

江西洪城水业股份有限公司

2012 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	洪城水业	股票代码	600461
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	康乐平	杨涛	
电话	0791-85210336	0791-85235057	
传真	0791-85226672	0791-85226672	
电子信箱	leping6688@sina.com	ytx1@sina.com	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	2012 年(末)	2011 年(末)	本年(末)比上 年(末)增减 (%)	2010 年(末)
总资产	4,303,354,828.97	3,977,218,514.31	8.2	3,947,071,459.00
归属于上市公司股东的净资产	1,675,527,110.01	1,633,583,181.14	2.57	1,539,112,290.02
经营活动产生的现金流量净额	396,648,400.92	473,820,633.72	-16.29	216,363,006.66
营业收入	1,041,501,525.71	993,184,081.34	4.86	843,278,496.37
归属于上市公司股东的净利润	100,692,517.33	98,710,289.47	2.01	93,289,749.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	88,347,725.59	95,604,089.68	-7.59	27,458,423.51
加权平均净资产收益率 (%)	6.16	6.27	减少 0.11 个百分点	7.66
基本每股收益 (元 / 股)	0.31	0.30	3.33	0.42
稀释每股收益 (元 / 股)	0.31	0.30	3.33	0.42

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	24,188	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	24,984		
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
南昌水业集团有限责任公司	国有法人	34.72	114,575,898		质押 50,400,000
上海星河数码投资有限公司	其他	4.73	15,618,290		无
新华人寿保险股份有限公司—分红—个人分红—018L—FH002 沪	其他	4.43	14,612,200		无
百年化妆护肤品有限公司	其他	4.09	13,500,000		无
尤飞煌	境内自然人	3.68	12,154,000		无
中国东方资产管理公司	其他	3.64	12,000,000		无
中信证券股份有限公司	其他	1.60	5,265,903		无
王文学	境内自然人	1.16	3,831,552		无
华夏成长证券投资基金	其他	0.75	2,475,965		无
华安证券有限责任公司	其他	0.45	1,500,000		无
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>(1) 公司前十名股东中，南昌水业集团有限责任公司为公司控股股东；</p> <p>(2) 前十大股东之间未知是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。</p>				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、 管理层讨论与分析

(一)、董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

报告期内,公司管理层在董事会的正确领导下,在全体股东的大力支持下,围绕"快速发展是前提、稳健发展是关键、持续经营是目的"的指导思想,紧紧围绕"规范运作,科学管理,整合资源,多元发展"的总体思路,以强化基础管理为核心,公司实现了城市供水和环保板块业务双翼齐飞;各重点建设工程项目有序推进;投融资工作成效显著,在资本市场上通过发行5亿元公司债的方式,进一步创新了融资方式、拓宽了公司融资渠道;以5S管理为抓手,基本面管理取得重大突破;致力改进服务,客户满意度进一步提升。在确保安全优质高效供水和污水处理达标排放的同时,取得了较好的社会效益和经济效益。

报告期内公司总体经营情况平稳,完成自来水售水量为27,919万立方米,比去年同期增长2.46%;完成污水处理量为45,881万立方米,比去年同期增长3.04%;实现营业总收入104,150.15万元,比去年同期增长4.87%;实现利润总额11,768.49万元,比去年同期下降0.67%;归属于母公司所有者的净利润实现10,069.25万元,比去年同期增长2.01%。在2011年年报中公司披露了2012年经营计划并在2012年实际经营中基本上完成了该经营计划:

(1) 2012年公司基本完成了公司股东大会、董事会拟定的各项工作计划和财务预算,实现了预期的经济效益;

(2) 公司在2012年积极寻求新的利润增长点,在原有项目资源的基础上继续扩张,投融资工作有声有色。成功收购温州宏泽所持有的温州宏祥公司51%的股权(温州滨海园区第三污水处理厂);投资4154.11万元收购了金溪污水处理厂;以BOT模式取得了德安、乐平、都昌、铜鼓等4处污水厂二期项目工程建设权,为取得全省污水二期建设项目,工程公司进一步发展壮大打响了第一枪。同时考虑未来经济发展形势,为进一步拓宽公司融资渠道,降低融资费用,改善负债结构,2012年5月,公司在中国债券市场成功发行了5亿元公司债券,优化了公司资金结构。

(3) 积极推进了新一轮城市供水基础设施建设,各项重点建设工程进展顺利。红角洲水厂(九龙湖水厂)进展顺利,预计2013年6月底正式投产;城北水厂工程已于2012年11月6日开工建设等等。

(4) 2012年,公司按照现代企业制度的要求,继续完善和强化了企业的管理,尤其是公司大力开展以"三高—低"(高效率、高质量、高素质、低成本)为目标的5S管理工作,加强了公司的基本面管理;在全司范围开展了"节能降耗、降本增效"活动,全面强化成本管理,水厂"三耗"指标、供水营销合同全面梳理,取得了良好效果。同时进一步加强了投资者关系管理和信息披露工作;

(5) 公司在2012年加强了对公司员工的培训,尤其是分批派出相关技术人员到兄弟水司学习降低产销差率等方面的先进经验,通过培训使员工更深刻的了解了公司的企业文化,增强了公司的凝聚力与战斗力。

(一)主营业务分析

1、利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	1,041,501,525.71	993,184,081.34	4.86
营业成本	660,711,201.52	637,634,291.28	3.62
销售费用	42,717,518.51	34,889,405.84	22.43

管理费用	78,599,053.62	66,228,416.78	18.68
财务费用	143,519,273.18	131,827,142.99	8.87
经营活动产生的现金流量净额	396,648,400.92	473,820,633.72	-16.29
投资活动产生的现金流量净额	-506,130,434.68	-220,639,341.27	
筹资活动产生的现金流量净额	102,088,937.12	-302,244,624.26	

2、收入

(1)驱动业务收入变化的因素分析

报告期内，自来水售水量 27,919 万立方米，比上年的 27,249 万立方米增加 670 万立方米，增幅 2.46%；完成污水处理量 45,881 万立方米，比上年增加 1,354 万立方米，增幅 3.04%。自来水销售实现收入 35,492.89 万元；污水处理实现收入 51,150.13 万元。

3、成本

(1)成本分析表

单位:元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)
自来水的生产和供应		653,093,385.87	100	630,229,151.04	100	3.63
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)
自来水		237,237,528.36	36.33	218,398,440.55	35	8.62
	原材料	6,635,397.70	2.80	6,209,729.27	2.84	6.85
	能源	58,605,496.00	24.70	57,109,596.57	26.15	2.62
	折旧	74,271,187.44	31.31	70,076,050.07	32.08	5.99
	人工工资	45,506,898.58	19.18	32,586,347.09	14.92	39.65
	其他成本	52,218,548.64	22.01	52,416,717.55	24.01	-0.38
污水处理		297,352,605.64	45.53	286,193,798.41	45	3.89
	原材料	6,930,651.91	2.33	3,807,528.31	1.33	82.02
	能源	63,798,162.84	21.46	48,114,380.02	16.81	32.6
	人工工资	52,664,689.09	17.71	34,604,539.77	12.09	52.19
	折旧	128,697,392.8	43.28	101,107,207.8	35.33	27.29
	其他成本	45,261,709	15.22	98,560,143	34.44	-54.08
工程		116,939,696.87	17.91	124,972,637.08	19	-6.43
	原材料	52,614,199.03	44.99	54,007,851.69	43.22	-2.58

	人工工资	9,726,313.24	8.32	9,749,125.81	7.80	-0.23
	折旧	153,756.36	0.13	156,521.98	0.13	-1.77
	其他成本	54,445,428.24	46.56	61,059,137.60	48.85	-10.83
其他		1,563,555.00	0.23	664,275	1	135.38

(2)主要供应商情况

本报告期内公司主要供应商为：国家电网公司、南昌水业集团给排水建材有限责任公司、南昌双港供水有限公司、南昌华毅管道有限公司、南昌水业集团南昌工贸有限公司。

4、费用

本报告期内公司销售费用、管理费用、财务费用等费用与上年同期相比变动幅度均未超过30%。

5、研发支出

(1)情况说明

报告期内，公司未发生研发支出。

(二)行业、产品或地区经营情况分析

1、主营业务分行业、分产品情况

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(%)
自来水的生产和供应	1,019,483,056.09	652,173,403.38	36.03	4.43	3.48	增加 0.58 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(%)
自来水	352,294,783.39	234,437,867.08	33.45	3.62	7.34	减少 2.31 个百分点
污水处理	511,501,275.56	296,432,623.15	42.05	5.9	3.58	增加 1.3 个百分点
工程	153,052,897.14	119,739,358.15	21.77	0.52	-4.19	增加 3.85 个百分点
其他	2,634,100.00	1,563,555.00	40.64	152.38	135.38	增加 1.12 个百分点

2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
江西省	991,192,328.93	3.8
浙江省	28,290,727.16	32.2

(三)资产、负债情况分析**1、资产负债情况分析表**

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)
预付款项	3,717,902.21	0.09	7,626,698.34	0.19	-51.25
其他应收款	10,752,308.19	0.25	4,878,610.04	0.12	120.4
存货	23,956,709.66	0.56	17,853,746.47	0.45	34.18
在建工程	230,100,574.86	5.35	103,418,016.04	2.60	122.5
短期借款	60,000,000.00	1.39	157,000,000.00	3.95	-61.78
应付账款	169,038,999.67	3.93	87,377,981.96	2.20	93.46
应付利息	22,197,503.58	0.52	3,510,435.47	0.09	532.33
其他应付款	203,749,449.82	4.73	316,742,390.42	7.96	-35.67
其他非流动负债	7,291,565.84	0.17	3,745,339.77	0.09	94.68

预付款项: 因南昌市自来水工程有限责任公司预付工程及材料款已结算所致。

其他应收款: 主要为洪城水业应收南昌市财政局非税征收管理处返还代征污水处理费的手续费及消防栓加密工程款所致。

存货: 主要为南昌市自来水工程有限责任公司因未结算而增加的工程施工材料。

在建工程: 红角洲水厂新增投入 7,252.95 万元; 城北水厂新增投入 1,147.16 万元; 青云水厂一泵房改造新增投入 1,707.75 万元; 青云水厂清淤工程新增投入 16 万元; 城市管网改造新增投入 319.33 万元; 滨海园区第三污水处理厂一期工程(BOT)新增投入 1,765.10 万元; 乐平污水处理厂二期工程(BOT)新增投入 978.09 万元; 德安污水处理厂二期工程(BOT)新增投入 297.70 万元; 金溪污水处理厂设施设备改造项目新增投入 11.25 万元。

短期借款: 主要为洪城水业本部偿还市政公用集团上年通过南昌洪都农村商业银行委托贷款 7,700 万元。

应付账款: 主要为南昌市自来水工程有限公司因工程尚未决算而未支付承包商的工程款等。

应付利息: 主要系经中国证券监督管理委员会证监许可[2012]23 号文核准, 本公司公开发行 5 亿元的公司债券, 按债券利率计提的应计利息(每年付息一次)。

其他应付款: 主要为江西洪城水业环保有限公司本期支付江西省行政资产集团有限公司购买其上年 72 家污水处理厂特许经营权出让价款(质保金)5%的尾款 10,327.75 万元及广丰县、峡江县、丰城新区特许经营权款 8,515.85 万元。

其他非流动负债: 主要是用户出资管网款、湾里区政府拨入管道迁移费及各地政府支付的 TOT 资产缺项漏项建设补助款。

(四)核心竞争力分析

公司目前的主要优势在于:

(1) 水源优势。本公司原水取自赣江。赣江水量丰富, 水源有保障。本公司取水水源又位于赣江南昌段的中上游, 水质良好, 综合指标达国家标准 GB-3838-88《地面水环境质量

标准》II类以上标准，这种良好的城市供水资源，在全国各大中城市中，是为数不多的；

(2) 技术和装备优势。公司具有 70 多年的供水历史，技术力量雄厚，经验丰富并具有较强的供水行业经营管理能力。公司青云水厂二三期工程和牛行水厂一期工程，全套引进国外先进设备，实现了全厂自动化控制和水泵的变频调控，部分工艺已实现无人执守。技术和装备均处于国内领先水平；

(3) 水质监测技术先进。公司的水质监测部门已达国家城市供水水质监测一级站要求，能完成 106 项水质监测项目，是全国 3000 多家自来水公司中，仅有的部分出厂水质达到了 106 项指标，符合国家新的《生活饮用水卫生标准》的水务企业之一。公司在 2012 年是全国第二个公布 106 项水质指标的水务企业，并在全国 40 个城市供水服务满意度指数测评中排名第二；

(4) 垄断南昌供水区域。公司属于国家大型一类供水企业，在南昌供水市场则处于绝对领先地位，具有较强的供水区域垄断性。公司的污水处理业务也遍及整个江西全省，在全省乃至全国污水处理和环保行业的知名度比较高，辐射能力强；

(5) 自来水“厂网合一”一体化的经营模式。在收购并注销供水公司后，打破公司制水业务长期依靠水量及规模增长的盈利方式，在水价上调时公司能明显受益。同时，厂网合一后，避免重复缴税，可节约财务成本和管理成本；

(6) 另外，公司目前是国内供水行业为数不多的水务上市公司之一，资产优良、现金流充足、业绩较为稳定，融资渠道畅通。

(二)、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业竞争格局和发展趋势

1、公司面临的行业竞争格局

目前公司所处的城市供水与污水处理行业市场化趋势越来越明显，相应的市场竞争也在迅速加剧，特别是由于国际水务巨头为了占领市场而采取的竞争策略，使得国内城市水务行业的竞争更加激烈，市场竞争方式由投资运营城市水务项目进一步延伸至收购运营，由对大城市水务项目的竞争转延伸至对中小城市水务项目的竞争，而除原有的资金实力外，在特定区域的地缘优势、丰富的运营经验和良好的运营管理水平已开始逐步成为另一个竞争力的重点。这样导致公司在异地市场甚至本地市场的开拓上将面临越来越多的有力竞争。

与公用事业中其他的行业相比，水务市场的开放程度处于领先地位，国内水务市场的竞争则早已进入了白热化的状态。尤其是在 2002 年 12 月后，建设部发布了《关于加快市政公用行业市场化进程的意见》，对水务市场化进行了政策明晰：允许外资和民资同时进入，公平竞争供水、供气等市政公用设施项目，在城市水务领域推动多元化投资政策，加上我国一系列污水处理及城市供水价格改革措施的相继出台，大量外资、民营企业纷纷布点中国城市水务市场，市场竞争更是不断加剧。可以这么说自 2002 年底水业市场化改革大门正式开启以来的十年是竞争不断加剧的十年，当然竞争的同时，也给水务行业焕发了无限生机，十年里，水务行业精彩纷呈，风起云涌。目前对于中国水务市场的竞争主要存在于国际水务巨头之间、国际水务巨头与国内水务企业之间以及国内水务企业之间。

(1) 最近十几年，法国、英国、美国等跨国水务公司抢占中国市场的局面呈现出加剧之势。九十年代开始，国内尚在争论水商品属性的时候，全球最大的三家水务公司威望迪集团（现改名威立雅集团）、法国苏伊士（SUEZ）水务集团、英国泰晤士水务公司开始大规模进入中国。目前，国内已有上海、沈阳、天津、青岛、中山、成都、重庆、南昌、洛阳、兰州、郑州、吴江、徐州、常州、昆明等地均出现了“洋水务”。截止 2012 年底，以威立雅、中法水务为代表的外资水务巨头虽然在 2012 年的市场中依然蛰伏着，但他们的影响力仍然极大，竞争力极强，如中法水务在与重庆水务成功合作十周年，开启中外水务智慧融合新模式后

2012 年中法水务收购了双流大一 65% 股权，正式进入四川成都地区，为其在四川省的发展奠定基础。

(2) 由于中国国内的水务企业起步晚，在规模、技术、品牌、管理与融资五大方面落后于国际领先的水务企业，加上始终承担着较多的行政职能，实力上与威立雅水务和中法水务等世界领先的水务公司有着相当大的差距。但是近几年，国内企业逐渐成长起来，积极参与竞争并取得了比较大的成绩。在 2012 年，以北控水务、首创股份、兴蓉投资、上实基建和创业环保等为代表的国有企业，凭借资本、市场规模等多重优势，依然引领着水业市场的发展方向，紧跟环保产业发展趋势，通过并购/收购进行着产业链的扩张，如北控水务在海水淡化领域继续领先同行的同时在 2012 年获得北京控股有限公司资产注入，含北京九水厂（50 万吨/日）、北京十水厂（50 万吨/日），使得北控水务的新增能力急速增长；2012 年兴蓉投资从成都、西安、兰州、银川等西部省会城市拓展到东部一线城市，并中标深圳市龙华污水处理厂（二期）委托运营项目，项目设计规模为 25 万吨/日；上实基建下属公司包括中环保水务投资和上实环境，这两家公司均为业内较有影响力的企业，上实基建自 2009 年起先后收购亚洲水务、联合润通后，2012 年上实再次展开资本运作，收购南方水务，开拓华南市场，同时上实基建与中节能之间保持着战略合作伙伴关系，实现了 2012 年的快速增长，上实基建下属公司在二级市场还参股了洪城水业，报告期内成为该公司第二大股东，等等。以桑德集团、国祯环保为代表的民营私企，融资能力的提升为他们成长注入了新的动力，如 2012 年，桑德集团在固废领域频频出手，已经成为固废处理先锋，同时力破中小城镇污水处理难题，使桑德集团在资本市场和实业市场均有极大的收获。以中持环保、博天环境为代表的中、小环保企业，战略转型、业务模式创新成为企业发展的必修课，如 2012 年中持环保、碧水源等企业已经或即将进入环境修复领域，以地下水污染防治、污染场地和土壤污染治理修复等为主要发展方向。等等。以上表明这些主流水务公司的服务深度、广度和模式在进一步拓展，正逐渐向综合环境服务商发展。

(3) 南昌本地市场的竞争状况

在南昌本地的水务市场，除在 1995 年已进入的中法水务（合作建设运营双港公司）、2002 年进入的德国柏林水务公司和北京城建公司（合资建设运营青山湖污水处理厂），2005 年进入的合加资源发展股份有限公司（现更名为桑德环境资源股份有限公司）（建设运营南昌市象湖污水处理厂项目）、2005 年进入的新加坡亚洲环保控股有限公司（负责投资建设运营红谷滩污水处理厂）外，其余世界和国内领先的水务企业也表现出强烈的进入意图。而且有些已经显现出比较强的竞争性，如赣商集团和中节能都已经进入江西的污水处理尤其是工业污水处理市场，他们凭借有利的条件已经成为我们的竞争对手。

通过上面大量的分析，我们既可以看出市场竞争的激烈程度，也可以了解我公司与国内国际水务巨头的差距，更加增强了我们的紧迫感。当然，由于供水行业的特点，可能存在的供水市场竞争主要表现在新水厂的建设方面，谁争取到区域供水权或争取到新水厂的投资建设权，即争得了该区域供水的垄断或市场竞争的优势。水厂的建设属于公用基础设施的建设，水厂地理位置的布局 and 规模是国家严格控制的，同一地区在建设了一定规模的水厂后不会有新水厂投资建设。因此鉴于公司现有市场的自然垄断性，目前行业的发展变化和竞争状况尚不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响。但对公司的对外扩张却带来很大的压力。

2、行业的发展趋势

在当前中国水务的市场背景下，水务市场主要包括设备制造、工程设计和建设及投资运营服务三种主要业态，水务投资运营服务即城市水务服务，其本质上是市政公共服务社会化、外部化的表现形式，在中国的主要商业模式是特许经营。

自上世纪九十年代初以来，以投资运营的开放为标志，中国水务行业迈开了其对外开放的步伐，而从 2002 年算起，中国正式启动水务市场化改革也经历了十年的摸索，十几年来，

国民经济持续快速发展，城镇化水平不断提高，环保力度逐渐加大，水价逐渐理顺，整个水务政策体系逐渐完善，市场机制逐步引入，中国水务市场正在走向成熟，其产业化程度逐渐提高，也因此成为最受投资者关注的市场之一。

2012 年，我国“十二五”五年规划期已走过二个年头，回顾 2012 年度，在水务市场上，2012 年发布的一系列产业规划及行业发展规划促进了节能环保产业的转型与升级，全国城镇污水处理及再生利用设施建设获近 4300 亿投资；供水设施建设也首次纳入政府公共投资，饮用水新国标在掀起全民大讨论的同时也引发了关于供水服务和升级改造的多方关注，中国供水服务促进联盟应运而生。在国家战略性新兴产业规划的推动下，从 2012 年 6 月《“十二五”节能环保产业发展规划》的出台到“十八大”对生态文明的强化，“美丽中国”的提出，为中国的环保产业发展提供了前所未有的机遇。具体而言，2013 年的水务市场具有如下的发展趋势和变化方向。

一是环境要求越来越高、环境服务范围进一步扩大。水污染和大气污染、水资源短缺、饮水安全是我国 2013 年以及未来环保及水行业的最大挑战。因此从 2012 年开始，政府对环境的要求明显提高。随着国家对环保产业的越来越重视，节能环保系列规划和多项政策法规陆续出台，特别是今年以来各地大范围空气污染和水污染问题事件的发生，让全社会意识到了环保的严峻性、迫切性和重要性，也成为倒逼环保产业转型与升级、政策加码最直接的推动力。环境服务标准的提高比范围的提高对市场影响更大。如新的供水水质标准提高并在 2012 年 7 月 1 日起强制执行，检测指标由 35 项提高到 106 项，将挑战供水服务的技术经济路线；《节能减排“十二五”规划》明确“到 2015 年化学需氧量、二氧化硫排放总量减少 8%，氨氮、氮氧化物排放总量减少 10%的约束性目标”，减排力度的加大进一步拓宽环保产业发展空间，促进产业的转型与升级；《环境保护部关于贯彻落实国务院加强法治政府建设意见的实施意见》，提出将严格执法监管，建立健全国家监察、地方监管、单位负责的环境监管体制等。整体看来，2013 年及未来，从政策层面，行业表现的特点就是环境标准越来越严、监管执法越来越严、违规成本越来越高的“两严一高”状态。这些从涉及面到深入度方面要求的提高将促使环境服务范围进一步扩大，也为市场创造更多机会。

二是市政公用市场继续得到开放，资源价格改革进一步提速。2013 年，国家将继续改革开放的方向，其基本要求是完善水资源管理体制，积极推进资源品价格改革，推进阶梯水价。全面推行城市污水、垃圾及医疗废物等处理收费制度，研究建立危险废物处理保证金制度，完善排污费征收使用管理制度。进一步鼓励支持民间资本进入城市供水、供气、供热、污水和垃圾处理、公共交通、城市园林绿化等领域。鼓励民间资本积极参与市政公用企事业单位的改组改制，具备条件的市政公用事业项目可以采取市场化的经营方式，向民间资本转让产权或经营权。这是水务市场最重要的政策方向，必将引起投资人和政府的较大关注。

同时，水价改革将长期利好水务运营类企业，尤其是对水价敏感度较大的公司构成长期利好。对洪城水业的主要经营场所南昌来说，目前新一轮水价改革工作也已启动。2012 年 2 月成立了南昌市水价改革工作小组，目前南昌正在进行调研和成本监审等基础工作。虽然水价的调整对公司影响很大，但是，由于水价调整需要经过一系列程序，南昌市水价改革机制在何时完成，水价改革的最终方案如何等都具有极大的不确定性。

三是城市水务的投融资环境和结构出现了新的变化，上市依然是众多水务企业的选择。在地方政府的资金压力凸显的背景下，上市依然是诸多水务/环保企业融资的重要选择。2012 年 7 月 5 日，天津膜天膜科技股份有限公司在深交所创业板成功上市，再一次刺激水务企业的上市欲望。国祯环保、凌志环保、中持环保、晓清环保等水处理领域企业也已展开上市计划。上实基建收购的亚洲水务拟 2013 年在港上市，在国际市场上寻求更多融资机会。同时在重庆水务和江南水务成功上市带动下，地方政府积极鼓励当地的水务公司上市融资，福州水务、沈阳水务、杭州水务、长沙水务、贵阳水务、东莞水务、江门水务、呼伦贝尔水务等

传统水务企业均在谋划上市的进程中。据统计,目前已走在上市进程中或明确提出上市计划的各地水务企业已经达 30 余家。虽然之前有绿城水务的 IPO 申请被否和昆明水务借壳 ST 传媒上市的受阻,但是并不能降低水务企业的上市热情,可以预见,随着 2013 年 IPO 的重新启动,各地水务企业将纷纷选择以上市拓宽融资渠道,上市潮必将涌现。

四是 2013 年污水处理行业的发展主题将由污水处理厂的大规模建设逐渐转变为升级改造、深度运营,并带来相应领域的投资机会。首先,管网就是今后的建设重点。根据《“十二五”全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划》,“十二五”期间,全国规划范围内的城镇建设污水管网 15.9 万公里,约三分之一为补充已建污水处理设施的管网,全部建设完成后将大幅提高城镇污水收集能力和污水处理厂运行负荷率。此外,雨污分流将是污水管网的建设趋势。其次,污水的高标准处理需求提升污水厂的升级改造需求。根据《规划》,“十二五”期间将对部分已建污水处理设施进行升级改造,进一步提高对主要污染物的削减能力,大力改造除磷脱氮功能欠缺、不具备生物处理能力的污水处理厂,重点改造设市城市和发达地区、重点流域以及重要水源地等敏感水域地区的污水处理厂。此外,再生水、污泥处理等衍生行业将得到快速发展。

五是排水系统建设、排水服务市场可能成为 2013 年及未来业内又一个重要方向。近年来,城市内涝造成的“城市看海”现象已成为很多城市的流行语。2012 年,北京、天津、上海、重庆、广州、武汉、长沙、成都、扬州、南京、保定等各地频频被暴雨侵袭。其中北京“7.21”特大暴雨造成 79 人遇难,近百亿经济损失,引发全国广泛关注。城市排水系统、排水标准、应急管理机制等屡被拷问,加大管网投资、加强排水服务也成为政府、行业关注的焦点。因此我们预计强化排水系统基础设施建设、加大排水管网投资、激活排水服务市场将成为本年度的关注焦点和水务业的一个重要发展趋势。

六是新兴产业领域引起市场关注,商业模式逐渐突破。2013 年,除了传统的供水、污水处理等传统领域接通了服务市场化的模式外,一些新兴市场得到进一步关注,投资机会进一步挖掘,也孕育着新的发展机会,发展前景颇为看好。如《关于加快发展海水淡化产业的意见》和《海水淡化产业发展“十二五”规划》正式开启海水淡化产业征程,为海水淡化产业发展奠定政策基础。目前,海水淡化项目发展提速,北控水务曹妃甸阿科凌项目二期工程开始筹备,青岛勾兑海水入网提上日程,天津、大连、杭州等地的海淡项目发展同样如火如荼。又如以地下水污染防治、污染场地和土壤污染治理修复等为主要方向的“环境修复产业”逐渐成为业界关注的焦点。特别是今年 2 月地下水污染事件引起的水资源危机,更加引起了全社会的担忧,也给诸多企业带来了机会,许多水务企业已经或即将进入环境修复领域,有望成为环境产业的新增长点。此外,其他多个新兴细分市场和领域也将成为行业关注的年度热点,逐渐走热,日益活跃。如固废行业的污泥处理处置、垃圾焚烧发电、餐厨垃圾处理、垃圾渗滤液等;再生水和景观水治理等新兴市场,也将成为新的市场热点。

由上面分析可见,未来市场化改革会使水务公司的产业链得到延伸和规模得以扩张,由于预期水价会进一步上升,因此随着价格体系的理顺,将给相关公司带来收益。环境和水务市场需求的总体放大,特别是十八大提出建设“美丽中国”的目标使的行业总体发展速度会远高于国民经济的总体增长。同时,由于不同企业的融资冷暖差异加大,并购与转型必然会加剧。总之,在国民经济增长速度回落的趋势下,水务行业由于业绩增长比较稳定,现金流充沛,从而能够很好回避经济周期风险将使未来的水务行业具有一定的成长性。

根据以上的分析,以及对供水行业市场前景和发展形势的分析,我国供水行业将进入水务市场化进程不断加快、供水行业快速发展的新时期。2013 年的中国水业,向服务业的转型必将进一步深刻,中国水务领军企业事实上已经冲破国际水务专业同行树起的专业化藩篱,开启了中国特色的环境综合服务时代。

(二)公司发展战略

公司的总体发展战略是：通过对目标客户的选择，对国际国内市场的循序渐进的开发，对服务内容的不断完善，最终发展成为国内领先、国际一流的，能够与国际知名水务集团相抗衡的大型国际性水务上市公司。

在服务内容发展战略上，以高质量的满足市政客户和工业客户在水务各方面不断增长的需求为基本理念。坚持以自来水和污水处理产业为公司的基础业务，根据国家政策和市场形势的变化，抓住水务新兴市场的巨大机遇，最终形成包括原水收集与制造、存储、输送、制水、售水、污水收集与处理、排污和回用全方位水务服务内容的水务机构。

在市场开拓战略上，立足南昌本地市场，积极开拓省内其他地区和全国市场，适当时机进军国际市场。

公司未来的发展机遇在于：未来中国供水和污水处理市场的需求巨大，尤其是为应对水污染、金融危机和资源短缺等多重危机，发展低碳经济已经成为全球共识，中国也将发展低碳经济作为今后经济发展结构调整的主基调，作为低碳行业的环保子行业，将进入黄金发展期。同时，国内水务市场的不断市场化趋势为公司充分利用自身的主要优势尽快拓展异地市场和延伸产业链创造了有利条件；中国现有供水企业的国有产权改革和产业化发展将为各类水务投资公司的购并发展带来巨大的潜在市场机遇；此外，水价和污水处理费形成机制的合理化和改革，水务项目运营的改善、管理水平的提升和人力资源的合理配置，通过应用新技术、新工艺与设备运营的优化降低运营成本，都将给专业化的投资运营商带来较大的投资收益和管理收益。

公司未来面临的挑战依然是国内和国际大型水务对公司进一步拓展异地市场所形成的竞争以及大量的新兴力量对水务行业的进入从而影响水业 2013 及今后的竞争格局给公司带来的压力。

(三)经营计划

2013 年是全面深入贯彻落实党的十八大精神的开局之年，是国家实施“十二五”规划承前启后的关键一年，是为全面建成小康社会奠定坚实基础的重要一年。根据上面对行业的发展趋势分析，我们认为，2013 年随着国家对环保产业的越来越重视，多项政策法规在 2012 年的基础上陆续出台，特别是今年以来各地大范围空气污染和水污染问题事件的发生，让全社会意识到了环保的严峻性、迫切性和重要性，也成为倒逼企业转型、政策加码最直接的推动力。如在 2012 年 1 月国务院以国发〔2012〕3 号文件发布了《国务院关于实行最严格水资源管理制度的意见》后，今年 1 月国务院办公厅又以国办发〔2013〕2 号文件发布了《实行最严格水资源管理制度考核办法》；国家发改委等三部委出台了《关于水资源费征收标准有关问题的通知》（发改价格〔2013〕29 号）；环保部印发《关于发展环保服务业的指导意见》（环发〔2013〕8 号）等等。仅今年春节长假结束以来的一周时间，相关部委就陆续发布多项与环境保护相关的政策措施，环保新政层层加码，一拳重似一拳，其频率之高力度之大尤显决心和力度。可以预见，2013 年及未来一段时期将是我国城市水务行业和环保产业高速发展和变革激烈的时期，也将使越来越多社会资金通过不同的渠道进入环保产业和水务产业。资源价格改革的提速、环保要求和标准的进一步提高等都将使城市水务公司在监管压力加大的同时得到发展，因此我国城市水务行业的规模及利润增长空间还是巨大的。针对这一良好的发展机遇，2013 年度，本公司将根据 2012 年公司的整体运作情况，进一步强化创新驱动，以安全、优质、高效、发展八字方针为指引，在公司董事会的正确领导下，在公司全体股东的大力支持下，我们将进一步树立“快是前提、稳是关键、久是目的”的经营理念，按照“以水为主导，多种产业并举，立足南昌，跨市跨地区发展，搞好资本运作，做大做强企业”的发展思路，实施“产业多元化、资产证券化、相关产业集群化、管理现代化”的四化战略。公

公司将进一步提高已进入商业运营的水务项目的运营管理水平，增强盈利能力；进一步以坚实稳健的步伐外拓市场，实现公司对外拓展一年一个新突破；认真执行年度全面预算，继续努力完成和超额完成生产经营计划，并以追求利润最大化为目标，积极寻求新的利润增长点，力争给股东以最佳的投资回报。2013 年公司计划完成自来水售水量 30,192 万立方米；污水处理量 46,801 万立方米，出厂水水质综合合格率达 100%，计划营业总收入 119,878 万元；主营业务成本控制在 82,172 万元以内。具体而言着力做好以下几方面工作：

1、以主业为重，实行专业化经营。继续完善南昌本区域现有供水设施，整合和优化现有资源，充分利用并进一步发挥现有水厂存量资源的优势，确保供水设施的稳定运行，强化高效优质安全供水，真正做到水量充足，水质安全，满足生产和生活用水需求。

2、发挥现有污水处理厂的潜力和优势，使公司污水处理业务的盈利能力进一步得到提高。今后我们的工作重心将由开拓阶段转移到开拓和巩固并重的阶段上来，在解决建设缺项、漏项及缺陷整改、环保验收、第二轮水价谈判、确保应收到账率在 90%以上等重点问题的同时，进一步完善污水处理厂内部管理、工作流程、健全考核体系，进一步提升员工素质，进一步加强企业文化植入，着力做好各污水处理厂二期投资、建设工作。

3、积极推进新一轮城市供水基础设施建设。为策应南昌市城市发展的供水需要，我们将全力推进红角洲水厂（九龙湖水厂）和城北水厂的建设进程，加快推动青云水厂第二取水泵房工程建设步伐，同时，跟进城市扩张和道路改造的步伐，大力新建和改造城市供水管网，拓展用水市场，提高城市供水运营保障能力；继续推进相关水厂和污水厂的工艺升级和更新改造工程建设。

4、充分利用公司自身优势，进一步推进“走出去”战略，实行规模化扩张，外拓市场。一是继续拓展城市及周边供水市场；第二，以全省污水处理厂二期建设为契机，走出南昌，面向全国，抢占水务工程设计、供水安装市场和施工等市场；三是依托平台优势，积极争取进一步收购省内外自来水、污水等项目，实现并购增长。

5、密切关注今年及未来一段时期我国环保和水务产业的发展趋势和政策走向，关注水务市场发展的最新前沿动态，根据国家政策和市场形势的变化，及时研究和掌握各项相关政策和法规，力争抓住水务新兴产业领域和市场带来的巨大机遇，在纵向上进一步拓展、延伸、完善和拉长水务产业链，向综合环境服务业发展。尤其是除了供水、污水等传统领域外，积极发展污泥处置、热电等产业链上的项目，向相关环保产业实行跨越式扩张。大胆探索多元化发展道路。

6、进一步充分发挥上市公司融资平台和资源整合平台的作用，实现资本化运作，进一步积极推进水务资源和其他公用资源证券化，进一步提高证券化比率。今年尤其要加大项目培植力度和资产整合力度，对集团内外的项目进行优选，在上游的净水剂、水表板块，下游的饮用水、二次供水及设备板块等等，初步探讨其证券化的可行性。不符合条件的项目也要提前介入，参与规范其法人治理结构，使其符合上市公司的条件。

7、以科技手段促管理创新，倾力打造“管理现代化”的长青企业。2013 年，我们将继续建立和完善科学的，符合时代发展要求的现代企业法人治理结构及管理机制，进一步加大改革的力度，切实从原来的国有企业管理体制转变为上市公司的管理体制；继续以夯实管理基础工作贯穿整个企业发展过程的始终，进一步将“5S”管理引向深入，持续加强企业的基本面管理和精细化管理；进一步完善全面预算管理、绩效考核评价体系；继续向科技借力，进一步加大科技投入，用 3-5 年的时间，逐步搭建起集管网地理信息系统(GIS)、计算机辅助调度系统（SCADA）漏水监控与水量平衡分析系统（SCABA）及供水管网运行分析、污水处理厂运营管理于一体的“一体化数字水务平台”；进一步完善公司内部控制的实施工作，严格按照《公司法》、《证券法》和《公司章程》及其他各项相关法律法规的规定，合法规范运作，进一步提高公司的规范运作水平。

(四)因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

为了完成 2013 年的经营计划和工作目标，我们预计公司本部 2013 年的资金需求约为 95,802 万元人民币（不含各子公司的 2013 年资金来源及支出预算）。资金来源渠道主要有：

- 1、利用自有资金（含年初银行存款和 2013 年销售收入）；
- 2、向国内商业银行贷款；
- 3、发行公司债券。

资金使用计划主要为：生产成本、费用支出 26,535 万元；分配股利 3,300 万元；红角洲水厂建设支出 14,577 万元；城北水厂建设支出 20,400 万元；对外投资 7,945 万元；更新改造支出 17,632 万元；税金支出 3,000 万元等。

(五)可能面对的风险

公司在对未来的发展进行展望及拟定公司新年度的经营计划时，我们所依据的假设条件为：本公司所遵循的现行法律、法规以及国家有关行业政策将不会有重大改变；国民经济平稳发展的大环境不会有大的改变；南昌市城市发展按现有规划进行；本公司所在行业之市场环境不会有重大改变；不会发生对本公司经营业务造成重大不利影响以及导致公司财产重大损失的任何不可抗力事件和任何不可预见的因素等。2013 年以及今后未来公司面临的主要风险因素有：

1、产业政策风险

给排水及污水处理设施的建设和发展是城市发展的基础，国家和省、市政府历来重视并给予大力支持。但是，随着经济的发展，人民生活水平的提高，人们对自来水和污水排放的质量要求越来越高，国家可能提高自来水或污水处理排放的质量标准。由于目前我国水务行业的整体水平尚难到发达国家的水平，若水质或污水处理排放标准调整，本公司可能面临产业升级的风险。

目前，本公司的出厂水质为 0.3NTU，已达到或高于国内、国际标准（国内标准为<1NTU；欧共体标准为<0.5NTU）。因此，针对政策风险，本公司将充分发挥现有设备和技术优势，加大科技投入和技术改造，力争将产业升级的带来的风险降至最低。

2、市场或业务经营风险

目前，本公司生产的自来水全部供应南昌本地市场，市场的占有率在 90%以上；污水处理市场在省内的比重也偏高，在一定的时期内存在着过度依赖单一市场的风险。而在对外开拓异地水务市场时，由于在水务行业受传统体制的影响，一直以来都是以城市为单位，由各市政府直接经营。因此我们将可能遇到地方行政干预和行业及地区壁垒等情况的存在。因此公司的自来水供应受到地域的限制，跨地区开拓异地水务市场存在一定的难度，从而减慢公司发展的速度。

为了克服过度依赖单一市场的风险，本公司一方面要发扬现有优势，抓住南昌市加快城市化进程的机遇，扩大供水范围，发展潜在用户，迅速占领周边城镇和郊区供水市场；同时，在异地水务市场的开拓上，采取区别对待、循序渐进的开发办法，首先向市场化程度较高的地区进军，同时密切关注国家政策和市场化程度较低的地区，伺机而动，通过收购、新建等多种方式进入异地供水和污水处理市场，实行跨区域发展。

3、财务风险

污水处理企业的客户通常为政府市政部门，双方通过协议、谈判或招标等多种方式确定污水处理结算价格和支付模式。污水处理企业没有直接征收污水处理费的权力，一般是由有关部门将征收的污水处理收费上交地方财政，再由当地财政部门根据协议约定的结算价格和支付模式向公司支付污水处理服务费。尽管江西省财政厅及各已签约县（市）政府财政局均

已出具相关文件对环保公司污水处理服务费支付提供了有力保障,但在实际过程中,仍有可能在结算金额、具体结算流程以及争议解决等方面存在分歧,从而导致项目回款不及时,因此公司持续存在政府不能及时足额支付污水处理费的风险。

针对上述风险,本公司将以三个合同为纲,在坚持原则的同时注意方式方法的把握;保证污水处理达标排放;同时与当地政府建立良好的信任与合作关系,保证合同的履行。

4、技术和产品质量风险

公司的生产技术采用国际国内较先进的技术,工艺合理,设备先进,自动化程度较高,尤其是公司新建的南昌市牛行水厂,采用了先进的制水工艺,是一个全自动化运行的水厂。公司历来重视产品质量,生产的自来水质量指标超过国家卫生标准,水质检测设备也是江西省最先进的。但由于自来水的质量与人民生活 and 身体健康息息相关,不符合卫生标准的饮用水会给人们的身体健康带来危害,因此,在制水过程中,如果因水源保护不当,造成原水水质污染将影响到自来水的品质。

针对技术风险,公司将加强生产管理和质量控制,采用先进的技术、设备和生产工艺,对公司所属水厂从取水到送水的全过程进行实时监控,定时定点抽样检验,同时南昌市卫生防疫站对水质进行全方位的质量跟踪检查,保证自来水水质符合国家标准。

5、经营管理风险

公司在 2010 年非公开发行完成后,资产规模大幅增加,尤其环保公司污水处理业务范围将遍及江西全省 77 个县(市)。尽管公司已建立较为规范的内控制度及管理制度,生产经营运转良好,但随着环保公司 78 家污水处理厂陆续投入运营,公司经营决策、运作实施和风险控制的难度均有所增加,对经营层的管理水平也提出了更高的要求。因此,公司存在着能否建立更为完善有效的管理机制、保证企业有效运营的风险。

6、水务行业价格限制风险

由于水务行业属于市政公用行业,涉及到工业生产、商业服务和居民的生活质量,国家和地方政府对自来水价格及污水处理价格有严格的规定。由于生产成本增加或根据城市规划进行一定的超前投资等因素引起经营成本大幅上升时,公司虽然有权要求进行价格调整,但是应当依照法定程序,由公司事先提出调价申请,经过成本核算和价格听证并取得政府批准。因此,公司存在因业务成本上升而供水和污水处理价格不能及时得到调整而导致的风险。

7、税收政策发生变化的风险

根据《财政部、国家税务总局关于再生资源增值税政策的通知》(财税[2008]157 号)及《中华人民共和国所得税法实施条例》,公司现有污水处理劳务免征增值税,污水处理所得税享受“三免三减半”的优惠政策。随着公司污水处理业务规模的扩大,若将来国家对于此类业务税收政策发生变化,则可能对公司生产经营带来一定的不利影响。

8、无法持续取得特许经营权的风险

根据特许经营权协议的约定,公司现有污水处理厂及环保公司运营的污水处理厂特许经营期为 20-30 年。经营期满后,运营商须将项目设施无偿移交给政府,这意味着特许经营期限届满后,公司及环保公司对污水处理厂的运营业务可能终止。因此,公司存在上述特许经营期限届满后,无法继续取得特许经营权的风险。尤其是随着时间的推移和公司污水处理业务占公司的比重越来越大的情况下,该风险将逐渐显现。

9、大股东控制的风险

南昌水业集团有限责任公司作为本公司的控股股东,截止 2012 年 12 月 31 日持有本公司股份 114,575,898 股,占本公司总股本的 34.72%,处于相对控股地位。集团公司有可能凭借其控股地位,对本公司生产经营、财务分配、高管人员的任免施加影响,或者利用关联交易进行利益输送,从而给本公司的生产经营和小股东的权益带来不利影响。

公司将进一步完善公司法人治理结构,切实维护公司和其他中小股东的利益。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

(1) 根据本公司 2012 年第五次总经理办公会会议，会议审议通过了《注销全资子公司南昌市洪城水业工程设备有限公司的议案》，该公司于 2012 年 8 月 30 日在南昌市红谷滩新区工商行政管理局办理了注销登记。

(2) 2012 年 10 月 29 日，本公司召开第四届董事会第十四次会议，会议审议通过了《关于转让南昌市自来水工程有限责任公司 100%股权的议案》，同意将本公司全资子公司南昌市自来水工程有限责任公司 100%股权按经审计的账面净资产转让给本公司另一全资子公司江西洪城水业环保有限公司。南昌市自来水工程有限责任公司于 2012 年 11 月 22 日办理了工商变更登记手续。



江西洪城水业股份有限公司
二〇一三年三月二十一日