

公司代码：600461

公司简称：洪城水业

江西洪城水业股份有限公司 2014 年年度报告摘要

一 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，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

| 公司股票简况 | | | | |
|--------|---------|------|--------|---------|
| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 | 变更前股票简称 |
| A股 | 上海证券交易所 | 洪城水业 | 600461 | |

| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|----------------|---------------|
| 姓名 | 付方俊 | 杨涛 |
| 电话 | 0791-85210336 | 0791-85235057 |
| 传真 | 0791-85226672 | 0791-85226672 |
| 电子信箱 | 8321950@qq.com | ytxl@sina.com |

二 主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

| | 2014年末 | 2013年末 | 本期末比上年同 期末增减(%) | 2012年末 |
|---------------|------------------|------------------|--------------------|------------------|
| 总资产 | 4,968,608,237.19 | 4,632,191,205.76 | 7.26 | 4,303,354,828.97 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 1,854,724,076.81 | 1,745,723,766.81 | 6.24 | 1,675,527,110.01 |
| | 2014年 | 2013年 | 本期比上年同期 | 2012年 |

| | | | | |
|------------------------|------------------|------------------|------------|------------------|
| | | | 增减(%) | |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 541,713,175.68 | 447,356,325.87 | 21.09 | 396,648,400.92 |
| 营业收入 | 1,448,478,223.33 | 1,187,666,176.89 | 21.96 | 1,041,501,525.71 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 148,323,334.56 | 99,570,043.76 | 48.96 | 100,692,517.33 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 131,318,148.05 | 83,118,361.88 | 57.99 | 88,347,725.59 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 8.27 | 5.83 | 增加2.44个百分点 | 6.16 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.45 | 0.30 | 50 | 0.31 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.45 | 0.30 | 50 | 0.31 |

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东（或无限售条件股东）持股情况表

单位：股

| 截止报告期末股东总数（户） | | 22,992 | | | | |
|----------------------------------|------|---------|-------------|--------------|------------|------------|
| 年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数（户） | | 21,658 | | | | |
| 截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | 0 | | | | |
| 年度报告披露日前第五个交易日末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | 0 | | | | |
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | |
| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例(%) | 持股数量 | 持有有限售条件的股份数量 | 质押或冻结的股份数量 | |
| 南昌水业集团有限责任公司 | 国有法人 | 34.72 | 114,575,898 | 0 | 质押 | 50,400,000 |
| 上海星河数码投资有限公司 | 其他 | 2.75 | 9,081,498 | 0 | 无 | |
| 融通新蓝筹证券投资基金 | 其他 | 2.42 | 8,000,000 | 0 | 无 | |
| 中国工商银行股份有限公司—广发主题领先灵活配置混合型证券投资基金 | 其他 | 1.52 | 5,014,903 | 0 | 无 | |
| 交通银行—融通行业景 | 其他 | 1.46 | 4,826,740 | 0 | 无 | |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|--|------|-----------|---|---|--|
| 气证券投资基金 | | | | | | |
| 安徽海螺创业投资有限责任公司 | 其他 | 1.29 | 4,264,950 | 0 | 无 | |
| 中信证券—中信—中信理财2号集合资产管理计划 | 其他 | 0.63 | 2,092,800 | 0 | 无 | |
| 中国建设银行股份有限公司—汇添富环保行业股票型证券投资基金 | 其他 | 0.61 | 2,000,013 | 0 | 无 | |
| 中国建设银行股份有限公司—华商价值共享灵活配置混合型发起式证券投资基金 | 其他 | 0.61 | 1,999,912 | 0 | 无 | |
| 中国银行股份有限公司—银华优势企业（平衡型）证券投资基金 | 其他 | 0.61 | 1,999,711 | 0 | 无 | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | (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；(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。 | | | | | |
| 表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明 | | | | | | |

2.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



三 管理层讨论与分析

(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甚至农村水务项目的竞争，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。

(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。截止到2014年，威立雅水务仍然保有中国水务市场控股和参股运营项目总规模领先的地位；中法水务作为国际跨国水务集团的优秀代表，每年都有大量项目签约，在中国的水业市场上具备不可替代而且深远行业影响力。

(2) 近几年来，国内水务企业逐渐成长起来，积极参与竞争并取得了比较大的成绩。在2014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，尤其是央企凭借雄厚的资本实力和广阔的人脉关系在水务市场的动作更加深入，如北控水务不仅在国内成为水务产业发展的新旗舰和龙头，市场规模大幅领先同行，而且通过成功收购威立雅葡萄牙项目使得北控水务的国际水务服务商形象得到强化，国际业务局面正全面展开，成为“洋水务”的有力竞争者；上实基建通过其控股的上实环境和参股的中环水务两个平台开展水务业务，并通过发行新股引入战略投资者，成为新加坡上市公司百强，环境类上市公司第一等等。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，正逐渐向综合环境服务商发展，全国布局战略卓有成效，已成为中国环境产业的民营企业标杆。以中持环保、大通水务、博天环境为代表的中、小环保企业，他们在合同环境服务、中小城镇水务、排水管网、技术应用及创新等各自的细分领域处于领先地位，领跑着各自所处的细分领域，与中国的环境产业共成长。还有大量的非环保企业在2014年开始通过并购环保资产进入环保业务，成为环保行业的新竞争者等等。

(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年进入的桑德集团有限公司（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和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和其他环保业务的进入却带来很大的压力。

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多年的摸索，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。

2014 年是我国实施"十二五"规划的关键一年。回顾 2014 年度，国家对环保的关注和重视程度空前，国务院常务会议多次研究环保议题；国家发布了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；供水设施建设纳入政府公共投资，饮用水新国标引发了关于供水服务和升级改造的多方关注。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，到十八届三中全会首次提出"用制度保护生态环境"，这些为中国的环保产业发展提供了前所未有的机遇。具体而言，2015 年的水务市场具有如下的发展趋势和变化方向。

一是政策支持力度空前加大、水务和环保行业市场空间巨大、前景广阔。2015 年，环保行业的政策利好给产业发展带来更多希望，环境压力又使产业拥有更大的市场空间。水十条将出台，被称为“水十条”的《水污染防治行动计划》已经在年前获得国务院常委会通过，有望在 4 月出台。经过多轮修改的“水十条”将在污水处理、工业废水、全面控制污染物排放等多方面进行强力监管并启动严格问责制，铁腕治污将进入“新常态”。据测算，“水十条”投资将达两万亿元。分析报告预计，政策的重点仍在污染治理，包括工业污水、市政污水、农村污水等细分领域。与此同时，“水十条”对地下水的重视将有所加强。目前我国污水处理排放标准偏低，将来对污水处理厂提标改造需求迫切，污水处理产业还将发展。

二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、土壤污染是我国目前和未来面临的最大的环保挑战。因此近年来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，特别是近年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。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；自 2014 年 1 月 1 日起开始施行的《城镇排水与污水处理条例》加强了责任追究，对违法行为设定了严格的法律责任，

因此监管的严格使环境企业的责任风险也随之加大。整体看来，未来从政策层面来看，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。

三是随着环保政策趋严，行业发展迎来机遇，通过并购重组实现跨领域资源整合成为行业潮流。由于环保细分领域众多，门槛高低不一，资产并购或成为传统环保企业或新进入环保行业的企业拓展新领域的重要手段，所以从 2013 年开始环保行业并购浪潮就如火如荼，一些环保衍生市场逐渐成为热点，如污水的高标准处理需求催生的污水深度处理和升级改造、排水管网的建设和运营、农村给排水市场、餐厨垃圾处理、垃圾焚烧发电、垃圾渗滤液处理、水体修复、工业水处理、海水淡化等等。这些新兴细分市场和领域将成为今后行业关注的年度热点，日益活跃。而且目前已经有越来越多的企业注意到这些细分领域并以并购重组等方式进行战略布局。水务行业商业化经营在我国刚刚兴起。我国水务行业上市公司的经营规模普遍比较小，在未来十年，我国水务行业将出现较大范围的兼并重组，提高行业的市场集中度。

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。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”的目标使得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，水务和环保行业将保持反周期的特征，呈现出蓬勃的发展势头。

(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，尤其是为应对气候变化、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；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公司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目前及今后的竞争格局给公司带来的巨大压力。

(三) 经营计划

针对当前趋势，2015 年度，本公司将根据 2014 年公司的整体运作情况，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，实现公司对外拓展的新突破；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。2015 年，公司主要生产经营目标为：力争总资产达到 55.96 亿元，实现营业总收入 16.30 亿元。具体而言着力做好以下几方面工作：

(1) 建成“管理有标准、考核有依据、检查有内容、整改有效果”的安全生产管理体系，确保供水水质、污水处理排放达标。

(2) 结合市政道路改造，积极推进新一轮城市供水基础设施项目建设，继续完善南昌本区域现有供水设施，整合和优化现有资源。完成城北水厂收尾工程；牛行水厂二期工程要加紧推进，完成前期论证和初步设计，力争六月底前开工建设。

(3) 充分发挥现有污水处理厂的潜力和优势，力争九江蛟滩污水处理厂、赣县城北污水处理厂、全南工业园污水处理厂尽早开工建设；加快朝阳污水处理厂提标改造工程和各县市污水厂二期工程的建设，对已完工的项目抓紧进行竣工和环保验收、审计决算，争取早日运营收费，充分发挥节能减排的作用，尽快产生效益；有重点、有步骤地开展二轮水价谈判工作，确保应收服务费的到账率和及时率。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。

(4) 新兴产业方面，分布式光伏发电系统作为公司进一步提升能源管控水平、实现节能降耗的新的尝试，将进一步扩大公司经营范围，开拓新经济增长点，眼下要着力推动光伏项目的建设实施，重点选取公司南昌地区部分自来水厂和污水处理厂进行项目建设。年底初步建成利用总面积达 10 万平方米的分布式光伏电站，安装多晶硅光伏电池组件、逆变器、线缆和支架等相关设备，组成总装机容量 10 万 kW 的分布式光伏发电并网系统并投入运营。

(5) 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和污水处理市场；二是依托平台优势，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；三是提升工程公司施工资质和绿源设计公司的相关设计资质，抢占水务工程设计、供水安装市场和施工等市场，进一步做大做强工程板块和其他相关板块。

(6) 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，尤其是即将出台的“水十条”等相关政策法规，充分掌握政策给公司带来的巨大发展机遇，利用公司在省内给排水领域领先的生产技术、基础设施和管理经验，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。

(7) 支持水务研发中心建成水务博士后创新实践基地，全力支持研发中心在供水、污水、工业废水、污泥处置等高端技术研发和节能降耗等创新管理解决方案的课题研究，做好新材料、新

技术、新工艺、新设备等各个课题的推广应用，为公司的发展和保障民生需求提供强大的技术支撑。

(8) 继续以科技手段促管理创新，倾力打造“管理现代化”的长青企业。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；以科技创新为引领，打造数字管理平台，建设智慧水务，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 2015 年的经营计划和工作目标，我们预计公司本部 2015 年的资金需求约为 104,331 万元人民币（不含各子公司的 2015 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 2015 年销售收入)；
- 2、向国内商业银行贷款；

资金使用计划主要为生产成本、费用支出：41,333 万元；分配股利：4,950 万元；税金支出 3,300 万元；更新改造支出：21,559 万元；城北水厂建设支出：8,400 万元；红角洲水厂建设支出：4,200 万元；牛行水厂二期建设：3,511 万元；南昌市自来水节能降耗及提标改造：2,319 万元；青云水厂一泵房改造：800 万元；对外投资 13,000 万元；预留生产周转资金 959 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。2015 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其他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

质量。

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，但是由于环保公司 78 家污水处理厂分布在不同市县，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“三免三减半”的优惠到期以及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，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，会计政策、会计估计发生变化的，公司应当说明情况、原因及其影响。

无

4.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的，公司应当说明情况、更正金额、原因及其影响。

无

4.3 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。

截至报告期末，纳入合并财务报表范围的子公司共计九家，详见“本附注八、在其他主体中的权益披露”。

4.4 年度财务报告被会计师事务所出具非标准审计意见的，董事会、监事会应当对涉及事项作出说明。

不适用