827.61	-54.27%
长期股权投资	9,229,764.81	31,009,366.31	-21,779,601.50	-70.24%
投资性房地产	19,666,486.43	9,640,067.41	10,026,419.02	104.01%
在建工程	118,874,946.95	44,700,336.81	74,174,610.14	165.94%
无形资产	130,986,619.72	44,421,181.63	86,565,438.09	194.87%
递延所得税资产	114,497,480.95	78,264,761.22	36,232,719.73	46.30%
预收款项	350,768,569.96	90,754,090.73	260,014,479.23	286.50%
应付职工薪酬	31,230,511.17	5,825,932.42	25,404,578.75	436.06%
应交税费	88,025,209.50	167,108,705.73	-79,083,496.23	-47.32%
长期应付款	52,469,170.00	81,836,880.00	-29,367,710.00	-35.89%
未分配利润	485,892,282.20	280,079,442.22	205,812,839.98	73.48%

货币资金增长的主要原因系报告期酒业销售增长所致。

应收票据增长的主要原因系本期使用票据结算增加所致。

应收账款减少的主要原因系本年收回欠款所致。

预付款项减少的主要系上期预付账款在本期已结算所致。

其他应收款减少的主要原因系公司控股子公司成都兴千业房地产开发有限公司按照协议收回温江交通局欠款5,450万所致。

长期股权投资减少的主要原因系本期公司转让所持的四川全兴酒业有限公司40%股权，转让后本公司不再持有其股权所致。

投资性房地产增长的主要原因系公司"全兴.蓉上坊"项目的会所用于经营租赁所致。

在建工程增加的主要原因系公司本期新产品开发基地及技术改造项目和包装中心技改项目投入所致。

无形资产增长的主要原因系本期公司购买邛崃工业园区土地所致。

递延所得税资产增加的主要原因系公司广告费支出超过税法规定在当期税前抵扣比例，计提递延所得税资产所致。

预收款项增加的主要原因系公司预收经销商水井坊系列产品货款所致。

应付职工薪酬增加的主要原因系公司薪酬改革后薪酬调整，年度内尚未支付所致。

应交税费减少的主要原因系本期缴纳所致。

长期应付款减少的主要原因系本期归还所致。

未分配利润增加的主要原因系公司本期销售结构优化，利润增长所致。

单位：元

利润表项目	2011年度	2010年度	变动金额	变动率
营业成本	400,773,632.42	808,342,658.95	-407,569,026.53	-50.42%
管理费用	159,837,989.78	121,603,901.31	38,234,088.47	31.44%
财务费用	-2,852,529.41	-4,251,093.58	1,398,564.17	32.90%
资产减值损失	-14,323,293.78	20,877,352.04	-35,200,645.82	-168.61%
投资收益	20,947,946.28	41,108,725.78	-20,160,779.50	-49.04%
营业外收入	78,431,505.59	23,417,623.86	55,013,881.73	234.93%
营业外支出	765,664.60	1,314,137.61	-548,473.01	-41.74%
少数股东损益	516,272.32	-4,076,575.32	4,592,847.64	112.66%

营业成本减少的主要原因系a.上期公司营业成本中含"全兴.蓉上坊"房地产项目二期结转成本；b.本期销售结构进一步优化，毛利率较高的水井坊系列酒销售占比增加所致。

管理费用增加的主要原因系本期公司职工薪酬增长，同时随着管理提升与公司发展相关费用增加所致。

财务费用增加的主要原因系本期日均存款减少，导致利息收入减少所致。

资产减值损失减少的主要原因系a.本期收回了温江区交通局欠款5,450万元，冲减了相应的坏账准备；b.本期"全兴.蓉上坊"房地产项目的车位价值回升，冲减存货跌价准备所致。

投资收益减少的主要原因系公司本期为转让所持四川全兴酒业有限公司40%股权取得，而上年同期主要系转让持有的四川全兴酒业有限公司55%和成都水发印务有限公司20%股权，同比减少所致。

营业外收入增加的主要原因系本期收政府补助款增加所致。

营业外支出减少的主要原因系本期公司加强资产管控，减少资产报废损失所致。

少数股东损益增加的主要原因系本期控股子公司成都兴千业房地产开发有限公司收回了温江区交通局欠款5,450万元，冲减了相应的坏账准备，实现利润所致。

（2）公司现金流量情况分析

单位：元

现金流量表项目	2011年度	2010年度	变动金额	变动率
经营活动产生的现金流量净额	472,420,754.09	-37,362,145.95	509,782,900.04	1364.44%
投资活动产生的现金流量净额	-128,309,944.08	34,940,864.12	-163,250,808.20	-467.22%
筹资活动产生的现金流量净额	-138,996,276.92	-286,973,468.72	147,977,191.80	51.56%

经营活动产生的现金流量净额增加的主要原因系a.公司本期酒业销售收款较上年同期增加；b.本期蓉上坊工程项目投入较上年同期减少所致。

投资活动产生的现金流量净额减少的主要原因系公司本期启动邛崃生产基地建设项目，投入增加所致。

筹资活动产生的现金流量净额增加的主要原因系本期支付的2010年度现金股利较上年同期减少所致。

4.主要控股和参股公司的经营情况及业绩分析

单位：万元

公司名称	业务性质	注册资本	期末资产总额	期末负债总额	期末净资产总额	本期营业收入总额	本期净利润
成都聚锦商贸有限公司	销售	6,934.26	90,406.11	57,069.07	33,337.04	85,006.03	15,603.63
成都水井坊营销有限公司	销售	1,000.00	9,387.49	35.25	9,352.24	13.38	4.10
成都江海贸易发展有限公司	销售	1,000.00	39,030.92	26,346.65	12,684.27	54,725.99	5,309.65
成都兴千业房地产开发有限公司	房地产开发经营	2,000.00	4,694.53	3,173.84	1,520.69	-	172.09
成都嘉峰商贸有限公司	销售	500.00	10,661.07	5,262.85	5,398.22	10,463.50	3,380.37
成都聚锦酒业有限公司	生产、销售	500.00	12,132.51	9,529.15	2,603.36	500.48	1,950.99
成都瑞锦商贸有限公司	销售	500.00	500.50	-0.04	500.54	-	-0.35
成都嘉源酒业营销有限公司	销售	1,000.00	974.01	-0.03	974.04	-	-0.06
成都蓉上坊营销有限公司	销售	500.00	20,641.80	14,425.52	6,216.28	22,581.58	5,716.32
成都水井坊酒业有限公司	生产、销售	1,000.00	8,862.37	7,877.88	984.49	-	-15.51
四川联兴营销有限公司	销售	1,000.00	737.09	58.00	679.09	4,060.05	-292.99

二、对公司未来发展的展望

1.所行业发展趋势及公司面临的市场竞争格局

（1）公司所处白酒行业的发展趋势

近年来，日渐复苏的经济加速了白酒行业的快速发展，尽管遭遇了自然灾害、国际金融危机、结构调整阵痛等重重阻力，白酒行业仍取得了全方位的创新和突破，生产总量、销售收入、利税总额等经济指标表现优良，呈现出逐年递增的良好态势，并实现了销售增长超过产量增长的良性循环，全行业经济运行质量进一步提高，且继续保持健康、稳定、快速发展的势头明显。2011年，尽管国际国内经济环境复杂多变，但白酒行业在国内巨大市场需求的拉动下，产量继续保持稳定增长，经济效益也取得了大幅度提高，行业景气度高企。受居民收入和政府财政收入持续增长的影响，酒类结构升级和消费升级进一步加快，中高端酒类产品的消费增长远高于低端产品，"喝少一点，喝好一点"的健康饮酒、理性饮酒的理念正逐步深入人心，消费者的品牌意识进一步增强，中、高端白酒产品需求更加旺盛，低度、优质、绿色的中高端白酒将成为未来白酒行业的发展趋势。另外，随着消费者对白酒产品心理需求的加大，个性化、功能化的高端白酒将会有一定的市场发展空间。同时，在渠道创新上，以消费者为中心，让消费者能更加便捷地享受优质放心高端白酒的新型渠道模式将会被越来越多的白酒企业所采用。

（2）公司面临的市场竞争格局

在市场经济的大环境下，我国白酒行业加速洗牌，白酒行业的生产格局由传统型向现代型、市场格局由区域型向全国型逐渐转变；在需求多元化、细分化的趋势下，白酒品牌化进程不断深入，品牌竞争已经成为市场竞争的主流，越来越多的白酒企业开始重视并且着力推进品牌建设；"十二五"规划对白酒行业的布局将使收购兼并成为白酒行业未来几年重要发展方向，白酒行业将进入通过兼并收购或各种力量做大做强的内涵式发展时代，强者的实力将进一步加强，行业各个档位的产品竞争激烈程度会加剧；从目前来看，白酒行业增长最快的是利润，其次是销售额，最后才是实际消费数量。近几年白酒企业加大产能扩张速度，供大于求的矛盾比较突出，行业竞争加剧，行业洗牌将成必然；在宏观政策层面，中央将坚持对房地产行业的中长期调控政策。鉴于此，房地产行业所涉及的资源极有可能进入白酒企业或渠道，行业竞争态势将更趋复杂。

2.公司未来发展机遇和挑战、发展战略和新年度的经营计划

（1）公司未来发展的机遇与优势

"十二五"期间，国家将坚持把经济结构战略性调整作为加快转变经济发展方式的主攻方向，促进经济增长向依靠消费、投资、出口协调拉动转变。随着宏观政策的进一步深化，包括酒类在内的与民生有关的轻工、纺织、服务类行业将成为未来发展的重点和方向。

2011年10月18日，党的十七届六中全会通过了《中共中央关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》，这对于进一步坚持文化传承创新、不断推动文化繁荣发展具有重大而深远的意义。随着国家推动文化产业发展战略的逐步实施，作为中国传统文化重要代表的中国白酒，必将紧握这一机遇，不断发展壮大自己。

2012年中央经济工作会议强调，必须牢牢把握扩大内需这一战略基点，着力扩大内需特别是消费需求，着重提高中等收入者比重。扩大内需必将会对消费产生积极的拉动作用。虽然2012年世界经济的不稳定性和不确定性增加，但从国内宏观经济环境来看，国民整体收入水平将会继续提升，消费需求稳步增长，消费升级继续，国内宏观经济环境对白酒行业继续保持稳定、较快发展依然有利。

为推进四川白酒产业发展，四川省委、省政府提出了打造"中国白酒金三角"的战略规划，"中国白酒金三角"代表了优秀的中国白酒企业在新的形势下合作共赢的发展模式。通过"中国白酒金三角"的打造，作为独具白酒酿造生态资源优势的四川，其产区影响力将得到进一步放大，其品质水平与酒体特色将得到更广泛的认同。随着"中国白酒金三角"这一地域标志和独特品牌逐步深入人心，为身处成都平原酒源基地、有着良好外资合作背景的水井坊将带来历史性的发展机遇。

公司所具备的优势：

①"双重检测"，品质无双，坚实的质量优势；

水井坊在坚持传统酿造工艺的基础上，依托现代技术，对酒品质量提出了更高要求，将白酒质量安全与国际准入标准接轨，水井坊每批次产品不仅按国家标准（地理标志产品GB/T18624）严格检测，而且还均按国际市场准入标准和食品安全要求送往苏格兰TCE（欧洲技术中心）严格检测，水井坊产品是白酒业内率先执行国家标准和国际蒸馏酒标准的产品。

②独一无二的酿酒工艺、专有技术优势；

公司拥有酿酒世家历代传承的固态发酵蒸馏白酒酿造独特工艺和现代微生物技术，在酿酒生物发酵菌方面获得多项重大成果，如"分离高效酿酒功能菌—水井坊1号菌"、"新窖老熟"等独立知识产权。公司设有四川省名酒科研技术中心、独家拥有获得省级科技进步奖的"PGZ"酿酒专有技术。"水井坊酿酒技艺"亦被列入首批国家"非物质文化遗产"名录，并被国务院列入"世界文化遗产"预备名录。

③厚重的品牌历史文化优势；

20世纪末，水井街酒坊遗址出土了烧酒作坊遗迹与大量文物，经科学鉴定，确认水井街酒坊遗址为代表中国古代科技发展成就的重要历史遗址，"是我国发现的古代酿酒作坊和酒肆的唯一实例"，将水井坊的酿酒历史推至世界蒸馏酒史的源头。水井坊遗址是1999年"中国10大考古发现之一"，被国家文物局誉为"中国白酒第一坊"，经国务院批准列为全国重点文物保护单位，还当选为上海大世界基尼斯之最—"最古老的酿酒作坊"，是不可复制的、极为珍贵的历史文化遗产和有极高利用价值的"活文物"。

④独特的地域环境优势；

公司位于成都平原东经103°59′49" ~ 104°06′、北纬30°38′~30°44′04"区域内。这里冬无严寒，夏无酷暑，雨量充沛，气候湿润，特别利于窖池微生物群的富集与繁衍，经过600多年的升华，蕴育出独特的"水井坊一号菌"，加之地处岷江水系上游，岷山雪水清澈甘冽，为水井坊酒酿造提供了优质水源。这不可复制的天然大环境，为水井坊酒淡雅浓香的超然品质奠定了坚实基础。2001年12月11日，国家质检总局正式批准并实施对成都"水井坊酒"实施原产地域保护，"水井坊酒"成为中国第一个获得"原产地域保护"的浓香型白酒。

⑤科学的公司治理优势：

上市公司控股股东全兴集团股权架构制衡，股权文化成熟，治理结构完善。控股股东通过向上市公司推选中、外双方人员出任董事等岗位，并切实履职，促进了上市公司股权文化、治理结构的日趋成熟，加之公司全员间接持股背景，良好的股权架构和治理结构保证公司不易出现系统性风险，为公司国际化、品牌国际化奠定了良好的基础。

（2）公司未来发展面临的困难与挑战

我国白酒企业数量众多，其中属于全国性品牌的企业有十几家，另外大多数属于区域性品牌企业。区域性品牌由于成长空间大、灵活性强且具备一定的实力而成为最具活力的群体。 目前，公司和行业龙头企业在经营实力、品牌竞争力方面存在一定差距，既要面对与强势品牌的激烈竞争，又要面对来自中小企业、地方企业对市场的挑战，生存环境严峻。

我国白酒行业经过多年的发展，白酒市场整体上供大于求的矛盾和无序竞争仍比较突出，限制性产业政策以及酒类产品消费结构的变化，使得白酒总量提升有限，白酒各个品牌的产品，尤其是名牌产品的利润空间主要依赖价格上升。但近年来国家有关部门要求酒企严格维护价格秩序，不能跟风涨价，白酒企业涨价策略受到了一定限制。另一方面，随着消费者消费理性的回归，其将更关注合理的消费，一味涨价也必将受到市场经济规律的制约。

白酒在国家产业政策中，一直被列为限制性产品，受国家宏观经济政策的影响较大。国家有关部门针对白酒产业近年出台了一系列新的政策和法律法规，如"限制广播电视酒类广告发布" 以及"从严征收白酒消费税"等等，给行业发展带来了一定的影响。

（3）公司未来的发展战略

以目标消费者为中心，在稳定发展的基础上，实施重点突出的全面创新战略。人力资源优先发展，打造一支精干、高效、富有战斗力、中外文化高度融合的管理团队和员工队伍。公司整体盈利能力、资源控制力和抗风险能力明显提高，成为具有一定国际品牌影响力的中国白酒企业。

（4）公司2012年度的经营计划及拟采取的保障措施

公司2012年将贯彻"发展品牌、优化制度、良性互动、和谐共进"的经营方针，在不断梳理、总结、完善、优化各项内部管理制度的基础上，进一步加强公司人力资源体系建设和以中外双方管理团队文化融合为核心的企业文化建设，使公司综合经营管理水平再上新台阶；结合水井坊品牌实际情况，进一步优化公司产品结构，不断完善产品体系，逐步丰富公司高端产品线，有效拉动水井坊高端白酒的品牌地位；通过价格调整及品项策略调整，按照品牌发展的具体情况，分步骤缩小与竞争对手在终端表现价格上的差距；继续加大新品开发力度，逐步健全海外品牌推广职能，进一步加快国际市场的拓展步伐，力争实现公司业务更快增长。

2012年，公司将从以下几方面入手，做好各项经营管理工作，力争实现主营业务收入增长20%以上。

①在市场营销方面，通过与时俱进的营销工具和多元化渠道，全面掌握市场变化并及时调整营销战术，加大市场建设投入，构筑创新优势，改善品项组合，实现结构升级。同时，进一步提高核心市场、团购市场的专注力度，力争实现公司高端产品的快速增长。

②在品牌建设方面，传承、发扬以中国高尚生活元素为核心的品牌文化，重点关注品牌强势区域，大幅增加媒体投放，重塑水井坊高端产品形象，进一步扩大水井坊品牌的美誉度、忠诚度和影响力。

③在创新方面，鼓励以市场洞察为基础的创新，形成主动创新尝试的氛围，建立创新快速反应、决策机制，优化创新工作流程，加大超高端、定制酒、个性化、概念型产品的开发力度，进一步加强新型网络渠道的测试，使创新成为公司业绩增长的驱动力。

④在质量管理方面，进一步提高并落实公司质量标准，同时协助供应商完善其质量控制体系，不断优化公司供应、生产、销售的整体流程，确保为消费者提供高品味、优品质的中高端白酒产品。

⑤在人才培养方面，依据公司愿景及未来发展战略，大力培养能体现公司价值观的员工，以能为本、绩效优先，建立以市场与绩效为导向的薪酬体系，授能授权并提供多元化招聘、培训及发展平台，使员工与公司共同成长、共享成就。

⑥在环保、健康与安全方面，树立零灾害意识，预防高风险事故发生，积极营造绿色生态、环保节能的公司生产经营环境，努力成为环保、健康、安全方面的标杆典范企业。

3.资金需求和使用计划、资金来源

2012年度公司主要资金需求如下：

根据公司发展战略，2012年度公司资金需求包括两方面：日常经营性资金及项目建设资金。其中，项目建设资金主要为邛崃生产基地建设项目所需资金。资金来源主要为自有资金，若有不足，将积极拓宽融资渠道，采用多种方式筹措资金以满足企业长期运营资金所需。

4.公司未来发展面临的风险因素及所采取的措施

（1）公司水井坊品牌在国内外市场虽已有较高的知名度，但在目前高端白酒日趋白热化的市场竞争环境中，其影响力有所下滑，与强势品牌间的差距逐渐拉大。

面对这一问题，公司将不断完善品牌管理职能，充分发挥公司资源优势，逐步解决品牌老化问题。同时，进一步完善产品体系，梳理清晰的向上延伸的产品线，并在洞察消费者的基础上努力加强与目标消费者的沟通，不断提升水井坊品牌的美誉度和忠诚度。另一方面，逐步加大市场品牌建设投入的力度，重塑水井坊高端产品形象，确保水井坊品牌影响力的稳步提升。

（2）近几年行业部分强势品牌的高速甚至超高速发展给公司带来了较大的竞争压力，公司在销售收入、销售量、利润的增长以及终端表现价格上与竞争对手尚有较大差距。

按照品牌发展的具体情况，分步骤地缩小与竞争对手在终端表现价上的差距；通过价格调整及品项策略调整，加快发展典藏及菁翠等产品；进一步深化贸易条款的调整及推广联合生意计划，确保公司及总代在营销策略及销售执行的一致性；逐步建立水井坊品牌体验店，并以中网及水井坊博物馆为依托，有效开展意见领袖工作；进一步加强区域窜货及价格管理，提高渠道客户的盈利能力；建立大区平台，理顺销售总部及大区工作流程，更好地支持片区及总代的市场执行；加快人员招聘与培训工作，加强公司文化价值观培训及销售技能培训，实现团队能力的迅速提高，逐步缩小与强势品牌的差距。

（3）我国酿酒产业是相对开放和充分竞争的行业，随着国外强势酒文化的渗透、新的消费理念、消费结构变化给白酒行业带来较大的压力。同时，80后、90后的年轻人正逐渐成为社会消费的主流群体，而白酒的文化气质、品牌内涵乃至诉求理念、营销渠道上与他们显得较为疏远。

基于这种形势，公司必须主动出击，在产品创新和营销渠道创新方面有所改变，不断迎合新的消费需求。比如开发适合夜场饮用的白酒创新型产品、积极拓展网络购物、电子商务等新型销售渠道。

（4）随着我国经济逐步复苏以及经济建设步伐的加快，各种酿酒所需原辅材料、包装材料、劳动力成本、运输成本都有不同程度的上涨，给公司经营带来了一定成本上升压力。

进一步把握好"量身采购"的原则，以合理的价格采购到最适合生产的原辅材料；完善采购流程，在采购前进行详细的需求分析，避免过度采购现象发生；将供应商评估工作纳入日常工作范畴，同时不断完善其相关的评估资料。

（5）由于目前白酒行业的无序竞争，市场经营秩序比较混乱，尤其是假冒伪劣产品的屡禁不止对公司水井坊品牌冲击较为严重，同时，也相应加重了公司市场维护和打假防伪的费用负担。

一方面，进一步加强对重点销售区域和制售假产重区域的监控，"点面结合，以点为主"，在保持市面清理的基础上，将工作重点放在打击制售假窝点，最大限度的降低假冒产品对真品酒市场的冲击。同时，联合各大名酒企业打假机构和人员，资源共享，群力群防，形成名酒企业间的打假同盟，提高打假效果，降低打假成本。另外，公司增设法务主管岗位，在法律层面对打假维权给予强有力支持。

5.2 主营业务分行业、产品情况表

单位：元 币种：人民币

主营业务分行业情况					
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(%)
酒业	1,393,695,135.77	322,274,462.67	76.88	22.07	-4.23	增加6.35个百分点

主营业务分产品情况						
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(%)
中高档酒	1,272,970,601.08	232,154,067.22	81.76	37.26	25.85	增加1.65个百分点

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

公司本期营业收入较上年同期下降18.49%，主要系2010年公司蓉上坊2期房产项目交付并结算，实现营业收入67,108.96万元，本期仅余衣贸市场和部分车库销售，实现营业收入8,596.21万，减少87.19%所致。

§6 财务报告

6.1 本报告期无会计政策、会计估计的变更

6.2 本报告期无前期会计差错更正

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

2011年11月14日，经四川联兴营销有限公司股东会决议决定注销四川联兴营销有限公司并成立了清算小组，故本年不再将其纳入合并范围。本公司在编制2011年度合并财务报表时只将四川联兴营销有限公司2011年1-10月的损益和现金流量纳入合并财务报表。

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

信永中和会计师事务所为本公司出具的是标准无保留意见审计报告。

董事长：黄建勇
四川水井坊股份有限公司
2012年4月26日

股票代码：001896 股票简称：豫能控股 公告编号：临2012-13

河南豫能控股股份有限公司 2011年年度股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

● 特别提示：列入本次股东大会审议的议案均获得通过

一、会议召开和出席情况

（一）召开时间：2012年4月27日

（二）召开地点：郑州市农业路41号投资大厦B座12层公司会议室

（三）召开方式：现场投票表决方式

（四）召集人：公司董事会

（五）主持人：张文杰董事长

（六）会议的召开符合《公司法》、深圳证券交易所《股票上市规则》及本公司《章程》的有关规定。

（七）参加本次股东大会的股东及股东代理人共计2人，代表股份532,684,579股，占公司有表决权股份总数的85.46%%

（八）公司董事长张文杰，董事郑晓彬、张泽华、胡长根，独立董事董家巨、翟新生、董鹏，监事会主席王锐，监事马保群、崔凯、程峰、蒋文军，董事会秘书王瑛出席了会议；公司高级管理人员宋嘉俊列席了会议。

二、议案审议表决情况

本次股东大会的议案经与会股东及股东代理人审议，采用现场书面记名投票表决方式，通过了以下决议：

（一）审议通过了《2011年度董事会工作报告》

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

（二）审议通过了《2011年度监事会工作报告》

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

（三）审议通过了《2011年度财务报告》

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

（四）审议通过了《2011年年度报告》及其摘要

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

（五）审议通过了《2011年度利润分配方案》

经中瑞岳华会计师事务所审计，本公司2011年度归属于母公司所有者的净利润为1,635万元；截止2011年12月31日，未分配利润为-145,393万元。鉴于报告期末累计未分配利润为-145,393万元，本次会议决定2011年度本公司不进行利润分配，亦不进行资本公积金转增股本。

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

（六）审议通过了《关于续聘中瑞岳华会计师事务所的议案》

经董事会审计委员会审议，独立董事同意，本次会议决定续聘中瑞岳华会计师事务所为公司2012年度财务报表审计中介机构，聘期1年，费用为35万元。

表决结果：同意532,684,579股，反对0股，弃权0股，分别占出席会议股东有效表决权股份的100%、0%和0%。

三、律师出具的法律意见

（一）律师事务所名称：河南仟问律师事务所

（二）律师姓名：张东、张艳律师

（三）结论性意见：公司本次股东大会的召集与召开程序、出席会议股东和股东委托代理人的资格、审议事项及其表决程序、表决结果均符合《公司法》、《股东大会规则》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，本次股东大会通过的决议合法有效。

四、备查文件

（一）河南豫能控股股份有限公司2011年年度股东大会文件汇编

（二）河南豫能控股股份有限公司2011年年度股东大会决议；

（三）河南仟问律师事务所法律意见书

特此公告。

河南豫能控股股份有限公司
董 事 会
二〇一二年四月二十八日

股票代码：001896 股票简称：豫能控股 公告编号：临2012-14

河南豫能控股股份有限公司 2012年董事会第4次临时会议决议公告

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。

一、董事会会议召开情况

1. 河南豫能控股股份有限公司2012年董事会第4次临时会议召开通知于2012年4月18日以书面和电子邮件形式发出。

2. 2012年4月27日会议在郑州市农业路41号投资大厦B座12层公司会议室以现场表决方式召开。

3. 应出席会议董事7人。张文杰、郑晓彬、张泽华、胡长根董事和董家巨、翟新生、董鹏独立董事共7人出席了会议。

4. 会议的召开和出席会议人数符合《公司法》等有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

二、董事会会议审议情况

（一）关于聘任于健华先生为总经理的议案

表决结果：7票同意、0票反对、0票弃权，议案获得通过。

根据本公司章程的规定，经董事会提名委员会审核，决定聘任于健华先生担任公司总经理，任期自本次会议决议之日起，至本届董事会届满时止。郑晓彬先生不再担任总经理。

于健华先生同时担任公司党委副书记。

独立董事董家巨、翟新生、董鹏就聘任总经理事项发表了独立意见，同意聘任于健华先生担任总经理《详见巨潮资讯网http://www.cninfo.com.cn）。

（二）关于聘任郑晓彬先生为副总经理的议案

表决结果：7票同意、0票反对、0票弃权，议案获得通过。

因工作需要，郑晓彬先生提出辞去公司总经理职务，董事会接受其辞职申请。根据本公司章程的规定，经董事会提名委员会审核，决定聘任郑晓彬先生担任公司副总经理，任期自本次会议决议之日起，至本届董事会届满时止。

郑晓彬先生同时担任公司党委书记、纪委书记。

独立董事董家巨、翟新生、董鹏就聘任副总经理事项发表了独立意见，同意聘任郑晓彬先生担任副总经理《详见巨潮资讯网http://www.cninfo.com.cn）。

（三）关于聘任王崇香女士为总会计师的议案

表决结果：7票同意、0票反对、0票弃权，议案获得通过。

因工作调动，李甲林先生提出辞去公司总会计师职务，董事会接受其辞职申请。根据本公司章程的规定，经董事会提名委员会审核，决定聘任王崇香女士担任公司总会计师，任期自本次会议决议之日起，至本届董事会届满时止。李甲林先生不再担任总会计师。

独立董事董家巨、翟新生、董鹏就聘任总会计师事项发表了独立意见，同意聘任王崇香女士担任总会计师《详见巨潮资讯网http://www.cninfo.com.cn）。

（四）关于公司子公司鸭电、天益公司与燃料公司签订煤炭采购框架合同的议案

鉴于河南投资集团燃料有限责任公司（简称燃料公司）为公司控股股东河南投资集团有限公司的全资子公司，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定，该项交易构成了关联交易，在对议案进行表决时，关联董事回避了表决，4名非关联董事表决的结果为：4票同意、0票反对、0票弃权，议案获得通过。

本次会议同意公司子公司南阳鸭河口发电有限责任公司（简称鸭电公司）、南阳天益发电有限责任公司（简称天益公司）与燃料公司分别签订《煤炭采购框架合同》。合同约定：鸭电公司、天益公司每年分别委托燃料公司代为采购重点合同煤及重点运力煤量40-80万吨（涉及金额2.6-5.2亿元）和70-120万吨（涉及金额4.1-7.06亿元）。燃煤采购价格的定价原则如下：有国家指导价的，按国家指导价。无国家指导价的，则交易双方本着公平、公正、公开的原则，参照市场价格定价；市场价格参照鸭电公司、天益公司同期采购的同地区、同煤种、同热值到厂煤炭价格，或鸭电公司、天益公司当期平均采购价格。其中：重点合同煤的价格按照国家指导价确定，重点运力煤参照市场价格确定。合同有效期三年。

2011年度，鸭电公司、天益公司与燃料公司发生的煤炭采购关联交易总额为零。

与该事项相关的《关于公司子公司鸭电、天益公司与燃料公司签订煤炭采购框架合同的议案》，已经2012年4月27日召开的2012年董事会第4次临时会议审议通过。鉴于燃料公司为公司控股股东河南投资集团有限公司（以下简称"投资集团"）的全资子公司，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定，该项交易构成了关联交易，在表决时，关联董事张文杰、张泽华、胡长根回避了表决，4名非关联董事表决的结果为4票同意、0票反对、0票弃权，议案获得通过，董事会同意鸭电公司、天益公司与燃料公司签订煤炭采购框架合同。

此项关联交易尚须获得公司股东大会的批准，股东大会对相关议案进行表决时，将采用现场加网络投票表决的方式，关联股东投资集团才将回避表决。

（二）预计关联交易类别和金额

关联交易类别	关联人	合同签订金额或预计金额	上年实际发生	
			发生金额	占同类业务比例(%)
鸭电公司向关联人采购重点合同煤及重点运力煤	河南投资集团燃料有限责任公司	2.6-5.2亿元	0	0
天益公司向关联人采购重点合同煤及重点运力煤	河南投资集团燃料有限责任公司	4.1-7.06亿元	0	0

（三）2012年年初至披露日，公司与燃料公司累计已发生的各类关联交易的金额为零。

二、关联人介绍和关联关系

（一）关联人介绍

关联人名称：河南投资集团燃料有限责任公司

法定代表人：梁丽

注册资本：5,000万元人民币

主营业务：信息交流、技术服务、咨询服务、机械电子设备、采制化设备、建筑材料的销售；煤炭批发（凭证）

注册地址：郑州市农业路东段关虎屯小区海特大厦9层

2011年该公司实现主营业务收入133.130.56万元，营业总成本132.633.39万元，利润总额497.17万元，净利润325.95万元；年末资产总额13.639.59万元，负债总额7.468.79万元，所有者权益6.170.80万元。

（二）关联关系

河南投资集团燃料有限责任公司为公司控股股东河南投资集团有限公司的全资子公司，符合《深圳证券交易所股票上市规则》第10.1.3条第2款规定的关联关系情形。

（三）履约能力分析

2010年该公司销售原煤219.81万吨，实现商品销售收入117.253.30（含税）万元；2011年销售原煤275.01万吨，实现商品销售收入155.762.75万元（含税）。

三、关联交易主要内容

（一）关联交易主要内容

公司子公司鸭电公司、天益公司（甲方）拟与燃料公司（乙方）分别签订《煤炭采购框架合同》，甲方委托乙方代为采购重点合同煤及重点运力煤，框架合同的主要内容如下：

1. 委托采购内容

甲方委托乙方代为采购重点合同煤及重点运力合同煤。

2. 燃煤年采购量、质量及定价原则

燃煤年采购量：鸭电公司、天益公司每年分别委托燃料公司代为采购重点合同煤及重点运力煤量40-80万吨和70-120万吨。

燃煤质量：不低于甲方机组校核煤种质量要求。

定价原则：采购燃煤的价格按如下优先次序定价

①有国家指导价的，按国家指导价；

②无国家指导价的，则交易双方应本着公平、公正、公开的原则，参照市场价格定价。市场价格参照甲方同期采购的同地区、同煤种、同热值到厂煤炭价格，或甲方当期平均采购价格。

其中：重点合同煤的价格按照国家指导价确定，重点运力煤参照市场价格确定。

3. 结算及款项支付

按照双方合同约定价格和质量，乙方以实际采购量向甲方出具符合规定的结算票据，甲方及时向乙方支付