

股票简称：威派格

股票代码：603956



上海威派格智慧水务股份有限公司  
公开发行可转换公司债券申请文件  
反馈意见的回复



保荐机构



中信建投证券股份有限公司  
CHINA SECURITIES CO.,LTD.

二〇二〇年七月

## 中国证券监督管理委员会：

贵会于 2020 年 6 月 29 日就《上海威派格智慧水务股份有限公司上市公司发行可转换为股票的公司债券核准》行政许可申请材料出具了行政许可项目审查反馈意见通知书第 201260 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（简称“反馈意见”）。中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投”、“保荐机构”）作为上海威派格智慧水务股份有限公司（以下简称“威派格”、“发行人”、或“公司”）本次可转债项目的保荐机构，已会同发行人、北京国枫律师事务所（以下简称“申请人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申请人会计师”）对反馈意见提出的问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与募集说明书中的含义相同。

## 目 录

问题 1、申请人本次发行拟募集资金 4.2 亿元，投资于新建城市智慧供水关键设备厂房项目及补充流动资金。请申请人补充说明：(1) 本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否以募集资金投入。(2) 募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。(3) 结合募投项目生产产品与现有产品的差异，说明公司是否具备募投项目的技术、人员、市场等储备。(4) 结合市场空间、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性，是否存在产能过剩的风险。(5) 募投项目预计效益测算依据、测算过程，结合毛利率逐年下滑的情况说明效益测算的谨慎性、合理性。(6) 公司货币资金金额较高，资产负债率较低，请结合公司货币资金持有及使用计划、资产负债情况、对外借款情况、现金流状况等，说明本次融资的必要性、合理性。(7) 前募项目当前进展情况及预计完工时间，建设进度是否符合预期，项目实施环境是否发生重大不利变化。请保荐机构发表核查意见。 .....	3
问题 2、2019 年公司营业收入出现较大幅度增长，但净利润未同步增长，报告期内毛利率逐年下滑,2020 年 1 季度出现亏损的情形。请申请人补充说明：(1) 结合市场环境变化及公司经营情况说明 2019 年公司营业收入同比出现较大幅度增长的原因及合理性。(2) 结合公司竞争优势、行业地位等说明公司毛利率远高于可比公司的原因及合理性，报告期内毛利率逐年下滑的原因。(3) 结合毛利率变动及影响业绩的其他因素，说明 2019 年收入大幅增长的情况下业绩未大幅增长的原因。(4) 2020 年 1 季度亏损的原因及合理性，亏损情形是否对本次可转债发行条件构成不利影响。(5) 新冠疫情对公司经营的影响，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响。请保荐机构及会计师发表明确核查意见。 ..	36
问题 3、报告期内，公司应收账款金额较高且逐年大幅增长。请申请人补充说明：(1) 结合公司经营情况、信用政策及可比企业情况，说明公司报告期内应收账款金额较高、较大幅度增长、部分应收款项账龄较长的原因及合理性。(2) 应收账款坏账准备计提政策及减值准备计提情况，结合可比公司情况说明减值准备计提的充分合理性。请保荐机构及会计师发表明确核查意见。 .....	63
问题 4、请申请人补充说明：董事会前六个月至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合公司主营业务，说明公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，同时对比目前财务性投资总额与本次募集资金规模和公司净资产水平说明本次募集资金量的必要性。请保荐机构发表明确核查意见，并说明公司是否存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形。请保荐机构发表核查意见。 .....	72
问题 5、请申请人结合报告期内未决诉讼及其他或有事项说明预计负债计提的充分谨慎性。请保荐机构及会计师发表核查意见。 .....	77
问题 6、请申请人说明并披露申请人及子公司报告期内受到的行政处罚情况，采取了哪些整改措施以及相关措施的有效性，是否符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。请保荐机构和律师发表核查意见。 .....	82
问题 7、本次可转债采用股票质押和保证的担保方式。请申请人补充说明并披露质押股票价值、质押财产追加机制，相关自然人作为保证人的履约能力，包括但不限于个人财产状况、个人资产提供对外担保的情况，相关条款是否符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。请保荐机构及申请人律师发表核查意见。 .....	90

问题 1、申请人本次发行拟募集资金 4.2 亿元，投资于新建城市智慧供水关键设备厂房项目及补充流动资金。请申请人补充说明：（1）本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否以募集资金投入。（2）募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。（3）结合募投项目生产产品与现有产品的差异，说明公司是否具备募投项目的技术、人员、市场等储备。（4）结合市场空间、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性，是否存在产能过剩的风险。（5）募投项目预计效益测算依据、测算过程，结合毛利率逐年下滑的情况说明效益测算的谨慎性、合理性。（6）公司货币资金金额较高，资产负债率较低，请结合公司货币资金持有及使用计划、资产负债情况、对外借款情况、现金流状况等，说明本次融资的必要性、合理性。（7）前募项目当前进展情况及预计完工时间，建设进度是否符合预期，项目实施环境是否发生重大不利变化。请保荐机构发表核查意见。

**【回复】**

一、本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否以募集资金投入

公司本次公开发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过 42,000.00 万元（含 42,000.00 万元），所募集资金扣除发行费用后，拟用于以下项目的投资：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金额
1	新建城市智慧供水关键设备厂房项目	46,202.69	29,400.00
2	补充流动资金项目	12,600.00	12,600.00
合计		<b>58,802.69</b>	<b>42,000.00</b>

各募投项目的具体投资情况如下：

**（一）新建城市智慧供水关键设备厂房项目**

**1、具体投资数额安排明细、是否属于资本性支出、是否以募集资金投入**

本项目拟投资 46,202.69 万元，主要投资包括土建及装修工程费用、公用工程费用、土地费用、设备购置及安装费用、固定资产其他费用、预备费用和铺底

流动资金，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	是否为资本性支出	拟用募集资金额
1	土建及装修工程费用	13,000.00	是	13,000.00
2	公用工程费用	713.79	是	713.79
3	土地费用	3,238.00	是	3,238.00
4	设备购置及安装费用	13,788.03	是	12,448.21
5	固定资产其他费用	1,537.06	是	-
6	预备费用	2,151.79	否	-
7	铺底流动资金	11,774.02	否	-
合计		<b>46,202.69</b>		<b>29,400.00</b>

## 2、投资数额的测算依据和测算过程

### (1) 土建及装修工程费用

本项目土建及装修工程拟在公司本次募投项目用地上，建造生产车间、配套管理用房、探伤室及空压机房、垃圾房及废料间、液化气房，厂房面积合计29,667.63平方米。生产车间、配套工程建造面积根据项目产能规划，参考公司目前建造情况及市场调研情况确定。建造单价根据当地单位造价资料、上海市工程预算实物量定额及第三方工程施工公司询价确定。具体情况如下：

序号	项目	建筑面积（平方米）	建造单价（元）	金额（万元）
1	生产车间	27,986.75	4,053.17	11,343.49
2	配套管理用房	1,319.04	9,165.36	1,208.95
3	探伤室及空压机房	270.48	11,475.15	310.38
4	垃圾房及废料间	70.41	5,165.26	36.37
5	液化气房	20.95	48,119.33	100.81
合计		<b>29,667.63</b>		<b>13,000.00</b>

### (2) 公用工程费用

公用工程包括室外绿化、道路、室外管网、室外照明和围墙等工程，公用工程费用根据第三方工程施工公司询价确定，合计713.79万元。

### (3) 土地费用

本次募投项目建址为嘉定区外冈镇 2 街坊 22/13 丘，占地面积 30,391.00 平方米，公司已取得不动产权证书（沪（2020）嘉字不动产权第 005540 号）。土地费用根据土地出让协议和实际支付价款确定，合计 3,238.00 万元。

#### （4）设备购置及安装费用

本项目购置的设备包括冲压设备、机加工设备、焊接设备等生产设备，合计为 13,788.03 万元，单价根据设备供应商报价以及市场价格情况综合估算，数量根据估算的实际需求计算。本项目所需购置的设备清单具体如下：

单位：万元

序号	设备名称		单位	单价	数量	购置金额	
1	直饮水设备生产所需设备	数控折弯机	台	60.00	2	120.00	
		激光切割机	台	250.00	1	250.00	
		iOrbital 2000 程控焊接设备	套	50.00	5	250.00	
		车间清洁设备	台	50.00	2	100.00	
2	供水用离心泵（包括智能水泵）生产所需设备	冲压设备	数控冲床	台	150.00	5	750.00
			多关节冲压机器人	套	50.00	10	500.00
			生产流水线	套	100.00	1	100.00
			单冲模具	套	800.00	1	800.00
		机加工设备	复合加工中心	台	150.00	5	750.00
			立式加工中心	台	50.00	5	250.00
			机加工夹具	套	100.00	5	500.00
			刀具	套	15.00	20	300.00
		焊接设备	光纤激光焊机（配机器人）	台	150.00	2	300.00
			焊接自动流水线	套	60.00	5	300.00
			焊接夹具	条	30.00	5	150.00
		装配设备	装配流水线及外围配套设备	条	300.00	2	600.00
		检测设备	三坐标测量仪	台	150.00	2	300.00
			消音室	个	170.00	1	170.00
			固定光谱仪	台	250.00	1	250.00
3	智能水表生产所需设备	水表检测平台	套	600.00	1	600.00	
		水表生产设备	批	750.00	1	750.00	

4	其他通用设备	仓储设备	平库（带助力机械手，含重型货架、物料输送机、计算机监控和管理系统）	套	1,000.00	1	1,000.00
		其他设备	环保设施及水循环系统	套	358.03	1	358.03
			探伤室	套	250.00	1	250.00
			行车	台	30.00	8	240.00
5	展厅	多媒体展示设备		台	600.00	2	1,200.00
		模型沙盘		套	200.00	1	200.00
		展示样机		批	400.00	1	400.00
		展厅自控系统		套	200.00	1	200.00
6	软件购置及安装费用	编程软件		套	20.00	5	100.00
		设计软件		套	15.00	20	300.00
		生产管理软件		套	250.00	1	250.00
		信息化系统		模块	120.00	10	1,200.00
<b>合计</b>							<b>13,788.03</b>

#### （5）固定资产其他费用

本项目固定资产其他费用按照国家和地方有关工程建设服务项目收费文件等规定进行估算，主要包括前期工作费、建设单位管理费和勘察设计费等支出，具体明细如下：

单位：万元

序号	项目	金额
1	前期工作费	95.68
2	建设单位管理费	310.27
3	勘察设计费	383.99
4	监理费	234.95
5	工程招标代理服务费	60.00
6	施工图审图费	21.87
7	检测费	131.23
8	市政配套费	299.08
<b>合计</b>		<b>1,537.06</b>

#### （6）预备费用

本项目预备费用按照土建及装修工程费用、公用工程费用、土地费用、设备购置及安装费用的 7%进行预测，金额为 2,151.79 万元。

#### (7) 铺底流动资金

本项目所需的流动资金参考公司过往相关因素周转率情况，计算得到本项目所需流动资金缺口为 39,246.73 万元，本项目按照项目所需流动资金的 30%计算铺底流动资金为 11,774.02 万元。

### (二) 补充流动资金项目

#### 1、具体投资数额安排明细及资本性、非资本性支出划分

本项目拟投资 12,600.00 万元，主要用于补充公司运营所需的流动资金，具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	是否为资本性支出	拟用募集资金额
1	补充流动资金项目	12,600.00	否	12,600.00
合计		<b>12,600.00</b>		<b>12,600.00</b>

#### 2、投资数额的测算依据和测算过程

##### (1) 测算基本假设

流动资金占用金额主要受公司经营性流动资产和经营性流动负债影响，公司预测了 2020 年末、2021 年末和 2022 年末的经营性流动资产和经营性流动负债，并分别计算了各年末的经营性流动资金占用金额（即经营性流动资产和经营性流动负债的差额）。公司未来三年新增流动资金缺口计算公式如下：

新增流动资金缺口=2022 年末流动资金占用金额-2019 年末流动资金占用金额。

##### (2) 收入预测

2016-2018 年公司营业收入分别为 52,435.17 万元、59,318.84 万元和 65,176.95 万元，同比分别增长 10.23%、13.13%和 9.88%。2019 年 2 月公司于上海证券交易所上市后，品牌影响力和市场地位进一步提升，2019 年度，公司实现营业收入



入 85,858.44 万元，同比增长 31.73%，未来将进一步增长。假设未来营业收入增长率为 20.00%，以 2019 年的营业收入 85,858.44 万元为基数，据此测算 2020 年-2022 年营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2020 年预测	2021 年预测	2022 年预测
营业收入	85,858.44	103,030.12	123,636.15	148,363.38

### 3、经营性流动资产和经营性流动负债的预测

基于 2019 年末经营性资产（应收账款、预付账款、应收票据、存货）、经营性负债（应付账款、预收账款、应付票据）等主要科目占营业收入的比重，以相关项目的比重为基础，预测上述各科目在 2020 年末、2021 年末和 2022 年末的金额，以及营运资金缺口如下：

单位：万元

项目	2019 年度	比例	2020 年预测	2021 年预测	2022 年预测
营业收入	85,858.44	100.00%	103,030.12	123,636.15	148,363.38
应收票据及 应收款项融资	2,764.30	3.22%	3,317.16	3,980.59	4,776.70
应收账款	50,311.69	58.60%	60,374.03	72,448.84	86,938.61
预付款项	645.03	0.75%	774.04	928.85	1,114.62
存货	9,597.58	11.18%	11,517.09	13,820.51	16,584.62
<b>经营性流动资产合计</b>	<b>63,318.60</b>	<b>73.75%</b>	<b>75,982.32</b>	<b>91,178.79</b>	<b>109,414.55</b>
应付票据	4,604.61	5.36%	5,525.53	6,630.63	7,956.76
应付账款	8,094.99	9.43%	9,713.99	11,656.79	13,988.14
预收款项	5,846.24	6.81%	7,015.49	8,418.58	10,102.30
<b>经营性流动负债合计</b>	<b>18,545.83</b>	<b>21.60%</b>	<b>22,255.00</b>	<b>26,706.00</b>	<b>32,047.20</b>
<b>流动资金占用额</b>	<b>44,772.77</b>	<b>52.15%</b>	<b>53,727.33</b>	<b>64,472.79</b>	<b>77,367.35</b>
<b>需补充流动资金</b>	<b>32,594.58</b>				
营业收入增长率			20.00%	20.00%	20.00%

根据上表测算，预测期内公司资金缺口 32,594.58 万元，本次募集资金拟使用 12,600.00 万元来补充公司流动资金。公司通过本次募集资金补充流动资金，以满足申请人日常经营的资金需求，测算依据谨慎合理。

### 二、募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含

## 本次发行相关董事会决议日前已投入资金

### (一) 新建城市智慧供水关键设备厂房项目

#### 1、募投项目的预计资金使用进度

公司本次募投项目资金的预计使用进度具体如下，其中土建及装修工程费用、公用工程费用、土地费用和设备购置及安装费用拟使用募集资金投入。

单位：万元

序号	项目	投资金额	T1	T2	T3
1	土建及装修工程费用	13,000.00	8,107.34	4,892.66	-
2	公用工程费用	713.79	428.27	285.52	-
3	土地费用	3,238.00	3,238.00	-	-
4	设备购置及安装费用	13,788.03	1,779.98	12,008.05	-
5	固定资产其他费用	1,537.06	587.57	949.49	-
6	预备费用	2,151.79	920.98	1,230.81	-
7	铺底流动资金	11,774.02	-	-	11,774.02
合计		<b>46,202.69</b>	<b>15,062.14</b>	<b>19,366.53</b>	<b>11,774.02</b>

注：T1、T2 分别指的是建设期第一年、第二年，T3 指的是运营期第一年，依次类推，下同。

#### 2、募投项目建设的预计进度

公司本次募投项目建设期为 24 个月，具体的实施流程和进度规划如下：

序号	项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年			
		实施阶段	1-3 月	4-6 月	7-9 月	10-12 月	13-15 月	16-18 月	19-21 月
1	立项、环评、土地购买、方案设计								
2	土建及装修施工								
3	设备购置准备及设备购置								
4	设备安装调试								
5	职工培训								
6	联合试产								

具体实施流程及进度规划建立在本次募投项目资金及各项准备工作落实到位的基础上。

### 3、本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金

本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

#### (二) 补充流动资金项目

本次“补充流动资金”项目不涉及项目建设安排、建设进展的情况。本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

### 三、结合募投项目生产产品与现有产品的差异，说明公司是否具备募投项目的技术、人员、市场等储备

#### (一) 本次募集资金投资项目的主要产品及应用

##### (1) 直饮水设备

本次募集资金投资项目生产的直饮水设备系直接安装在输水管网末端，靠近用户的集中水净化处理设备，可以实时监测水质变化，保证居民末端饮用水的安全，其在学校、医院、居民社区、商业楼宇以及农村饮水工程等领域均有着广泛的应用场景。具体应用场景如下图所示：



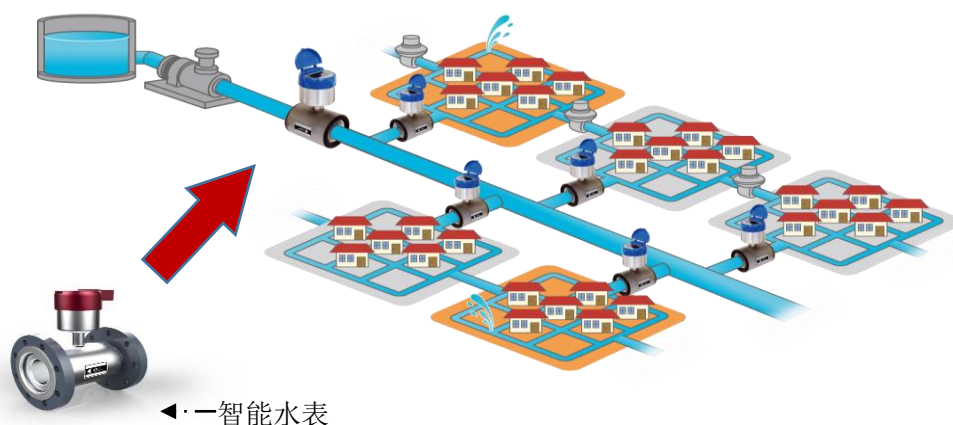
##### (2) 供水用离心泵（含智能水泵）

本次募集资金投资项目生产的供水用离心泵包括不锈钢立式多级离心泵和智能水泵，主要用于配套公司生产销售的二次供水设备，并辅助以单独对外销售。其中，水泵在二次供水设备中的应用具体如下图所示：



### (3) 智能水表

本次募集资金投资项目生产的智能水表能够有效提高水资源的使用效率和管理漏损率，在无线网络接入和物联网技术支持下，智能水表可以完成准确、可靠、持续的水计量任务并可进行数据传输。其应用场景具体如下：



### (二) 本次募集资金投资项目生产产品与公司现有产品的差异

公司现有产品主要是二次供水设备，报告期内，公司二次供水设备的销售占主营业务收入的比例分别为 95.72%、94.04%和 95.67%。公司销售的其他产品主要为直饮水设备、二次供水管理平台以及二次供水设备的零部件。此外，公司通过 2016 年底收购的无锡沃德富，生产供水用离心泵，主要自用于二次供水设备的生产。

本次募集资金投资项目生产产品为直饮水设备、供水用离心泵(含智能水泵)和智能水表,其中直饮水设备、普通水泵和公司现有产品没有实质性差异,主要目的是扩大相关产品生产能力、采用自动化生产提升产品性能和质量。智能水泵和智能水表为公司新增产品,系构建智慧水务管理平台的组成部分,报告期内未进行生产。

本次募集资金投资项目生产产品目前生产情况、与现有产品的差异情况如下:

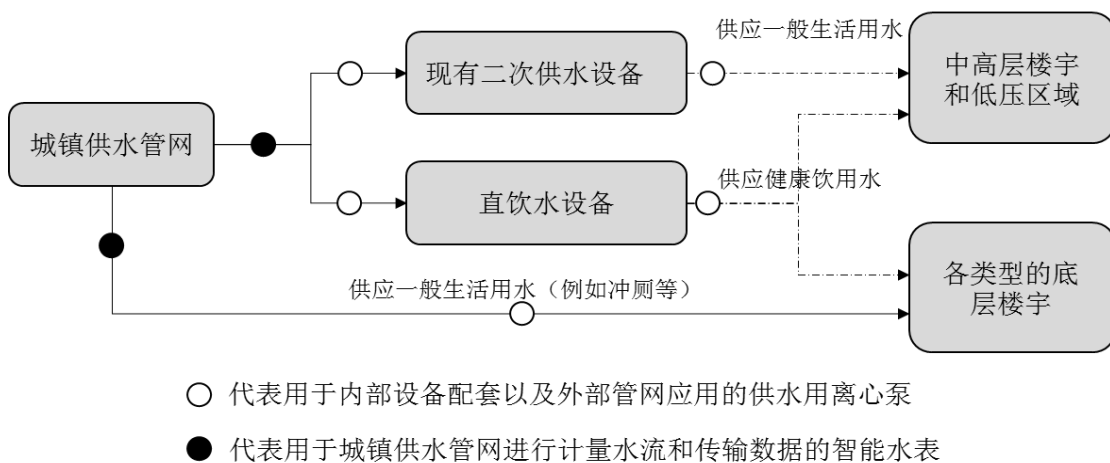
产品类型	目前生产情况	与现有产品的差异
直饮水设备	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公司已取得直饮水设备卫生许可批件,目前拥有多项直饮水设备相关的专利技术,并在参与相关行业标准的编写。</li> <li>● 报告期内,公司直饮水产品处于导入阶段,采用委外加工生产的方式进行少量生产,2018年度和2019年度分别销售一体化直饮水机11套和7套,实现营业收入693.20万元和492.63万元;2019年度销售集成式直饮水机33套,实现营业收入78.57万元。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本次募投项目拟新增直饮水设备产能1,500套。</li> <li>● 无实质性差异,本次募投项目主要实现直饮水设备的自主生产,扩大生产能力,并通过自动化生产,提升产品性能和质量。</li> </ul>
供水用离心泵(含智能水泵)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 供水用离心泵是公司主要产品二次供水设备的核心零部件,公司拥有多项离心泵及智能离心泵相关的专利技术。</li> <li>● 公司于2016年底收购了无锡沃德富,开始自主生产水泵,主要用于替代外采水泵。目前无锡沃德富产能6,000台,全部为普通水泵,产能较低。</li> <li>● 报告期内未进行智能水泵的生产。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本次募投项目拟新增供水用离心泵产能30,000台,其中:包含普通水泵21,000台,智能水泵9,000台。</li> <li>● 普通水泵和现有产品无实质性差异,主要目的系扩大生产能力,并通过自动化生产,提升产品性能和质量。</li> <li>● 智能水泵融合了工业互联网理念,将促进公司与水务公司客户开展智慧水务管理平台的合作搭建。</li> </ul>
智能水表	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公司目前已对智能水表进行了研发试样,报告期内未进行生产。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 本次募投项目拟新增智能水表产能4,000台,全部用于城镇供水管网流量监测和数据传输。</li> <li>● 主要面向水务公司客户,为公司智慧水务平台提供更多底层数据的采集端口,促进公司与水务公司客户开展智慧水务管理平台的合作搭建。</li> </ul>

### (三) 本次募集资金投资项目生产产品与公司现有产品的联系

直饮水设备、供水离心泵(含智能水泵)及智能水表是用户需求升级及城镇

供水管网改造升级的结果，是二次供水价值链的延伸，在分质供水发展趋势下，直饮水设备、供水离心泵（含智能水泵）及智能水表与公司现有二次供水设备形成应用场景及功能互补。

分质供水是指把通过城镇供水管网将自来水中的生活用水和直接饮用水分开，将自来水或其他原水经深度净化处理，使水质达到洁净、健康的标准，达到直接饮用的目的。本项目拟投资生产直饮水设备与公司现有二次供水设备共同构成“最后一公里”分质供水体系，将进一步提升公司从安全饮水到健康饮水的保障能力，并扩大公司的下游市场空间，从满足中高层用户和低压区域二次供水加压需求，向满足所有居民用户最后一公里的健康饮水需求延伸；配套的供水用离心泵（含智能水泵）除进一步提升公司核心部件自主配套能力外，还将满足下游供水应用的综合性需求，增加客户的合作黏性；智能水表将广泛应用于城镇管网建设中，能够有效提高水资源的使用效率和管理漏损率，并与水务公司等客户形成良性互动；此外，智能水泵和智能水表作为智能设备，为公司智慧水务平台提供更多底层数据的采集端口，促进公司与水务公司客户开展智慧水务管理平台的合作搭建。



#### （四）公司具备本次募投项目所需的技术、人员、市场等储备

##### 1、公司具有产品及技术储备

公司自成立以来，深耕水务行业，立足于二次供水领域，并定位于中高端水平，始终围绕行业需求痛点，以技术驱动为核心，推动设备研发创新拓展，产品线持续延伸，面对的市场边界和市场容量也不断扩大。伴随产品线创新拓展以及

经营积累，公司的生产实力也有节奏地规划提升，从创业初期租赁生产场所再到自建上海总部自动化生产厂区。目前，公司通过自主研发已实现了第三次产品研发创新拓展，发展了直饮水设备，市场边界进一步扩大，有必要通过生产实力的再次拓展，保持生产前瞻性布局与产品创新拓展步伐的相互协同，推动公司经营规模和竞争实力进一步扩展。根据公开资料，同行业企业青岛三利也已经顺应行业发展趋势，在布局发展直饮水设备。公司研发创新拓展和生产实力配套提升过程如下图所示：



公司目前已完成直饮水设备的研发定型、样机测试，并于 2018 年 2 月取得了主管部门核发的直饮水设备卫生许可批件（威派格牌 TII-MAS-NF-0.5 型集中式纳滤直饮水机（沪卫水字（2018）第 0015 号）、威派格牌 TII-NF-400 型商用纳滤直饮水机（沪卫水字（2018）第 0016 号）。同时，公司也申请了多项直饮水相关专利申请，并且正在参编《饮用净水水质标准》、《管道直饮水系统技术规程》和《中小学校直饮水设备技术要求及配备标准》三个行业标准。随着技术储备、资质申请、专利保护以及标准门槛设定有序推进，为本项目的产业化推广奠定了

扎实基础。

公司二次供水设备的主要组件之一即为供水用离心泵（含智能水泵），公司技术及销售团队熟悉离心泵的结构特点及市场需求。目前，公司拥有多项离心泵及智能离心泵相关的专利技术和专有技术。此外，公司于 2016 年底收购了在不锈钢离心泵领域具有扎实自主研发技术基础的无锡沃德富，上述措施均为公司自然延伸发展供水用离心泵（含智能水泵）产品奠定了坚实的技术及产品生产制造工艺基础。

智能水表是将新型控制器及控制系统、新型传感器等智能技术赋予应用，实现节能、远程自动控制目标的设备，为实现智慧水务中的重要组成部分，主要用于城镇供水管网流量监测和数据传输，能够有效提高水资源的使用效率和管理漏损率。公司目前正在承担国家“十三五”水专项课题——“二次供水水质安全风险评价与控制技术及智慧供水综合管理平台构建”的研发工作，该平台在一些城市已得到试点推广，同时也在不断进行系统功能完善与系统的性能优化；此外公司“基于智能互联的城市供水设备全生命周期管理平台”获得上海市工业互联网创新发展专项资金支持。公司对智慧水务的实现路径以及搭建过程中涉及的核心部件具备较深的理解，此外，公司目前已对智能水表进行了研发试样，具备智能水表的产品技术基础。

公司前次募投项目中的“企业研发技术中心升级建设项目”，通过技术流程、研发系统等升级改造，在目前技术基础上持续推进直饮水设备产品、供水用离心泵（含智能水泵）和智能水表的开发与试制，使得本项目的产品能保持先进水平。

## **2、公司具有管理、运营能力及人才储备**

公司一直以来都十分重视自主创新和人才引进，公司管理团队具有超过 10 年的共事基础和丰富的生产制造管理、人员管理经验；公司的上海生产基地是新建的智能化工厂，是公司的现代化生产制造基地，该基地的建设为本项目的实施奠定了扎实的智能化工厂建设和管理经验，为本项目产品生产的顺利开展奠定基础。

## **3、公司具有较为成熟销售经验、市场储备较为完善**



公司现有二次供水设备解决了供水“最后一公里”的稳定、安全、节能问题，而本次募投项目的产品直饮水设备、供水离心泵（含智能水泵）及智能水表是用户需求升级及城镇供水管网改造升级的结果，是二次供水价值链的延伸，在分质供水发展趋势下，直饮水设备、供水离心泵（含智能水泵）及智能水表与公司现有二次供水设备形成应用场景及功能互补，进一步解决了供水“最后一公里”的饮水健康及品质问题，是对供水“最后一公里”的升级和应用领域拓展，具有需求的互补性。

公司在二次供水设备领域已建立了良好的全国性品牌知名度并累积了坚实的客户基础，通过矩阵式的管理架构，搭建了覆盖全国、紧密有效的销售渠道，设立以来合作的客户资源累计超过 3,000 家，其中包括数百家水务公司。公司将充分利用本项目产品与现有二次供水设备在满足下游客户需求方面的互补性，依托全国性的渠道优势和品牌知名度以及客户基础，特别是与全国各省市水务公司、地产公司、学校、医院的合作基础，加强与现有客户合作，积极开发新客户。

**四、结合市场空间、公司行业地位等情况说明新增产能规模的合理性，是否存在产能过剩的风险**

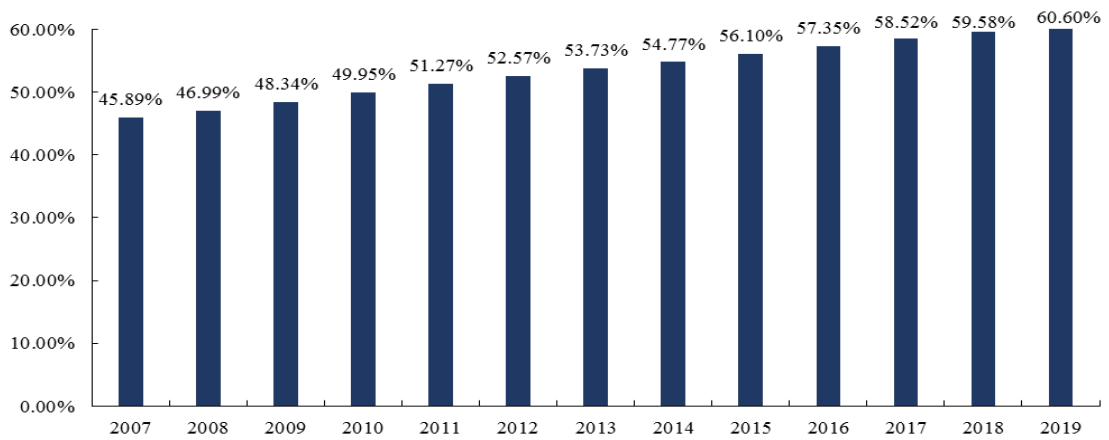
**（一）我国二次供水设施市场空间较大，公司募投项目生产产品与其形成应用场景及功能互补**

公司主要产品为二次供水设备，本次募投项目生产的产品直饮水设备、供水离心泵（含智能水泵）及智能水表是用户需求升级及城镇供水管网改造升级的结果，是二次供水价值链的延伸，在分质供水发展趋势下，直饮水设备、供水离心泵（含智能水泵）及智能水表与公司现有二次供水设备形成应用场景及功能互补。

### **1、城镇化的推进带动二次供水设施建设持续发展**

中共中央、国务院于 2014 年 3 月发布《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》，该规划提出了 2020 年新型城镇化的发展目标，“常住人口城镇化率由 2012 年的 52.6% 提升到 2020 年的 60% 左右，城镇公共供水普及率由 2012 年的 81.7% 提升到 2020 年的 90%”。

2007-2019 年我国城镇化率水平

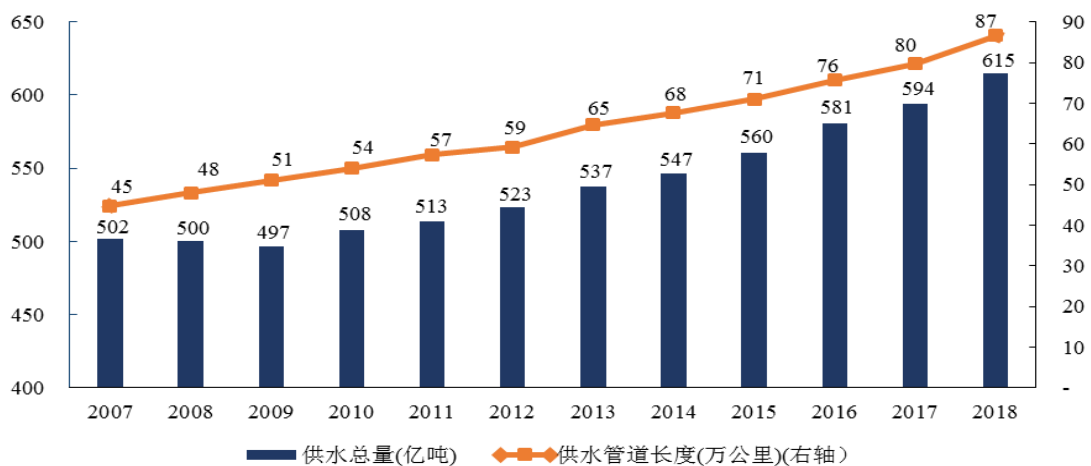


数据来源：国家统计局

城镇化水平提升，城市基础设施建设必然要适应城市发展，将推动与人们日常生活息息相关的城市公共供水设施及其重要环节二次供水设施的建设。2007年至2018年，我国城镇化率由45.89%提升至59.58%，相应地每年生活供水总量由502亿吨增长至615亿吨，供水管道长度由45万公里增加至87万公里。如果不考虑城镇供水普及率提升的影响，平均城镇化率每提升1个百分点，供水管道长度需要增加3.07万公里。

二次供水不仅适用于高层、小高层（通常为六层以上）以上的建筑物，当城市供水水量、水压无法满足城市人口用水需求时，低层建筑物也需要用到二次加压设备。城镇化的持续推进及城镇供水普及率的提升，促使城镇供水总量逐年递增，城镇供水设施建设不断增加，伴随着二次供水设施规模也不断扩大。

2007-2018 年我国城市生活供水总量及供水管道长度

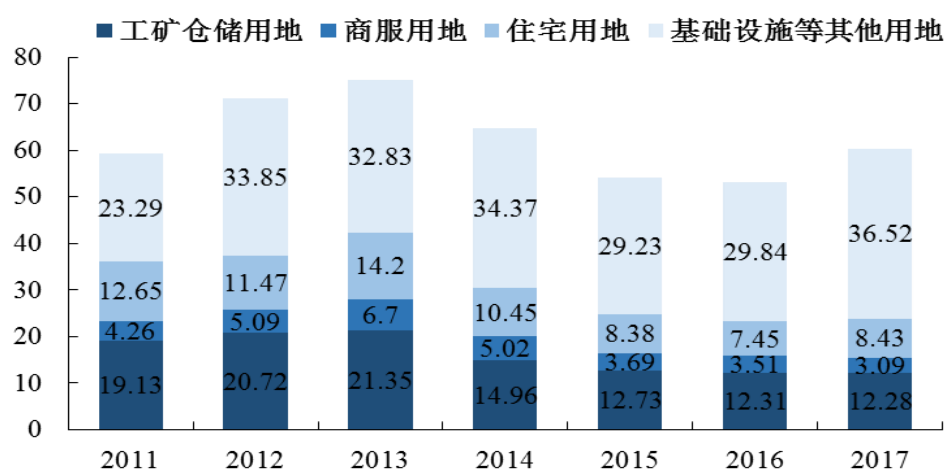


数据来源：国家统计局、《2016年城乡建设统计公报》

## 2、中高层建筑数量和房屋建筑密集度增加促使二次供水设施投资增加

我国幅员辽阔，但人口众多，人均土地资源稀缺。随着城镇化的推进，城市人口趋于密集，用地日益紧张。2017年，国有建设用地供应60.32万公顷，其中商服用地为3.09万公顷，连续3年呈现下降趋势；住宅用地为8.43万公顷，近3年保持平稳。在有限的土地建筑用地上只能增加建筑密集度并且向空中延展，部分城市建筑用地容积率不断攀升，中高层建筑数量及建筑密集度不断增加，对水压和水量的要求更高，直接促使二次供水设施投资增加。

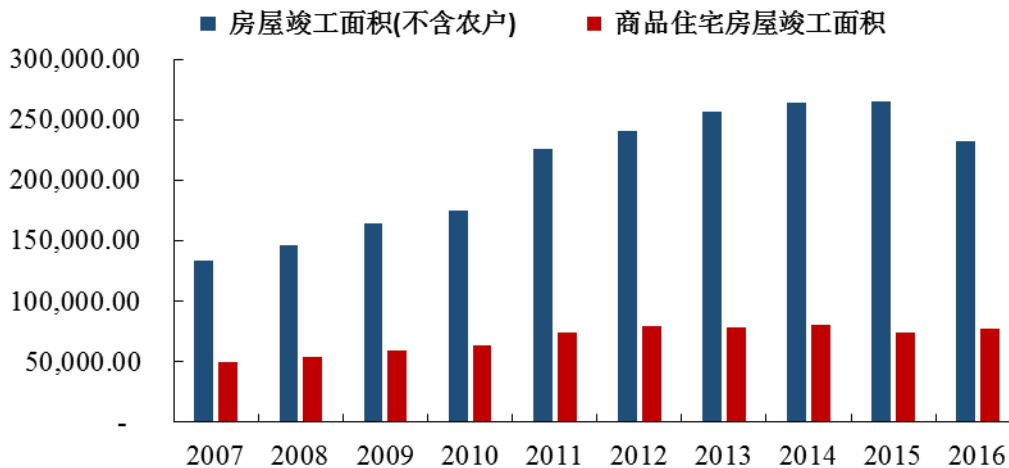
2011—2017年国有建设用地供应变化情况（单位：万公顷）



数据来源：自然资源部《2015年中国国土资源公报》、《2017中国土地矿产海洋资源统计公报》

每年新建的二次供水设施数量与全国城镇商品住宅房、安置房、商业办公楼以及学校、医院等公共事业单位楼宇的新建数量和高度直接相关。房屋竣工面积可以大体反映每年新建市场的活跃情况，受城镇化推进、中高层建筑数量和房屋建筑密集度增加驱动，城镇房屋竣工总面积近年来保持较为平稳的态势。

2007-2016年房屋竣工面积和商品住宅房屋竣工面积（单位：万平方米）



数据来源：国家统计局

### 3、国内民众及政府对二次供水环节的水质安全日益关注，推动老旧二次供水设施改造增加

水池、高位水箱等老旧落后的二次供水设施由于其技术及材质落后、设施老化、年久失修等因素，导致其存在一定安全隐患，主要表现为供水水质安全和供水压力稳定性等两个方面，其中水质安全是二次供水过程中必须保障的首要方面，主要污染点可能存在于水池、水箱等储水设施，具体包括：①地下设水池不易于水的循环流通，容易形成“死水”，水质难以达标；②非密闭环境容易引发外部污染事件的发生；③屋顶水箱长期暴露在高温中会导致余氯流失，细菌滋生；④部分地区二次供水管理不善甚至无人管理，水箱和水池长年无人清洗。由于水压稳定性可能导致的安全事故问题，则主要表现为对市政管网压力产生影响、住宅小区内水压不稳、临时突发性停水断水等。

近年来，全国各地多次发生由于二次供水污染导致的群体性中毒事件，公众媒体也屡屡曝光二次供水设施的污染问题，使得国内民众及政府对二次供水环节的水质安全日益关注，对二次供水重要性的认识也更加深刻。

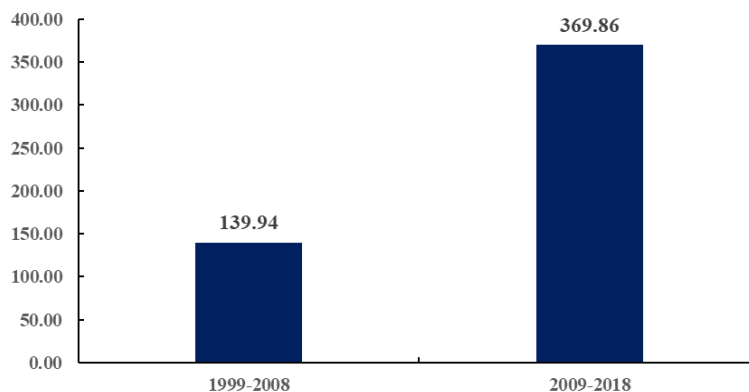
### 媒体曝光的一些老旧二次供水设施情况



2015年2月，国家住建部等四部委联合发布《关于加强和改进城镇居民二次供水设施建设与管理确保水质安全的通知》，要求“全面排查，改造老旧二次供水设施。各地住房城乡建设（城市供水）、卫生计生、公安等部门要尽快对既有居民二次供水设施开展排查，制定工作计划，不符合技术、卫生和安全防范要求的二次供水设施，要限期整改；对老旧落后的二次供水设施要制定改造计划并抓紧逐一落实技术方案，力争用5年时间完成改造任务”。按照通知要求，2015年至2020年，将是全国逐步落实二次供水设施改造任务的高峰阶段。

二次供水设施改造的存量空间与房屋建筑物的存量有一定的关联，国内建筑存量的持续增加，为未来二次供水设备定期更新改造市场需求奠定了基础。根据国家统计局数据，1999-2008年十年期间，建筑业房屋竣工面积为139.94亿平方米；2009-2018年十年期间，建筑业房屋竣工面积达到369.86亿平方米。

我国最近两个“10年”的建筑业房屋竣工总面积情况（单位：亿平方米）



数据来源：国家统计局

2017年5月，由住建部、国家发改委发布的《全国城市市政基础设施规划建设“十三五”规划》中明确将“城市供水安全保障工程”、“市政设施智慧建设工程”列为“十二项重点工程”，并提出：“建立从‘源头到龙头’的全流程饮用水安全保障体系，加快对水源污染、设施老化落后等导致的供水水质不能稳定达标的水厂、管网和二次供水设施的更新改造”、“发展智慧水务，构建覆盖供排水全过程，涵盖水量、水质、水压、水设施的信息采集、处理与控制体系；发展智慧管网，实现城市地下空间、地下综合管廊、地下管网管理信息化和运行智能化”。此外，“十三五”规划还明确新建供水管网长度共计9.30万公里，对受损失修、落后管材和瓶颈管段的供水管网进行更新改造，共计8.08万公里，这亦对区域加压泵站提出了广泛的增量需求。

#### **4、“统建统管”二次供水模式的推进，加快了老旧二次供水设施改造步伐，拓展了中高端二次供水设施需求空间，催生了二次供水集中管理平台需求**

二次供水水质污染除了设施本身技术和质量的原因外，还有很大部分原因在于行业监管不善、责任主体不明，甚至出现部分地区泵房无人管理的现象。究其原因，是因为二次供水设备、设施及供水系统资产属于用户，不在公共供水企业管理范畴，大多数二次供水系统都由物业公司或建设单位管理，要从根本上改善二次供水管理现状就必须把二次供水纳入城市公共供水系统。

针对二次供水长期存在设施建设和管理多元化，运行维护责任不到位，监管职责不明晰的情况，目前全国越来越多的区域都开始推行“统建统管”模式，一些率先采用“统建统管”模式并取得良好管理效果的地区，也在全国形成了良好的示范效应。而“统建统管”的发展，也将从多方面驱动二次供水市场需求发展：

##### **(1) 加快了老旧二次供水设施改造步伐**

制约老旧二次供水设施改造的因素主要包括改造费用（含设备采购费用）缺乏以及改造责任主体不明晰等。在“统建统管”模式下，一般由供水企业牵头进行统一的改造规划，同时依托财政资金支持或者水价调整的方式解决改造资金来源问题，从而可以解决制约二次供水改造的两大难题，加快老旧二次供水设施的改造步伐。

##### **(2) 拓展了中高端二次供水设施需求空间**

在“统建统管”模式下，供水企业采购二次供水设备时，除首要考虑二次供水的水质安全外，还要求设备能长期保持低故障率，并具有较好的节能效果，减少统一管理阶段的维护成本。因此供水企业实施“统建统管”有利于行业提升产品质量，水质安全将得以更加有效的保障，配套有稳定售后服务能力的中高端二次供水设备将会持续挤占低端二次供水设备的市场，其市场空间将会拓展。

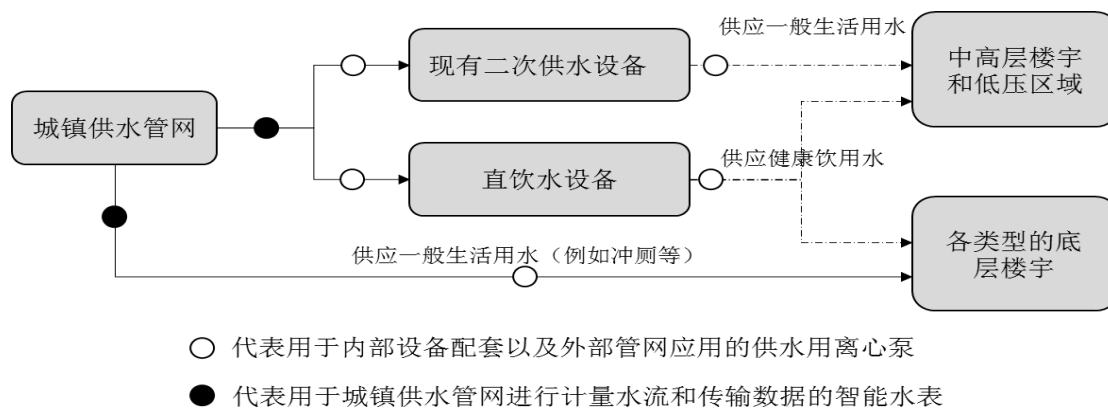
### **(3) 催生了二次供水集中管理平台需求**

在“统建统管”模式下，随着二次供水设备接管数量的增加，对当地水务公司的二次供水设备管理能力也将会形成较大考验，特别是对于此前并未深度介入二次供水设施管理的部分地区水务公司，在人员、技术、管理经验等方面都存在一些瓶颈，需要借助外部专业力量。而利用基于工业互联网技术的二次供水集中管理平台，可以实现区域二次供水设施的集中、远程管理，是在水务公司统管模式背景下，从根本上解决二次供水设施管理需求不断增长和管理资源有限之间的矛盾，是提升二次供水管理水平的有效方式，其市场需求将会逐步扩大。

**(二) 本次募投项目产品具有良好的市场需求保障，不仅可以与现有二次供水设备形成互补，而且在不需要二次供水的地方也可以单独使用，需求场景和空间更为广阔，为产能消化提供了良好基础**

**1、直饮水设备与公司现有二次供水设备共同构成“最后一公里”分质供水体系，将进一步提升公司从安全饮水到健康饮水的保障能力**

分质供水是指把通过城镇供水管网将自来水中的生活用水和直接饮用水分开，将自来水或其他原水经深度净化处理，使水质达到洁净、健康的标准，达到直接饮用的目的。本项目拟投资生产直饮水设备与公司现有二次供水设备共同构成“最后一公里”分质供水体系，将进一步提升公司从安全饮水到健康饮水的保障能力，并扩大公司的下游市场空间，从满足中高层用户和低压区域二次供水加压需求，向满足所有居民用户最后一公里的健康饮水需求延伸，具体如下：



如上图所示，二次供水设备和直饮水设备互补实现了向居民分质供水的目的，对于原来需要通过二次供水设备供水的中高层楼宇和低压区域，可以再并联加装直饮水设备，满足日常健康饮水需求（鉴于饮用水只占到日常用水的极小部分，通过直饮水设备供应所有生活用水缺乏经济性，因此需要同时保留已有二次供水设备）；对于原来直接通过城镇供水管网供水的低层楼宇，也可以安装直饮水设备，提升日常饮用水的品质。目前，国内一些学校、医院、高档的住宅小区、酒店已经安装有管道直饮水设备，一些老旧社区也安装了社区式直饮水设备，未来该领域市场需求空间广阔。部分下游市场需求场景说明如下：

类型	具体说明
学校	根据教育部 2019 年 7 月发布的《2018 年全国教育事业发展统计公报》，截至 2018 年末，全国共有 51.88 万所学校（含幼儿园至高等教育机构），在校人数合计 2.76 亿人
医院	根据国家卫健委 2019 年 5 月发布的《2018 年我国卫生健康事业发展统计公报》，截至 2018 年末，全国共有医疗卫生机构 99.74 万个
其他各类公共、住宅建筑	2018 年全国建筑业房屋施工面积为 140.89 亿平方米，1999 年至 2018 年建筑业房屋累计竣工面积高达 509.80 亿平方米。庞大的建筑增量市场和存量市场为本项目设备提供应用空间

2019 年，公司实现二次供水设备销量 2,693 套，本次募投项目拟新增直饮水设备产能 1,500 套，考虑到直饮水设备应用领域和市场容量较现有二次供水设备更加广阔，不仅可以与二次供水设备组合销售，还可以单独应用，因此其产能消化具有良好的市场基础。

## 2、供水用离心泵（含智能水泵）除配套用于二次供水设备外，还可用于单独对外出售

公司本次募投项目新增水泵产能 30,000 台，其中 24,000 台拟用于配套公司



二次供水设备使用，6,000 台拟用于单独对外销售。

### **(1) 24,000 台用于配套二次供水设备的合理性**

2016-2018 年公司二次供水设备销量分别为 1,769 套、1,997 套和 2,161 套，同比分别增长 6.37%、12.89% 和 8.21%；营业收入分别为 52,435.17 万元、59,318.84 万元和 65,176.95 万元，同比分别增长 10.23%、13.13% 和 9.88%。2019 年 2 月公司于上海证券交易所上市后，品牌影响力和市场地位进一步提升，2019 年度，公司销售二次供水设备 2,693 套，实现营业收入 85,858.44 万元，同比分别增长 24.62% 和 31.73%，增长幅度均高于报告期以往年度。且截至 2019 年末，公司在手订单量（不含税）金额为 38,098.65 万元，同比增长 53.11%。

假设未来公司二次供水设备每年按照 20% 增长率持续增长，且假设 2021 年为本次募投项目建设期第一年，2025 年为达产期第一年，则 2025 年达产时公司二次供水设备销量预计将达到 8,000 套左右。公司每套二次供水设备耗用水泵 2-4 台，平均 3 台，按照 8,000 套销量，未来公司配套水泵需求量将达到 2,4000 台，具有合理性。

### **(2) 6,000 台用于单独对外销售的合理性**

同行业可比公司中金环境各类型泵的年产量接近 100 万台，新界泵业各类型泵的年产量接近 400 万台，根据中国通用机械工业协会统计，2018 年我国规模以上（年销售规模超过 2,000 万元）泵生产企业完成主要产品产量 1.15 亿台，实现主营业务收入 1,814.70 亿元。我国水泵市场需求空间较大。假设公司本次募投项目 3 万台水泵全部面向市场销售，收入规模占比仅国内市场规模的 0.1% 左右，考虑到内部配套需求后，剩余产能容易得到消化，具有合理性。

## **3、智慧供水方式的发展，将推动水表设施智能化升级**

长期以来，我国城镇供水管网漏损十分严重，目前全国 654 个城市平均管网漏损率超过 15%，最高达到 70% 以上，与发达经济国家 6%-8% 漏损率差距较大。我国是一个水资源严重短缺的国家，城镇供水管网漏损严重浪费了国家水资源。

2014 年以来，国家发改委、水利部、住房和城乡建设部等部门颁布了多项节水政策推进城镇供水管网改造和完善管网漏损管控，具体如下：

政策名称	发布部门和 时间	主要内容
《国家节水行动方案》	国家发展改革委、水利部于 2019 年 4 月发布	提出大力推进工业节水改造。完善供用水计量体系和在线监测系统，强化生产用水管理；加强公共供水系统运行监督管理，推进城镇供水管网分区计量管理，建立精细化管理平台和漏损管控体系，协同推进二次供水设施改造和专业化管管理；加强用水计量统计。推进取用水计量统计，提高农业灌溉、工业和市政用水计量率。完善农业用水计量设施，配备工业及服务业取用水计量器具，全面实施城镇居民“一户一表”改造。
《城镇供水管网分区计量管理工作指南——供水管网漏损管控体系构建（试行）》	住房城乡建设部于 2017 年 10 月发布	提出实施城镇供水管网分区计量管理，建立管网漏损管控体系，实现供水管网精准控漏，降低城镇供水管网漏损，提升供水管理水平，保障供水安全；到 2020 年，全国城镇公共供水管网漏损率控制在 10% 以内。
《节水型社会建设“十三五”规划》	国家发展改革委、水利部、住房和城乡建设部于 2017 年 1 月发布	提出要推进城镇供水管网改造，到 2020 年全国城市公共供水管网漏损率控制在 10% 以内；要完善供水管网检漏制度，通过供水管网独立分区计量和水平衡测试等方式，加强漏损控制管理，在漏损严重或缺水城市开展供水管网分区计量管理示范工程。
《全民节水行动计划》	国家发展改革委、水利部等九部门于 2016 年 10 月发布	提出加快智能水表推广使用，鼓励重点监控用水企业建立用水量在线采集、实时监测的管控系统；提出完善用水计量器具配备，推进用水分项计量。
《住房城乡建设部国家发展改革委关于进一步加强城市节水工作的通知》	住房城乡建设部于 2014 年 8 月发布	提出加大力度控制供水管网漏损；督促供水企业通过管网独立分区计量的方式加强漏损控制管理，督促用水大户定期开展水平衡测试，严控“跑冒滴漏”。要与供水企业建立用水量信息共享机制，实现实时监控；有条件的地区要建立城市供水管网数字化管控平台，支撑节水工作。

智能水表在我国发展历史相对较短，但增长迅速，中国计量协会水表工作委员会发布的《水表行业“十三五”发展规划纲要》指出：“十三五”期间智能水表（含智能应用系统）销售收入占全部水表销售比例要达到 40%，提出加强高性能超声水表、电磁水表、射流水表等产品的设计、工艺、装备、测量技术与可靠性试验方法的研究和开发。

根据迈拓仪表股份有限公司披露的《招股说明书》，2009-2019 年，国内水表产品市场需求量由 4,489 万台增长至 7,193 万台，年均复合增长率为 4.83%；其中，智能水表市场需求由 571 万台增长至 3,230 万台，年均复合增长率达 18.92%，智能水表市场需求增长速度远高于水表行业整体需求增长速度。

公司本次募投项目新增智能水表产能 4,000 台，全部用于城镇供水管网流量

监测和数据传输，公司新增产能仅占智能水表市场规模（智能水表包括居民用、城镇供水管网用、工业企业用智能水表等，其中主要为居民用智能水表）的0.01%，产能容易得到消化，具有合理性。

智慧水务很重要的一个方面是建立智慧水务服务信息平台，通过数据采集、无线网络、水质水压等在线监测设备实时感知供排水系统的运行状态，并采用可视化的方式有机整合水务管理部门与供排水设施，形成“水务物联网”，并可将海量水务信息进行及时分析与处理，并作出相应的处理结果辅助决策建议，以更加精细和动态的方式管理水务系统的整个生产、管理和服务流程，从而实现“智慧化”。

智能水表将广泛应用于城镇管网建设中，能够有效提高水资源的使用效率和管理漏损率，并与水务公司等客户形成良性互动；此外，智能水表作为智能设备，为公司智慧水务平台提供更多底层数据的采集端口，促进公司与水务公司客户开展智慧水务管理平台的合作搭建。

**（三）公司将充分利用本次募投项目产品与现有产品在满足下游客户需求方面的互补性，发挥全国性销售网络和品牌优势，加强与现有客户合作，积极开发新客户，多渠道推动产品的市场推广**

公司是较早进入二次供水行业的企业，经过近十年的运营积累，在供水行业逐步拓展业务领域，目前已发展成为全国性的供水设备厂商，同时，通过长期的销售积累，公司在全国各省市都沉淀了一批样板性二次供水设备使用项目。公司的规模优势和依托先发优势形成的项目经验优势，成为公司在投标过程有力的竞争优势。

公司在二次供水设备领域已建立了良好的全国性品牌知名度并累积了坚实的客户基础，通过矩阵式的管理架构，搭建了覆盖全国、紧密有效的销售渠道，设立以来合作的客户资源累计超过 3,000 家，其中包括数百家水务公司。公司将充分利用本项目产品与现有二次供水设备在满足下游客户需求方面的互补性，依托全国性的渠道优势和品牌知名度以及客户基础，特别是与全国各省市水务公司、地产、学校的合作基础，加强与现有客户合作，积极开发新客户。具体来看，公司将采取分散开发和成片开发相互结合的策略多渠道推进设备推广，如下表所

示：

开发方式	合作对象
成片开发	与水务公司的合作推广，实现区域的成片开发
	与地产商合作，推动绿色地产的合作方式，实现地产垂直领域的成片开发
	与学校合作，推动健康校园的合作方式，实现高校垂直领域的成片开发
分散开发	利用全国的直销和经销渠道进行开发

综上，公司新增产能规模具备合理性，不存在产能过剩的风险。

五、募投项目预计效益测算依据、测算过程，结合毛利率逐年下滑的情况说明效益测算的谨慎性、合理性

### （一）新建城市智慧供水关键设备厂房项目

#### 1、营业收入

本项目主要进行直饮水设备、供水用离心泵（含智能水泵）和智能水表的生产和销售，项目预测期 10 年，其中建设期 2 年，逐步达产期 2 年，预计将于第五年达产。公司参照相关产品历史销售单价、市场价格及预计销售数量，预测期内本项目的营业收入如下：

产品类别		项目	运营期		
			T3	T4	T5-T10
直饮水设备	直饮水终端集成设备-集成式直饮水机	单位价格（元/套）	22,123.89	22,123.89	22,123.89
		销售数量（套）	300.00	500.00	1,000.00
		营业收入（万元）	663.72	1,106.19	2,212.39
	管道直饮水成套设备-一体化直饮水机	单位价格（元/套）	619,469.03	619,469.03	619,469.03
		销售数量（套）	150.00	250.00	500.00
		营业收入（万元）	9,292.04	15,486.73	30,973.45
供水用离心泵	不锈钢立式多级离心泵	单位价格（元/台）	3,982.30	3,982.30	3,982.30
		销售数量（台）	6,300.00	10,500.00	21,000.00
		营业收入（万元）	2,508.85	4,181.42	8,362.83
	智能水泵	单位价格（元/台）	12,389.38	12,389.38	12,389.38
		销售数量（台）	2,700.00	4,500.00	9,000.00
		营业收入（万元）	3,345.13	5,575.22	11,150.44
智能水表		单位价格（元/台）	12,389.38	12,389.38	12,389.38

	销售数量（台）	1,200.00	2,000.00	4,000.00
	营业收入（万元）	1,486.73	2,477.88	4,955.75
合计营业收入（万元）		<b>17,296.46</b>	<b>28,827.43</b>	<b>57,654.87</b>

## 2、税金预估

增值税税率为 13%，城市维护建设税、教育附加税和地方教育附加税税率分别为 7%、3% 和 2%。所得税税率为 15%。

## 3、营业成本

公司根据历史的生产、销售情况，对本项目的成本费用进行审慎估算，具体情况如下：

### （1）外购原辅材料

本项目所涉及到的主要原材料为不锈钢材料、智能传感器和电气控制件等，根据原辅材料消耗量和原辅材料市场价格测算。

### （2）外购燃料动力费用

本项目所涉及到的燃料动力包括为保证项目正常生产而耗费的水、电、燃气等费用，根据消耗量及市场价格测算。

### （3）职工薪酬费用

生产人员职工薪酬参照项目所在地的工资水平和本次募投项目所需的生产工人人数测算。

### （4）折旧摊销费用

固定资产使用直线法折旧，新增设备按 10 年折旧，残值率为 5%，新增建筑物按 30 年折旧，无残值；无形资产使用直线法摊销，土地资产按 50 年摊销，无残值。

### （5）其他费用

结合各实施主体目前各项费用水平以及本项目预期情况进行测算。

## 4、期间费用

本项目假设以募集资金及自有资金投入，不涉及借款导致的财务费用。

销售费用、管理费用和研发费用结合各实施主体目前各项费用水平以及本项目预期情况进行测算。

## 5、本次募投项目效益评价

根据收入及成本、费用预测情况，本次募投项目在经营期内业绩规模良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	逐步达产期（第3-4年）		稳定运营期（第5-10年）
营业收入	17,296.46	28,827.43	57,654.87
营业成本	10,509.97	15,357.07	27,474.83
税金及附加	159.37	265.62	531.24
销售费用	5,020.19	5,831.62	7,860.19
管理费用	2,499.34	4,165.56	8,331.13
研发费用	1,089.68	1,816.13	3,632.26
利润总额	-1,982.08	1,391.43	9,825.22
净利润	-1,982.08	1,182.72	8,351.44

## 6、本次募投项目效益测算的谨慎性、合理性

公司主要产品为二次供水设备，报告期内其毛利率呈逐年下降趋势；公司本次募投项目生产的产品为直饮水设备、供水用离心泵（含智能水泵）和智能水表，与二次供水设备有所不同。本次募投项目生产的产品测算毛利率和公司已实现销售的同类产品毛利率水平或市场同类产品毛利率水平相接近，测算具备谨慎性、合理性，具体如下：

### （1）直饮水设备效益测算的谨慎性、合理性

报告期内，公司已有少量直饮水设备的生产和销售，公司本次募投生产的直饮水设备毛利率与公司已实现销售的直饮水设备毛利率对比如下：

项目	报告期内实现毛利率				本次募投 毛利率
	平均	2019年度	2018年度	2017年度	
管道直饮水成套设备-一体化直饮水机	67.33%	66.55%	68.11%	-	65.43%

直饮水终端集成设备-集成式直饮水机	15.28%	15.28%	-	-	14.64%
-------------------	--------	--------	---	---	--------

报告期内，公司管道直饮水成套设备-一体化直饮水机产品于 2018 年开始实现对外销售，2018 年和 2019 年的毛利率分别为 68.11% 和 66.55%，平均为 67.33%，该产品本次募投毛利率为 65.43%，低于报告期内各年该产品实际销售的毛利率，效益测算较为谨慎、合理。

报告期内，公司直饮水终端集成设备-集成式直饮水机产品于 2019 年开始实现对外销售，毛利率为 15.28%，该产品本次募投毛利率为 14.64%，低于该产品实际销售的毛利率，效益测算较为谨慎、合理。

### (2) 供水用离心泵（含智能水泵）效益测算的谨慎性、合理性

报告期内，公司生产的供水用离心泵主要用于配套二次供水设备，单独对外出售的较少。我国水泵市场较为成熟，生产厂商众多，公司本次募投生产的供水用离心泵（含智能水泵）主要结合市场情况进行效益测算，公司本次募投生产的供水用离心泵（含智能水泵）毛利率与同行业可比公司水泵毛利率对比如下：

同行业名称	产品名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中金环境（300145.SZ）	水泵	37.36%	36.55%	39.47%
新界泵业（002532.SZ）	水泵	30.80%	27.79%	26.62%
格兰富	主要为水泵	38.47%	38.03%	39.10%
平均		35.54%	34.13%	35.06%
本次募投项目毛利率		33.25%		

报告期内，同行业可比公司水泵平均毛利率分别为 35.06%、34.13% 和 35.54%，公司本次募投生产的水泵毛利率为 33.25%，低于同行业可比公司报告期各年平均毛利率，效益测算较为谨慎、合理。

### (3) 智能水表效益测算的谨慎性、合理性

公司本次募投生产的智能水表用于城镇管网流量监测和数据传输，是一种流量计量工具。公司本次募投生产的智能水表毛利率与同行业可比公司智能水表毛利率对比如下：

同行业名称	产品名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇中股份（300371.SZ）	超声水表及流量计	56.48%	64.99%	62.79%
天罡股份（拟上市）	超声波水表及流量计	60.35%	56.34%	54.73%
迈拓股份（拟上市）	超声水表及流量计	61.39%	61.57%	60.88%
平均		59.41%	60.97%	59.47%
本次募投项目毛利率		62.60%		

注：宁水集团、三川智慧、新天科技所生产的水表主要为传统机械表和智能机械表，与公司所生产的智能电磁水表差异较大，此处未列示。

智能水表可用于城镇供水管网、工业企业和居民用户中，不同应用场景的流量计口径、耗材及工艺均不同。一般而言，城镇供水管网、工业企业液体流量大，相应流量计耗材较多、工艺较为复杂，毛利率较高；居民用户液体流量小，相应流量计耗材较少、工艺相对简单，毛利率较低。

可比公司汇中股份、天罡股份、迈拓股份销售的智能水表既包括城镇供水管网、工业企业用智能水表，也包括了居民用智能水表，而公司本次募投项目生产的智能水表全部用于城镇供水管网流量监测和数据传输，工艺较为复杂，因此，毛利率略高于可比公司平均水平，效益测算较为谨慎、合理。

## （二）补充流动资金项目

公司本次补充流动资金项目，不产生直接的经济效益，但可以为企业未来的发展带来良好的促进作用。

**六、公司货币资金金额较高，资产负债率较低，请结合公司货币资金持有及使用计划、资产负债情况、对外借款情况、现金流状况等，说明本次融资的必要性、合理性**

截至 2020 年 3 月 31 日，公司持有货币资金 27,385.91 万元，资产负债率为 20.59%，无对外借款，现金流受公司生产规模扩大和新冠疫情的影响，有所下降。

公司货币资金主要用于以下三个方面：（1）满足日常经营资金所需；（2）满足对外投资所需；（3）回馈股东投资、进行权益分派所需。

日常经营方面，受公司生产规模扩大和新冠疫情的影响，公司下游客户回款放缓，而对外支付的资金增加，导致经营活动现金净流出。



对外投资方面，根据公司于 2020 年二季度以自筹资金出资 4,157.74 万元收购三高股份 15.00% 的股份，截至本反馈意见出具日，公司共持有三高股份 30.09% 的股份。后续公司还将结合行业和公司实际业务发展情况进行合理投资规划与布局，在寻找到契合公司业务发展规划的标的公司时，通过现金收购等方式进行上下游业务整合。

权益分派方面，根据公司于 2020 年 5 月 20 日对外披露的《2019 年年度权益分派实施公告》，公司共派发现金股利 6,389.40 万元，现金红利发放日为 2020 年 5 月 27 日。

综合考虑上述因素的影响，公司持有的货币资金呈下降趋势，经营活动产生的现金流量净额有所下降，公司仅使用自有资金无法完成本次募投项目的投资。

由于公司资产负债率相对较低，对外借款的利率相对较高，公司本次募投项目选择采用发行可转债的方式进行融资。本次可转债发行完成后、转股前，公司需按照预先约定的票面利率对未转股的可转换公司债券支付利息，可转债的利率相对较低，公司的支付可转债利息的现金流压力相对较小；投资者持有的可转债部分或全部转股后，公司总股本和净资产将会有一定幅度的增加，有利于公司维持稳健良好的财务结构，降低负债水平。

综上所述，公司本次发行可转债融资具有必要性、合理性。

## **七、前募项目当前进展情况及预计完工时间，建设进度是否符合预期，项目实施环境是否发生重大不利变化**

### **1、前募项目均处在建设期，预计 2021 年 1 月完工，建设进度符合预期**

公司前次募集资金投资项目“企业研发技术中心升级建设项目”和“企业营销网络体系升级改造项目”，建设期均为 2 年。公司于 2019 年 2 月完成首次公开发行并在上海证券交易所上市，计划于 2021 年 1 月完成前次募集资金项目建设。

截止到 2020 年 6 月 30 日，“企业研发技术中心升级建设项目”计划使用募集资金 6,377.54 万元，已投入 3,613.40 万元，投资进度 56.66%；“企业营销网络体系升级改造项目”计划使用募集资金 4,042.33 万元，已投入 1,167.35 万元，投资进度 28.88%（以上前募资金使用金额未经会计师鉴证）。

公司前次募集资金投资项目均处在建设期，建设进度基本符合预期，后续将陆续投入，预计于 2021 年 1 月完工。

## **2、项目实施环境未发生重大不利变化**

**外部环境：**一方面，住建部、国家发改委等主管部门对二次供水行业的持续重视和大力规范，为具有高品质产品及服务能力的二次供水厂商拓展市场规模提供良好政策环境。另一方面，我国城镇化率由 2007 年的 45.89% 提升至 2019 年的 60.60%，中高层建筑数量和房屋建筑密集度不断增加，近十年建筑业房屋竣工面积大幅增加带来的改造市场，“统建统管”二次供水模式在全国各地陆续推广，这些因素均支撑我国二次供水设备的下游市场需求保持强劲，为公司营业收入的持续增长提供了广阔空间。

**内部环境：**随着公司位于上海嘉定区的现代化智能制造产业基地逐步投入，以及公司于上海证券交易所主板上市，公司的品牌影响力和市场地位进一步提升。公司持续优化全生命周期产品及服务能力并持续完善销售网络，顺应市场发展方向，持续推进开发及服务水务公司和大型房地产商、建筑商客户的大客户战略，为公司的可持续发展提供稳定的业务来源。

2016-2018 年公司营业收入分别为 52,435.17 万元、59,318.84 万元和 65,176.95 万元，同比分别增长 10.23%、13.13% 和 9.88%。2019 年度，公司实现营业收入 85,858.44 万元，同比增长 31.73%，增速加快，公司主营业务发展态势良好，未来将进一步通过研发升级和营销升级实现业绩增长。

因此，公司前次募集资金投资项目实施环境未发生重大不利变化。

## **八、保荐机构核查意见**

### **1、核查过程及依据**

(1) 项目组取得并查阅了本次募投项目的投资数额安排明细，以及相关投资数额的测算过程及依据，访谈了发行人实际控制人、董事会秘书，核查本次募投项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否以募集资金投入。

(2) 项目组取得并查阅了本次募投项目的资金使用计划、项目建设甘特图，访谈了发行人实际控制人、董事会秘书，核查募投项目的资金使用和项目建设的进度安排，本次募集资金是否包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

(3) 项目组取得并查阅了本次募投项目的可行性分析报告，访谈了发行人实际控制人、董事会秘书，核查募投项目生产产品与现有产品的差异，说明公司是否具备募投项目的技术、人员、市场等储备。

(4) 项目组查阅了本次募投项目的政策、市场、技术等行业情况，访谈了发行人实际控制人、董事会秘书，核查新增产能规模的合理性，是否存在产能过剩的风险。

(5) 项目组取得并查阅了本次募投项目效益测算的依据和过程，并与发行人已实现销售的产品和上市公司同类产品的效益进行对比，核查募投项目预计效益测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性。

(6) 项目组取得并查阅了发行人财务报告以及对外投资和权益分派等公告文件，访谈了发行人实际控制人、财务总监，核查本次可转债融资的必要性、合理性。

(7) 项目组取得并查阅了前次募集资金使用台账，访谈了发行人实际控制人、董事会秘书，核查前募项目当前进展情况及预计完工时间，建设进度是否符合预期，项目实施环境是否发生重大不利变化。

## **2、核查结论**

经核查，保荐机构认为：

(1) 本次募投项目具体投资数额安排明细的测算依据和测算过程合理。除预备费和铺底流动资金外，其他投入均属于资本性投入，其中，土建及装修工程费用、公用工程费用、土地费用、设备购置及安装费用拟采用募集资金投入。

(2) 本次募投项目的资金使用和项目建设的进度安排均为 24 个月投入，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

(3) 发行人具备本次募投项目的技术、人员、市场等储备。

(4) 发行人新增产能规模合理，不存在产能过剩的风险。

(5) 发行人本次募投项目预计效益测算依据、测算过程合理，较为谨慎。

(6) 发行人本次发行可转债融资具有必要性、合理性。

(7) 发行人前募项目均处在建设期，预计 2021 年 1 月完工，建设进度符合预期，实施环境未发生重大不利变化。

问题 2、2019 年公司营业收入出现较大幅度增长，但净利润未同步增长，报告期内毛利率逐年下滑,2020 年 1 季度出现亏损的情形。请申请人补充说明：(1) 结合市场环境变化及公司经营情况说明 2019 年公司营业收入同比出现较大幅度增长的原因及合理性。(2) 结合公司竞争优势、行业地位等说明公司毛利率远高于可比公司的原因及合理性，报告期内毛利率逐年下滑的原因。(3) 结合毛利率变动及影响业绩的其他因素，说明 2019 年收入大幅增长的情况下业绩未大幅增长的原因。(4) 2020 年 1 季度亏损的原因及合理性，亏损情形是否对本次可转债发行条件构成不利影响。(5) 新冠疫情对公司经营的影响，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响。请保荐机构及会计师发表明确核查意见。

【回复】

一、结合市场环境变化及公司经营情况说明2019年公司营业收入同比出现较大幅度增长的原因及合理性

2019 年度，公司主要产品收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度
	金额	增长额	增长率	金额
无负压二次供水设备	46,724.85	8,542.79	22.37%	38,182.05
变频二次供水设备	27,412.34	7,794.04	39.73%	19,618.30
区域加压泵站	7,718.63	4,401.15	132.67%	3,317.48
其他	3,702.88	-172.33	-4.45%	3,875.21
<b>合计</b>	<b>85,558.69</b>	<b>20,565.65</b>	<b>31.64%</b>	<b>64,993.04</b>

2019 年度，公司主要产品收入均实现了增长，其中无负压二次供水设备收入较上年增长了 22.37%，变频二次供水设备收入较上年增长了 39.73%，区域加压泵站收入由于基数较小，增长较快，较上年增长了 132.67%。

公司产品价格变动对生产经营的影响较小，公司营业收入主要受产品销售数量变动的的影响。公司产品销售数量的增长主要受到良好的政策环境、强劲的下游市场需求、持续优化的全生命周期产品及服务能力、持续提升的市场影响力、持续完善的销售网络、持续推进的大客户开发战略等因素的影响，具体分析如下：

## 1、良好的政策环境

二次供水系统是连接水源和用户水龙头之间供水系统的“最后一公里”。住建部、国家发改委于 2012 年 5 月发布的《全国城镇供水设施与建设“十二五”规划及 2020 年远景目标》，将“供水管网和二次供水突出问题”列为全国城镇供水设施改造与建设面临的五个问题之一。针对二次供水持续存在的一些突出问题，住建部等四部委于 2015 年 2 月又联合发布《关于加强和改进城镇居民二次供水设施建设与管理确保水质安全的通知》，明确指出“各地要充分认识到加强和改进城镇居民二次供水设施建设与管理工作的重要性和重要性，将保障二次供水安全提升到改善民生和国家反恐战略的高度”。

2017 年 5 月，由住建部、国家发改委发布的《全国城市市政基础设施规划建设“十三五”规划》中明确将“城市供水安全保障工程”、“市政设施智慧建设工程”列为“十二项重点工程”，并提出：“建立从‘源头到龙头’的全流程饮用水安全保障体系，加快对水源污染、设施老化落后等导致的供水水质不能稳定达标的水厂、管网和二次供水设施的更新改造”、“发展智慧水务，构建覆盖供排水全过程，涵盖水量、水质、水压、水设施的信息采集、处理与控制体系；发展智慧管网，实现城市地下空间、地下综合管廊、地下管网管理信息化和运行智能化”。此外，“十三五”规划还明确新建供水管网长度共计 9.30 万公里，对受损失修、落后管材和瓶颈管段的供水管网进行更新改造，共计 8.08 万公里，这亦对区域加压泵站提出了广泛的增量需求。

相关主管部门对二次供水行业的持续重视和大力规范，为具有高品质产品及服务能力的二次供水厂商拓展市场规模提供良好政策环境，是公司业务规模增长的前提条件。

## 2、强劲的下游市场需求

二次供水设备是城镇公共供水设施的重要组成部分，市场需求受到城镇化发展、中高层建筑数量及建筑密集度增加、政府及居民对二次供水意识提升、二次供水方式发展以及二次供水运作模式规范、智能二次供水设备普及等驱动因素的影响。我国城镇化率由 2007 年的 45.89% 提升至 2019 年的 60.60%，中高层建筑数量和房屋建筑密集度不断增加，近十年建筑业房屋竣工面积大幅增加带来的改

造市场，“统建统管”二次供水模式在全国各地陆续推广，这些因素均支撑我国二次供水设备的下游市场需求保持强劲，为公司营业收入的持续增长提供了广阔空间。此外，“十三五”期间，我国将对现有的不符合技术、卫生和安全防范要求的二次供水设施进行改造，总规模 1,282 万户，将有助于公司未来业务的持续增长。

### **3、持续优化的全生命周期产品及服务能力**

公司把握二次供水行业的运作特点，经过长期的市场经验积累和业务流程总结优化，逐步形成了覆盖二次供水“方案设计-设备选型-生产集成-调试安装-设备监控-维保服务-改造升级-优化运营”的全生命周期产品及服务能力，包括完善和高品质的产品梯队及丰富的方案设计经验、柔性化的智能制造能力、标准化的业务流程以及全方位的服务能力。依托持续优化的全生命周期产品及服务能力，公司在区域性、分散性的市场需求下，面对不同二次供水客户的技术性、定制化需求，能够实现连续性业务开发，保证公司业务收入的持续增长。

### **4、持续提升的市场影响力**

随着公司位于上海嘉定区的现代化智能制造产业基地 2017 年底逐步投入使用，融合最新的工业互联理念，打造数字化工厂，全面引入了机器人焊接工作站、激光三维切割、全自动物料系统等先进的工艺技术及装备，公司生产进入自动化阶段，进一步提升了公司产品的生产效率及柔性制造能力，保证公司的产品持续处于高品质水平，也提升了公司以及公司产品在行业内的形象。2019 年 10 月，公司被中国质量协会认定为“2019 年度全国质量标杆企业”。

公司于 2019 年 2 月在上海证券交易所主板上市，成为资本市场首家主要经营二次供水设备业务的上市公司，增加了市场对二次供水行业的了解，也提升了公司及公司产品的市场知名度和影响力。

### **5、持续完善的销售网络**

针对二次供水设备下游市场需求区域性、分散性的特点，公司在发展过程中逐步搭建起了全国性销售网络，并形成了全国性品牌影响力。公司在主要省会城市或重点城市设立销售公司，2019 年度，借助公司上市，市场影响力提升的契

机，公司加强了技术型销售及服务团队的建设，销售人员从 2018 年末的 698 人增长至 2019 年末的 1,090 人，增长了 56.16%。

同时，随着公司项目案例和行业口碑的积累，公司的品牌在二次供水行业已经具备较强的美誉度，“中高端”的产品定位也得到市场的认可，经销商渠道和直销模式下的居间代理方式成为了公司直销渠道的有效补充，形成了“直销为主，经销为辅”的销售模式，提升属地化市场开拓能力。

## **6、持续推进的大客户开发战略**

随着水务公司“统建统管”的推行，市场需求集中化，公司顺应市场发展方向，集中精力开发及服务水务公司和大型房地产商、建筑商客户。公司在总部层面设立了战略发展部，专业对接全国各省水务公司，寻求双方区域性的二次供水战略合作；在总部层面设立了战略合作部，专业对接全国各省市的高效、医院等公共事业单位以及大型房地产集团客户，推广绿色校园、绿色医院、绿色地产等解决方案，并开拓合作机会。

基于上述大客户开发战略的持续推进，公司于 2018 年下半年入围碧桂园控股的合作厂商，并于 2019 年开发了贵州典宗云建设工程有限公司、无锡市水务集团有限公司、泉州市泉港区水利水务建设发展有限公司等 40 余家年收入 200 万元以上的大客户。

水务公司和大型房地产商、建筑商客户将成为公司未来发展的主要客户群体，保障公司交易的可持续性和客户的稳定性，为公司的可持续发展提供稳定的业务来源。

综上所述，公司 2019 年度营业收入同比出现较大幅度增长具有合理性。

## **二、结合公司竞争优势、行业地位等说明公司毛利率远高于可比公司的原因及合理性，报告期内毛利率逐年下滑的原因**

### **（一）公司毛利率远高于可比公司的原因及合理性**

报告期内，公司及同行业可比公司相关业务板块的毛利率比较如下：



公司简称	业务板块	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中金环境 (300145.SZ)	成套变频供水设备	42.03%	49.80%	57.60%
新界泵业 (002532.SZ)	智能成套供水设备	48.90%	54.43%	61.21%
平均		<b>45.47%</b>	<b>52.12%</b>	<b>59.41%</b>
威派格		<b>67.55%</b>	<b>68.91%</b>	<b>72.73%</b>

同行业可比公司中，无论规模大小，二次供水设备的毛利率普遍较高。同时，由于二次供水设备产品特点的需求特点，在客户价格的接受范围内，存在较大的差异化竞争空间，毛利率区间波动范围较大。

公司依托先发优势和差异化竞争，定位于中高端产品，与同行业可比公司产品应用项目的不一致使得产品毛利率存在差异。二次供水设备产品属于技术含量相对较高的定制化专用设备，不同项目由于终端用户的楼宇数量及楼层高度、市政供水工况、居民数量等实际应用条件不同，其设备选型及产品的具体功能配置均不一致，相应不同项目所使用的设备产品售价、成本及毛利率存在差异。

**1、由于二次供水设备产品特点和需求特点，行业存在较大的差异化竞争空间；公司与同行业可比公司根据各自市场定位、经营策略进行产品定位，毛利率处于不同档次，但实现的扣除研发费用和销售费用后的利润率水平基本相近**

**(1) 从产品特点来看，行业存在较大的差异化竞争空间**

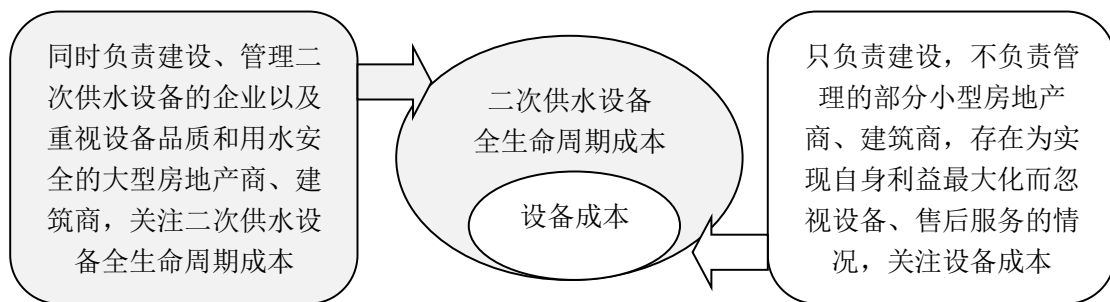
二次供水设备属于专用设备，需要根据客户需求进行部分的定制化功能配置；同时设备高度集成，包括硬件机械设备、电气控制系统两部分，其中电气控制系统中还需要植入软件程序，以实现根据水压、用水量等变化情况自动调整机械设备运行状态；一些领先厂商在设备基础上，还搭建智慧供水管理平台，为二次供水设备提供远程的智能监控，并为客户提供管理服务技术支持。因此，行业内企业基于各自研发实力、技术水平、生产实力情况，在二次供水设备的方案设计、硬件、软件、平台、服务等方面，均存在较大的差异化竞争空间。

**(2) 从需求特点来看，行业也存在较大的差异化竞争空间**

从客户角度来看，在整个二次供水设备生命周期中，除前端一次性设备采购成本外，还包括后端管理运行期的能耗成本、维修成本、管理成本、更换成本等。

此外，二次供水直接关系到居民的用水稳定、安全，客户还重点关注设备故障、用水安全带来的外部性影响。

由于国内二次供水长期存在设施建设和管理多元化的情况，行业下游存在不同的需求类型，包括负责统建统管的水务公司、只建不管的房地产商、建筑商、自建自管的学校、医院等，不同主体对二次供水设备成本的关注存在差异：①对于涵盖建设和管理环节的主体，如水务公司，往往关注二次供水设备全生命周期成本的最小化，对设备成本价格敏感性不高；②对于只负责建设，不负责管理的部分小型房地产商、建筑商，存在为实现自身利益最大化而忽视设备质量和售后服务的情况，较为关注设备成本。如下图所示：



因此，从整个行业来看，由于存在不同需求类型，各类型客户对二次供水设备价格的接受程度不一，行业存在较大的差异化竞争空间，公司与同行业可比公司基于经营策略、产品定位，处于不同的毛利率档次。

**(3) 公司与同行业可比公司根据各自市场定位、经营策略进行产品定位，毛利率处于不同档次，但实现的扣除研发费用和销售费用后的利润率水平基本相近**

公司与同行业可比公司基于经营策略和产品定位，在目标客户可以接受的价格范围内，确定自身设备价格及相应的毛利率水平，并配套相应的研发、服务等资源投入（主要体现为售前售中售后的服务、研发支出等）。虽然公司与同行业可比公司毛利率处于不同档次，但在扣除研发费用和销售费用后的利润率水平基本在 30%-40% 区间内，公司与同行业的平均利润率水平相接近。

项目	年度	中金环境	新界泵业	平均值	威派格	差异
毛利率	2019 年度	42.03%	48.90%	45.47%	67.55%	22.09%
	2018 年度	49.80%	54.43%	52.12%	68.91%	16.80%
	2017 年度	57.60%	61.21%	59.41%	72.73%	13.33%
扣除研发费用和 销售费用后的利润率	2019 年度	27.73%	36.41%	32.07%	31.01%	-1.06%
	2018 年度	36.47%	42.63%	39.55%	36.57%	-2.98%
	2017 年度	44.85%	48.91%	46.88%	39.46%	-7.42%

2、二次供水设备关系居民饮水安全，设备成本占建筑总成本比例较低，随着“统建统管”的发展、居民对生活品质和用水安全关注程度的日益提升，关注二次供水设备“全生命周期成本”性价比的需求持续增长

二次供水设备是关系国计民生的基础公共设施，用水作为居民日常生活不可或缺的必要要素，一旦出现故障，尤其是停水或影响供水的故障，会对小区内居民的日常生活造成极大影响。随着“统建统管”的发展、居民对生活品质和用水安全关注程度的日益提升，注重二次供水设备“全生命周期成本”性价比的市场规模持续增长。如下表所示：

水务公司“统建统管”发展	地产商、建筑商日益关注设备品质
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 作为供水责任单位，负责“统建统管”辖区二次供水设施建设和维护，重视“全生命周期成本”，同时重视居民举报、新闻报道等社会影响，更加愿意选择品质高、使用寿命长、故障率低、售后服务好的二次供水设备，而不是仅仅考虑价格因素，对价格的敏感度较低。</li> <li>● 针对二次供水存在的一些突出问题，2015年2月，国家住建部等四部委联合发布的《关于加强和改进城镇居民二次供水设施建设与管理确保水质安全的通知》，鼓励二次供水企业统一建设和管理二次供水设施，将推动统建统管的发展普及。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 对于房地产商、建筑商而言，一个住宅项目的投入通常超过十亿元，而仅需采购1-4套二次供水设备，二次供水设备成本仅有100万元左右，占项目整体的成本不到1%，甚至更低。</li> <li>● 随着城镇居民收入增加，生活水平不断提高，对住宅品质也提出了更高的要求，使得房地产商、建筑商从提供单一的住宅产品向为业主提供生活品质提升转变，为业主配备品质更高二次供水设备，对其成本影响较小，但是可以促进其房屋的销售。因此房地产商、建筑商对二次供水设备价格敏感度也日益降低。</li> </ul>

3、关注二次供水设备“全生命周期成本”的客户需求特点反映在招标要求中，体现为重视由设备性能指标、企业综合实力、研发实力、生产实力、售后服务能力等组成的“技术标”占比超过50%

二次供水设备使用方在选取供应商时，通常会综合考虑供应商的产品品质及技术水平、售后服务能力、过往经验、产品报价等因素，且更为重视主要由产品品质及技术水平、售后服务能力、过往项目经验等因素构成的“技术标”因素在评价时的权重。

公司主要客户均采用“综合评价法”，而非“最低价中标法”进行招标采购。从公司报告期各期前五大客户的招标文件来看，客户在其确定供应商时，“技术标”的平均评价权重约为 60%左右，占据项目评价的主导地位，有利于其选择出高性价比的供应商。

**4、公司依托先发优势，定位于“中高端”产品，在技术研发和市场品牌方面投入较多，形成企业综合实力、产品技术性能、产品工艺技术、售后服务能力等差异化优势，支撑二次供水设备的“中高端”定位，实现设备全生命周期成本性价比最大化**

**(1) 与同行业可比公司相比，公司具备先发优势和规模优势，拥有行业标准话语权**

公司自成立以来一直致力于二次供水设备的研发、生产、销售与服务，经过十余年的发展，成为了行业内少数几家全国性二次供水厂商之一。同行业可比公司中金环境、新界泵业主营业务均为水泵，二次供水设备产品作为其水泵业务的延伸，占其整体营业收入的比重仅 10%左右，而公司的二次供水设备销售占比为 90%左右，公司更加专注于本行业。2010 年，公司二次供水设备销售收入即超过 1 亿元，相比同行业可比公司存在明显的先发优势和一定的规模优势。

公司简称	成立时间及二次供水业务开展时间	营业收入-二次供水设备（万元）		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
中金环境	2007 年开始小规模生产二次供水设备，2010 年实现销售收入为 4,795.25 万元；2010 年上市时的募集资金投资项目“年产 2,000 套无负压变频供水设备建设项目”于 2014 年 7 月完工。	49,449.04	50,287.12	28,318.72
新界泵业	2016 年通过收购方式进入二次供水设备领域，被收购方无锡康宇水处理设备有限公司亦为行业标准起草单位。	9,961.77	8,572.17	8,902.78
威派格	自 2007 年开始从事二次供水设备的生产销售，2010 年销售收入超过 1 亿元。	85,558.69	64,993.04	59,171.14

注：上述同行业可比公司的成立时间、二次供水业务开展时间等数据资料来源于其招股

说明书、公开转让说明书等资料，营业收入来自于年度报告或公开转让说明书、收购公告等。

依托先发优势，公司积极参与标准制定，对二次供水设备的结构、组件质量、功能、试验方法、检查规则等做出规范，公司主持完成了 1 项国家标准和 5 项行业标准的编制。经查询国家标准化管理委员会标准查询系统，目前在二次供水设备领域共有在实施的国家标准 5 项，城镇建设行业标准 15 项，其中：起草负责单位为青岛三利、上海熊猫、威派格等 3 家单位的标准共计 12 项，具体如下：

项目	威派格		青岛三利		上海熊猫		其他单位	
	数量	名称	数量	名称	数量	名称	数量	名称
国家标准	1	矢量无负压供水设备	1	无负压管网增压稳流给水设备	2	箱式叠压给水设备、罐式叠压给水设备	1	静音管网叠压给水设备
城镇建设行业标准	5	稳压补偿式无负压供水设备、箱式无负压供水设备、高位调蓄叠压供水设备、城镇供水管网加压泵站无负压供水设备、矢量变频供水设备	3	无负压给水设备、无负压一体化智能给水设备、微机控制变频调速给水设备	0		7	管网叠压供水设备、无负压静音管中泵给水设备、气体保压式叠压供水设备、直连式加压供水机组、静音管网叠压给水设备、隔膜式气压给水设备、补气式气压给水设备
合计	6		4		2		8	

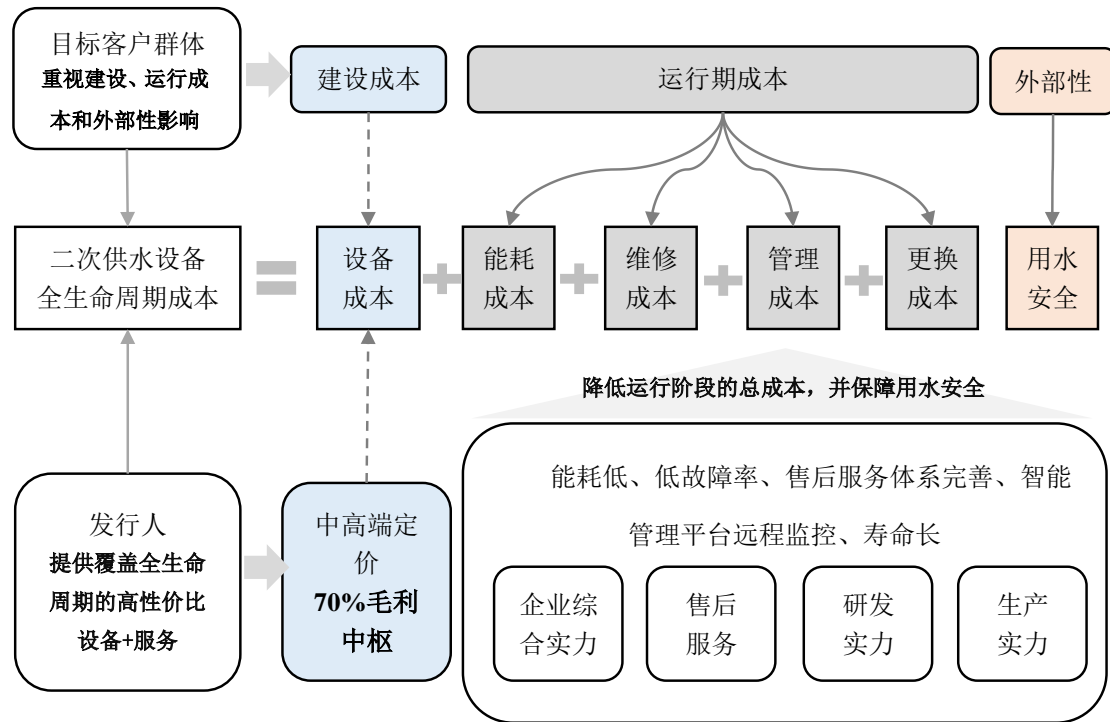
注：上表数据按照第一起草单位或负责起草单位进行统计。

2018 年 5 月，公司承担的“智联供水设备制造标准化试点”被上海市质量技术监督局认定为“2018 年第一批上海市标准化试点项目”，在智慧二次供水发展新阶段，继续构筑先发优势，建立行业标准话语权。

**(2) 公司把握先发优势，采取“中高端”产品定位策略，满足重视二次供水设备全生命周期成本的客户的需求，避开设备低价竞争；随着 2015 年以来“统建统管”的加快发展，公司在二次供水行业定位的目标市场规模也相应不断扩大**

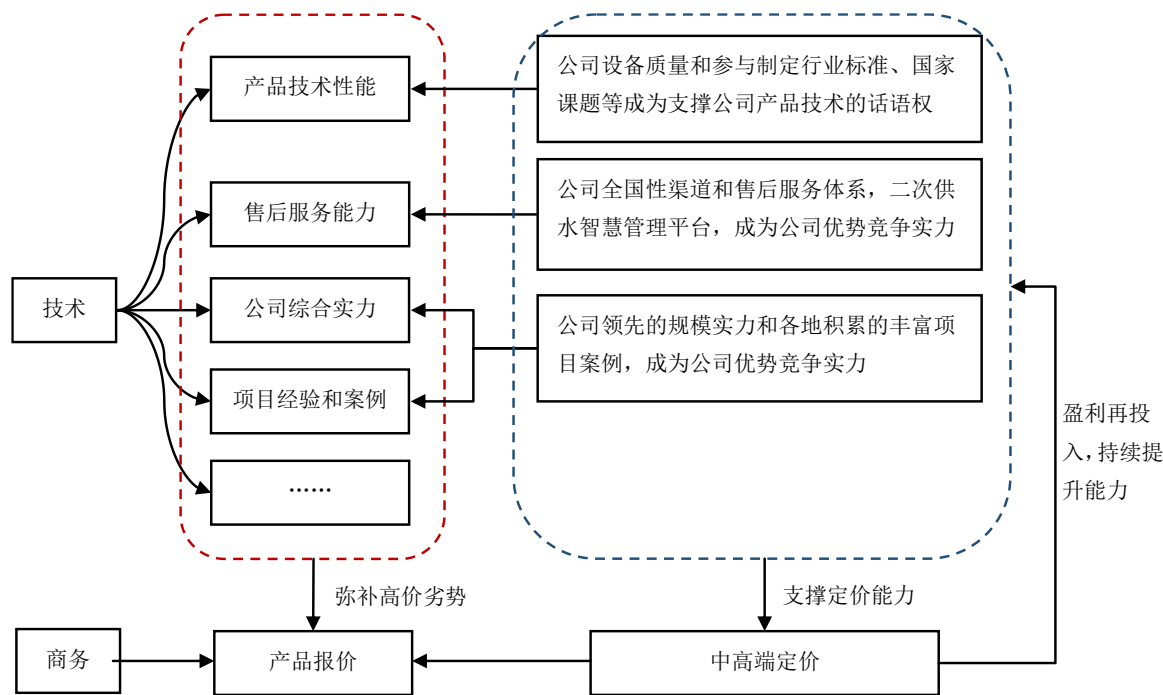
与同行业企业相比，公司定位于“中高端”产品，通过二次供水设备的低能耗、低故障率、完善的售后服务体系、管理服务、寿命长等特点，降低设备运行期成本，帮助客户实现二次供水设备全生命周期的性价比最大化。在该定位下，公司的目标客户群体为追求二次供水设备全生命周期成本最低、性价比高的客

户。随着 2015 年以来统建统管的发展，该目标市场群体正不断扩大。公司的“中高端”产品定位策略如下图所示：



(3) 公司在技术研发和市场品牌投入较多，形成了企业综合实力、产品技术性能、产品工艺技术、售后服务能力等差异化优势，支撑“中高端”产品定位

如上所述，注重二次供水设备“全生命周期成本”的客户的需求特点反映在招标要求中，体现为重视由设备性能指标、企业综合实力、研发实力、生产实力、售后服务能力等组成的“技术标”占比超过 50%。为此，公司通过长期的研发、品牌投入，构筑企业综合实力、产品技术性能、产品工艺技术、售后服务能力等方面差异化优势，支撑中高端设备价格，实现设备全生命周期成本的性价比最大化，如下图所示：



### ①在市场竞争过程中，公司与同行业可比公司除价格外的技术标竞争内容

根据二次供水行业需求特点及下游客户的评标维度，在市场竞争中，公司与同行业除价格之外的主要竞争内容如下：

主要竞争维度	具体内容
综合实力	企业规模（销售业绩、项目经验、规模等）、企业信誉、专业实力、外部荣誉
产品性能技术	二次供水方案设计合理性（体现对客户需求的理解和洞察） 二次供水设备的性能（可靠性、节能性、稳定性、先进性等） 参与标准编写等体现技术领先的情况
产品工艺技术	产品工艺技术（先进性、合理性）、体系认证情况
售后服务	售后服务与保障承诺、监控管理服务

### ②公司的差异化竞争优势

二次供水设备行业具有区域性竞争特点，公司在经营过程中，除同行业可比的上市公司外，更多与大量的地方性厂商进行项目竞争。与同行业公司相比，公司在公司实力、技术、售后等方面形成差异化竞争优势，汇总如下：

主要竞争维度	威派格	同行业可比公司
【综合实力】——依托对二次供水行业的长期专注积累沉淀形成的品牌、口碑、项目经验、设备运行数据、	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公司专注于二次供水设备行业。</li> <li>● 公司二次供水设备年销售收入规模超过8亿元，项目经验丰富。</li> <li>● 公司从事项目类型包含各地的公共建</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 同行业中金环境、上海熊猫、新界泵业以水泵为主，2019年度的二次供水设备销售收入规模仅有公司一半左右。</li> </ul>

<p>样板项目等综合实力优势，同行业在短期无法快速超越，且随着时间推移和经营积累会不断强化的领先优势。</p>	<p>筑、学校、医院、住宅、办公楼等，在全国各地形成一批标志性项目，遍布国内除西藏、港澳台地区外所有省份，项目类型众多。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 同行业进入二次供水设备领域时间普遍较短，项目经验积累不及公司。</li> <li>● 地方性厂商的项目以所在地为主。</li> </ul>	
<p><b>【产品性能及技术实力】</b>——依托对二次供水行业的专注和研发实力，形成的设备性能领先优势和在投标过程中一系列佐证技术实力的成果</p>	<p>设备品质高、使用寿命长、故障率低、节能水平高、保障水质鲜活</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公司二次供水设备运行稳定，使用寿命超过 10 年，节能效果良好，使用自主研发的控制系统软件，通过控制柜系统控制机械设备，实现设备智能化的流量控制、差量补偿、小流量节能控制等功能，使水泵时刻运转在高效区，较同类型供水设备节能 30%（注 1）以上，历史故障水平在较低。</li> <li>● 以无负压设备为例，根据住房和城乡建设部科技发展促进中心于 2014 年 11 月 19 日出具的《建设行业科技成果评估证书》，公司无负压设备中“带超滤及远程在线监测的矢量无负压供水设备”被评定为国内领先水平，体现了公司的研发技术实力。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 普通厂商二次供水设备寿命约 3-8 年（注 2）。</li> <li>● 个别全国性厂商在设备品质、使用寿命、故障率、节能水平、水质鲜活度技术性能的部分指标或综合指标与公司相当。</li> </ul>
	<p>行业标准、科研实力、技术认证等</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公司主持 1 个国家标准、5 个行业标准的编制工作。</li> <li>● 公司先后主持参与“十二五”、“十三五”国家二次供水行业的前沿课题研究。</li> <li>● 公司是业内唯一一家工业互联网联盟（由工信部牵头）理事单位，依靠大量的二次供水设备数据为基础，成为了工业互联网在二次供水垂直领域应用的先锋企业，相关技术储备和落地应用领先于同行业，成为工信部《&lt;关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意见》解读中的应用代表性案例之一。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 青岛三利主持起草 4 项国家或行业标准编制，上海熊猫主持 2 项国家或行业标准编制，其他单位合计主持 8 项国家或行业标准编制。</li> <li>● 同行业在公司为主的引领下，涉足智慧二次供水，推广智慧二次供水概念，共同促进行业的发展。</li> </ul>
<p><b>【产品工艺技术】</b>——依托高质量原材料部件、先进工艺技术和设备配置形成的生产技术及产能优势</p>	<p>优质的原材料</p>	<p>公司选用优质的不锈钢材料等部件、全球知名品牌（西门子等）的电子元器件，从原材料材质上保证设备质量。</p>	<p>同行业企业选用的材料与公司水平相当或者不及公司，或者是个别部件选用优质原材料，无法形成整体的高质量配套。</p>
	<p>先进的生产工艺及设备以及产能基础</p>	<p>公司在切割、焊接（精度在 0.1mm-0.2mm 之间）、装配等关键环节技术先进，并通过全面引入机器人焊接工作站、激光三维切割、全自动物料系统等先进的工艺技术及装备，保持业内领先，目前已形成了年产 4,000 套的设备产能。</p>	<p>同行业企业大部分采取普通焊接或半自动焊接技术、等离子切割技术，设备先进性及加工精密、质量稳定性要低于公司。</p>
<p><b>【售后服务】</b>——依托全国直销渠道建立起全国性系</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 建立了“统一的服务理念、统一的工作调</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中金环境、新界泵业等以水泵为主要聚焦方向，在二次供水领域</li> </ul>



<p>统、稳定、快捷、全面、一流、优质、完善的售后服务体系，成为公司保证中高端品牌和口碑及定价能力的基础</p>	<p>统一的技术规范和统一的信息平台”服务体系工作原则，由营销中心统一安排规划，各销售大区及销售公司具体执行，为客户提供安装调试、设备监控、维保服务等技术服务。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 建立设备定期巡检制度，按月对质保期内的设备进行巡检，及时排除潜在故障隐患；400 全国统一售后服务热线，能够迅速响应全国各地用户的故障请求；为客户建立专项档案，进行跟踪服务，并及时向客户提供技术咨询。</li> <li>● 2018 年 7 月 16 日，全国商品售后服务评价达标认证评审委员会向公司颁发《CTEAS 售后服务体系完善程度认证证书》（证书号：CT20180707WPGROL-7），公司的服务能力经综合评审达到“七星级（卓越）”且配置有相应要求的售后服务管理师，系行业首家。</li> <li>● 2019 年 6 月 29 日，公司获得中国商业联合会、中国保护消费者基金会及全国商品售后服务评价委员会联合颁发的“全国售后服务十佳单位”（证书号：CCASS09021）及“全国顾客满意行业十大品牌”（证书号：CCASS09021）。</li> </ul>	<p>的资源投入力度不及公司；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 同行业大部分其他二次供水设备厂商售后服务网点及配备的售后服务人员数量相对较少，没有建立成系统的售后服务体系，通常在故障发生时方才派遣售后服务人员进行维修，响应时间长，且售后服务人员多为基础的维修工人，不具备技术服务能力。</li> </ul>
--	---	--

注 1：根据国家水专项实施办公室国家“十二五”规划课题“水体污染控制与治理科技重大专项”项目验收结论书，任务验收意见明确表明：威派格“在北京、山东泰安、浙江余姚等地实施了二次供水改造工程，与改造前相比，能耗降低 38%-47%，浊度、颗粒物、微生物等水质指标得到明显改善”。

注 2：北京同力华盛环保科技股份有限公司（曾在新三板挂牌的一家二次供水设备生产企业）于其《公开转让说明书》中披露其设备使用寿命为 3-5 年；此外，从公司改造项目经验来看，改造前项目的大部分其他厂家的二次供水设备使用期限在 3-8 年。

#### **（4）依托上述差异化优势，公司二次供水设备具有全生命周期的成本性价比优势**

公司二次供水设备低能耗、低故障率、使用寿命长、较少维护成本投入能够节约下游客户更多运行期间的能源成本、维修成本、更换成本等投入，实现二次供水设备全生命周期性价比优势，从而在设备价格高于同行业竞争对手情况下，在“技术标”评选中处于领先水平。如下图所示：

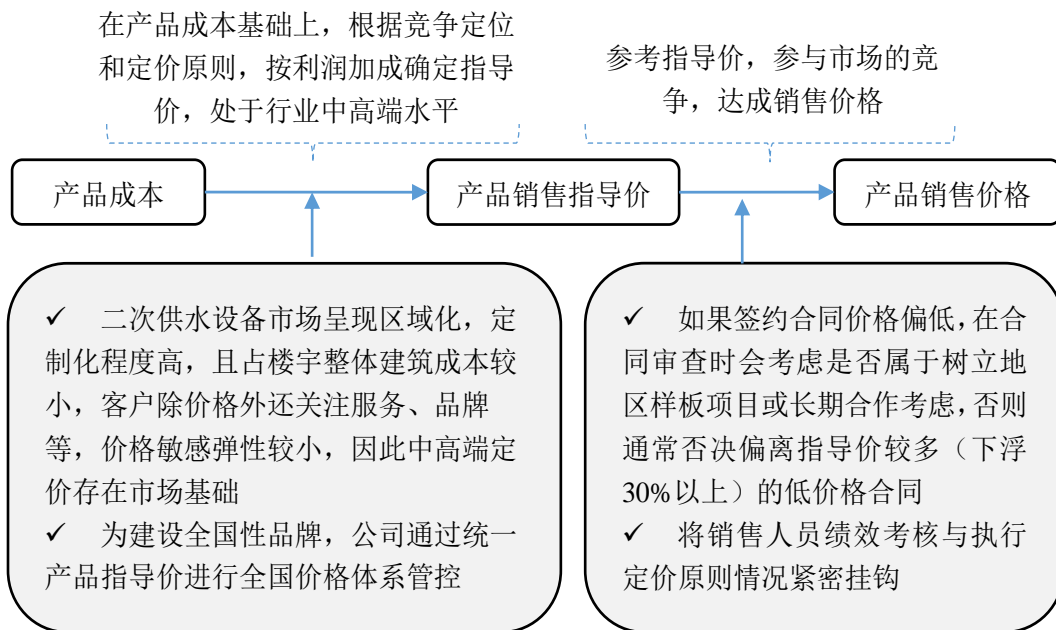
公司二次供水设备的全生命周期成本					
设备成本	能耗成本	维修成本	管理成本	更换成本	外部性

同行业可比公司二次供水设备的全生命周期成本					
设备成本	能耗成本	维修成本	管理成本	更换成本	外部性

5、公司围绕上述“中高端”定位发展战略，依托各项技术标差异化优势，坚持执行与“中高端”的产品定位相匹配的定价策略和报价策略，并通过设备销售指导价进行全国价格体系管控，保持设备价格的稳定性和70%的毛利中枢

#### (1) 公司执行与“中高端”的产品定位相匹配的定价策略

为保证“中高端”定价原则的实施，公司通过设置产品指导价格为全国各销售渠道的设备销售价格提供参考中枢，并通过绩效考核机制和合同评审确保该定价原则在销售过程中持续贯彻实施，不会出现扰乱价格体系的情况，从而保证公司的行业定位及品牌价值，实现良性循环。公司销售价格形成过程如下图所示：



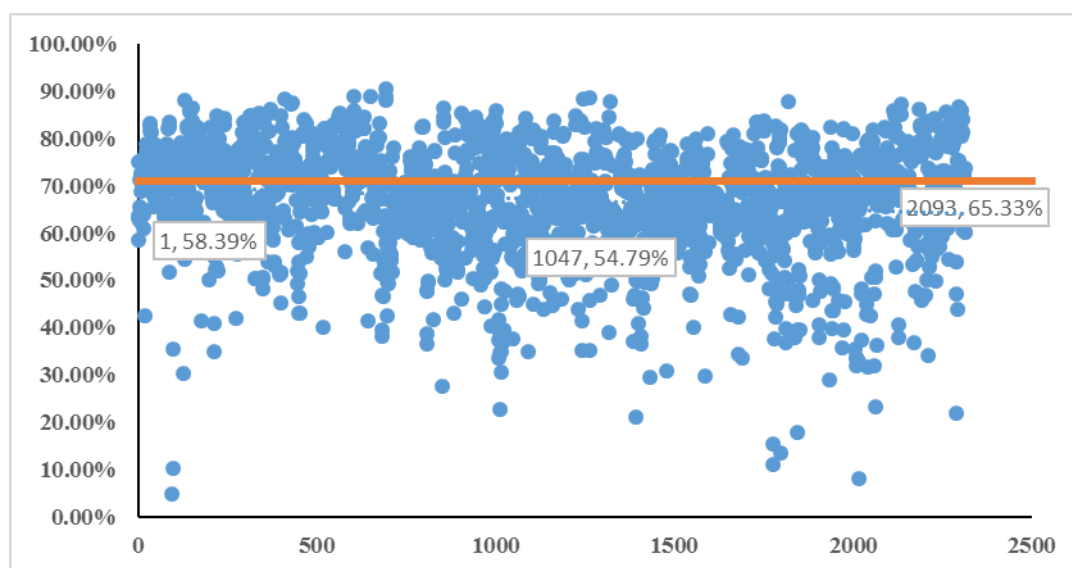
产品销售指导价是在核算成本基础上，根据竞争定位和定价原则，通过利润

加成确定。具体来看，公司产品销售指导价的确认为核算成本除以固定系数（该固定系数根据设备配置围绕 0.3 进行上下微调），对应的产品销售指导价毛利率中枢约为 70%，该销售指导价在下游客户接受范围之内，与同行业可比公司相比处于中高端水平。

公司为常见型号配置制定了产品销售指导价手册并定期更新，在具体项目时，根据技术、营销在常见型号基础上对设备配置的调整情况，由财务核算成本后，确定具体项目销售指导价格。销售人员以产品销售指导价格为基础，根据客户的重要性、项目的重要性、不同地区的经济发展水平、市场竞争情况等进行报价或者和客户协商定价。

通过查阅最近三年前三十大客户 2,318 套设备毛利率情况，主要客户设备的毛利率水平基本在 70% 指导价中枢附近，保持中高毛利水平，其中约 2,011 套设备的毛利率介于 55%-85% 之间，占项目总量比例的 86.76%，个别项目出于树立新地区的样板项目或者客户长期合作考虑，出现低毛利情况。

最近三年公司前三十大客户设备的毛利率分布图



(2) 根据碧桂园控股的供应商评定结果公示，公司的设备价格处于中高档的最高水平，同行业中金环境处于中档，新界泵业未入选

根据《关于碧桂园集团 2018-2019 年度给水加压设备阶段性合作厂家评定结果的公示》，碧桂园控股给水加压设备阶段性合作厂家名单评定结果如下：

厂家档次	加压形式	设备厂家	价格排名	备注
中档	罐式无负压设备	上海东方泵业（集团）有限公司	1	价格从低到高
		上海凯泉泵业（集团）有限公司	2	
		上海连成（集团）有限公司	3	
		南方中金环境股份有限公司	4	
	箱式变频加压设备	上海凯泉泵业（集团）有限公司	1	
		上海连成（集团）有限公司	2	
		上海东方泵业(集团)有限公司	3	
		南方中金环境股份有限公司	4	
中高档	罐式无负压设备	苏州滨特尔水处理有限公司（外资）	1	
		上海熊猫机械（集团）有限公司	2	
		赛莱默（中国）有限公司（外资）	3	
		格兰富水泵（上海）有限公司（外资）	4	
		<b>上海威派格智慧水务股份有限公司</b>	<b>5</b>	
	箱式变频加压设备	上海熊猫机械（集团）有限公司	1	
		赛莱默（中国）有限公司（外资）	2	
		苏州滨特尔水处理有限公司（外资）	3	
		格兰富水泵（上海）有限公司（外资）	4	
		<b>上海威派格智慧水务股份有限公司</b>	<b>5</b>	

由上表可见，在碧桂园控股二次供水设备合格供应商中，公司的产品售价属于中高档价位的最高价，超过了格兰富、滨特尔、赛莱默等国际知名供水设备品牌的报价；同时，同行业上市公司中金环境被列为中档。

### （3）根据其他可获取的价格信息，公司价格高出同行业可比公司

曾于股转公司挂牌转让的二次供水设备企业杭州杭开环境科技股份有限公司于其《公开转让说明书》中披露其 2014 年、2015 年 1-6 月的二次供水设备产品单位售价分别为 20.56 万元、23.15 万元，而公司对应年度的二次供水设备产品平均单价分别为 27.66 万元、26.53 万元，较杭开科技高约 34.53%、14.60%。

### （二）报告期内公司毛利率持续下降的原因

报告期内，公司不同产品的毛利率及销售占比情况如下：

年份	具体产品类别	毛利率	收入占比	毛利率贡献
2019 年度	无负压二次供水设备	70.51%	54.61%	38.51%
	变频二次供水设备	63.83%	32.04%	20.45%
	区域加压泵站	67.05%	9.02%	6.05%
	其他	58.80%	4.33%	2.54%
	合计		<b>100.00%</b>	<b>67.55%</b>
2018 年度	无负压二次供水设备	72.82%	58.75%	42.78%
	变频二次供水设备	63.08%	30.19%	19.04%
	区域加压泵站	72.90%	5.10%	3.72%
	其他	56.53%	5.96%	3.37%
	合计	-	<b>100.00%</b>	<b>68.91%</b>
2017 年度	无负压二次供水设备	75.84%	68.50%	51.95%
	变频二次供水设备	67.03%	19.00%	12.74%
	区域加压泵站	71.81%	8.22%	5.90%
	其他	50.06%	4.28%	2.14%
	合计	-	<b>100.00%</b>	<b>72.73%</b>

注：综合毛利率=Σ各产品毛利率贡献，产品毛利率贡献=产品毛利率\*收入占比

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 72.73%、68.91%和 67.55%，无负压二次供水设备和变频二次供水设备是公司主营业务毛利率的主要贡献产品。

报告期内，公司主营业务毛利率呈下降趋势，主要原因系：

### 1、毛利率较高的无负压二次供水设备收入占比逐年下降

报告期内，公司主要产品无负压二次供水设备的毛利率维持在 73%左右，变频二次供水设备毛利率维持在 65%左右，无负压二次供水设备毛利率较变频二次供水设备高 8 个百分点左右。公司客户根据项目所在地区管网条件、管网水压、投资预算、能耗要求、特定应用场景选择适合的设备类型，报告期内，公司毛利率较高的无负压二次供水设备的收入占比分别为 68.50%、58.75%和 54.61%，持续下降，使得其毛利率贡献减少。

### 2、公司主营业务毛利率主要贡献产品自身的毛利率有所下降

#### (1) 无负压二次供水设备毛利率变化分析

报告期内，公司无负压二次供水设备毛利率分别为 75.84%、72.82% 和 70.51%，其单位售价、单位成本及其变化趋势情况如下：

单位：万元/套

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位售价	27.86	0.56%	27.71	2.34%	27.07
单位成本	8.22	9.11%	7.53	15.09%	6.54
其中：单位直接材料	5.88	11.85%	5.26	6.43%	4.94
单位直接人工	0.34	-15.59%	0.41	40.08%	0.29
单位制造费用	0.71	-23.05%	0.93	36.28%	0.68
单位安装成本	1.28	36.10%	0.94	48.40%	0.63

报告期内，公司无负压二次供水设备的单价分别为 27.07 万元/套、27.71 万元/套和 27.86 万元/套，保持稳定，而单位成本呈逐年上升的趋势，主要原因系：

①随着公司产品智慧化的提升，以及客户定制化需求的不同，公司产品使用的零部件性能提升、数量增加，单位直接材料呈逐年上升的趋势；②公司位于上海市嘉定区的现代化智能制造产业基地 2017 年底逐步投入使用，在上海地区招聘适应智能制造的生产人员，工资相对较高，使得单位直接人工上升了 40.08%。2019 年，公司二次供水设备产销量大幅增加，而数字化工厂所需的生产人员相对固定，未随着产销量的增加而增加，使得单位直接人工下降了 15.59%；③公司位于上海市嘉定区的现代化智能制造产业基地大部分于 2017 年底转固，使得 2018 年的折旧摊销费用大幅增加，当年的单位制造费用上升了 36.28%。2019 年，公司二次供水设备产销量大幅增加，摊薄了制造费用，单位制造费用下降了 23.05%；④公司根据客户的需求，提供二次供水设备的定位安装服务，单个设备的安装成本受泵房条件、设备安装位置不同的影响。报告期内，公司提供安装服务的项目数量有所增加，且单个项目平均安装费亦有所增长，单位安装成本呈逐年上升趋势。

## （2）变频二次供水设备毛利率变化分析

报告期内，公司变频二次供水设备毛利率分别为 67.03%、63.08% 和 63.83%，其单位售价、单位成本及其变化趋势情况如下：

单位：万元/套

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
单位售价	28.17	9.28%	25.78	7.55%	23.97
单位成本	10.19	7.05%	9.52	20.46%	7.90
单位直接材料	8.10	6.65%	7.59	15.69%	6.56
单位直接人工	0.31	-9.06%	0.34	57.34%	0.22
单位制造费用	0.50	-25.86%	0.68	42.45%	0.48
单位安装成本	1.28	41.14%	0.91	40.48%	0.64

2018 年度，公司变频二次供水设备单位售价上升了 7.55%，而单位成本上升了 20.46%，单位售价的上升幅度小于单位成本的上升幅度，使得毛利率下降了 3.95 个百分点，单位成本变化的原因和无负压二次供水设备单位成本变化的原因相同；2019 年度，公司变频二次供水设备单位售价上升了 9.28%，单位成本上升了 7.05%，变化幅度相接近，毛利率保持稳定。

### 三、结合毛利率变动及影响业绩的其他因素，说明2019年收入大幅增长的情况下业绩未大幅增长的原因

2019 年度，公司利润表主要财务数据变化情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增长率
营业收入	85,858.44	65,176.95	31.73%
营业成本	27,764.72	20,204.26	37.42%
营业毛利	58,093.72	44,972.69	29.18%
毛利率	67.66%	69.00%	-1.34%
销售费用	24,779.52	16,878.27	46.81%
管理费用	12,416.57	9,653.71	28.62%
研发费用	6,592.18	4,198.48	57.01%
营业利润	13,245.27	13,539.09	-2.17%
利润总额	13,645.76	13,366.38	2.09%
净利润	12,039.66	11,591.26	3.87%

由上表可知，2019 年公司营业收入和净利润增长比例分别为 31.73% 和 3.87%，公司 2019 年营业收入大幅增长情况下业绩未大幅增长主要系两方面因素：一方面系公司综合毛利率下降所致；另一方面系公司期间费用增长率高于营

业收入增长率所致。

#### （一）公司综合毛利率下降

2018 年度和 2019 年度，公司综合毛利率分别为 69.00%和 67.66%，呈下降趋势，具体原因详见本问题之“二、（二）报告期内公司毛利率持续下降的原因”。

2019 年公司毛利率同比下降了 1.34 个百分点，导致当年公司毛利仅增长了 29.18%，低于营业收入增长率 31.73%。

#### （二）公司期间费用增长率高于营业收入增长率

2019 年度，公司期间费用合计同比增长 39.95%，其中销售费用和研发费用同比分别增长 46.81%和 57.01%，高于营业收入增长幅度，导致期间费用增长率高于营业收入增长率。

##### 1、2019 年度公司销售费用增长率较高原因

2019 年度，公司主要销售费用项目变化情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度
	金额	增长额	增长率	金额
工资薪酬及福利	15,804.95	5,502.39	53.41%	10,302.57
服务费	2,283.08	787.52	52.66%	1,495.56
业务招待费	1,575.66	389.16	32.80%	1,186.50
差旅费	1,370.62	413.31	43.17%	957.31
会议考察费	1,055.06	287.09	37.38%	767.97
其他销售费用	2,690.16	521.79	24.06%	2,168.38
合计	<b>24,779.52</b>	<b>7,901.25</b>	<b>46.81%</b>	<b>16,878.27</b>

2019 年度，公司销售费用较上年增长了 7,901.25 万元，主要原因系：

（1）2019 年度销售人员薪酬及福利费增长了 5,502.39 万元：一方面，公司持续完善销售网络，尤其公司于上海证券交易所上市后，品牌影响力和市场地位进一步提升，公司根据业务发展的需求，持续招聘合适的技术型销售人才，截至 2019 年末，公司销售人员共 1,090 人，同比上升了 56.16%；另一方面，公司 2019 年营业收入增长了 31.73%，业绩完成情况好于往年，使得销售人员平均工资及奖金亦有所提升。



(2) 2019 年度服务费增长了 787.52 万元：随着公司项目案例和行业口碑的积累，公司的品牌在二次供水行业已经具备较强的美誉度，“中高端”的产品定位也得到市场的认可，经销商渠道和直销模式下的居间代理方式成为了公司直销渠道的有效补充，形成了“直销为主，经销为辅”的销售模式，提升属地化市场开拓能力。2019 年度，公司通过居间代理模式实现营业收入 16,160.09 万元，增加了 8,229.29 万元，随着公司通过居间代理模式实现的收入增加，公司根据和居间服务商签订的合同，向居间服务商支付的居间服务费相应上升。

(3) 随着公司销售规模的扩大，销售人员的增加，相应的业务招待费、差旅费和会议考察费分别增长了 389.16 万元、413.31 万元和 287.09 万元。

## **2、2019 年度公司研发费用增长率较高原因**

2019 年度，公司研发费用较上年增长了 2,393.70 万元，主要系研发人员薪酬及福利费增加所致。

2018 年度和 2019 年度，公司研发人员薪酬及福利费分别为 3,291.47 万元和 5,342.14 万元，2019 年度较 2018 年度增长了 2,050.67 万元，占研发费用增长金额的 85.67%。公司自成立以来一直注重技术创新和产品性能不断提升，并坚持高研发投入的“微笑曲线”经营策略，巩固在二次供水设备领域的领先市场地位。随着公司加大对研发团队的投入，研发人员由 2018 年末的 167 人增加至 2019 年末的 219 人，且研发人员平均工资及奖金亦有所提升。

综上所述，公司 2019 年营业收入大幅增长情况下业绩未大幅增长主要系公司综合毛利率下降和期间费用增长率高于营业收入增长率所致，具有合理性。

## **四、2020年1季度亏损的原因及合理性，亏损情形是否对本次可转债发行条件构成不利影响**

### **(一) 2020 年 1 季度亏损的原因及合理性**

公司 2020 年 1 季度亏损，主要系因为公司收入具备季节性的特征，上半年尤其一季度收入占全年收入的比例较低，而期间费用主要由工资薪酬及福利、业务招待费、差旅费、会议考察费、房租物业费构成，具有一定的刚性，使得一季度亏损。

公司的下游客户主要为水务公司和房地产商、建筑商，并最终应用于房屋建

筑工程、供水工程等基础设施建设中，公司收入存在季节性特征与公司所处的行业特点、业务模式以及客户需求相匹配。

一方面，每年一季度，我国大部分地区气温较低，受严寒、冰雪天气的影响，不适合施工，且传统春节假期处于一季度，也会对建筑施工造成一定的影响，使得房屋建筑工程较少于一季度竣工；另一方面，公司下游水务公司、政府机关等客户从拟定计划、获得审批到执行采购需要经过较长的时间，其采购产品的调试验收往往集中在下半年。因此，公司下半年的销售占比高于上半年。

报告期内，公司一季度收入占全年收入的比例分别为 11.37%、9.95% 和 8.65%，稳定在 10% 左右，上半年收入占全年收入的比例分别为 38.38%、39.14% 和 36.56%，稳定在 40% 以内，公司收入具备季节性特征，主要集中在下半年，具体如下：

单位：万元

年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	85,858.44	65,176.95	59,318.84
一季度收入	7,429.60	6,482.91	6,744.39
一季度收入占比	8.65%	9.95%	11.37%
上半年收入	31,393.11	25,512.50	22,765.31
上半年收入占比	36.56%	39.14%	38.38%

由上表可知，报告期内，公司收入的季节性分布明显，一季度收入占全年收入的 10% 左右。

综上所述，公司收入具备季节性的特征，而期间费用存在一定刚性，是一季度亏损的主要原因。

## （二）2020 年一季度亏损不会对本次可转债发行条件构成不利影响

通过上述分析，公司一季度亏损主要受收入具备季节性的特征，而期间费用存在一定刚性的影响，报告期内，公司一季度均不同程度的亏损。

公司 2020 年一季度实现营业收入 8,119.00 万元，较 2019 年一季度增长 9.28%，净利润-2,447.48 万元，较 2019 年一季度保持稳定，业绩实现情况并未出现重大不利影响。

从在手订单量看，截至 2019 年末，公司在手订单量(不含税)金额为 38,098.65

万元，同比增长 53.11%，保障了公司未来业绩的实现，预计全年公司净利润将实现同比增长，能够持续满足可转债发行的盈利和净资产收益率条件。

因此，公司 2020 年一季度亏损不会对本次可转债发行条件构成不利影响。

## **五、新冠疫情对公司经营的影响，是否对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响**

公司所处地区为上海市嘉定区，目前为新冠疫情的低风险区。公司自 2020 年 2 月中旬以来，即基本进入全面复工状态。新冠疫情爆发以来，公司采购和生产环节所受影响较小，销售和回款环节受到一定影响。整体而言，随着新冠疫情逐步得以缓解、我国疫情防控能力的提升，新冠疫情对公司经营和本次募投项目影响有限，不构成重大不利影响。

### **（一）对原材料采购环节的影响**

报告期内，公司主要采购原材料为不锈钢板材、水泵、钢制品部件、阀门、变频器部件、PLC 部件、低压电器等。

首先，公司采购原材料均不涉及疫情防控相关物资，主要原材料供应商均非湖北地区供应商，未受到较大疫情冲击。

其次，虽然新冠疫情下，不同地区疫情防控水平存在差异，部分地区复工及物流运输受到一定限制，但公司采购的原材料均已形成较为成熟的供应市场，相关厂商分布广泛，可替代性较高。

此外，目前国外部分国家新冠疫情依然较为严峻，虽然公司核心零部件主要配置西门子、ABB、施耐德、格兰富等进口品牌，但上述进口品牌供应商均在国内外不同地区开设有生产工厂，公司原材料采购不会因为国外新冠疫情产生重大不利影响。

综上所述，新冠疫情对公司原材料采购环节的影响较小。

### **（二）对生产环节的影响**

公司自 2020 年 2 月中旬以来，即基本进入全面复工状态，疫情期间公司库存和生产的完全能满足客户需求。

此外，公司在上海市嘉定区新建的现代化智能制造产业基地，融合最新的工业互联网理念，打造数字化工厂，通过全面引入机器人焊接工作站、激光三维切割、全自动物料系统等先进的工艺技术及装备，进一步提升公司产品的生产效率及柔

性制造能力。公司的生产逐步实现智能化和数字化，报告期内，公司生产员工数量分别为 158 人、138 人和 141 人，公司生产过程中对生产工人的依赖相对有限，相应受新冠疫情下人员隔离和聚集风险等影响较小。

综上所述，新冠疫情对公司生产环节的影响较小。

### **（三）对销售和回款环节的影响**

公司的产品二次供水设备一般安装于住宅建筑、公共建筑（学校、医院、酒店、办公楼等）的地下泵房，可以根据用水量自动调节水压，满足生产生活用水或高层用水需求。因此，每年新建的二次供水设施数量与全国城镇商品住宅房、安置房、商业办公楼以及学校、医院等公共事业单位楼宇的新建数量和高度直接相关，受新冠疫情的影响，部分住宅建筑、公共建筑施工暂停，公司下游客户对二次供水设备的采购或者验收延后，进而对公司的生产经营产生一定影响。2020 年一季度，虽然受新冠疫情导致的客户采购或验收延后影响，公司依然实现了销售规模的增长，当期实现营业收入 8,119.00 万元，同比增长 9.28%。随着二季度国内疫情逐步得到有效控制，且各地政府推出经济刺激政策，基建逐步恢复，预计全年公司净利润将实现同比增长。

回款方面，受新冠疫情影响，我国宏观经济有所下滑，导致下游客户回款有所放缓。随着疫情的消除和宏观经济的逐步复苏，新冠疫情对公司回款的影响将逐步消除。

### **（四）对本次募投项目影响**

本次募投项目建设期为两年，受新冠疫情的影响，本次募投项目的工程建设进度有所延后，于 2020 年 3 月正式开始施工建设。随着二季度国内疫情逐步得到有效控制，本次募投项目处于持续建设的状态中，新冠疫情未对本次募投项目产生重大不利影响。

综上所述，新冠疫情对公司采购和生产环节的影响较小，对销售和回款环节产生一定影响，但不会对公司经营及本次募投项目构成重大不利影响。

## **六、中介机构核查意见**

## （一）保荐机构核查意见

### 1、核查过程及依据

（1）项目组获取并查阅了二次供水行业相关政策文件，行业发展趋势资料，项目组访谈了发行人实际控制人、营销中心负责人，核查发行人 2019 年收入大幅上涨的原因及合理性。

（2）项目组查阅了同行业上市公司年度报告、招股说明书，查阅同行业可比公司成立时间、经营规模、产品售价、产品毛利率、销售费用、研发费用等数据，并进行对比分析；项目组查询了国家标准化委员会标准查询系统，核查发行人及同行业可比公司起草行业标准编制情况；项目组访谈了发行人实际控制人、财务总监、生产中心负责人、营销中心负责人、研发技术中心负责人，了解发行人产品定位、竞争策略和定价策略，核查发行人毛利率高于同行业可比公司原因及合理性。项目组获取并查阅了发行人收入成本明细表，核查发行人毛利率逐年下滑的原因。

（3）项目组获取并查阅了发行人审计报告、收入成本明细表和费用明细表，访谈了发行人财务总监，核查发行人 2019 年营业收入大幅增长而业绩未大幅增长的原因。

（4）项目组获取并查阅了发行人 2020 年一季度报告，收入成本明细表，访谈了发行人财务总监，核查 2020 年一季度亏损的原因及合理性，亏损情形是否对本次可转债发行条件构成不利影响。

（5）项目组访谈了发行人实际控制人、财务总监、物流与供应链中心负责人、生产中心负责人、营销中心负责人，核查新冠疫情对发行人经营的影响，是否对发行人经营及本次募投项目构成重大不利影响。

### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）2019 年公司营业收入同比出现较大幅度增长，主要受到良好的政策环境、强劲的下游市场需求、持续优化的全生命周期产品及服务能力、公司市场影响力的提升、持续完善的销售网络、大客户开发战略的持续推进等因素的影响，

具有合理性。

(2) 发行人毛利率高于同行业可比公司的主要原因系：①由于二次供水设备产品特点和需求特点，行业存在较大的差异化竞争空间；发行人与同行业可比公司根据各自市场定位、经营策略进行产品定位，毛利率处于不同档次，但实现的扣除研发费用和销售费用后的利润率水平基本相近；②二次供水设备关系居民饮水安全，设备成本占建筑总成本比例较低，随着“统建统管”的发展、居民对生活品质和用水安全关注程度的日益提升，关注二次供水设备“全生命周期成本”性价比的需求持续增长；③关注二次供水设备“全生命周期成本”的客户需求特点反映在招标要求中，体现为重视由设备性能指标、企业综合实力、研发实力、生产实力、售后服务能力等组成的“技术标”占比超过 50%④发行人依托先发优势，定位于“中高端”产品，在技术研发和市场品牌方面投入较多，形成企业综合实力、产品技术性能、产品工艺技术、售后服务能力等差异化优势，支撑二次供水设备的“中高端”定位，实现设备全生命周期成本性价比最大化；⑤发行人围绕上述“中高端”定位发展战略，依托各项技术标差异化优势，坚持执行与“中高端”的产品定位相匹配的定价策略和报价策略，并通过设备销售指导价进行全国价格体系管控，保持设备价格的稳定性和 70%的毛利中枢。

(3) 发行人毛利率逐年下滑的主要原因系毛利率较高的无负压二次供水设备收入占比逐年下降，以及主营业务毛利率主要贡献产品自身的毛利率有所下降。

(4) 发行人 2019 年营业收入大幅增长情况下业绩未大幅增长的主要原因系当年综合毛利率下降和期间费用增长率高于营业收入增长率所致，具有合理性。

(5) 发行人 2020 年一季度亏损主要受收入具备季节性的特征，而期间费用存在一定刚性的影响，亏损情形对本次可转债发行条件不构成不利影响。

(6) 新冠疫情对发行人采购和生产环节的影响较小，对销售和回款环节产生一定影响，但不会对发行人经营及本次募投项目构成重大不利影响。

## (二) 申请人会计师核查意见

经核查，申请人会计师认为：上述问题的公司回复中所载报告期内公司与营

业收入、费用、利润相关的财务信息，与我们审计公司财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致；公司营业收入、毛利率、净利润的变化符合公司的实际情况；公司 2020 年一季度亏损对本次可转债发行条件不构成不利影响；新冠疫情对公司经营和本次募投项目不构成重大不利影响。

问题 3、报告期内，公司应收账款金额较高且逐年大幅增长。请申请人补充说明：

(1) 结合公司经营情况、信用政策及可比企业情况，说明公司报告期内应收账款金额较高、较大幅度增长、部分应收款项账龄较长的原因及合理性。(2) 应收账款坏账准备计提政策及减值准备计提情况，结合可比公司情况说明减值准备计提的充分合理性。请保荐机构及会计师发表明确核查意见。

### 【回复】

一、结合公司经营情况、信用政策及可比企业情况，说明公司报告期内应收账款金额较高、较大幅度增长、部分应收款项账龄较长的原因及合理性

#### (一) 公司货款结算政策的约定和执行情况

##### 1、公司货款结算政策的约定情况

公司的货款通常由预收款、发货款/到货款、调试验收款、质保金构成，公司各项货款的结算时点通常如下：

款项类别	合同约定的收款时点
预收款	通常为合同签订后 1 个月。
发货款	通常为发货前。
到货款	通常为到货后 1 个月。
调试验收款	通常为调试验收合格后 1-2 个月，部分项目在设备正常运行一段时间、项目整体竣工验收或项目审计完成后。
质保金	通常为调试验收合格后 1-2 年，或者质保期满后。

公司直销客户各项货款的结算比例主要为：预收及发货款 0%-30%，调试验收完成后收取至 90%-95%，剩下 5%-10%的货款作为质保金，在合同约定的期限或质保期满后收取。

##### 2、货款结算政策的执行情况

公司按照历史客户的实际付款经验给予客户 6 个月的信用账期，并于报告期内一贯执行。

公司在与客户签订的合同中通常仅约定了每项货款结算时点和比例，未明确给予信用额度及信用账期。公司的货款的结算包括预收款、发货款/到货款、调



试验收款和质保金，其中调试验收款是应收账款的主要组成部分，合同中通常约定调试验收款在调试验收合格后一段时间内支付，部分项目在设备正常运行一段时间、项目整体竣工验收或项目审计完成后支付。

在实际的合同执行中，存在实际收款时点和合同约定的结算时点不一致的情况，原因如下：①水务公司、政府部门及事业单位等资金审批环节多、结算周期较长、回款周期相对较慢，但回款的稳定性较高；②部分客户的项目属于财政拨款项目，需要等政府的财政拨款到账后才支付公司的货款；③对于房地产商和建筑商等客户，其自身回款主要来自于房屋销售，受近两年房地产调控政策的影响，房地产行业景气度降低，使得房地产项目执行周期变长，其自身回款速度变慢，进而影响到公司的回款速度；④部分客户按批次集中付款，通常达到一定的采购量后再统一付款；⑤设备商客户通常在收到其下游水务公司、房地产商、建筑商等的回款后再向公司支付相应的货款，因此回款周期亦相对较长。

从行业惯例来看，正常情况下，上述因素的影响时间在半年以内，因此，在公司实际的内部管理实践中，给予客户 6 个月的信用账期，并于报告期内未发生变化。对于超出合同约定的结算时点 6 个月以内的应收账款，公司认定为处于正常状态，不做特别的逾期管理。

### 3、下游最终客户为基础设施建设领域的企业较多采用 6 个月作为应收账款逾期管理的信用账期，公司的逾期管理政策符合行业惯例

#### (1) 同行业可比公司的选取

##### ①未将中金环境、新界泵业作为可比公司的原因

公司同行业可比上市公司为中金环境和新界泵业，中金环境和新界泵业主营水泵的研发、生产和销售，中金环境还涉足污水污泥处理业务，二次供水设备产品的收入占营业收入的比重较低。报告期内，公司、中金环境、新界泵业二次供水设备产品收入占营业收入的比例如下：

名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中金环境	12.08%	11.53%	7.42%
新界泵业	6.03%	5.72%	5.91%
威派格	95.67%	94.04%	95.66%

公司与中金环境、新界泵业的产品结构存在明显的差异，水泵的客户主要包括农林灌溉、生活取水、泵站提水、市政工程、建筑供水、污/净水处理、工业用水、消防等领域设备的生产商以及各级经销商，污水污泥处理业务的客户主要是环保工程的业务，二次供水设备的客户主要是各地水务公司及房地产商、建筑商。公司的客户构成与中金环境、新界泵业存在较大差异。

应收账款的回款主要受客户类型的影响，而中金环境、新界泵业在年度报告中仅披露了整体的应收账款情况，未单独披露二次供水设备相关的应收账款情况，因此公司未将中金环境和新界泵业作为可比公司。

## ②将下游最终客户为基础设施建设领域的企业作为可比公司的原因

公司的下游客户主要为国有自来水企业和房地产企业，并最终应用于供水工程或房屋建筑工程等基础设施建设中，下游最终客户为基础设施建设领域的企业和公司客户构成相类似，客户普遍存在不按合同约定支付货款的情形，在分析公司应收账款金额变化、账龄结构时，该类上市公司与公司的可比性较强。

## (2) 可比上市公司采用 6 个月作为应收账款逾期管理的信用账期的情况

部分客户结构和公司类似的上市公司根据历史回款情况、合作情况等制定了应收账款逾期的内部管理政策，并较多采用 6 个月或 12 个月作为应收账款逾期管理的信用账期，与公司情况类似，具体情况说明如下：

公司名称	客户类型	合同约定的应收账款结算方式	对逾期应收账款的内部管理认定政策
科顺股份 (300737.SZ)	房地产、建筑商、政府	产品直销客户：一般要求到货验收后支付货款的 60% 以上，按其自身的整体工程完工验收或结算后支付至 95%，另外货款的 5% 作为质保金。 工程施工客户：一般要求按防水工程施工进度支付合同金额 70% 以上，防水工程完工验收支付至合同金额 80% 以上，客户整体工程验收结算支付至合同金额 95%，另外质保金 5%。	公司根据客户类型、合作情况和历史信用记录等信息，制定了应收账款应用政策如下： 百强地产、大型央企国企和市政项目等大型直销客户：该等客户都是公司长期战略合作客户或长期战略合作客户目标，考虑其偿债能力强，在信用风险可控的情况下， <b>给予该等客户每个付款时点 12 个月的信用期。</b> 其他直销客户：考虑其偿债能力强，在信用风险可控的情况下 <b>给予其 6 个月的信用期。</b>
梅轮电梯 (603321.SH)	房地产、建筑商、政府	付款时点包括预付款、发货款、安装调试收款、质保金，其中安装调试合格并取得质检部门验收合格报告时或之后的一段时间内，通常在 1 个月内，客户支付除质保金外的剩余货款及安装款。质保金在免费保修期结束	由于政府项目客户资金审批环节多、结算周期较长、回款周期慢，房地产开发商则受房屋销售进度的影响，资金回笼进度存在一定不确定性，导致在实际付款时通常不会按照合同约定的信用期执行。因此， <b>在实际操作中，公司将账龄在一年以内的应收账款仍视为正常应收款项。</b>

		后支付。	
博天环境 (603603.SH)	煤化工、政府	系统集成：付款时点包括预付款、合同款、到货款、安装调试验收款、质保金，其中完成设备安装调试并完成试运转后支付至合同设备价格的90%，全部设备质保期满后支付合同设备价格10%的质保金。 建造安装：付款时点包括预付款、工程进度款、质保金，其中在工程竣工验收时实际支付80%至95%的工程款，剩余款项作为质保金，在质保期满后支付。	根据行业惯例，考虑到一年内的应收账款回收风险较低，故将账龄超过一年的应收账款定义为逾期。
海鸥股份 (603269.SH)	石化、冶金、电力、工程承包商	公司冷却塔销售业务主要通过招投标方式取得，在招标文件中即已对相关付款方式、付款节点及付款比例进行了约定，合同中付款条款也主要系对方提供的格式条款。付款时点包括到货款（或发货款）、安装调试款、质保金，其中完成冷却塔安装及验收后（如只负责安装，则为完成安装后）一段时间内支付除质保金以外的尚未支付的货款；产品正常运行过质保期后支付留存的质保款项。	项目招标文件及业主/总承包商提供的格式合同即已对相关付款方式、付款节点及付款比例进行约定。但是，电厂、石化工厂、冶金工厂的新（改扩）建项目具有投资规模大、建设周期长、协调难度大、技术要求高的特点。根据行业惯例，业主/总承包商会根据诸如自身项目进展的顺利程度、资金调配充足程度、排款计划有无变更、建设周期有无延期等因素对付款方式、付款节点及付款比例进行调整，公司收款会受此影响。根据客户行业惯例、冷却塔安装调试完成后距整体项目完工时间，同时考虑行业性质、规模、预计请款时间等因素，公司给予不同行业客户不同的付款信用政策： <b>A、电力、石化行业客户，给予18个月付款信用期；B、上市公司、国有企业（除电力、石化行业客户）、世界500强企业，给予12个月信用期；C、其他公司给予9个月信用期。</b>
苏试试验 (300416.SZ)	航空航天、轨道交通等	通常公司与客户在设备销售合同中约定，满足付款条件（如签订合同阶段、发货阶段、安装调试阶段以及质保阶段等）后一定期限内，公司向客户收取合计90%左右的合同价款，剩余部分为质保金。	实际经营过程中，应收账款收款期限根据客户信用状况确定，公司一般给予客户3-6个月信用期，部分长期合作、信用良好的客户根据项目具体情况信用期可适当延长至6-12个月。
禾望电气 (603063.SH)	风力发电整机制造企业、光伏电站	风电变流器产品：付款时点包括预付款、发货款、到货款、吊装款、风力发电场试运行验收款、质保金，其中合同设备通过试运行验收，客户收到验收证书和其他相关文件、单据后30到60天内支付试运行验收款/至最迟付款期限支付试运行验收款；质保金在合同设备质保期满，客户对合同设备质保期期间运行状况无异议，于收	根据公司与客户之间回款的实际操作惯例，公司销售风电变流器产品和光伏逆变器产品，客户的应付款确认及付款流程如下： a. 客户一般在对公司的产品完成到货验收并收到公司开具发票的当月或者下一月确认应付账款； b. 在确认应付账款并达到合同约定的付款时点后启动内部付款审批流程； c. 付款流程审批完成后根据实际资金状况一次或分次支付对公司的应付款项。 <b>公司综合考虑应收账款管理的实际情况，认可与客户之间存在6个</b>

		到质量保函和其他相关文件单据后 14 到 30 天内支付。光伏逆变器产品：付款时点包括预付款、生产进度款、到货款、光伏电站试运行验收款、质保金，具体条款和风电变流器产品类似。	月左右的账期。 考虑到客户回款的执行周期及产品销售的实际情况，公司在合同约定付款期的基础上给予了客户总计 6 个月左右的账期。在上述期限内回款的应收账款均视为正常回款，超过上述账期的应收账款视为逾期账款，公司将根据相关制度关注并重点催收。
中贝通信 (603220.SH)	电信运营商	通信网络建设服务、通信与信息化集成服务：付款时点包括预付款、验收款、审计款、质保金，其中项目验收通过后，客户根据合同约定及验收情况支付验收款，项目经客户或第三方单位审计后，依据审计金额支付剩余尾款；部分项目合同约定有质保期且审计完成尚未过质保期的，剩余款项在项目质保期满支付。	公司的客户主要为国内电信运营商，处于相对强势地位，虽然公司已经履行了合同义务，但客户付款仍需要一定时间。通常情况下，在公司完成合同义务后 3-12 个月内会陆续收到结算款项。 根据公司历史数据以及行业经验，公司将超过 12 月尚未付款的款项定义为逾期款项。

## (二) 公司应收账款金额较高，部分应收款项账龄较长的原因及合理性

公司水务公司、政府机关、事业单位类客户由于审批环节多、结算周期结长、集中支付、财政拨款的原因；房地产商、建筑商类客户由于房地产调控政策、景气度降低的原因，存在应收账款逾期的情况，使得公司应收账款金额较高，部分应收款项账龄较长。

报告期内，公司可比上市公司应收账款占营业收入比例均较高，具体如下：

年度	科顺股份	梅轮电梯	博天环境	海鸥股份	苏试试验	禾望电气	中贝通信	平均	威派格
2019 年度	44.22%	35.47%	63.04%	77.44%	64.80%	96.68%	100.38%	68.86%	66.91%
2018 年度	50.23%	43.62%	53.49%	82.61%	50.06%	124.30%	92.29%	70.94%	62.03%
2017 年度	48.82%	41.57%	65.96%	73.88%	56.80%	128.21%	97.76%	73.29%	53.79%

由上表可知，报告期内，可比上市公司应收账款占营业收入比例的平均值分别为 73.29%、70.94% 和 68.86%，公司应收账款占营业收入比例分别为 53.79%、62.03% 和 66.91%，公司应收账款占营业收入比例低于可比上市公司平均水平，具备合理性。

公司可比上市公司普遍应收账款账龄较长，从 2019 年末账龄结构来看，具体情况如下：

账龄	科顺股份	梅轮电梯	博天环境	海鸥股份	苏试试验	禾望电气	中贝通信	平均	威派格
----	------	------	------	------	------	------	------	----	-----

1年以内	82.21%	41.91%	44.26%	45.25%	73.59%	51.46%	63.60%	57.47%	62.28%
1-2年	11.88%	20.96%	34.09%	24.11%	15.76%	19.46%	26.63%	21.84%	22.93%
2-3年	3.53%	16.77%	8.40%	10.95%	6.41%	13.40%	6.34%	9.40%	7.65%
3-4年	1.15%	8.94%	9.11%	7.77%	2.05%	7.91%	2.15%	5.58%	3.78%
4年以上	1.22%	11.42%	4.14%	11.92%	2.20%	7.77%	1.28%	5.71%	3.36%

由上表可见，可比上市公司账龄 1 年以内的应收账款占比主要分布在 40%-80%的区间范围内，平均值为 57.47%；账龄 1-2 年的应收账款占比主要分布在 10%-30%的区间范围内，平均值为 21.84%。账龄 1 年以内和 1-2 年的应收账款占比整体和公司相类似。

综上所述，公司应收账款金额较高，部分应收款项账龄较长主要受部分下游客户回款较慢，存在逾期的影响，和可比上市公司情况相一致，具有合理性。

### （三）公司应收账款增长幅度较大的原因及合理性

根据公司信用政策和内部管理实践，报告期内，公司的应收账款账龄主要分布在 2 年以内，占比 85%左右。其中：1 年以内的应收账款余额占比基本保持在 2/3 左右。公司应收账款账龄分布结构及变动情况与公司的业务特点密切相关，具体分析如下：

#### 1、1 年以内应收账款增长的原因

报告期内，公司 1 年以内的应收账款余额和营业收入的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
1 年以内应收账款余额	35,778.83	27,358.79	21,449.79
营业收入	85,858.44	65,176.95	59,318.84
1 年以内应收账款余额/营业收入	41.67%	41.98%	36.16%

由上表可见，报告期内，公司 1 年以内应收账款余额与营业收入的比例分别为 36.16%、41.98%和 41.67%，稳定在 40%左右，公司 1 年以内应收账款和当期确认的收入相匹配，1 年以内应收账款的规模随着营业收入的增长而增长。

#### 2、1 年以上应收账款增长的原因

### (1) 质保金规模逐年叠加增长

依据招投标条款、客户情况、项目情况、市场竞争状况等的不同，公司和客户约定的质保金结算时点和比例不同，其中质保金的收取从“签订合同起1年”至“运行之日起6年”之间不等，质保金比例也从0%-20%之间不等，随着公司报告期内业务规模的持续扩张，未到结算时点的质保金规模也呈叠加增长的趋势。

### (2) 部分客户存在应收账款逾期的情况

公司水务公司、政府机关、事业单位类客户由于审批环节多、结算周期长、集中支付、财政拨款的原因；房地产商、建筑商类客户由于房地产调控政策、景气度下降的原因，贷款的回收通常有所延迟，在公司实际的内部管理实践中，给予客户6个月的信用账期。但是，依然有部分客户存在应收账款逾期的情况。

综上所述，公司应收账款增长幅度较大主要受销售规模的扩大、质保金规模逐年叠加增长、部分客户存在逾期的影响，具有合理性。

## 二、应收账款坏账准备计提政策及减值准备计提情况，结合可比公司情况说明减值准备计提的充分合理性

报告期内，公司和同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策如下：

账龄	威派格	中金环境 (300145.SZ)	新界泵业 (002532.SZ)
1年以内	5%	5%	5%
1-2年	10%	10%	10%
2-3年	20%	30%	50%
3-4年	50%	100%	100%
4-5年	100%	100%	100%
5年以上	100%	100%	100%

公司根据历史回款经验制定坏账准备计提政策，与中金环境和新界泵业相比，公司坏账准备计提政策较为宽松，其中：账龄2年以内及4年以上的应收款项坏账准备计提比例与中金环境和新界泵业相比不存在差异，账龄2-3年、3-4年的应收账款坏账准备计提比例低于中金环境和新界泵业。由于报告期各期末，

占公司应收账款余额 85%左右的应收款项账龄为 2 年以内，因此，应收账款坏账准备计提政策的总体差异对公司当期净利润影响较小。

假设公司按照同行业可比公司中最严格的计提政策，即新界泵业的政策计提坏账准备，对报告期每期净利润的影响额分别为-637.94 万元、-578.86 万元和 -155.26 万元，占当期净利润的比例分别为-5.86%、-4.99%和-1.29%，影响较低，具体测算如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款坏账损失	2,573.87	1,265.99	1,361.73
按新界泵业的政策计算的坏账损失	2,756.53	1,947.00	2,112.26
差额	-182.66	-681.01	-750.52
递延所得税费用的影响(按 15% 税率简化测算)	-27.40	-102.15	-112.58
按新界泵业的政策计算坏账对于净利润的影响金额	-155.26	-578.86	-637.94
占净利润的比例	-1.29%	-4.99%	-5.86%

从实际计提结果来看，公司应收账款坏账准备综合计提比例与同行业可比公司的平均值基本相当，不存在重大差异。报告期内，公司和同行业可比公司应收账款的坏账准备综合计提比例对比如下：

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中金环境 (300145.SZ)	15.58%	13.00%	13.32%
新界泵业 (002532.SZ)	8.74%	8.43%	7.98%
平均	<b>12.16%</b>	<b>10.72%</b>	<b>10.65%</b>
威派格	<b>12.42%</b>	<b>11.36%</b>	<b>10.44%</b>

由上表可以看出，公司应收账款坏账准备综合计提比例和同行业相接近，不存在重大差异，公司坏账准备计提充分，依据合理。

### 三、中介机构核查意见

#### (一) 保荐机构核查意见

##### 1、核查过程及依据

(1) 项目组获取并查阅了发行人与主要客户签订的销售合同，核查合同中约定的结算时点和比例等主要条款；项目组访谈了发行人实际控制人、财务总监、法律事务部负责人、营销中心负责人，了解发行人货款结算政策的执行情况；项目组查阅了可比上市公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解可比上市公司应收账款逾期管理政策，应收账款余额以及账龄结构情况，核查发行人应收账款金额较高，部分应收款项账龄较长的原因及合理性；项目组获取并查阅了发行人应收账款明细表，核查发行人应收账款增长幅度较大的原因及合理性。

(2) 项目组查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开资料，了解同行业可比公司应收账款坏账计提比例及金额等，核查发行人应收账款坏账准备计提的充分合理性。

## **2、核查结论**

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人应收账款金额较高，部分应收款项账龄较长主要受部分下游客户回款较慢，存在逾期的影响，和可比上市公司情况相一致，具有合理性。发行人应收账款增长幅度较大主要受销售规模的扩大、质保金规模逐年叠加增长、部分客户存在逾期的影响，具有合理性。

(2) 发行人应收账款坏账准备计提充分，依据合理。

### **(二) 申请人会计师核查意见**

经核查，申请人会计师认为：上述问题的公司回复中所载报告期内公司与应收账款及坏账准备相关的财务信息，与我们审计公司财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致，公司对于应收账款坏账准备的会计估计符合公司的实际情况。



问题 4、请申请人补充说明：董事会前六个月至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合公司主营业务，说明公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，同时对比目前财务性投资总额与本次募集资金规模和公司净资产水平说明本次募集资金量的必要性。请保荐机构发表明确核查意见，并说明公司是否存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形。请保荐机构发表核查意见。

**【回复】**

一、董事会前六个月至今，公司实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合公司主营业务，说明公司最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形

**（一）关于财务性投资和类金融业务的认定**

**1、关于财务性投资的认定**

根据中国证监会《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，财务性投资包括但不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

**2、关于类金融业务的认定**

根据中国证监会《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构，类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

**（二）董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况**

2019年11月25日，公司第二届董事会第八次会议审议通过了本次公开发行可转债的相关议案，自本次董事会决议日前六个月至本反馈意见回复出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况。

### **（三）公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形**

#### **1、交易性金融资产**

截至2020年3月31日，公司未持有交易性金融资产。

#### **2、可供出售金融资产**

截至2020年3月31日，公司未持有可供出售金融资产。

#### **3、长期股权投资**

截至2020年3月31日，公司长期股权投资余额为974.99万元，主要系公司持有联营企业沈阳水务威派格49.00%的股权、淄博威派格49.00%的股权、贵港威派格30.00%的股权、阿拉善盟直饮水40.00%的股权、康源水务49.00%的股权和水联网20.00%的股权，均系围绕公司目前主营业务的相关投资，不属于财务性投资。

#### **4、其他权益工具投资**

截至2020年3月31日，公司其他权益工具投资余额为4,296.54万元，主要系公司持有三高股份15.00%的股份。三高股份是智慧城市、智慧水务和智慧燃气整体解决方案供应商，产品和服务覆盖智慧城市建设管理中的信息综合管理平台；智慧水务中从原水、制水到供水和排水信息化全流程；燃气行业中从SCADA系统到客户服务系统、业务系统、数据分析等内部及对外业务系统，有效地帮助政府、水务和燃气企业提升效率和客户服务水平。

公司投资三高股份的主要目的是希望充分利用公司在智慧水务领域积累的竞争优势，促进三高股份业务与公司之间产生产业协同效应，共同进一步深耕智慧水务领域，寻找新的盈利增长点。因此，公司上述投资属于公司主营业务相关的投资，不属于财务性投资。

## 5、理财产品

为提高资金使用效率，降低财务成本，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司存在使用暂时闲置资金进行现金管理用于购买银行理财产品的情形，上述事项已履行了公司必要的内部决策程序。公司购买的银行理财产品安全性高、流动性好，主要投资于有保本约定的结构性存款，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，因此根据中国证监会《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》的规定，不属于财务性投资。

截至2020年3月31日，公司理财产品余额为16,000.00万元，具体如下：

单位：万元

受托方名称	产品类型	产品名称	期限	金额	实际年化收益率	实际收益金额
宁波银行上海嘉定支行	银行理财产品	7天通知存款	2020年1月9日至 2020年4月10日	3,000.00	3.35%	25.68
交通银行上海嘉定支行	银行理财产品	结构性存款 S款特享版	2020年1月10日至 2020年4月10日	13,000.00	3.13%	101.33

公司上述理财产品已于2020年4月10日到期赎回，截至本反馈意见回复出具日，公司理财产品余额为0.00万元。

## 6、拆借资金、委托贷款

截至2020年3月31日，公司不存在对外拆借资金或委托贷款的情况。

## 7、其他财务性投资

截至2020年3月31日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资以及其他财务性投资的情况。

## 8、类金融业务

截至2020年3月31日，公司不存在融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务投资的情况。

综上所述，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

## 二、对比目前财务性投资总额与本次募集资金规模和公司净资产水平说明本次募集资金量的必要性

截止本反馈意见回复出具日，公司不存在持有财务性投资及类金融业务的情形，亦不存在拟实施的财务性投资和类金融业务。

本次募集资金总额不超过 42,000.00 万元（含 42,000.00 万元），所募集资金扣除发行费用后，拟用于“新建城市智慧供水关键设备厂房项目”和“补充流动资金项目”。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司归属于母公司所有者的净资产为 112,094.44 万元，累计公司债券余额为 0.00 万元，本次发行可转债金额不超过 42,000.00 万元（含 42,000.00 万元），本次发行后，累计公司债券余额占最近一期末净资产额的 37.47%，不超过最近一期末净资产的 40%。

随着“新建城市智慧供水关键设备厂房项目”的实施，将开拓直饮水设备、供水用离心泵（含智能水泵）和智能水表业务，丰富公司产品种类，优化产品结构，提升水泵的自给能力；“补充流动资金项目”将进一步扩大公司生产规模，巩固公司在二次供水设备领域的先发优势和规模优势，增强公司盈利能力，同时进一步提升公司的影响力和市场价值。因此，本次募集资金量系公司根据实际经营发展规划合理预测，经过审慎论证后确定，具有必要性和合理性。

## 三、公司不存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形

公司已根据《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上海证券交易所上市公司募集资金管理办法（2013 年修订）》及《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等有关法律、法规和规范性文件的规定，结合公司实际情况，制定了《募集资金管理制度》，对募集资金的存放、使用和监管等进行了明确的规定，以提高募集资金使用效率，保护投资者利益。

董事会决议日前六个月至今，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况，报告期内，公司不存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形，未来将严格按照公告披露的内容使用募集资金，按照《募集资金管理制度》

的相关规定，对募集资金实行专户存储、专款专用。公司董事会将定期核查募集资金投资项目的进展情况，对募集资金的存放与使用情况出具专项报告，并在年度审计时，聘请会计师事务所对募集资金存放和使用情况出具鉴证报告。

综上所述，公司不存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形。

#### **四、保荐机构核查意见**

##### **1、核查过程及依据**

(1) 项目组取得并查阅了发行人报告期内的审计报告、2020年一季报，以及对外投资明细账，核查发行人董事会前六个月至今是否存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务的情况，发行人最近一期末是否持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

(2) 项目组访谈了发行人董事长和财务总监，核查发行人本次募集资金量的必要性，是否存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形。

##### **2、核查结论**

(1) 董事会前六个月至今，发行人不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务的情形，发行人最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形。

(2) 发行人本次募集资金量具备必要性。

(3) 发行人不存在变相利用募集资金投资类金融及其他业务的情形。

问题 5、请申请人结合报告期内未决诉讼及其他或有事项说明预计负债计提的充分谨慎性。请保荐机构及会计师发表核查意见。

【回复】

一、公司的或有事项情况

(一) 未决诉讼

截至本反馈意见回复出具日，公司的未决诉讼情况如下：

单位：万元

序号	原告	被告	案由	项目	标的金额	进展情况
1	上海威派格智慧水务股份有限公司长春分公司	吉林省顺驰机械设备有限公司	合同纠纷	蛟河第 16 集团军 67 旅 6508 工程供水	1.56	尚未开庭审理
2	上海威派格智慧水务股份有限公司哈尔滨分公司	庆安程宇房地产开发有限责任公司	合同纠纷	和盛家园二期	1.94	尚未审理完毕
3	上海威派格智慧水务股份有限公司包头分公司	内蒙古泰荣房地产开发有限责任公司	合同纠纷	华盛商贸城	47.00	已判决胜诉，公告送达中
4	北京威派格科技发展有限公司	邵东县现代置业发展有限公司	合同纠纷	格林春天第 4 期	2.33	尚未开庭审理
5	上海威派格智慧水务股份有限公司武汉分公司	武汉新太阳经济发展有限公司	合同纠纷	新太阳商贸大厦	4.16	尚未开庭审理
6	上海威派格智慧水务股份有限公司辽宁分公司	沈阳大东兴隆百货有限公司	合同纠纷	兴隆一号公馆	1.59	尚未开庭审理
7	沈阳威派格机电设备有限公司	葫芦岛长发九方置业有限公司	合同纠纷	印象江南	48.75	尚未审理完毕
8	北京威派格科技发展有限公司	天津金电鑫成科技发展有限公司	合同纠纷	读者新闻媒体大厦	5.00	尚未开庭审理
9	上海威派格智慧水务股份有限公司包头分公司	内蒙古弘德房地产开发有限公司	合同纠纷	恩和世纪广场	126.36	尚未开庭审理
10	上海威派格智慧水务股份有限公司长沙分公司	湖南天鹰建设有限公司	合同纠纷	经泽星都	18.64	尚未审理完毕
11	北京威派格科技发展有限公司	陕西省交通运输厅（原：陕西省交通厅）	合同纠纷	陕西省交通厅 300 号院职工住宅楼工程	16.93	尚未开庭审理

12	上海威派格智慧水务股份有限公司	东营奥城房地产开发有限公司	合同纠纷	唐正四季花园	6.60	尚未开庭审理
13	北京威派格科技发展有限公司	包头市诺宝房地产开发有限公司	合同纠纷	诺宝·御园	13.40	尚未开庭审理
14	西安威派格机电设备有限公司	陕西联腾建工集团有限公司	合同纠纷	兰州军区疗养院	5.77	尚未开庭审理
15	北京威派格科技发展有限公司	北京东方展星建设工程有限公司	合同纠纷	翠微路 2 号院南里静源居 1 号楼	17.25	尚未开庭审理
16	北京威派格科技发展有限公司	北京城建九建设工程有限公司	合同纠纷	0312 附属用房扩建工程	2.65	尚未开庭审理
17	北京威派格科技发展有限公司	天津清诚机电设备工程有限公司、灵石县海顺煤化有限责任公司	合同纠纷	天津富岭商业中心	30.84	尚未开庭审理
18	上海威派格智慧水务股份有限公司天津滨海新区分公司	天津三建建筑工程有限公司	合同纠纷	滨海新区档案馆	5.20	尚未开庭审理
19	北京威派格科技发展有限公司	天津建工城市建设发展有限公司	合同纠纷	九年一贯制学校	1.30	尚未开庭审理
20	北京威派格科技发展有限公司	吉林市瑞轩建筑安装有限责任公司	合同纠纷	恒大矿泉水靖宇水厂二期工程引水工程泵站	79.30	尚未开庭审理
21	陕西上通智能安全工程有限公司	上海威派格智慧水务股份有限公司	合同纠纷	居间服务费	13.39	尚未开庭审理

## (二) 产品质量保证

报告期内，公司对已实现销售的设备承诺承担一定期限内的保修义务，公司在与客户签订的销售合同中约定：“在承诺的质量保证期内，及时修复或更换本合同项下因质量问题损坏的设备。质保期内对所供设备有质量保证义务，但是由于设备使用方使用不当、人为造成设备损坏以及由于不可抗力因素造成设备损坏不在保修范围内，如需供方对设备进行维修，需方须另行支付维修费用”。

### 二、预计负债计提的充分谨慎性

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条相关规定,与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（1）该义务是企业承担的

现时义务；(2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(3) 该义务的金额能够可靠计量。

### (一) 公司作为原告的未决诉讼情况

上述第 1-20 项未决诉讼均为公司作为原告的未决诉讼，公司作为原告的未决诉讼，不会导致经济利益流出企业，无须确认预计负债。

### (二) 公司作为被告的未决诉讼情况

上述第 21 项未决诉讼，陕西上通智能安全工程有限公司（以下简称“陕西上通”）起诉公司支付居间服务费，为公司作为被告的未决诉讼。

陕西上通系公司的居间服务商之一，公司已根据合作协议的约定方式计提应付陕西上通的居间服务费，确认为“其他应付款”，其中满足付款条件的居间服务费已支付给陕西上通，由于直接客户尚欠公司货款 13.39 万元，根据合作协议的约定，剩余居间服务费尚未满足支付条件，因此公司未向陕西上通支付剩余的居间服务费。

公司应付陕西上通的居间服务费已确认为其他应付款，并不构成公司的或有事项，因此，无须计提预计负债。

### (三) 产品质量保证

公司对已销售产品提供的产品质量保证是公司承担的现实义务，预计维保支出很可能导致经济利益流出公司，并且能够根据前期实际发生的维保支出可靠计量该义务。基于以上判断，公司产品质量保证应确认预计负债。

公司产品质量稳定，实际发生的售后维保支出较小，占主营业务收入比例较低。报告期内，公司预计负债计提与实际发生的售后维保支出的匹配性分析如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期计提金额①	377.89	164.45	112.70
主营业务收入②	85,558.69	64,993.04	59,171.14
本期计提金额占主营业务收入的比例③=①/②	0.44%	0.25%	0.19%
实际发生的售后维保支出④	183.07	145.88	101.82



上年度主营业务收入⑤	64,993.04	59,171.14	52,376.99
实际发生的售后维保支出比例⑥=④/⑤	0.28%	0.25%	0.19%
预计负债余额⑦	466.81	271.99	253.43
预计负债余额是否覆盖下一期实际发生的售后维保支出	-	是	是

公司预计负债的计提基于历史售后维保支出的情况确定，参考影响售后维保支出估计因素如产品销售数量、质保期限、设备维修率等的变化趋势，对预计负债进行复核并做出适当调整，以反应当前的最佳估计数。

由上表可知，报告期各期，公司实际发生的售后维保支出较低，占上年度主营业务收入的比例分别为 0.19%、0.25%和 0.28%。公司本期计提预计负债占主营业务收入的比例分别为 0.19%、0.25%和 0.44%，逐年提高，计提比例等于或高于实际发生的售后维保支出比例，且报告期各期末的预计负债余额均能覆盖下一期实际发生的售后维保支出。

综上所述，公司预计负债计提充分，具有谨慎性。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）保荐机构核查意见

##### 1、核查过程及依据

（1）项目组取得并查阅了发行人未决诉讼的相关法律文件等资料，访谈了发行人财务总监、法律事务部负责人，核查发行人未决诉讼相关预计负债计提的充分谨慎性。

（2）项目组复核发行人产品质量保证相关预计负债的计算方法与过程，预计负债计提与实际发生的售后维保支出的匹配性，核查发行人产品质量保证相关预计负债计提的充分谨慎性。

##### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人预计负债计提充分，具有谨慎性。

#### （二）申请人会计师核查意见

经核查，申请人会计师认为：上述问题的公司回复中所载报告期内公司与预计负债相关的财务信息，与我们审计公司财务报表过程中取得的资料及了解的信息在重大方面保持了一致，公司对于预计负债的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

问题 6、请申请人说明并披露申请人及子公司报告期内受到的行政处罚情况，采取了哪些整改措施以及相关措施的有效性，是否符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。请保荐机构和律师发表核查意见。

**【回复】**

**一、北京威派格环境保护行政处罚事项**

公司设立以来就以“用心于水，绿色未来”为企业使命，公司品牌“威派格”英文简称“WPG”即源自“Water always be Pure, World always be Green”的首字母缩写。公司在对外传播水质安全保障理念的同时，始终高度重视自身生产经营过程中的环境保护。报告期内子公司北京威派格受到的环保处罚系偶发事件，目前已整改规范，不属于重大违法违规行为。具体说明如下：

**（一）基本事实及处罚情况**

2017年7月28日，北京市大兴区环境保护局向北京威派格同时出具两份《行政处罚决定书》，分别与底盘喷漆过程产生的废气和危废存放相关，具体情况如下：

处罚文号	处罚事由	法律规范的具体规定	处罚内容
兴环保监罚字（2017）第 208 号	从事设备底盘喷漆过程中未安装挥发性有机物废气污染防治设施，从而导致产生挥发性有机物废气未经处理。	违反了《中华人民共和国大气污染防治法》第四十五条关于“产生含挥发性有机物废气的生产和服务活动，应当在密闭空间或者设备中进行，并按照规定安装、使用污染防治设施；无法密闭的，应当采取措施减少废气排放”。	罚款 5 万元
兴环保监罚字（2017）第 209 号	从事设备底盘喷漆生产过程中，未建立危险废物固定贮存场所，将危险废弃物随意堆放。	违反了《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》第三十三条第一款关于“企业事业单位应当根据经济、技术条件对其产生的工业固体废物加以利用；对暂时不利用或者不能利用的，必须按照国务院环境保护行政主管部门的规定建设贮存设施、场所，安全分类存放，或者采取无害化处置措施”的相关规定。	罚款 3 万元

**（二）整改情况**

经核查，北京威派格已足额缴纳上述罚款，并按照要求立即进行整改，同时

公司也建立定期环保设施运行监测制度，并不断提升和完善环境保护内部控制水平。公司就上述处罚的整改情况具体如下：

### 1、对处罚事项进行了及时整改

针对上述处罚事项，公司组织生产等部门人员，采取了及时的整改措施，具体整改方式如下：

处罚文号	处罚事由	公司整改方式
兴环保监罚字（2017）第 208 号	从事设备底盘喷漆过程中未安装挥发性有机物废气污染防治设施，从而导致产生挥发性有机物废气未经处理。	公司的设备底盘是放置成套设备用，由供应商经表面处理后供应，此次处罚涉及的底盘喷漆系仓库搬运时表面磨损，进行简单喷漆修复。目前，公司已停止上述内部喷漆修复行为。
兴环保监罚字（2017）第 209 号	从事设备底盘喷漆生产过程中，未建立危险废物固定贮存场所，将危险废物随意堆放。	公司相关的危险废弃物主要是废桶、废皮套等，为此，公司已搭建了危险废物固定贮存场所，用于存放危险废弃物。

公司整改完成后，已由北京市大兴区环境保护局进行了现场验收，确认整改完成。

### 2、持续完善环境保护内控体系

公司从污染物排放及处置的各个节点出发，持续建立健全环保内控制度，并有效执行。公司、北京威派格和无锡沃德富均取得了《环境管理体系认证证书》。公司制定了《危险化学品管理规定》、《污染物管理规定》、《废弃物管理规定》等环境保护管理制度，并在制度体系基础上，注重环境保护职能建设并有效落实，明确管理职责和责任，确保环保内控制度的有效执行。

结合本次处罚事项，公司进一步加强对员工的环保培训工作，梳理关键控制节点，完善环保安全检查表、固体废弃物处理记录表等程序性文件，与外部的常态化环境监测相结合，通过内外部相互结合的环境保护控制措施，持续完善环境保护内部控制。

### 3、公司主要生产职能由北京租赁工厂向上海新建绿色工厂转移

公司位于上海的新建工厂采用先进的节能环保建筑理念，配套有地源热泵系统、雨水回收处理系统、中水处理系统、焊接除尘系统等节能环保设施，工厂规划设计获得住建部颁发的《三星级绿色建筑设计标识证书》（编号：30901），并

荣获上海市绿色建筑协会颁发的“上海绿色建筑贡献奖”。



公司已投入使用的上海绿色厂区

随着该绿色厂区的投产，北京威派格的租赁厂区生产职能已陆续向上海新建厂区转移，北京威派格厂区已于 2018 年 6 月 30 日前停止生产。依托上海厂区领先的生产技术、生产及环保设施，公司的环保生产能力也得到进一步提升，为公司践行“用心于水，绿色未来”的发展使命奠定坚实基础。

2017 年至今，除北京威派格受到的上述处罚外，公司及分子公司不存在其他因环境保护原因而受到行政处罚的情况。

### （三）关于上述处罚事项不属于重大违法违规的说明

2018 年 5 月 25 日，北京市大兴区环境保护局出具《北京市大兴区环境保护局关于北京威派格科技发展有限公司有关情况的回复》，认为：北京威派格上述两项违法行为不属于重大违法行为，且已于 2017 年 8 月整改完毕。2018 年 5 月 22 日，经该局执法人员现场复查，未发现上述违法行为反弹现象，未发现其他环境违法行为。

综上所述，鉴于北京威派格受到的上述环保处罚事项具有一定偶然性因素，相关处罚涉及的违法情节根据主管部门的认定，不属于重大违法行为，且目前已整改完毕并通过验收。公司已建立常态化的环境监测机制，并完善了环保内部控制制度，同时北京威派格的生产已转移至上海新厂区，全面提升了环保生产的能

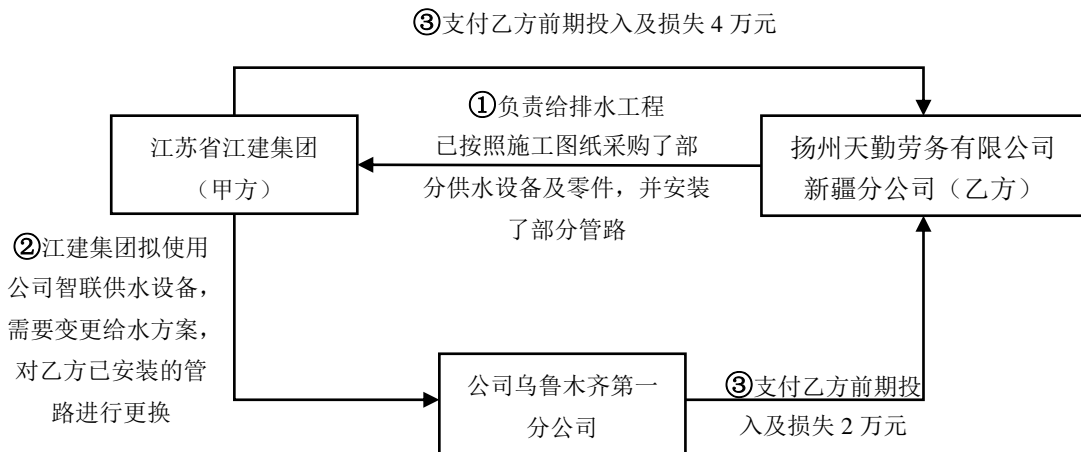
力，未因此发生关停取缔、被吊销营业执照或业务许可资格等情形，相关事项未对公司生产经营产生重大不利影响。

## 二、工商行政处罚事项

### （一）基本事实及处罚情况

2017年10月17日，乌鲁木齐市天山区工商行政管理局向公司新疆分公司（原乌鲁木齐第一分公司，以下称乌鲁木齐第一分公司）下发了《行政处罚决定书》（乌天工商检处[2017]39号）。

根据该行政处罚决定书载明的的事实：“2015年7月21日，乌鲁木齐第一分公司与江苏省江建集团有限公司签订了种都农人大厦项目智联供水设备合同。江建集团作为种都大厦项目总包方（甲方），将该项目工程中的给排水工程交由扬州天勤劳务有限公司新疆分公司（乙方）负责。在采购公司设备并变更给水方案之前，乙方已按照施工图纸采购了部分供水设备及零件，并安装了部分管路。变更为公司销售的设备后，需要对乙方已安装的管路进行更换，乙方要求赔偿其前期投入及损失共计6万元整，由甲方直接支付乙方4万，剩余2万由公司支付乙方”。



乌鲁木齐市天山区工商行政管理局认为乌鲁木齐第一分公司的上述承揽业务的行为扰乱了市场经济秩序，属于违法行为，但根据《中华人民共和国行政处罚法》第二十七条第一款第（一）项规定“主动消除或者减轻违法行为危害后果的”，给予从轻处罚，处以5万元罚款。

## （二）整改情况

经核查，公司已缴清该罚款，并进一步完善公司的销售管理，具体如下：

序号	整改措施
1	由法律事务部牵头，利用全体员工大会时间，结合该事项对公司全体人员进行针对性的法律法规培训工作，强化员工合规意识。
2	由法律事务部牵头会同各分子公司负责人，加强对销售人员的监督管理，并加强对合同签订的法律审核工作。
3	由法律事务部会同人力资源部，加强对新进员工在法律法规方面的培训。
4	由法律事务部会同审计管理部，加强对公司各环节的内控管理，对各分子公司进行定期抽查。

2017 年至今，除乌鲁木齐第一分公司受到的上述处罚外，公司及分子公司不存在其他因工商原因而受到行政处罚的情况。

## （三）关于上述处罚事项不属于重大违法违规的说明

2017 年 11 月 17 日，乌鲁木齐市天山区工商行政管理局出具《说明》，认为：乌鲁木齐第一分公司在案件查办过程中，能够积极配合执法人员工作，协助调查，及时纠正违法行为。我局确认，乌鲁木齐第一分公司所受处罚不属于重大行政处罚，已及时整改。乌鲁木齐第一分公司自设立以来，未受到过其他处罚。

综上所述，鉴于乌鲁木齐第一分公司受到的上述工商处罚事项属于从轻处罚，相关处罚涉及的违法情节根据主管部门的认定，不属于重大行政处罚。公司已进行充分的规范整改，未因此发生关停取缔、被吊销营业执照或业务许可资格等情形，业务经营仍持续有序开展，相关事项未对公司生产经营产生重大不利影响。

## 三、税务处罚事项

### （一）基本事实及处罚情况

2017 年 1 月，呼和浩特威派格因存在发票丢失原因，被呼和浩特市回民区国家税务局处以 200 元罚款。

2018 年 10 月，北京威派格因 2018 年上半年房产税、土地使用税未按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料被国家税务总局呼和浩特市赛罕区税务局

处以 2,000 元罚款。

## （二）整改情况

经核查，呼和浩特威派格和北京威派格已及时缴纳了上述罚款，并针对性完善公司相关内部控制。公司采取的整改措施如下：

整改措施	规范内容
制度流程层面	由财务部根据《发票管理办法》、《税收征收管理法》要求，梳理公司相关节点的内部控制，制定了相关发票管理制度及纳税申报制度，并针对财务人员离职和财务资料环节完善了《财务人员管理办法》、《财务档案管理制度》。
组织架构层面	设立财务大区管理制度，由总部按照销售大区指定总部财务专员，由总部财务-分子公司财务垂直化管理升级为总部财务-大区财务-分子公司财务的垂直化和区域交叉管理，提升对税务在内相关环节的财务交叉控制。
信息系统层面	升级财务信息系统将相关事项嵌套到财务系统中，利用信息系统进行流程固化，杜绝人为的疏漏情况发生。
人员培训层面	总部统一组织，加强对分子公司财务人员的定期培训学习工作，持续提升财务人员的能力。
绩效考核层面	完善财务人员考核制度，将处罚与财务人员及分子公司负责人的绩效考核相互挂钩，提升财务人员、分子公司负责人员的风险意识和谨慎意识。

通过上述多方面的整改措施，公司进一步完善了分子公司的发票保管和税务管理等方面内部控制。2017 年至今，除呼和浩特威派格和北京威派格受到的上述处罚外，公司及分子公司不存在其他因税务原因而受到行政处罚的情况。

## （三）关于上述处罚事项不属于重大违法违规的说明

2017 年 10 月 19 日，呼和浩特市回民区国家税务局出具《证明》，认为：呼和浩特威派格 2017 年由于丢失发票而收到过国税机关的一次处罚（罚款 200 元），该处罚事项不属于重大违法违规行为。

2018 年 10 月 24 日，国家税务总局呼和浩特市赛罕区税务局出具《证明》，认为：北京威派格上述情形系相关经办人员对法律法规的理解有误造成，并非北京威派格故意违反税收征管法律法规的规定。北京威派格在案件查处过程中能够积极配合办案人员的工作，及时纠正违法行为并按时足额缴纳罚款。北京威派格上述违法行为不属于重大违法违规行为，所受行政处罚不属于重大行政处罚，且已及时整改。

综上所述，鉴于呼和浩特威派格和北京威派格所受到的上述税务处罚金额较



低，相关处罚涉及的违法情节根据主管部门的认定，不属于重大违法违规行为或不属于重大行政处罚。公司已进行充分的规范整改，未因此发生关停取缔、被吊销营业执照或业务许可资格等情形，业务经营仍持续有序开展，相关事项未对公司生产经营产生重大不利影响。

根据公司提供的相关文件资料和相关主管部门出具的文件，除上述处罚外，报告期内，公司严格遵守国家的有关法律、法规，最近三年不存在其他因违反法律、行政法规而受到重大行政处罚情况。

#### **四、公司符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定**

根据《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》，被处以罚款以上行政处罚的违法行为，如有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：（1）违法行为显著轻微、罚款金额较小；（2）相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；（3）有权机关证明该行为不属于重大违法行为。但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的除外。

公司上述行政处罚均已履行完毕，违法行为已整改，未因此发生关停取缔、被吊销营业执照或业务许可资格等情形；同时，相关处罚涉及的违法情节根据主管部门的认定，不属于重大违法违规行为或不属于重大行政处罚，公司符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。

#### **五、中介机构核查意见**

##### **（一）保荐机构核查意见**

##### **1、核查过程**

（1）项目组获取并查阅了发行人分子公司涉及的环保、工商、税务处罚文件，查阅了发行人缴纳罚款的单据凭证。

（2）项目组访谈了发行人实际控制人、财务总监、生产中心负责人、法律事务部负责人，核查发行人的整改措施及对生产经营的影响。

（3）项目组取得并查看了发行人的环保内控制度、环保培训资料、法律法规培训资料、财务管理制度、财务信息系统，核查发行人整改措施的落实情况和有效性。

(4) 项目组取得并查阅了主管部门出具的文件，核查相关处罚涉及的违法情节是否属于重大违法违规行为或重大行政处罚。

## **2、核查结论**

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人报告期内受到的行政处罚均已履行完毕，违法行为已整改，未再次发生其他类似的处罚事项，整改措施有效。

(2) 发行人未因此发生关停取缔、被吊销营业执照或业务许可资格等情形；相关处罚涉及的违法情节根据主管部门的认定，不属于重大违法违规行为或不属于重大行政处罚，符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。

### **(二) 申请人律师核查意见**

经核查，申请人律师认为：

(1) 上述发行人相关子公司、分公司所受到的行政处罚经处罚机关认定，不属于重大行政处罚或不构成重大违法违规；发行人相关子公司、分公司已进行充分的规范整改。

(2) 上述违法、违规行为不会对发行人的经营和财务状况产生重大不利影响，也不构成《上市公司证券发行管理办法》第九条规定的重大违法行为，不构成本次发行的实质性法律障碍。

问题 7、本次可转债采用股票质押和保证的担保方式。请申请人补充说明并披露质押股票价值、质押财产追加机制，相关自然人作为保证人的履约能力，包括但不限于个人财产状况、个人资产提供对外担保的情况，相关条款是否符合《上市公司证券发行管理办法》相关规定。请保荐机构及申请人律师发表核查意见。

**【回复】**

**一、质押股票价值及质押财产追加机制**

**（一）质押股票价值**

根据公司实际控制人李纪玺先生和孙海玲女士就本次公开发行可转债事宜与中信建投签署的《上海威派格智慧水务股份有限公司公开发行 A 股可转换公司债券之股份质押合同》（以下简称“《股份质押合同》”），出质人李纪玺先生和孙海玲女士将其持有的部分公司人民币普通股出质给质权人，为公司本次发行的可转换公司债券提供质押担保。初始质押股票的市场价值（以办理质押登记的前一交易日收盘价计算）不低于本次可转换公司债券本息总额的 150%。即： $\text{李纪玺先生和孙海玲女士合计初始出质股份数} = \text{本次可转换债券本息总额的 } 150\% \div \text{办理质押登记的前一交易日发行人股票收盘价}$ 。出质人应当于公司本次公开发行可转债经中国证监会审核通过后、可转换公司债券正式发行前的期限内协助中信建投前往中国证券登记结算有限公司办理质押股票登记手续及其他相关手续。

股份质押担保合同签订后及本次可转换公司债券有效存续期间，如公司进行权益分派（包括但不限于送股、资本公积金转增股本等）导致出质人所持公司的股份增加的，出质人应当同比例增加质押股票数量。

**（二）质押财产追加机制**

根据《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，抵押或质押合同中应当明确抵押或质押财产追加机制，即在抵押或质押财产价值发生不利变化时，抵押人、出质人或其他担保方应当追加担保，以使抵押或质押财产的价值符合约定。

根据《股份质押合同》，质押财产价值发生变化的后续安排如下：《股份质押

合同》签订后及主债权有效存续期间，如在连续 30 个交易日内，质押股票的市场价值（以每一交易日收盘价计算）持续低于本期债券尚未偿还本息总额的 120%，中信建投有权要求出质人在 30 个工作日内追加担保物，以使质押财产的价值与本期债券未偿还本金的比率高于 150%；追加的资产限于发行人人民币普通股，追加股份的价值为连续 30 个交易日内威派格股票收盘价的均价测算。在出现上述须追加担保物情形时，出质人李纪玺先生和孙海玲女士应追加提供相应数额的威派格人民币普通股作为质押财产，以使质押财产的价值符合上述规定。

## 二、保证人的履约能力良好

### （一）保证人对公司的持股情况及相关股份价值

根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的截至 2020 年 6 月 30 日的《股东名册》，李纪玺先生直接持有公司 24,857.70 万股的限售股份，孙海玲女士直接持有公司 2,587.50 万股的限售股份，合计直接持有公司 27,445.20 万股的限售股份。上述股票不存在被质押或司法冻结的情形。

按截至 2020 年 6 月 30 日的前 20 个交易日，公司股票交易收盘价均价 17.16 元/股计算，李纪玺先生和孙海玲女士合计直接持有公司股票市值约为 47.10 亿元；按截至 2020 年 6 月 30 日前一个交易日公司股票收盘价 15.94 元/股计算，李纪玺先生和孙海玲女士合计直接持有公司股票市值约为 43.75 亿元。李纪玺先生和孙海玲女士合计直接持有公司股票市值远高于本次发行可转债的担保要求，具备履行《李纪玺、孙海玲关于为发行人发行可转换公司债券提供股份质押和保证担保的函》（以下简称“《担保函》”）的支付实力。

### （二）保证人的分红收益

根据公司的《2019 年年度权益分派实施公告》，公司 2019 年度利润分配以方案实施前的公司总股本 42,596.01 万股为基数，每股派发现金红利 0.15 元（含税），共计派发现金红利 6,389.40 万元（含税）。根据李纪玺先生和孙海玲女士合计直接持有公司 27,445.20 万股计算，李纪玺先生和孙海玲女士 2019 年度自公司取得的分红收益为 4,116.78 万元（含税）。

根据公司的《2018 年年度权益分派实施公告》，公司 2018 年度利润分配以

方案实施前的公司总股本 42,596.01 万股为基数，每股派发现金红利 0.10 元（含税），共计派发现金红利 4,259.60 万元（含税）。根据李纪玺先生和孙海玲女士合计直接持有公司 27,445.20 万股计算，李纪玺先生和孙海玲女士 2018 年度自公司取得的分红收益为 2,744.52 万元（含税）。

### （三）保证人资产的对外担保情况

根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的截至 2020 年 6 月 30 日的《证券质押及司法冻结情况表》，李纪玺先生和孙海玲女士持有的公司股份不存在证券质押或被司法冻结的情形。

根据李纪玺先生和孙海玲女士出具的说明，其不存在正在履行的以自有资产对外提供担保的情形。

根据中国人民银行征信中心出具的李纪玺先生和孙海玲女士的《个人征信报告》，并经查询全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、中国裁判文书网等网站，李纪玺先生和孙海玲女士不存在大额负债，不存在尚未了结的重大诉讼，亦未被列入失信被执行人名单。

综上所述，保证人李纪玺先生和孙海玲女士的履约能力良好。

### 三、《股份质押合同》《担保函》相关条款符合《上市公司证券发行管理办法》的相关规定

《上市公司证券发行管理办法》第二十条规定：（1）公开发行可转换公司债券，应当提供担保，但最近一期未经审计的净资产不低于人民币十五亿元的公司除外。（2）提供担保的，应当为全额担保，担保范围包括债券的本金及利息、违约金、损害赔偿金和实现债权的费用。（3）以保证方式提供担保的，应当为连带责任担保，且保证人最近一期经审计的净资产额应不低于其累计对外担保的金额。证券公司或上市公司不得作为发行可转债的担保人，但上市商业银行除外。

（4）设定抵押或质押的，抵押或质押财产的估值应不低于担保金额。估值应经有资格的资产评估机构评估。

### （一）本次发行符合《上市公司证券发行管理办法》第二十条第一款的规定

截至 2019 年 12 月 31 日，公司归属于母公司所有者的净资产为 112,094.44 万元，低于 15 亿元，因此本次发行可转债需提供相应担保。本次发行方案中，公司实际控制人李纪玺先生和孙海玲女士采用股份质押和保证的方式提供担保。

## **（二）本次发行符合《上市公司证券发行管理办法》第二十条第二款的规定**

根据《股份质押合同》和《担保函》，担保范围为债务人发行的不超过 4.20 亿元（含 4.20 亿元）可转换公司债券所产生的全部债务，包括但不限于主债权（可转换公司债券的本金及利息）、债务人违约而应支付的违约金、损害赔偿金、债权人为实现债权而产生的一切合理费用。

## **（三）本次发行符合《上市公司证券发行管理办法》第二十条第三款的规定**

根据《担保函》，担保人提供的担保方式为股份质押担保和保证担保，担保人以其持有公司的股份提供股份质押担保，并提供连带保证责任。不存在证券公司或上市公司作为担保人的情况。

## **（四）本次发行符合《上市公司证券发行管理办法》第二十条第四款的规定**

本次质押的财产为李纪玺先生和孙海玲女士持有的部分公司人民币普通股，初始质押股票的市场价值（以办理质押登记的前一交易日收盘价计算）不低于本次可转换公司债券本息总额的 150%。根据《再融资业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，以上市公司股票提供质押的，鉴于二级市场价格能够充分反映股票的价值，发行人可以不对其进行评估。因此，李纪玺先生和孙海玲女士为本次发行可转换公司债券提供质押担保的公司股份未进行评估，符合证监会相关规定。

综上所述，《股份质押合同》《担保函》相关条款符合《上市公司证券发行管理办法》的上述规定。

## **四、中介机构核查意见**

### **（一）保荐机构核查意见**

#### **1、核查过程**

(1) 项目组获取并查阅了《股份质押合同》、《担保函》、中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的《股东名称》《证券质押及司法冻结情况表》、中国人民银行征信中心出具的《个人征信报告》、发行人公告的《权益分派实施公告》，并查询了全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、中国裁判文书网等网站，核查质押股票价值、质押财产追加机制，相关自然人作为保证人的履约能力。

(2) 项目组获取并查阅了《股份质押合同》、《担保函》，核查相关条款是否符合《上市公司证券发行管理办法》的相关规定。

## **2、核查结论**

经核查，保荐机构认为：《股份质押合同》《担保函》相关条款符合《上市公司证券发行管理办法》《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》的上述规定。

### **（二）申请人律师核查意见**

经核查，申请人律师认为：《股份质押合同》《担保函》相关条款符合《上市公司证券发行管理办法》《再融资业务若干问题解答（2020年6月修订）》的上述规定。

（此页无正文，为上海威派格智慧水务股份有限公司《关于上海威派格智慧水务股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》之盖章页）

上海威派格智慧水务股份有限公司



2020年7月20日



(此页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于上海威派格智慧水务股份有限公司公开发行可转换公司债券申请文件反馈意见的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名： 钟俊      张星明  
钟 俊                      张星明



## 关于本次反馈意见回复报告的声明

本人作为上海威派格智慧水务股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次反馈意见回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海威派格智慧水务股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长签名：\_\_\_\_\_

王常青

中信建投证券股份有限公司

2020年7月20日