（上接A33版）

3、尽管桑德集团、桑德国际与Sound Water（BVI）Limited同属文一波先生控制，桑德集团、与桑德集团不存在关联关系的其他认购人、桑德国际及其全体股东以及桑德国际的股东Sound Water（BVI）Limited非同一法律主体，即桑德集团、与桑德集团不存在关联关系的其他认购人作为本公司非公开发行股份的认购方与本公司购买资产的交易对手方即桑德国际及其全体股东以及Sound Water（BVI）Limited不属于同一特定对象。

保荐机构和发行人律师经核查，认为：根据《（上市公司重大资产重组管理办法）第十三条、第四十三条的适用意见——证券期货法律适用意见第12号》（中国证券监督管理委员会公告（2011）17号）关于“不属于发行股份购买资产项目配套资金的上市公司再融资，仍按现行规定办理”的规定，公司本次非公开发行募集资金投资项目不属于发行股份购买资产，因此也不适用《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条“上市公司发行股份购买资产的，可以同时募集部分配套资金，其定价方式按照现行相关规定办理”之规定。

（四）公司出售湖北一弘100%股权事项不构成重大资产重组的说明

湖北一弘（22家子公司）的资产总额、营业收入、资产净额与本公司相应指标比较如下：

单位：万元

指标	湖北一弘（22家子公司截至2013年12月31日）	桑德环境（2013年12月31日）	占比
资产总额	202,456.72	744,725.35	27.19%
资产净额	100,232.89	440,061.27	22.78%
指标	湖北一弘（22家子公司，2013年度）	桑德环境（2013年度）	占比
营业收入	37,150.01	268,383.39	13.84%

注：因湖北一弘成立于2014年5月，故湖北一弘最近一个会计年度相关财务指标为其22家子公司2013年末资产总额、资产净额，以及2013年度营业收入的简单合计数。

如上表所示：湖北一弘（22家子公司）资产总额规模、营业收入以及资产净额规模均未达到公司最近一个会计年度经审计的相应指标的50%，根据《上市公司重大资产重组管理办法》第十一条的规定，公司本次出售湖北一弘100%股权事项不构成重大资产重组。

保荐机构经核查，认为：公司本次非公开发行股票系通过募集资金购买资产、对外投资行为，且不属于向特定对象非公开发行股份并使用同一次非公开发行所募集资金向该特定对象购买资产的情形，因此本次非公开发行不适用《上市公司重大资产重组管理办法》；湖北一弘相关指标未达到重大资产重组规定标准，因此本项交易不适用《上市公司重大资产重组管理办法》；综上，公司本次非公开发行及出售湖北一弘股权一揽子交易不适用《上市公司重大资产重组管理办法》。

发行人律师经核查，认为：公司本次非公开发行募集资金投资项目不适用《上市公司重大资产重组管理办法》且不属于《上市公司重大资产重组管理办法》所规范的发行股份购买资产、公司出售湖北一弘100%股权不构成重大资产重组；公司本次非公开发行募集资金投资项目及公司出售湖北一弘100%股权交易不适用《上市公司重大资产重组管理办法》。

第二节桑德集团基本情况及附条件生效股份认购合同摘要

一、桑德集团基本情况

（一）桑德集团基本情况

公司名称：桑德集团有限公司

注册资本：60,000万元

法定代表人：文一波

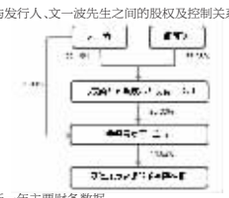
成立日期：2000年4月18日

注册地址：北京市海淀区北下关街道皂君庙甲7号

经营范围：投资管理、资产管理；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；专业承包；经济贸易咨询；销售机械设备。（未取得行政许可的项目除外）

（二）股权控制关系结构图

截至本预案公告日，桑德集团与发行人、文一波先生之间的股权及控制关系结构图如下：



（三）桑德集团主营业务及最近一年主要财务数据

桑德集团是一家投资控股公司，除本公司外，其下属子公司主要从事污水处理、固废处理、风力发电、锂电池生产和生态农业等业务。

根据北京兴华会计师事务所出具的“（2014）京会兴审字第05010095号”审计报告，截至2013年12月31日，桑德集团总资产1,050,103.85万元，所有者权益434,758.66万元；2013年实现营业收入349,375.28万元，营业利润62,456.18万元，净利润21,463.95万元。

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2013年12月31日
流动资产	609,531.08
非流动资产	440,572.77
资产合计	1,050,103.85
流动负债	472,479.18
非流动负债	142,866.01
负债合计	615,345.19
归属于母公司股东的所有者权益	188,180.07
少数股东权益	246,578.59
所有者权益合计	434,758.66

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2013年度
营业收入	349,375.28
营业利润	62,456.18
利润总额	65,475.66
净利润	21,463.95

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2013年度
经营活动产生的现金流量净额	31,417.67
投资活动产生的现金流量净额	−55,982.40
筹资活动产生的现金流量净额	5,774.75
现金及现金等价物净增加额	−18,791.31

（四）最近五年内是否受过行政处罚、刑事处罚，是否涉及重大民事诉讼或仲裁的情况

桑德集团及其董事、监事、高级管理人员最近五年未受到过行政处罚、刑事处罚，也未涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或仲裁。

二、本次发行后同业竞争和关联交易情况

（一）同业竞争

目前，公司主营业务为固废处置工程系统集成、设备制造和投资运营业务及特定区域市政供水、污水处理项目的投资运营服务业务。本次非公开发行后，因桑德国际成为公司的子公司，公司水务业务将扩展到水务工程咨询、工程承包和设备制造及市政供水、污水处理项目的投资运营服务业务。

1、固废处置业务

目前，除北京国中生物科技有限公司和湖北汇楚危险废物处置有限公司外，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不涉及固废类经营业务，与公司不存在同业竞争。

本公司控股股东和实际控制人已于2012年4月26日出具了《关于避免与桑德环境资源股份有限公司同业竞争的承诺函》，承诺：其及其控制的企业（除桑德环境外）未来不再新增任何固废处置投资运营项目。对于目前正在从事的固废处置投资运营项目，其将根据项目效益情况按照市场公允价格适时以适当方式转让予桑德环境。

2012年9月9日，桑德集团出具了《关于固废运营项目的承诺》，承诺：根据2010年4月2日召开的桑德环境2010年第二次临时股东大会审议通过并生效的《战略发展备忘录》，桑德集团在《战略发展备忘录》生效后三年内适时以适当的方式和市场公允的价格将相关固废项目转予桑德环境，桑德集团承诺在上述承诺到期前，桑德集团力争将现有固废项目注入桑德环境；对于承诺到期时不符合注入条件的固废项目，将选择暂由桑德集团委托桑德环境经营管理等方式解决。2013年底前，桑德集团将全部固废项目注入桑德环境。

2013年4月2日，桑德集团出具了《固废资产后续受让履行承诺函》，承诺：（1）基于桑德环境及其直接或间接控股的公司将主要专注于经营中国境内外的固废处理业务，桑德集团及其直接或间接控制的其他公司或组织（桑德环境除外）将不会直接或间接经营或参与任何中国境内外的与固废处置工程的系统集成业务相同或相似的业务及固废处置设备制造业，也不会直接或间接，经营或参与任何与中国境内外的除固废系统集成及设备制造业之外的其他固废处理业务。（2）自本次承诺之日起，桑德集团将积极改善现有固废项目经营条件和状况，在未来三年内将桑德集团现有固废项目以市场公允价格转予桑德环境，完全退出现有固废项目。桑德环境在三年内拥有桑德集团现有固废项目优先受让权，桑德环境可在三年内随时以适当的方式和市场公允的价格提出受让桑德集团现有固废项目，桑德集团将随时予以接受。（3）为桑德环境早日收购桑德集团现有固废项目创造条件，对短期内不具备收购条件的固废项目，桑德集团同意桑德环境对项目进行托管运营。

经公司2013年4月24日召开的公司2012年年度股东大会审议通过，北京国中生物科技有限公司和湖北汇楚危险废物处置有限公司目前已经由公司采取托经营的方式参与其日常经营管理（详见发行人于2013年4月3日披露在《中国证券报》、《证券时报》及深交所网站、巨潮资讯网的《公司受托经营暨关联交易事项公告》），而且公司拟在条件合适时予以收购。因此，北京国中生物科技有限公司和湖北汇楚危险废物处置有限公司与本公司不构成同业竞争。

因此，在固废处置领域，本公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间不存在同业竞争情况。

2、水务业务

（1）本次非公开发行前

目前，本公司与控股股东桑德集团、实际控制人文一波先生及其控制的其他企业水务业务范围如下：

业务范围	本公司	控股股东、实际控制人及其控制的其他企业
水务业务	在特定地区从事水务投资运营	在特定地区外的其他地区从事水务投资运营；从事水务工程咨询、工程承包和设备制造

目前由于本公司未涉及水务工程咨询、工程承包和设备制造等环节，因此，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在上述业务环节不存在同业竞争。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业虽均从事水务投资运营，但由于：①公司仅在特定地区（湖北省、内蒙古包头市、江西省南昌市、江苏省沭阳县、浙江省桐庐县最村镇）从事水务投资运营，公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在除公司以外的水务市场区域划分。②开展水务投资运营需获得当地政府授予的特许经营权，且业务范围仅限于本当地进行，具有极强的地域性特点。通常在同一地方行政管辖区域范围内仅会授予一家项目公司特许经营权，且特许经营权协议中也会约定项目公司在当地享有独家特许经营权，因此项目公司拥有的特许经营权具有基于地方政府授权基础上的排他性、垄断性，即在同一地域内是不可能存在其他从事同质业务的公司来开展业务竞争。因此，即使公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业均涉及水务投资运营业务，因特许经营权和行政区划的自然分割，不会产生实质性的同业竞争。

（2）本次非公开发行后

本次非公开募集资金投资项目实施后，公司实现对桑德国际的控制，潜在的同业竞争问题将得到妥善的解决，同时因桑德国际成为公司的子公司，公司水务业务将扩展到水务工程咨询、工程承包和设备制造及市政供水、污水处理项目的投资运营服务业务。截至本预案公告日，控股股东、实际控制人及其控制的涉足水务业务的企业（除桑德环境和桑德国际及其下属子公司外）有五家，分别为：北京桑德水技术发展有限公司、北京桑德水务有限公司、湖州桑德水务有限公司、湖北清楚水务有限公司和北京肖家河污水处理有限公司。其中北京桑德水技术发展有限公司、北京桑德水务有限公司未开展实际业务，湖州桑德水务有限公司、湖北清楚水务有限公司及北京肖家河污水处理有限公司目前处于工程建设以及经营调整阶段。

为避免产生同业竞争，2014年9月25日，公司控股股东桑德集团出具了承诺函，如桑德环境香港成为桑德国际控股股东，桑德集团作为桑德环境的控股股东承诺如下：

①除桑德国际及其子公司外，桑德集团及其控制的其他企业未来不再新增任何水务业务投资运营项目、不会新增水务工程咨询、工程承包和设备制造等环节的资产。

②在2017年12月31日前，桑德集团将水务业务整体注入桑德国际或其子公司。

③在2017年12月31日前，桑德集团将会力解决湖州桑德水务有限公司、湖北清楚水务有限公司、北京肖家河污水处理有限公司注入桑德国际或其子公司的政府许可、扩建改造等障碍，在每个会计年度结束后六个月内聘请经桑德国际认可的会计师事务所对上述公司进行审计，桑德集团应当于每个会计年度评估前述公司政府许可和扩建改造进展解决情况，在前述障碍得到妥善解决的情况下，结合前述公司经营状况，三个月内启动将前述公司按照公允的价格注入桑德国际或其子公司的工作。

④在将上述公司注入桑德国际或其子公司之前，桑德集团将与桑德国际业务构成同业竞争的全部公司的股权委托给桑德国际或其指定方经营管理，由桑德国际或其指定方按照公允的价格向受托标的公司收取托管费，托管期限直至前述受托标的公司股权被桑德国际或其指定方收购、转让给无关联关系的第三方或者该等公司终止经营为止。

⑤桑德集团作为桑德环境的控股股东，不会利用控股股东地位从事任何损害或可能损害桑德环境、桑德国际及其附属企业利益的行为。若桑德集团违反上述承诺，桑德集团愿意赔偿由此给桑德环境、桑德国际及其附属企业造成的任何损失，赔偿金额不低于损失的二倍。桑德集团将在违反上述承诺之日起30日内以现金方式向桑德环境、桑德国际及其附属企业支付赔偿金；如桑德集团在前述30日内未能足额支付赔偿金，则对于应当支付而未能支付的部分，每延迟一日，桑德集团将按照应当支付而未能支付的部分×万分之一的标准向桑德环境、桑德国际或其附属企业每日支付滞纳金。

⑥桑德集团保证上述承诺于桑德环境在深交所上市、桑德国际在香港联交所上市、桑德环境香港子公司桑德环境香港为桑德国际控股股东且桑德集团为桑德环境控股股东期间持续有效。

⑦本承诺出具之前其出具的承诺内容与本承诺内容不一致的，以本承诺为准。

综上，在本次非公开发行前，桑德集团与桑德环境、桑德国际及其子公司之间不存在实质性同业竞争情况。

（二）关联交易

本次募集资金投资项目实施后，公司全资子公司桑德环境香港将成为桑德国际的第一大股东，桑德国际与公司控股股东、实际控制人及其关联方之间的交易将构成本公司的关联交易。目前，桑德国际与公司控股股东、实际控制人及其关联方之间的交易主要为向关联方提供建筑安装服务、销售设备和提供设计服务等日常经营相关的关联交易。

三、本次发行预案披露的24个月内控股股东、实际控制人及其控制的企业与本公司之间的重大交易情况

本预案披露的24个月内公司与控股股东桑德集团、实际控制人文一波先生及其控制的公司存在设备销售、污泥销售、运营服务等与日常经营相关的关联交易以及股权交易等偶发性关联交易，相关的重大关联交易情况均已按照规定履行了必要的决策和披露程序，具体内容详见公司相关定期报告和临时公告等信息披露文件。

四、附条件生效的《股份认购协议》内容摘要

2014年9月26日，桑德集团与公司签订了附生效条件的股份认购协议。除桑德集团以外，没有其他投资者与公司签订附条件生效的股份认购合同。股份认购协议内容摘要如下：

（一）合同主体

甲方（发行人）：桑德环境资源股份有限公司

乙方（认购人）：桑德集团有限公司

（二）认购数量、认购价格和定价原则、认购方式、支付方式、锁定安排

1、认购数量：乙方同意认购甲方本次非公开发行股票，认购总股数为甲方本次实际发行股份数量的30%。

2、认购价格和定价原则：认购价格不低于甲方董事会所确定的甲方本次非公开发行定价基准日前20个交易日甲方股票均价的90%（每股人民币21.41元）。如果甲方股票在协议签订日至本次非公开发行的股票发行日期间除权、除息的，则发行底价进行相应调整。乙方承诺与其他投资者以相同价格认购。具体的发行价格将由甲方董事会根据股东大会的授权与本次发行的保荐机构（主承销商）根据竞价结果协商确定，但不低于前述发行底价。

3、认购方式：乙方同意全部以现金认购所约定的股票。

4、支付方式：乙方在甲方非公开发行股份发行结果确定后，按保荐机构（主承销商）的要求一次性将认购资金划入为本次发行专门开立的账户，验资完毕后再划入甲方募集资金专项存储账户。

5、锁定安排：乙方承诺所认购的甲方本次非公开发行的股票自上市交易之日起，三十六个月内不得转让。

（三）合同生效条件

协议由双方盖章或其各自的法定代表人或授权代表签字后，在下述条件全部满足时生效，并以最后一个条件的满足日为协议生效日：

（1）甲方董事会及股东大会批准本次非公开发行；

（2）甲方本次非公开发行获中国证监会核准；

（3）若甲方本次非公开发行导致乙方触发要约收购义务，则应获得中国证监会或股东大会豁免乙方要约收购义务的核准。

（四）违约责任

1、协议各方应本着诚实、信用的原则自觉履行协议。

2、任何一方违反其在协议中所作的保证或协议项下的任何其他义务，视为该方违约，对方有权要求其赔偿由此产生的损失（包括因请求而发生的合理费用），赔偿金额以给对方造成的实际损失为限。

第三节董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、募集资金使用计划

本次非公开发行预计募集资金总额不超过35亿元（含35亿元），扣除相关发行费用后的净额将全部用于以下项目：

（一）募集资金总额中的约18亿元将用于公司香港全资子公司–桑德环境香港认购桑德国际增发的280,373,831股股份，占桑德国际增发后的股份比例为16.04%；

（二）募集资金总额中的约17亿元将用于公司香港全资子公司–桑德环境香港受让Sound Water（BVI）Limited所持桑德国际的264,797,507股股份，占桑德国际增发后的股份比例为15.15%。

本次桑德环境香港认购桑德国际增发股份的价格和协议受让Sound Water（BVI）Limited所持桑德国际股份的价格均为8.10港元/股。

在本次发行募集资金到位之前，公司可根据募集资金投资项目实施进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后，按照相关法规规定的程序以募集资金置换自筹资金。公司募集资金净额不足上述项目拟投入募集资金金额部分由公司自行筹解决。本次发行募集资金将按上述项目顺序投入，公司董事会可根据实际情况，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目情况

（一）桑德国际基本情况

中文名称：桑德国际有限公司

英文名称：Sound Global Ltd.

注册地址：1 Robinson Road，#17-00 AIA Tower，Singapore 048542

成立日期：2005年11月7日

注册编号：200515422C

已发行股本：1,467,296,876股

股票上市地：香港联交所

证券代码：00967

证券简称：桑德国际

主营业务：主要从事供水、污水处理项目的建设与经营，以及相关供水、污水处理技术和设备的研发、生产与销售，并提供相关的技术咨询服务。

（二）桑德国际股权架构

桑德国际的控股股东为Sound Water（BVI）Limited，最终实际控制人为文一波先生。截至本预案公告日，桑德国际的股权控制结构如下：

注：文一波先生与张辉明女士为夫妻关系；张林茂、唐连芳为张辉明女士的父母，与文一波先生为一致行动人；文一波先生通过上述股权架构，合计持有桑德国际51.33%股份，为其实际控制人。

截至2014年6月30日，桑德国际主要股东的持股情况如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	占已发行股本比例（%）
1	Sound Water (BVI) Limited	703,784,000(L)	47.96(L)
2	Schroders Plc	104,154,000(L)	7.10(L)
3	JPMorgan Chase & Co.	103,641,260(L) 17,005,000(S) 69,619,000(P)	7.06(L) 1.15(S) 4.74(P)
4	International Finance Corporation	102,509,000(L)	6.99(L)
5	Prudence Investment Management (Hong Kong) Limited	81,172,497(L)	5.53(L)

注：（L）指好仓，（S）指淡仓，（P）指可供借出的股份。

截至目前，Sound Water（BVI）Limited所持的桑德国际股份中有43,690.00万股设定质押。

（三）桑德国际历史沿革

桑德国际前身为2005年11月在新加坡注册设立的一家私人股份有限公司，名称为“桑德环境控股私人有限公司”，Sound Water（BVI）Limited及Green Capital分别持有90%及10%股份。

2006年5月，“桑德环境控股私人有限公司”更名为“伊普国际私人有限公司”，后更名为“伊普国际有限公司”，并于2006年8月28日转为公众公司；2006年10月6日，桑德国际在新加坡证券交易所主板上市。

2010年3月，“伊普国际有限公司”更名为“Sound Global Ltd.”，中文名称为“桑德国际有限公司”。

2010年，桑德国际在香港联交所主板成功上市（股票代码：00967）；2013年，桑德国际从新加坡证券交易所主板退市。

关于桑德国际历史沿革的详细情况，请参见该公司于香港联交所网站发布的介绍形式上市文件（2010年9月24日），从新加坡证券交易所主板退市公告（2014年1月7日）。

（四）桑德国际所处行业概况

桑德国际主要从事供水、污水处理项目的建设与经营，以及相关供水、污水处理技术和设备的研发、生产与销售，并提供相关的技术咨询服务，属于水务行业。

水务行业是指由原水、输水、净水、供水、售水、排水、污水治理、中水回用以及相关管网建设与维护、设备生产等一系列产业节点组合形成的产业链。

1、行业监管体制

水务行业的主要监管部门包括：中央及地方发改委、中央及地方财政部门、中央及地方环保部门、中央及地方住建部门、中央及地方水利部门等。

2、行业政策及法律法规

为规范水务行业的健康发展，国家相关部门制定了涉及资质管理、产品和服务质量、项目建设标准、价格管理等诸多方面相关政策法规。国家相关主管部门颁布的主要政策、法规如下：

序号	主要法律法规及标准
1	《中华人民共和国水法》
2	《中华人民共和国环境保护法》
3	《中华人民共和国水污染防治法》
4	《城市供水管理条例》
5	《城市供水企业资质管理规定》
6	《城镇排水与污水处理条例》
7	《城市排水许可管理办法》
8	《生活饮用水卫生监督管理办法》
9	《市政公用事业特许经营管理办法》
10	《农村饮水安全工程建设管理办法》
11	《城市供水价格管理办法》
12	《排污费征收标准管理办法》
13	《生活饮用水卫生标准》
14	《城镇污水处理厂污染物排放标准》
15	《城市给水工程项目建设标准》
16	《城市污水处理工程项目建设标准》
17	《生活垃圾填埋污染控制标准》
18	《重点流域水污染防治项目管理暂行办法》
19	《南水北调工程供用水管理条例》

3、水务行业的相关政策及规划

近年来，为鼓励水务行业的快速、规范发展，国家相关部门制定了相关的一系列发展规划、指导意见：

序号	政策、法规	发布日期
1	《建设部关于加强城镇污水处理厂运行监管的意见》	2004年8月
2	《深化水务管理体制改革指导意见》	2005年2月
3	《国务院关于鼓励和引导民间资本健康投资的若干意见》	2010年5月
4	《中共中央、国务院关于加快水利改革发展的决定》	2010年12月
5	《国家环境保护“十二五”规划》	2011年12月
6	《国务院关于实行最严格水资源管理制度的意见》	2012年1月
7	《关于发展环保服务业的指导意见》	2012年1月
8	《全国农村饮水安全工程“十二五”规划》	2012年3月
9	《“十二五”全国城镇生活垃圾无害化处理设施建设规划》	2012年4月
10	《关于进一步鼓励和引导民间资本进入市政公用事业领域的实施意见》	2012年6月
11	《“十二五”节能环保产业发展规划》	2012年6月
12	《节能减排“十二五”规划》	2012年8月
13	《高性能膜材料科技发展“十二五”专项规划》	2012年9月
14	《国务院关于加快发展节能环保产业的意见》	2013年8月
15	《关于加快建立完善城镇居民用水阶梯价格制度的指导意见》	2014年1月

4、行业概况

我国淡水资源总量为2.8万亿立方米，占全球水资源的6%，仅次于巴西、加拿大和俄罗斯，居世界第四，但人均水资源拥有量仅2,200立方米，居世界第88位，是全球13个人均水资源最贫乏的国家之一，仅占世界的1/4，美国的1/5。同时，我国水资源地区分布不均，南多北少、东多西少，与人口、耕地和经济发展极不协调。

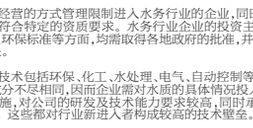
我国水务行业起步较晚，市场化程度相对比较低，水资源稀缺与经济发展矛盾尖锐，成为我国目前水务行业自身发展存在的突出问题。近年来，伴随着我国宏观经济持续稳定增长，工业生产总值的不断提高，用水量也将显著提升；而我国第三产业的蓬勃发展，使得服务业的耗水量也在逐步增长；从居民个人生活看，收入水平的提高、用水设施的更新、卫生环境的改善，都对居民日常用水量提出了更高要求。这种背景下，从供水到污水处理方面，都需要水务行业不断发展，才能满足我国经济发展和人民生活的需求。

随着我国城镇化水平的不断提高，城市供水普及率和污水处理科技的不断提高，水务市场逐步走向市场化，我国水务行业呈现出快速增长的趋势。

（1）全国用水总量及城市供水能力稳定增长

伴随我国经济持续快速发展和人口规模的不断增长，对用水量的需求也呈现不断增加的态势。根据国家统计局数据显示，自2003年起，全国用水总量及人均用水量开始逐年攀升，截至2012年末，全国用水总量已达6,142亿立方米。

全国用水供水情况图（2003-2012年）

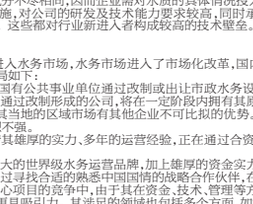


数据来源：国家统计局

（2）污水处理设施建设快速增长

自1999年在水价内开征污水处理费以来，为改善水环境，解决水污染问题，近十年来，我国政府大规模集中投入建设污水处理设施，污水处理率明显提高，取得了阶段性成果。2001年，我国仅有196座污水处理厂，到2013年末我国污水处理厂达到3,513家，比2001增长了近17倍，2004年–2013年的十年间我国污水厂建设速度高达30%。

全国城镇污水处理厂数量年增长趋势图（2004-2013年）



数据来源：国家住房和城乡建设部

随着我国城市化进程的不断加快及人口规模的不断增长，以及工业生产的增长，预计我国城市水务行业总体需求将保持平稳增长，并推动我国水务行业的持续发展。

（3）农村水务市场亟待大力开发

我国是人口众多的发展中国家，受自然、地理、经济和社会等条件的制约，农村饮水困难和饮水不安全问题突出。截至2010年底，全国还有4亿多农村人口的生活饮用水来源直接从水源取水、未经任何设施或仅有简易设施的分散供水方式，占全国农村供水人口的42%，其中8,572万人无供水设施，直接从河、溪、坑塘取水。2012年6月，《全国农村饮水安全工程“十二五”规划》提出了“十二五”时期将解决全国约2.98亿农村人口（含国有农林场）的饮水安全问题和11.4万所农村学校师生的饮水安全问题，使全国农村集中式供水人口比例提高到80%左右，供水质量和工程管理水平显著提高。

在区县以下城市地区，污水排放是最重要的方面之一，而农村水务市场长期被忽视，与城市相比水务服务极度缺乏，市场处于初级阶段。由于农村污水排放区域分散、管网配套不齐备、市场分散、支付能力弱，难于利用大规模的水处理项目集中收集处理，因此传统的农村水处理技术并不适用，而且成本较高、企业没有盈利空间。2010年第一次全国污染源普查公报显示，我国农村的污水集中处理率仅为4.9%，远低于大城市将近80%的污水处理率，距《“十二五”农村污水处理及再生利用设施建设规划》所要求的到2015年县城污水处理率平均达70%，建制镇污水处理率平均达30%还有很大的提升空间，而且城市污水市场已逐渐饱和，污水处理的市场方向将开始逐渐转向小城镇及农村市场。

（4）行业发展前景及市场需求

作为城市发展与人民生活息息相关的行业，水务行业日益受到国家和各级地方政府的重视，随着我国经济的发展和人民生活水平的不断提高，水务行业的建设和发展也获得了从中央到地方的政策与资金上的支持。

在供水市场方面：目前我国年用水总量已突破6,000亿立方米，全国年平均缺水量600多亿立方米，三分之二城市缺水，经水利部预测，2030年中国人口将达到16亿，届时人均水资源量仅有1,750立方米，预计用水总量为7,000亿至8,000亿立方米，要求供水能力比现在增长1,300亿至2,300亿立方米。在我国水资源短缺，供水总量增长缓慢，而用水需求量随着我国经济持续快速发展，城市化进程和工业化进程不断推进而增加的情况下，政府大力引导和鼓励水环境污染治理领域的投资是减缓我国水资源不足的有效手段。

在污水处理市场方面：截至到2013年全国城镇污水处理厂建设处理污水444.6亿吨，污水处理行业收入保持了快速成长。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”期间全国城镇污水及再生利用投资计划4,300亿元，较“十一五”增长约30%，此外还计划在“十二五”期间新增污水处理能力4,569万立方米/日，升级改造污水处理规模2,611万立方米/日，水务行业的污水处理市场将迎来新一轮的加速增长。

因此，在宏观经济持续发展、国家政策利极扶持以及各领域市场需求不断增长的大背景下，水务行业必将迎来更为广阔的发展空间。

5、行业壁垒

（1）资本壁垒

水务行业属于资本密集型行业，一次性投资规模大，投资主要集中于供排水设施等市政基础设施的建设及维护，而且投资回收周期较长，巨额的资金投入使得水务行业的新进入者面临较高的资金门槛。

（2）地域壁垒

水务行业具有自然垄断的特性，具备较强的地域性特征。作为一个地区的基础设施建设，水务企业需按照地域的供求分布、地方经济发展和当地政府对产能的要求等进行统一的设计和建设。而各地的水务企业，在经过长期大规模的建设后，形成一定的地域垄断。因此，水务行业的新进入者会面临较高的地域壁垒。

（3）政策壁垒

目前，政府普遍以区域内特许经营的方式管理限制进入水务行业的企业，同时水务行业事关国计民生和生态环境安全，企业进入水务行业需要符合特定的资质要求。水务行业企业的投资主体、设立标准、建设规划、设施标准、运行规则、收费标准、安全标准、环保标准等方面，均需取得各地政府的批准，并在资质方面受其监管。这些都构成了水务行业新进入者的政策壁垒。

（4）技术壁垒

市政污水、工业废水处理业务技术包括环保、化工、水处理、电气、自动控制等多专业学科和先进工艺，具有较高的科技含量。由于各类废水的成分不尽相同，因而企业需对水质的具体情况投入较大人力物力设计方案并进行研制调试，才能保证工程的顺利实施，对公司的研发及技术能力要求较高，同时承接并实施相关项目对企业的整合、管理及专业能力提出较高要求。这些都对行业新进入者构成较高的技术壁垒。

6、市场竞争情况

（1）市场竞争格局

随着国家政策鼓励社会资本进入水务市场，水务市场进入了市场化改革，国内外各方投资主体纷纷加入水务运营竞争。目前，行业主要竞争格局如下：

随着市政项目的逐步市场化，国有公共事业单位通过改制或出让市政水务设施，使政府和国有企业逐步退出市政水务项目的建设运营。而这些通过改制形成的公司，将在一定阶段内拥有的资源优势和垄断优势，与政府部门有天然的公共关系优势，对其当地的区域市场有其他企业不可比拟的优势。但是该类企业由于长期的垄断经营，股权结构相对单一、竞争意识不强。

外资和国内的上市公司。凭借其雄厚的实力、多年的运营经验，正在通过合资经营、收购兼并等手段积极进入国内市政水务市场。

跨国水务集团。凭借其拥有强大的世界级水务运营品牌，加上雄厚的资金实力和技术研发实力，在不久的将来高端项目中占有一定的市场份额。他们通过寻找合适的熟悉中国国情的战略合作伙伴，在中国建立研发中心，采用不同方式参与国内水务行业的竞争。在核心项目的竞争中，由于其在资金、技术、管理等方面的显著优势，并且可享受到相应的优惠政策，外资水务的报价往往更具吸引力。其涉足的领域也包括多个方面，如城市供水、水环境治理、供排水设备等。该类企业代表有：威立雅水务集团、苏伊士环境集团等。

国内大型水务公司。目前国内水务市场正处于产业转型期，在现阶段资本仍然是拉动水务行业发展的核心动力，投融资的能力仍是城市水业竞争力的标志。国内大型的水务公司，随着近年来公司品牌形象和融资能力的迅速提高，企业竞争力得到较快提升，也具有相应的成本优势和竞争优势。其凭借长期积累的运营管理经验及天然的本土优势，容易对规模较小的外埠市场进行整合。国内具备规模以及政府支持的龙头企业有望在与外资水务集团的竞争中取得一定优势。

小型民营企业。由于水务行业的自然垄断性、弱周期等特点，加上政府对公用事业行业的逐步市场化，供水行业吸引了各方面的资金。随着我国水务市场改革方向的逐步明确，水务产业市场已经放开，参与竞争者的数量和类型也日益增多。民营企业能够通过灵活的市场手段，在取得一定的政府支持基础上，结合本土优势及其对水务行业的深入了解，较为准确地对企业进行战略定位。同时其在工程优化、投资成本节约方面也具有一定优势。

（2）主要竞争对手情况

桑德国际在水务行业面临的主要竞争对手情况如下：

公司名称	北控水务集团（00371.HK）	首创股份（600008.SH）	上海实业控股（00363.HK）	博天环境集团股份有限公司
公司简介	国内大型水务集团之一。以股权收购、TOT、BOT、委托运营等模式，有效拓展市场。在全国范围内及马来西亚、蒙古等开展业务，水处理规划规模超过千万吨/日，实现了全国性的战略布局，并成功进军海外市场。	国有控股上市公司，主营业务为基础设施的投资及运营管理，以水务为主体，致力于成为国内领先的综合环境服务商。目前国内17个省、市、自治区拥有水务项目，水处理能力达1,560万吨/日。	上实控股目前有两个水务业务平台，分别为在新加坡上市的上实环境和国内水务公司中环水务。2013年年底，旗下水务业务日处理总量达962万吨。	专业水环境解决方案综合服务商，在化、煤化工、城市水环境、钢铁冶金、电子等行业内，已完成数百项水环境综合服务项目，涵盖给水、脱盐水、循环水、污水、回用水、零排放、水生态等水处理系统，并在技术难度高、规模大的能源化工水处理领域奠定了市场地位。
主要业务	污水及再生水处理、建造服务、供水服务、技术及咨询服务	污水处理、自来水生产、销售、水务建设、垃圾处理、土地开发等	基础设施（包括收费公路、水务设施、新边疆业务）	水环境解决方案（EPC）、水处理装备制造、水务投资运营（BOT、BOO、TOT、DBO）等
注册资本	150,000万港元	220,000万元	108,275万港元	36,263.22万元

数据来源：主要来源于相关公司公开披露的公告文件及公司网站披露的信息。

7、桑德国际的核心竞争优势

（1）完整产业链的优势

桑德国际是国内领先的拥有完整产业链服务能力的综合类水务环保公司之一，在设计、设备制造、采购、资本投资、项目及设施管理领域均有拥有丰富的经验与雄厚的实力。桑德国际根据客户的个性化需求，通过系统化模式，结合设计、技术专业知识及实际执行经验为客户提供综合解决方案，从而达到缩短项目工期、节约建设成本、并提升项目建成后运行效率的效应。由于桑德国际具备提供覆盖水务行业全价值链每一个环节的一站式解决方案，因此在水务市场中确立了自己的竞争优势。

（2）业务间多元协同优势

桑德国际的市政、工业供排水业务，以及开拓中的乡镇供排水业务的客户主要为地方各级政府，可凭借各自建立的市场口碑、人脉、销售网络实现资源共享。桑德国际的EPC业务、BOT业务、O&M业务具有较强的关联协同特征；桑德国际的研发、孵化平台可为各业务板块提供完整有力的技术支持。随着桑德国际各业务之间的深入互动，业务之间的多元协同效应将更加凸显并持续发挥作用。

（3）雄厚的内部设计和研发能力

桑德国际坚持技术领先战略，具备雄厚的技术储备和行业实施经验、业务技术涵盖了水处理产业链的研发、咨询、设计、建设、运营等各个方面。桑德国际构建了自有技术体系，以确保在面对市政及工业污水处理领域各样挑战时，能够按照客户的不同需求，为其量身定制节约成本和实用的解决方案。目前，桑德国际拥有80多项专利技术，掌握了包括SDN焦化废水处理技术、双膜法焦化废水深度处理技术、高浓度氨基氮污水处理技术、给水超滤膜处理技术等核心技术。

（4）经营管理优势

桑德国际的核心管理团队长期从事水务环保领域的收购、建设和运营管理，对中国水务环保市场有着深刻和独到的理解，对行业发展趋势具有前瞻性的战略眼光，在产业架构和布局、海内外投资并购、市场经营拓展和运营成本管控等方面积累了丰富经验。桑德国际已经建立了一整套完善、严谨的项目选择、实施及运营的控制标准，可以根据项目规模、技术要求、客户特定需要、客户信用情况、项目融资来源、预测内部回报率及项目投资回收期等条件，充分评估项目风险及回报，从而保证其资源的最佳投放。

桑德国际的经营管理优势在未来的资源整合和业务发