

## 中联资产评估集团有限公司

# 关于苏州海陆重工股份有限公司发行股份购买资产申请《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（151647号）反馈意见资产评估相关问题的答复

中国证券监督管理委员会：

根据贵会 2015 年 7 月 9 日下发的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（151647 号）的要求，我公司对反馈意见进行了认真的研究和分析，并就资产评估相关问题出具了本答复。现将具体情况汇报如下：

反馈意见 7. 请你公司结合宏观政策、宏观经济发展、市场需求、竞争情况、技术发展水平、客户稳定性、危险固废的处理、合同的签订及执行情况等，补充披露格锐环境：1) 2015 年营业收入预测的可实现性。2) 2016 年及以后年度营业收入及毛利率的测算依据、测算过程及合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、宏观政策、宏观经济发展、市场需求、竞争情况、技术发展水平、客户稳定性、危险固废的处理、合同的签订及执行情况

### 1、宏观经济发展状况分析

2015 年，国际经济环境总体趋好，世界经济继续保持复苏态势，国内基本面和改革因素仍可支撑经济中高速增长。国家统计局公布的

宏观经济数据显示，上半年国内生产总值 296,868 亿元，同比增长 7.0%。季度统计数据显示，国内生产总值一季度同比增长 7.0%，二季度增长 7.0%。产业统计数据显示，2015 年上半年第一产业增加值 20,255 亿元，同比增长 3.5%；第二产业增加值 129,648 亿元，同比增长 6.1%；第三产业增加值 146,965 亿元，同比增长 8.4%。2015 年二季度国内生产总值环比增长 1.7%。

在宏观经济向好的背景下，宏观经济环境对公司整体的未来预期提供较为充分的依据。

## 2、宏观政策支持

2015 年 4 月国务院公布的《水污染防治行动计划》提出，到 2020 年，全国水环境质量得到阶段性改善，污染严重水体大幅度减少，饮用水安全保障水平持续提升，地下水超采得到严格控制，地下水污染加剧趋势得到初步遏制，近岸海域环境质量稳中趋好，京津冀、长三角、珠三角等区域水生态环境状况有所好转。根据科学论证及评估，水污染防治行动计划共需投入资金 4-5 万亿元。同时针对生活垃圾处理、危险固废处理等环保细分领域，均制定了大量的投资计划。投资金额的不断加强将会直接刺激环保市场的需求。

随着国家对环保要求的不断提高，未来行业政策支持将呈现持续增强态势，因此，未来环保行业宏观政策将起到更为积极的推动作用。

## 3、市场需求增加

在污水处理市场需求方面，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，全国城镇污水处理及再生利用设施建设规划投资近 4,300 亿元。根据《水污染防治行动计划》，预计将会投入大量资金治理水污染，这将进一步拓展污水处理行业的市场容量。

在固废处理方面，根据《“十二五”全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设规划》，“十二五”期间全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设总投资约 2,636 亿元，而“十一五”期间全国城镇生活垃圾处理实际完成投资 561 亿元，增长 3.7 倍。根据《“十二五”危险废物污染防治规划》，我国危废处理能力与危废产量相比存在较大的缺口。到 2015 年危险废物产生量将超过 6,000 万吨，而 2010 年全国危险废物年利用处置能力仅为 2,325 万吨。“十二五”期间，危险废物利用产业总产值预计超 2,000 亿元，焚烧、填埋等集中处置费用预计超过 500 亿元。

综上所述，标的公司主营业务在宏观市场需求方面在未来均有较大的发展空间，因此市场需求不会对标的公司的未来发展产生负面影响。

#### 4、市场竞争情况

格锐环境所处的张家港市经济发达，常年投入大量的资金治理污染，鼓励污水处理、固废处理等环保产业的发展。同时，固废处理、污水处理等环保基础设施行业具有一定的区域垄断性，政府基于城市规划在特定区域内会严格限制污水处理厂、固废填埋场等环保处置设

施的数量。格锐环境作为张家港市著名的环保企业，下辖固废处理、污水处理、集中供热等一系列业务，积累了丰富的行业经验，拥有较强的地域优势，各类业务均在张家港地区保持了较高的市场占用率。凭借自身行业经验及区位优势，格锐环境正积极向张家港以外地区进行业务扩张。

## 5、技术发展水平

格锐环境成立于 1987 年，成立之初即定位于专业化的环保服务商，经营范围为：“环境污染治理工程，环保设备（产品），环保技术咨询，委托工艺设计，治理设施调试；兼营：为本系统采购生产所需原辅材料（主要指建筑材料）。”环保行业一般具备明显的学习及经验曲线效应，通过在环保行业耕耘近三十年，格锐环境积累了丰富的行业经验，不断的提高管理水平、改进技艺，运营效率不断提高，客户满意度不断提升，为目前企业的运营及未来开拓新项目奠定了坚实的基础。

格锐环境持有环境污染治理设施运营资质（工业废水乙级）、环保工程专业承包三级资质、危险废物经营许可证等资质，具备环境综合治理的全产业链运营能力，能够为客户提供环保整体服务。目前，公司拥有废水处理、固废处理、集中供热、工程施工等业务，可以为下游客户提供工业供水、污水处理、固废处理、蒸汽供应等一系列环保服务，同时项目运营团队经验丰富，能够满足下游客户从开发、设计、生产、建设到运营的整体化需求。

## 6、客户稳定性

格锐环境主要业务集中在张家港市，水务处理及集中供热业务客户以所在工业园内企业为主，固废处置业务客户以张家港市有相应需求企业为主，报告期内占格锐环境营业收入 75%以上的客户均与其保持了 5 年以上的业务合作关系，因此标的公司具有较好的客户稳定性。

## 7、合同签订情况及执行情况

### (1) 环保工程及设备

截至本回复出具日，格锐环境已签订且尚未执行完毕、预计将于 2015 年可完工验收的金额较大（20 万以上）的环保工程及设备合同明细如下：

序号	客户名称	合同内容	合同金额(万元)
1	苏州同冠微电子有限公司	非氮磷废水处理工程设计安装调试	318.00
2	江苏康博工业固体废物有限公司	废水蒸发工程采购	168.00
3	光大水务（江阴）有限公司	滨江污水处理厂污泥干化扩建改造项目	125.20
4	江阴新桥污水处理有限公司	缺氧池、二沉池改造项目	89.90
5	江阴新桥污水处理有限公司	污水处理系统改造	89.20
6	中建材浚鑫科技股份有限公司	C2 废水系统改造	77.00
7	江阴新桥污水处理有限公司	好氧池改造项目	64.50
8	张家港久盈针织服装有限公司	生化池检修工程	41.00
9	张家港牧羊人服饰有限公司	排放泵站及中控系统安装	32.20
合计			1,005.00

### (2) 工业用水、蒸汽销售、普通废水处理、固废处理所对应的

客户较为稳定，与公司均签订框架合同，与格锐环境保持长期合作关系，业务合同长期有效。

(3) 格锐环境已就 CMC 废水业务分别与常熟威怡科技有限公司和丹尼斯克（张家港）亲水胶体有限公司签订协议。根据格锐环境与丹尼斯克签订的《生产废水处理协议》约定，丹尼斯克承诺将其生产过程中产生的所有废水委托新锐环境进行处理，日处理量为 85 吨，并根据实际产生的废水量在格锐环境的处理能力范围内进行调整。根据格锐环境与常熟威怡签订的《关于委托处理废水的合同书》约定，常熟威怡将其产生的 CMC 废水浓缩液委托格锐环境进行处理。

此外，恒达化工科技泰州有限公司泰州项目正在建设中，就建成后的废水处理事项与格锐环境已达成初步意向。

## 二、2015 年营业收入预测的可实现性

### 1、2015 年营业收入预测较为谨慎

2015 年标的公司预测收入与报告期历史年度收入比较情况如下

单位：万元

项 目	历史营业收入			2015 年预 测收入	2015 年预测收入占 历史平均收入比例
	2013 年	2014 年	平均		
环保工程及设备	2,510.33	1,604.06	2,057.20	1,600.00	77.78%
水务运营	2,901.47	3,007.90	2,954.69	3,505.37	118.64%
固废处置	3,343.22	4,403.56	3,873.39	3,525.47	91.02%
集中供热	3,410.04	3,353.82	3,381.93	3,282.01	97.05%
合计	12,165.06	12,369.34	12,267.20	11,912.85	97.11%

由上表数据可见，2015 年预测收入与报告期内各业务板块平均

收入接近，总体为历史平均收入的 97.11%，在宏观经济向好、行业政策有利、市场需求快速增长且历史客户较为稳定的情况，2015 年预测收入较为谨慎。

## 2、2015 年 1-6 月收入实现情况良好

2015 年 1-6 月标的公司预测收入与报告期历史年度 1-6 月收入比较情况如下

单位：万元

项 目	历史营业收入			2015 年 1-6 月	2015 年 1-6 月占历 史 1-6 月平均收入 比例
	2013 年 1-6 月	2014 年 1-6 月	平均		
环保工程及设备	421.43	543.76	482.60	832.10	172.42%
水务运营	1,255.59	1,143.27	1,199.43	1,844.41	153.77%
固废处置	1,204.74	2,076.45	1,640.60	1,555.31	94.80%
集中供热	1,647.70	1,676.53	1,662.12	1,630.67	98.11%
合计	4,529.46	5,440.01	4,984.74	5,862.49	117.61%

由上表数据可见，2015 年 1-6 月标的公司各业务板块收入实现情况已基本达到或远超过报告期内历史年度 1-6 月平均收入水平，2015 年 1-6 月实现收入总体为报告期内历史年度 1-6 月平均收入水平的 117.61%。

因此，在 2015 年预测收入较为谨慎、2015 年 1-6 月收入实现情况良好的情况下，结合标的公司有关业务合同签订情况，标的公司 2015 年营业收入预测具有较高的可实现性。

## 三、2016 年及以后年度营业收入及毛利率的测算依据、测算过

## 程及合理性

标的公司的营业收入包括环保工程及设备销售、固废处理、工业用水销售、污水处理，CMC 污水处理、蒸汽销售等六个方面，未来预测具有延续性。2015 年及 2016 年以后的预测方法、依据和合理性分业务类型说明如下：

### 1、环保工程及设备

#### (1) 业务概况

环保工程及设备销售主要指格锐环境为客户提供包括方案设计、设备集成、工程施工、设备调试，以及后续运营服务于一体的整体解决方案。根据历史经营数据，标的公司以工程完工验收作为确认收的时点，因此报告期内环保工程及设备收入规模有所波动。

#### (2) 收入及毛利率预测方法

收入预测方面，2015 年主要根据正在进行的工程和新签订工程合同，并结合 2014 年的情况进行预测；在市场需求不断增长的背景下，2016 年及以后环保工程收入小幅上涨，基于谨慎性原则，在永续期按照不超过 2014 年的销售收入水平进行预测。

毛利率预测方面，由于不同类型工程的收益水平不同，且成本构成也存在一定的差异，因此，根据历史的毛利率水平确定未来的环保工程和相关设备的毛利率，2014 年毛利率为 68.74%，2015 年 1-3 月毛利率为 69.64%，基于谨慎性原则，采用 65.00%毛利率进行未来期



预测。

### （3）预测的合理性

2015 年的环保工程收入预测，能够得到一定比例的合同支撑，2016 年以后按照历史情况进行预测，在企业用水总量巨大、水污染严重、水资源匮乏、且政府投入巨额资金治理水污染、政策鼓励水资源循环利用的社会背景下，永续期按照不超过 2014 年的销售收入水平预测是较为谨慎合理的。同时基于谨慎性原则，预测毛利率低于报告期的历史水平。因此，环保工程及设备未来营业收入和毛利率预测均较为合理。

## 2、固废处置

### （1）业务概况

标的公司的固废处置业务包括危险固废和普通固废处理，额定处理量在 6-7 万吨/年。固废处理量构成方面目前以普通固废为主。

### （2）收入及毛利率预测方法

收入预测方面，由于企业历史期固废处理量逐步增加，2013 年总处理量为 5.12 万吨，其中危废 0.19 万吨，占比 3.62%，2014 年为 6.08 万吨，其中危废 0.26 万吨，占比 4.27%，2015 年考虑标的公司普废和危废处理结构有所转变，按照 5.67 万吨，危废 0.32 万吨，占比 5.44%预测。2016 年及以后，按照低于设计处理量（危险固废的处理量为处理总量的 10%左右）预测，保持总处理量 6.54 万吨，危废

占比为 7.65%。对于处理价格，假定预测期内均维持目前合同价格的中上水平。

毛利率方面，目前固废处理成本主要包括运费、工资和电费等，未来毛利率预测是基于历史单位成本情况以及未来的处理量变动情况。

### （3）预测的合理性

在固废处置市场需求旺盛的环境下，对于未来收入中的处理量按照低于设计处理量进行预测；对于预测期的处理价格，按照目前已签订合同价格的中上水平预测；在毛利率方面，遵循谨慎性原则，未来预测毛利率不高于 2015 年 1-3 月的水平。总体而言，固废处置未来营业收入和毛利率预测均较为合理。

## 3、工业用水销售

### （1）业务概况

乐江供水的设计生产能力为 6000 吨/天，即 220 万吨/年，用水客户主要为张家港临江绿色产业园内企业。

### （2）收入及毛利率预测方法

收入预测方面，临江绿色产业园预计共有 60 家企业入驻，目前的入驻率为 50%。报告期内，乐江供水的年供水量在 160 万吨左右，考虑到未来园区企业数量的增长，未来预测水供应量小幅增长，在永续期维持 170 万吨/年；未来预测单位价格将继续保持 2015 年的价格

水平。

毛利率预测方面，工业供水业务的成本包括直接人工、药剂和水费，按照 2015 年 1-3 月的单位成本进行预测，与历史期数据不存在较大变化。

### （3）预测的合理性

考虑到标的公司服务的工业园区目前入驻率较低，随着未来园区企业入驻数量增加，供水量将会持续增加，基于谨慎性原则，永续期的供水量预测 170 万吨/年，与历史期数据对比具有合理性。

从毛利率角度看，随着供水量上升，规模效应的体现，成本呈现下降趋势，未来预测不考虑成本下降，是较为谨慎合理的。

## 4、普通污水处理

### （1）业务概况

标的公司子公司张家港市清泉水处理有限公司和张家港市清源水处理有限公司主营业务为污水处理，清源水处理的设计生产能力为 10000T/天，即 365 吨/年，已验收 10000T/天，预测高值为 240 吨/年，清泉水处理的设计生产能力为 15000T/天，即 547.5 吨/年，预测高值为 350 吨/年。

### （2）收入及毛利率预测方法

收入预测方面，由于污水处理项目在建设初期均与其市场规模相匹配，故考虑到未来宏观经济的发展，以及污水处理市场的扩大，污

水处理预计将逐步达产。销售价格预测方面，企业目前的污水处理价格为 4.5 元左右，根据对市场的调查，周边的污水处理价格在 5 元以上，未来预测价格将逐步达到行业平均水平。同时预测成本在历史的基础上有小幅上涨。

毛利率预测方面，普通污水处理的变动成本主要为直接人工、药剂、水费和电费，基于谨慎性原则，未来期预测毛利率保持在 2015 年 1-3 月水平。

### （3）预测的合理性

预测参考的设计产能是以第三方机构的可研和设计为依据，预测价格是以企业目前实际的销售合同为依据，预测成本是根据成本明细为依据，因此，基于上述依据的预测较为合理。

## 5、CMC 污水（高耗氧污水）处理

### （1）业务概述

张家港市新锐环境科技有限公司先后两次经发改委立项，环保局批准允许建设 CMC 废水处理设施，每套设施的处理能力是 120 吨/天，合计 240 吨/天。该项目已于 2014 年 9 月投入使用，经处理后的排放水达标，并通过了环保局的检验。

目前，新锐环境扩建设施已经建成，并已报环保局批准。该扩建设施包括三效蒸发（共用）和生化处理池（1 个），采用浓缩液的生物处理技术，可新增 120 吨的产能。随着扩建设施的启用，处理废水

量将逐步增加，新增产量达到新增产能的 70%时，将申请环保验收。

## （2）收入及毛利率预测方法

未来期收入根据公司的实际客户需求情况进行确定。CMC 污水业务的历史期客户为丹尼斯克（张家港）有限公司，年处理废水量是 60 吨/天，随着客户工厂产量提高，废水量持续增加，预计 2015 年底新增加 50 吨/天。常熟威怡为新客户，根据已签订合同，未来污水处理量预计为 50 吨/天。常熟威怡目前废水量约为 200 吨/天，为控制成本，其计划减少自有污水处理系统处理量，并相应增加委托新锐环境处理水量，预计 2015 年底增加到 100-150 吨/天。

恒达化工科技泰州有限公司泰州项目正在建设中，就建成后的废水处理事项与新锐环境达成初步意向。恒达化工江阴厂区目前委托新锐环境进行部分废水处理。其他客户的 CMC 废水委托处理也在积极洽谈中。

根据企业与威怡公司和恒泰公司签订的合同，并预计销售量逐步增加，永续期 CMC 废水处理量预计将达到 7 万吨/年。

水处理价格预测是依据公司与上述客户签订的协议确定。

毛利率预测方面，基于谨慎性原则，未来期预测毛利率保持在 2015 年 1-3 月水平。

## （3）预测的合理性

预测参考的设计产能是以第三方机构的可研和设计为依据，预测

价格是以企业目前实际的销售合同为依据，预测成本是根据成本明细为依据，因此，基于上述依据的预测较为合理。

## 6、蒸汽销售

### (1) 业务概述

标的公司的蒸汽销售业务与工业用水业务的服务客户相同，均为张家港临江绿色产业园内企业，蒸汽业务由张家港市合力能源发展有限公司实施，其设计生产能力为 95T/小时，预测高值为 24 万吨/年。

### (2) 收入及毛利率预测方法

与工业水供应业务相同，随着园区企业数量的增加以及经济的增长，预计未来蒸汽供应量逐步达到设计能力。销售价格按照目前的合同价格进行预测。

毛利率预测方面，基于谨慎性原则，未来期预测毛利率保持在 2015 年 1-3 月水平。

### (3) 预测的合理性

预测参考的设计产能是以第三方机构的可研和设计为依据，预测价格是以企业目前实际的销售合同为依据，预测成本是根据成本明细为依据，因此，基于上述依据的预测较为合理。

（本页无正文，为《中联资产评估集团有限公司关于苏州海陆重工股份有限公司发行股份购买资产申请〈中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书〉（151647号）反馈意见资产评估相关问题的答复》之签章页）

中联资产评估集团有限公司

2015年7月20日