

钱江水利开发股份有限公司关于利用闲置募集资金购买有保本约定的短期理财产品的公告

本公司全体董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

钱江水利开发股份有限公司（以下简称“公司”）第五届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司使用闲置募集资金购买有保本约定的短期理财产品》的议案，为了提高募集资金使用效率，创造更好的经济效益，公司在确保不影响募集资金投资项目正常进行的前提下，使用暂时闲置募集资金以下有保本约定的短期理财产品，具体购买产品如下：

金融机构	产品名称	购买金额	年化收益率	期限
华泰证券	聚宝44号收益凭证	15,000万	6.0%	182天
海通证券	一网通财·理财室	10,000万	5.8%	91天
海通证券	一网通财·理财室	5,000万	5.6%	35天

具体内容详见2015年3月26日在公司指定信息披露媒体《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》刊登的相关公告。

2015年3月26日公司分别与华泰证券股份有限公司（以下简称“华泰证券”）、海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”）签订协议，公司拟用闲置募集资金3亿元购买上述机构发行的有保本约定的短期理财产品。现将有关事项公告如下：

一、购买理财产品的主要情况

A. 华泰证券有限公司聚宝44号收益凭证产品

1. 产品简称：华泰聚宝44号

2. 发售人：华泰证券股份有限公司

3. 币种：人民币

4. 产品期限：182天

5. 产品代码：S90444

6. 产品类型：本金保障型收益凭证

7. 投资标的：本产品是本金保障型收益凭证，并保障投资者6%的年化固定收益率。

8. 产品存续期到期日：2015年6月24日

9. 产品存续期起始日：2015年3月26日

10. 付息方式：存续期间一次性支付

11. 购买理财产品金额：15,000万元

12. 资金来源：闲置募集资金

13. 相关风险提示：协议双方另有约定除外，华泰证券、投资者均无权提前终止和转让本产品。

14. 关联关系说明：公司与华泰证券为关联关系。

15. 公司本次使用15,000万元闲置募集资金购买理财产品，占公司最近一期（2013年）经审计的净资产的10.09%。

C. 海通证券“一网通财·理财室”系列收益凭证尊享35天期限12号

1. 产品简称：理财室35天期限12号

2. 发售人：海通证券

3. 币种：人民币

4. 产品期限：35天

5. 产品代码：H36250

6. 产品类型：本金保障型

7. 投资收益：本产品的年定利化收益率率为中国人民银行公布的产品起息日前一个交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）的2.10%，本产品的定利化收益率为6.50%。

8. 产品存续期起始日：2015年3月26日

9. 产品存续期到期日：2015年6月24日

10. 本产品收益支付：产品发行人以产品到期后约定日期一次性将投资者应得本金及收益划转至投资者账户。

11. 购买理财产品金额：10,000万元

12. 资金来源：闲置募集资金

13. 相关风险提示：投资者不得提前赎回或回本产品。

14. 关联关系说明：公司与海通证券为关联关系。

15. 公司本次使用10,000万元闲置募集资金购买理财产品，占公司最近一期（2013年）经审计的净资产的9.44%。

二、对公司的影响

1. 公司本次使用闲置募集资金购买理财产品，是确保公司募集资金投资项目正常进行和保证募集资金安全的前提下进行的，不影响募集资金投资项目的真实实施，没有与募集资金投资项目实施计划相抵触，不存在改变募集资金用途的情形。

2. 通过进行投资，获得一定的投资收益，能进一步提升公司整体业绩水平，为公司股东谋取更多的投资回报。

3. 公司的理财产品均为低风险理财产品，风险较小，对公司日常经营不会产生重大影响。

4. 产品期限：35天

5. 产品代码：H36250

6. 产品类型：本金保障型

7. 投资收益：本产品的年定利化收益率率为中国人民银行公布的产品起息日前一个交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）的2.37%，中国人民银行公布的产品起息日前一日交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）为2.10%，本产品的定利化收益率为6.50%。

8. 产品存续期起始日：2015年3月26日

9. 产品存续期到期日：2015年6月24日

10. 本产品收益支付：产品发行人以产品到期后约定日期一次性将投资者应得本金及收益划转至投资者账户。

11. 购买理财产品金额：5,000万元

12. 资金来源：闲置募集资金

13. 相关风险提示：投资者不得提前赎回或回本产品。

14. 关联关系说明：公司与海通证券为关联关系。

15. 公司本次使用5,000万元闲置募集资金购买理财产品，占公司最近一期（2013年）经审计的净资产的5.44%。

三、对公司的影响

1. 公司本次使用闲置募集资金购买理财产品，是确保公司募集资金投资项目正常进行和保证募集资金安全的前提下进行的，不影响募集资金投资项目的真实实施，没有与募集资金投资项目实施计划相抵触，不存在改变募集资金用途的情形。

2. 通过进行投资，获得一定的投资收益，能进一步提升公司整体业绩水平，为公司股东谋取更多的投资回报。

3. 公司的理财产品均为低风险理财产品，风险较小，对公司日常经营不会产生重大影响。

4. 产品期限：35天

5. 产品代码：H36250

6. 产品类型：本金保障型

7. 投资收益：本产品的年定利化收益率率为中国人民银行公布的产品起息日前一个交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）的2.37%，中国人民银行公布的产品起息日前一日交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）为2.10%，本产品的定利化收益率为6.50%。

8. 产品存续期起始日：2015年3月26日

9. 产品存续期到期日：2015年6月24日

10. 本产品收益支付：产品发行人以产品到期后约定日期一次性将投资者应得本金及收益划转至投资者账户。

11. 购买理财产品金额：3,000万元

12. 资金来源：闲置募集资金

13. 相关风险提示：投资者不得提前赎回或回本产品。

14. 关联关系说明：公司与海通证券为关联关系。

15. 公司本次使用3,000万元闲置募集资金购买理财产品，占公司最近一期（2013年）经审计的净资产的3.53%。

四、对公司的影响

1. 公司本次使用闲置募集资金购买理财产品，是确保公司募集资金投资项目正常进行和保证募集资金安全的前提下进行的，不影响募集资金投资项目的真实实施，没有与募集资金投资项目实施计划相抵触，不存在改变募集资金用途的情形。

2. 通过进行投资，获得一定的投资收益，能进一步提升公司整体业绩水平，为公司股东谋取更多的投资回报。

3. 公司的理财产品均为低风险理财产品，风险较小，对公司日常经营不会产生重大影响。

4. 产品期限：35天

5. 产品代码：H36250

6. 产品类型：本金保障型

7. 投资收益：本产品的年定利化收益率率为中国人民银行公布的产品起息日前一个交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）的2.37%，中国人民银行公布的产品起息日前一日交易日有效的金融机构人民币存款基准利率（三个月定期）为2.10%，本产品的定利化收益率为6.50%。

8. 产品存续期起始日：2015年3月26日

9. 产品存续期到期日：2015年6月24日

10. 本产品收益支付：产品发行人以产品到期后约定日期一次性将投资者应得本金及收益划转至投资者账户。

11. 购买理财产品金额：2,000万元

12. 资金来源：闲置募集资金

13. 相关风险提示：投资者不得提前赎回或回本产品。

14. 关联关系说明：公司与海通证券为关联关系。

15. 公司本次使用2,000万元闲置募集资金购买理财产品，占公司最近一期（2013年）经审计的净资产的2.35%。

五、对公司的影响

1. 公司本次加强了产品营销渠道拓展，积极开拓广东、广西、湖南、湖北、云南等省份新兴市场，开拓市场、增加客户群，从而提升公司营业收入。

2. 加强销售、服务团队建设，提升服务质量，从而提升公司营业收入。

3. 通过加强与客户的合作，提升公司产品知名度，从而提升公司营业收入。

4. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

5. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

六、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

七、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

八、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

九、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

十、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

十一、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。

通过以上措施，公司新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

十二、对公司的影响

1. 公司本次新增客户数显著增长，从而提升公司营业收入。

2. 加强与客户的关系维护，从而提升公司营业收入。

3. 在渠道建设上对新进入市场采取激励政策，和当地最有实力的销售商合作，利用对方完善的销售渠道，

在短时间内迅速打开市场。