



# 浙江众成包装材料股份有限公司

Zhejiang Zhongcheng Packing Material Co., Ltd

(浙江省嘉善县经济开发区柳溪路)



## 首次公开发行股票招股说明书

保荐人 (主承销商)



(广州市天河北路183号大都会广场43楼)

## 本次发行简况

发行股票类型:	人民币普通股 (A 股)	每股面值:	1.00 元
发行股数:	2,667 万股	每股发行价格:	30.00 元
预计发行日期:	2010 年 12 月 1 日	拟上市的证券交易所:	深圳证券交易所
发行后总股本:	10,667 万股		
本次发行前股东所持股份的流通限制以及自愿锁定的承诺:	<p>1、公司股东陈大魁、陈健、嘉善众嘉投资有限公司、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策、陈子根承诺:自公司股票上市之日起三十六个月内,不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份,也不由公司回购该部分股份(包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等)。</p> <p>2、公司股东利保丰益(北京)资本运营中心(有限合伙)、刘伟钧承诺:自公司股票上市之日起十二个月内,不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份,也不由公司回购该部分股份(包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等)。</p> <p>3、持有公司股份的公司董事、高级管理人员陈大魁、陈健、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策还承诺在其任职期间每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的 25%;离职后六个月内,不转让其所持有的本公司股份;离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。</p>		
保荐人(主承销商):	广发证券股份有限公司		
招股说明书签署日期:	2010 年 11 月 29 日		

## 发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书及其摘要中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所做的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

投资者若对本招股说明书及其摘要存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

# 重大事项提示

## 一、股份锁定承诺

公司股东陈大魁、陈健、嘉善众嘉投资有限公司、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策、陈子根承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份（包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等）。

公司股东利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）、刘伟钧承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前已持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份（包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等）。

持有公司股份的公司董事、高级管理人员陈大魁、陈健、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策还承诺在其任职期间每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的 25%；离职后六个月内，不转让其所持有的本公司股份；离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。

## 二、滚存利润安排

根据公司 2010 年 6 月 28 日通过的 2010 年第二次临时股东大会决议，公司本次股票公开发行前形成的滚存利润由股票发行后的新老股东共享。

## 三、特别风险提示

本公司特别提醒投资者认真阅读本招股说明书的“第四章 风险因素”部分，并特别注意下列事项：

### （一）主要原材料价格波动风险

公司生产经营所需的主要原材料包括线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯。报告期内，线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯的合计成本占公司主营业务成本的比例分

别为 84.85%、80.32%、73.01%、78.83%。作为石油化工行业的下游产品，线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯的价格随着国际原油价格的大幅波动而波动，公司原材料采购成本也随之发生较大幅度的波动。尽管公司采取了多种措施，包括提高生产效率、降低生产成本、贯彻“差异化”经营策略等，不断削弱原材料价格波动对公司经营业绩的负面影响，成功克服了 2008 年下半年国际金融危机爆发以来国际原油价格的大幅波动而带来的经营困难，但公司仍然存在主要原材料价格短期内大幅波动带来的经营风险。

## （二） 供应商集中风险

公司生产经营所需主要原材料线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯主要向 DOW CHEMICAL PACIFIC LIMITED（中文名称：陶氏化学太平洋有限公司，以下简称“陶氏化学”）和 BASSELL ASIA PACIFIC LIMITED（中文名称：巴赛尔亚太有限公司，以下简称“巴赛尔”）采购取得。报告期内，公司向上述两家供应商采购的金额占原材料采购总额的比例分别为 84.54%、90.21%、73.48%、83.25%。多年来，公司已与上述两家原材料供应商建立了共同发展、互利互惠的战略伙伴关系。即便如此，仍不排除公司主要供应商由于重大生产事故、战乱、自然灾害等不可预测因素的影响导致公司原材料出现临时性短缺的风险。

## （三） 产品结构单一风险

公司目前的主导产品是 POF 热收缩膜，近三年及一期，POF 热收缩膜产品销售收入占公司营业收入的比例分别为 95.27%、97.88%、97.75%、99.63%。POF 热收缩膜属于新型环保型包装材料，市场需求仍处于成长期，在部分领域正逐步替代聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯等热收缩膜包装材料，成为包装用热收缩薄膜市场发展的主流之一。公司是国内产品应用范围最广、产品品种最全的 POF 热收缩膜行业龙头企业，具有较好的抵御行业波动风险的能力。即便如此，作为日常生活用品的包装物之一，若 POF 热收缩膜的需求受下游行业景气度、原材料价格波动等因素影响出现不利变化，仍将直接导致公司营业收入的减少，公司存在产品结构较为单一的风险。

## （四） 募投项目新增产能消化风险

公司拟募集资金约 3 亿元，其中 2.11 亿元用于新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线项目，预计该项目达产后，公司将新增 POF 热收缩膜年产能 9,000 吨，增产幅度为 42.86%。虽然本次募投项目已经公司充分论证和系统规划，但在项目实施及后续经营过程中，如果业务开拓不力或者市场环境发生变化，公司新增产能将不能及时消化，则可能直接影响本次募集资金投资项目的经济效益和公司的整体经营业绩。

# 目 录

<b>本次发行简况</b> .....	<b>1</b>
<b>发行人声明</b> .....	<b>2</b>
<b>重大事项提示</b> .....	<b>3</b>
一、股份锁定承诺.....	3
二、滚存利润安排.....	3
三、特别风险提示.....	3
<b>目 录</b> .....	<b>6</b>
<b>第一章 释义</b> .....	<b>11</b>
一、普通术语.....	11
二、专业术语.....	11
<b>第二章 概览</b> .....	<b>14</b>
一、发行人简介.....	14
二、发行人控股股东及实际控制人.....	18
三、主要财务数据和财务指标.....	19
四、本次发行概况.....	20
五、本次发行募集资金运用.....	21
<b>第三章 发行概况</b> .....	<b>22</b>
一、本次发行基本情况.....	22
二、本次发行的有关当事人.....	22
三、本次发行相关事项.....	24
四、本次发行时间表.....	24
<b>第四章 风险因素</b> .....	<b>25</b>
一、主要原材料价格波动风险.....	25
二、供应商集中风险.....	27
三、产品结构单一风险.....	28

四、出口退税政策变动风险.....	30
五、汇率波动风险.....	30
六、短期偿债能力较低的风险.....	31
七、市场开拓风险.....	32
八、募集资金投资项目实施风险.....	32
九、出口国的主要包装法规、政策变化的风险.....	33
十、固定资产折旧大幅增加的风险.....	33
十一、核心技术人员流失的风险.....	34
十二、控股股东及实际控制人不当控制风险.....	34
十三、净资产收益率下降的风险.....	35
十四、管理风险.....	35
<b>第五章 发行人基本情况.....</b>	<b>36</b>
一、发行人基本资料.....	36
二、发行人改制重组情况.....	36
三、发行人历史沿革、股本形成和变化及历次重大资产重组情况.....	42
四、发行人设立时股东出资及设立后历次股本变化的验资情况.....	56
五、公司股权结构和组织机构.....	60
六、发行人控股子公司和参股子公司情况.....	62
七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况.....	64
八、发行人股本情况.....	71
九、发行人员工及社会保障情况.....	73
十、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况.....	76
<b>第六章 业务和技术.....</b>	<b>77</b>
一、发行人主营业务、主要产品及变化情况.....	77
二、发行人所属行业的基本情况.....	79
三、行业竞争格局及发行人的行业地位.....	117
四、主营业务情况.....	128



五、发行人主要资产情况.....	152
六、公司核心技术和研发情况.....	156
七、境外经营情况.....	159
八、发行人环保及安全生产情况.....	159
九、公司质量控制情况.....	164
<b>第七章 同业竞争与关联交易.....</b>	<b>167</b>
一、同业竞争情况.....	167
二、关联方及关联关系.....	169
三、关联交易情况.....	171
<b>第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员.....</b>	<b>182</b>
一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介.....	182
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持股情况.....	186
三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的其他对外投资情况.....	188
四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员收入情况.....	188
五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况.....	189
六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系.....	190
七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司所签订的协议及重要承诺.....	190
八、董事、监事、高级管理人员的任职资格情况.....	191
九、董事、监事、高级管理人员报告期内变动情况.....	191
<b>第九章 公司治理.....</b>	<b>194</b>
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....	194
二、发行人报告期违法违规行情况.....	196
三、发行人报告期资金占用和对外担保情况.....	196
四、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价.....	197
<b>第十章 财务会计信息.....</b>	<b>198</b>
一、会计师事务所的审计意见类型.....	198
二、财务报表的编制基础.....	198

三、合并财务报表范围及其变化情况.....	198
四、发行人财务报表.....	198
五、主要会计政策、会计估计.....	206
六、税项.....	224
七、分部信息.....	225
八、最近一年收购兼并情况.....	226
九、非经常性损益.....	226
十、最近一期末主要资产情况.....	228
十一、最近一期末主要债项.....	228
十二、所有者权益变动.....	231
十三、现金流量.....	232
十四、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	233
十五、主要财务指标.....	234
十六、资产评估情况.....	235
十七、历次验资情况.....	236
<b>第十一章 管理层讨论与分析.....</b>	<b>237</b>
一、资产状况分析.....	237
二、负债状况分析.....	246
三、盈利能力分析.....	253
四、现金流量分析.....	286
五、重大资本性支出.....	289
六、公司的财务优势与劣势.....	291
七、公司报告期内盈利能力持续提升的原因分析.....	292
八、管理层对公司未来经营趋势和盈利前景的总体判断.....	296
九、专题分析.....	301
<b>第十二章 业务发展目标.....</b>	<b>311</b>
一、公司发展计划.....	311
二、上述计划拟定的基本假设和面临的主要困难.....	315

三、	发展计划与现有业务的关系.....	316
四、	实现上述业务目标的主要手段与方法.....	316
五、	本次募集资金的运用对实现上述业务目标的作用.....	317
<b>第十三章</b>	<b>募集资金运用.....</b>	<b>318</b>
一、	募集资金运用一般情况.....	318
二、	募集资金投资项目具体情况.....	320
三、	本次募集资金投资项目的内在联系.....	366
四、	新增固定资产投资与本公司产能变化的匹配关系说明.....	367
五、	新增固定资产投资与本公司收入、利润变化的匹配关系说明.....	368
六、	本次募集资金运用对公司经营成果及财务状况的影响.....	370
<b>第十四章</b>	<b>股利分配政策.....</b>	<b>371</b>
一、	报告期股利分配政策.....	371
二、	报告期实际股利分配情况.....	371
三、	本次发行前滚存利润的分配安排.....	371
四、	本次发行后的股利分配政策.....	371
<b>第十五章</b>	<b>其他重要事项.....</b>	<b>373</b>
一、	发行人有关信息披露和投资者关系的部门和负责人.....	373
二、	重大合同.....	373
三、	对外担保情况.....	375
四、	重大诉讼或仲裁事项.....	375
五、	有关关联人的重大诉讼或仲裁事项.....	375
六、	董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事诉讼的情况.....	375
<b>第十六章</b>	<b>董事、监事、高级管理人员以及中介机构的声明.....</b>	<b>376</b>
<b>第十七章</b>	<b>备查文件.....</b>	<b>383</b>
一、	备查文件.....	383
二、	查阅时间及地点.....	383

# 第一章 释义

在本招股说明书中，除非文意另有所指，下列词汇具有如下含义：

## 一、普通术语

公司、本公司、发行人、股份公司、众成包装有限公司、众成有限	指	浙江众成包装材料股份有限公司
众嘉投资	指	浙江众成包装材料有限公司
众力有限	指	嘉善众嘉投资有限公司
众大塑料	指	嘉善众力人力资源有限公司，发行人的全资子公司
恒达电器	指	浙江众大塑料有限公司
宝纳制茶	指	嘉善恒达塑料电器有限公司
本次发行	指	浙江宝纳制茶有限公司
股东大会、董事会、监事会	指	浙江众成包装材料股份有限公司首次向社会公众公开发行 2,667 万股 A 股股票
陶氏化学	指	浙江众成包装材料股份有限公司股东大会、董事会、监事会
巴赛尔	指	DOW CHEMICAL PACIFIC LIMITED，即陶氏化学太平洋有限公司
赛迪顾问	指	BASELL ASIA PACIFIC LIMITED，即巴赛尔亚太有限公司
中国、我国	指	赛迪顾问股份有限公司，信息产业部计算机与微电子发展研究中心控股子公司，是中国首家在香港创业板上市的现代咨询企业(股票代码:HK8235)
中国证监会	指	中华人民共和国
深交所	指	中国证券监督管理委员会
保荐机构、主承销商、广发证券	指	深圳证券交易所
发行人律师	指	广发证券股份有限公司
发行人会计师	指	国浩律师集团（杭州）事务所
国家发改委	指	立信会计师事务所有限公司
《公司法》	指	中华人民共和国国家发展与改革委员会
《证券法》	指	中华人民共和国公司法
元	指	中华人民共和国证券法
报告期、近三年及一期	指	人民币元
	指	2007 年度、2008 年度、2009 年度、2010 上半年

## 二、专业术语

软包装	指	在充填或取出内装物后，容器形状可发生变化的包装。用塑料薄膜、纸、铝箔、纤维以及它们的复合物所制成的各种袋、盒、套、包封等均为软包装
-----	---	---

塑料包装薄膜	指	供包装制品使用的厚度在 0.25mm 以下的平面状、平整而柔软的塑料薄膜包装基材
功能性塑料包装薄膜	指	具有通用薄膜不具备的某一(或者某些)特殊功能、可以满足应用上的特殊需要的薄膜,例如抗菌性薄膜、防静电薄膜、防锈薄膜、热收缩薄膜等
复合薄膜	指	由两层或多层不同材料的薄膜复合而成的高分子材料,主要用于包装
共挤	指	使用数台挤出机分别供给不同的熔融料流,在一个复合机头内汇合,共挤出多层复合片材的加工过程
热收缩薄膜、热收缩膜	指	俗称收缩薄膜,是一种受热后能发生大幅度收缩,因而能紧裹物品,并能长期保持其形状的薄膜,广泛应用于食品、日用品、汽车用品、塑料制品、文具、书本、电子材料、线路板、MP3、光盘、工艺品、相框等木制品、玩具、杀虫剂、化妆品、罐装饮料、乳制品、医药用品、盒带及录像带等产品的外包装
POF、POF 热收缩膜	指	多层共挤聚烯烃热收缩膜,是由线性低密度聚乙烯(LLDPE)、共聚聚丙烯通过挤出机塑化挤出,再经模头成型、膜泡吹胀等特殊工艺加工而成
POF 普通型膜	指	以线性低密度聚乙烯(LLDPE)、三元共聚聚丙烯(TERPP)为主要原料,通过双向拉伸工艺制得的 POF 热收缩膜
POF 交联膜	指	以线性低密度聚乙烯(LLDPE)为主要原料,通过电子交联双向拉伸工艺制得的 POF 热收缩膜
POF 高性能膜	指	以超低密度聚乙烯(VLLDPE)、三元共聚聚丙烯(TERPP)、茂金属聚丙烯(MPP)为主要原料,通过双向拉伸工艺制得的 POF 热收缩膜,此薄膜适合需低温包装的产品
基膜	指	用于印刷的 POF 热收缩膜
三泡法双向拉伸	指	将聚合物熔体通过环状机头挤出后,马上用冷冻水快速冷却制成筒状厚膜,通过专用红外线加热炉加热到一定温度后进行横、纵双向拉伸,拉伸冷却后再加热进行预收缩
PVC	指	全名为 Polyvinylchlorid,以聚氯乙烯树脂为主要原料,加入适量的抗老化剂、改性剂等,经混炼、压延、真空吸塑等工艺而成的材料
PVDC	指	是一种阻隔性高、韧性强并具有良好的低温热封性、热收缩性和化学稳定性的包装材料,以偏二氯乙烯为主要成分,广泛用于食品、药品、军品的包装
聚乙烯、PE	指	英文全名为 Polyethylene,是乙烯经聚合制得的一种热塑性树脂
LDPE	指	低密度聚乙烯
LLDPE	指	线性低密度聚乙烯
聚丙烯、PP	指	英文全名为 Polypropylene,是由丙烯聚合而制得的一种热塑性树脂
EVA	指	乙烯-醋酸乙烯共聚物,具有柔韧性、抗冲击性、填料相容性和热密封性,被广泛应用于发泡鞋料、功能性棚膜、包装膜、热熔胶、电线电缆及玩具等领域
BOPP	指	双向拉伸聚丙烯薄膜
BOPA	指	双向拉伸尼龙薄膜
CPP	指	流涎聚丙烯薄膜
双向拉伸	指	将塑料薄膜向横向及纵向进行牵引的过程
流涎	指	制造纵向牵引薄膜的高速过程。在此过程中,薄膜由模头压出,并经由一

		个金属卷轴的旋转动作不断纵向牵引，以实现分子定向冷冻所需的高速冷却
电晕	指	一种塑料薄膜表面处理过程，使薄膜穿过一个放电场，以改变其表面引力特性，例如油墨黏附性能
FDA	指	食品和药物管理局(Food and Drug Administration)的简称，在中国，因为其标准较高，因此多以美国 FDA 为最高准则
SGS	指	SGS 是 Societe Generale de Surveillance S.A. 的简称，译为“通用公证行”。它创建于 1887 年，是目前世界上最大、资格最老的民间第三方从事产品质量控制和技术鉴定的跨国公司。总部设在日内瓦，在世界各地设有 251 家分支机构，256 个专业实验室和 40,000 多名专业技术人员，在 142 个国家开展产品质检、监控和保证活动
希悦尔、Sealed Air	指	美国希悦尔公司，该公司是一家全球行业领先的包装制造商，纽约 NYSE 上市公司，2006 年全球销售额 43 亿美元。公司总部位于美国的新泽西州，在全球 51 个国家和地区拥有 120 多家生产机构，共有员工 17,400 多名。该公司的产品涉及食品包装、保护包装、医药包装、收缩包装和特殊材料包装的生产，并提供相应的材料及设备

## 第二章 概览

本概览仅对招股书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股书全文。

### 一、发行人简介

#### (一) 企业基本情况

公司名称:	浙江众成包装材料股份有限公司
英文名称:	Zhejiang Zhongcheng Packing Material Co., Ltd
法定代表人:	陈大魁
注册资本:	8,000 万元人民币
成立日期:	2001 年 10 月 23 日
住所:	嘉善县经济开发区柳溪路
电话:	0573-84187845
传真:	0573-84187829
互联网网址:	www.zjzhongda.com
电子邮箱:	sec@zjzhongda.com
经营范围:	许可经营项目: 包装装潢、其他印刷品印刷(《印刷经营许可证》有效期至 2012 年底止)。 一般经营项目: 生产销售多层共挤热收缩薄膜、塑料制品; 多层共挤热收缩薄膜生产线及配套设备的制造与销售。

公司是全球知名的高品质 POF 热收缩膜制造商和国内优秀的 POF 热收缩膜整体包装解决方案提供商, 经过多年的发展, 公司在核心设备自制和新工艺、新产品研发方面取得了较大成就, 积累了康师傅、统一、蒙牛、伊利、香飘飘、上海印钞有限公司、雀巢、诺基亚、奔驰、宜家、金红叶等超过 1,500 家的优质客户, 成为国内市场占有率排名第一, 全球市场占有率排名第二的 POF 热收缩膜行业领军企业。

自设立以来, 公司获得的重要资质和荣誉主要包括:

浙江省高新技术产品(2004 年、2005 年)

浙江省高新技术企业(2006 年)

浙江省优秀侨资企业(2006 年)

国家火炬计划重点高新技术企业（2007年）

浙江省名牌产品（2008年）

浙江省著名商标（2008年）

浙江省高新技术产品（2009年）

浙江省知名商号（2010年）

## （二）设立情况

本公司系由浙江众成包装材料有限公司整体变更设立。2008年10月30日，有限公司股东会同意以2008年7月31日经审计的净资产10,250.23万元，整体变更设立浙江众成包装材料股份有限公司，变更后注册资本为8,000万元，其余2,250.23万元计入资本公积。2008年11月13日，立信会计师事务所有限公司对本次整体变更股份公司进行了审验，并出具了信会师报字（2008）第24025号《验资报告》。2008年12月10日，公司召开创立大会暨首次股东大会，2009年1月16日，公司取得浙江省嘉兴市工商行政管理局颁发的注册号为330421000011791的企业法人营业执照。

## （三）主营业务

公司所属行业为包装用塑料薄膜制造业，公司主要从事功能性、环保型热收缩包装材料——POF热收缩膜的研发、生产和销售，产品包括POF普通型膜、POF交联膜和POF高性能膜等3大类8个系列。

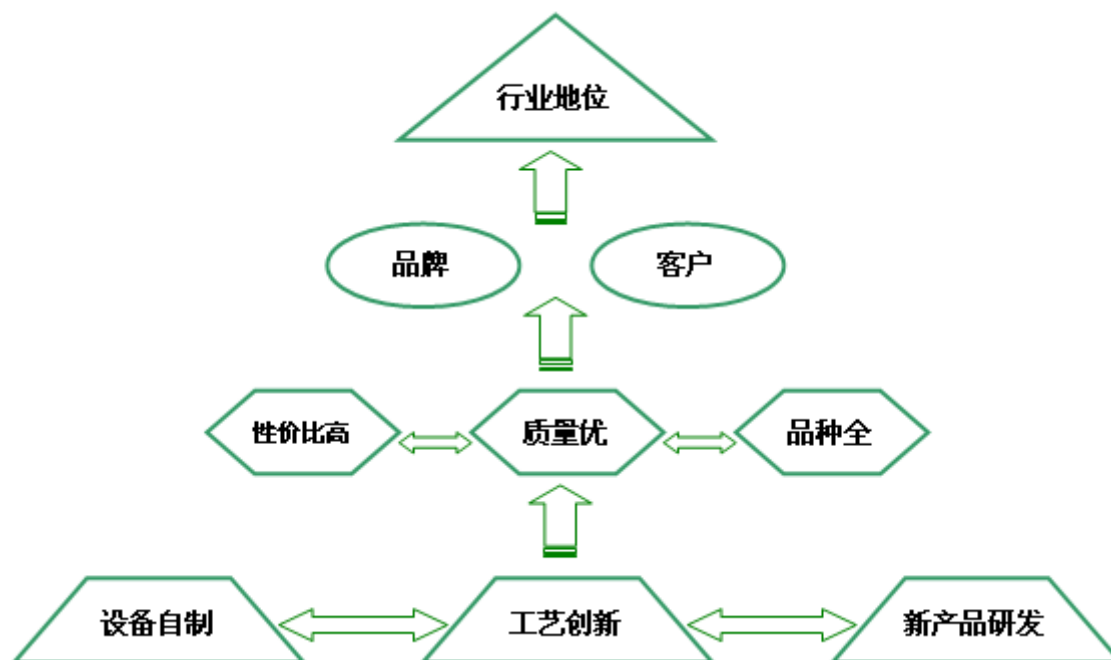
POF热收缩膜全称多层共挤聚烯烃热收缩膜，属于功能性包装薄膜，具有环保、收缩率高、贴体效果好、透明度高、韧性好、热封强度好等特点，目前广泛应用于各类食品、饮料、日用品、化妆品、文教用品、图书音像制品、医药品、电子产品、工艺品、通讯器材、五金工具等产品的外包装，以及各类轻小型产品的集合性包装，是目前国际上最为流行的环保型热收缩包装材料之一，通过SGS检测，其环保卫生指标符合美国FDA标准。

## （四）竞争优势

作为我国POF热收缩膜生产制造行业的领军企业，众成包装以“赢在领先”为发展理念，“高端化、差异化”为经营方针，形成了规模大、性价比高、质量



优、品种全、客户质量好、品牌知名度广等诸多竞争优势。



### 1、行业地位突出，规模优势明显

众成包装是我国较早进入 POF 热收缩膜生产领域的企业之一，先发优势明显。经过多年的发展，公司已成为我国最大的 POF 热收缩薄膜生产企业，目前的年生产能力为 2.1 万吨。2009 年，公司国内市场占有率为 12.01%，排名国内同行业第一位；全球市场占有率为 5.36%，占据全球同行业第二位，仅次于美国希悦尔公司，行业地位突出，规模优势明显。

### 2、通过设备自制强化成本控制，产品性价比高

自成立以来，众成包装一直注重成本控制，不断致力于生产设备的改造及自制。报告期内，公司研发并自制了多条生产线及生产设备，其中聚烯烃热收缩膜生产线、电子束交联塑料管膜多管导向装置等 8 项设备方面的研发成果获得了国家专利。

目前，公司 15 条聚烯烃热收缩膜生产线全部为自主研发、制造。通过设备研发及自制，公司不仅大幅降低了设备采购成本（设备自制成本仅为购买成本的 50%左右），提高了生产线运转速度，更结合产品配方、技术参数等要求，将设备和工艺紧密结合，大幅提高了产品成品率和生产效率，降低了产品成本。目前，公司产品价格比美国希悦尔公司和法国 BOLLORÉ 公司的同类产品低 30%左右，产

品性价比优势明显。

### 3、通过工艺创新提升产品品质，产品质量优

作为我国 POF 热收缩膜行业的领跑者，公司长期以来一直注重自主创新能力的培育。报告期内，公司通过自主研发的电子交联技术、膜卷劈边技术等非专利技术提升了产品热封强度、收缩率、拉伸强度等技术指标，更利用自主研发的热辊预定型技术、三泡法热收膜生产技术解决了收缩率和收卷张力等行业难题，产品品质达到国内领先水平。

2007 年，公司被科学技术部火炬高新技术产业开发中心认定为国家火炬计划重点高新技术企业；2009 年，公司 8 项产品被浙江省科技厅认定为省高新技术产品。




### 4、通过新产品研发丰富产品系列，产品品种全、结构优

公司在长期的经营过程中坚持“赢在领先”的发展战略，经过多年的实践积累和新产品研发，产品系列日益丰富。目前，众成包装产品包括 POF 普通型膜、POF 交联膜和 POF 高性能膜 3 大类 8 个系列，成为全球热收缩膜产品系列最丰富的产品提供商之一，极大方便了客户的采购。与此同时，公司坚持“高端化、差异化”的经营方针，持续加大技术开发投入，不断推出高端产品和新产品，公司产品结构日趋优化。

### 5、客户质量好

公司的客户分布于多个下游行业，与公司长期合作的客户多数是行业中的领先企业，包括康师傅、统一、华龙今麦郎、喜之郎、旺旺集团、雀巢公司、蒙牛、味全、香飘飘、红双喜、金派文具、凤凰文化用品、诺基亚、梅塞德斯·奔驰、昆山伟业、苏州维信、九芝堂、三九集团、交大昂立、上海印钞有限公司、南昌印钞有限公司、北京中科彩、宜家、金红叶等国内外知名客户。上述行业领先企业的信誉良好，其本身发展迅速，业务不断增长，使得本公司业务稳定，且增长潜力大。同时，上述行业领先企业具有很强的质量意识，在选择产品的时候，首要考虑的因素是质量和品牌而非价格。公司将目标客户定位于这些大客户，贯彻“差异化”经营策略，不仅有效地避免了低价恶性竞争，还极大地提升了品牌影响力，逐步扩大和强化本公司的品牌优势。

## 6、品牌知名度广

公司拥有卓越的品牌优势和领先的市场地位，在行业内拥有良好的声誉，屡获殊荣，所使用的“”商标，在国内外客户中享有较高的品牌知名度和美誉度。目前，公司产品销售中 50%左右使用自有品牌，其中销往德国、比利时、意大利、荷兰等高端市场的产品均使用“”商标。2008 年，公司获得浙江省名牌产品称号，公司“”商标被评为浙江省著名商标；2010 年，公司取得浙江省知名商号称号。公司充分利用自身拥有的品牌优势，积极拓展市场，在新老客户中树立起了良好的市场形象。

### （五）本次发行前的股本结构

截至本次发行前，公司股本结构情况如下表：

序号	股 东	持股数（万股）	持股比例
1	陈大魁	5,846	73.075%
2	陈 健	800	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%
4	利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	320	4.000%
5	刘伟钧	220	2.750%
6	吴 军	100	1.250%
7	马黎声	80	1.000%
8	黄旭生	60	0.750%
9	潘德祥	60	0.750%
10	赵忠策	50	0.625%
11	陈子根	30	0.375%
	合 计	8,000	100.00%

## 二、发行人控股股东及实际控制人

公司的控股股东及实际控制人为自然人陈大魁。本次发行前，陈大魁直接持有本公司 73.075%的股份，并通过嘉善众嘉投资有限公司（陈大魁持股比例为 46.083%）控制本公司 5.425%的股份。

陈大魁，男，中国国籍，1951 年 12 月出生，身份证号码：33042119\*\*\*\*\*005X，住所：浙江省嘉善县魏塘镇冬青里 26 幢，现任公司董事长、总经理。其简介详见本招股说明书“第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、

董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”。

### 三、主要财务数据和财务指标

#### (一) 主要财务数据

本节财务数据摘自立信会计师事务所为本次发行出具的信会师报字（2010）第 24880 号审计报告。

##### 1、合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
流动资产	122,776,892.71	213,443,338.81	105,995,802.26	113,537,961.74
非流动资产	206,083,032.48	174,675,825.08	171,902,801.20	143,225,033.84
资产合计	328,859,925.19	388,119,163.89	277,898,603.46	256,762,995.58
流动负债	115,304,657.51	225,788,511.21	164,564,273.46	172,392,605.86
非流动负债	23,807,000.00	0.00	0.00	0.00
负债合计	139,111,657.51	225,788,511.21	164,564,273.46	172,392,605.86
归属于母公司所有者权益合计	189,748,267.68	162,330,652.68	113,334,330.00	84,370,389.72
少数股东权益	0.00	0.00	0.00	0.00
负债及所有者权益合计	328,859,925.19	388,119,163.89	277,898,603.46	256,762,995.58

##### 2、合并利润表主要数据

单位：元

项目	2010上半年	2009年度	2008年度	2007年度
营业收入	180,944,549.32	325,594,349.25	401,410,124.73	383,762,365.79
营业利润	37,259,238.42	66,395,794.82	36,960,503.62	36,355,399.26
利润总额	37,109,551.38	65,747,516.58	38,956,764.38	36,072,029.26
净利润	27,417,615.00	48,996,322.68	28,963,940.28	15,510,299.27
归属于母公司所有者的净利润	27,417,615.00	48,996,322.68	28,963,940.28	15,510,299.27
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	27,392,670.03	49,314,296.30	27,206,685.63	25,699,069.42

##### 3、合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	17,174,492.40	102,263,640.48	-12,736,227.66	127,023,793.27
投资活动产生的现金流量净额	-41,608,027.89	-21,140,329.48	-39,245,791.62	-83,619,831.19
筹资活动产生的现金流量净额	-77,229,349.96	35,127,256.67	40,724,411.52	-33,071,670.91
现金及现金等价物净增加额	-101,662,885.45	116,250,567.70	-11,474,060.12	10,332,291.17

## (二) 主要财务指标

项目	2010年6月30日/2010上半年	2009年12月31日/2009年度	2008年12月31日/2008年度	2007年12月31日/2007年度
流动比率(倍)	1.06	0.95	0.64	0.66
速动比率(倍)	0.51	0.74	0.27	0.34
资产负债率(母公司)	42.30%	58.17%	59.22%	67.14%
资产负债率(合并)	42.30%	58.18%	59.22%	67.14%
存货周转率(次)	3.24	5.98	6.85	6.42
应收账款周转率(次)	5.61	12.37	15.04	16.77
综合毛利率	33.57%	32.11%	20.42%	17.72%
息税折旧摊销前利润(万元)	4,656.14	8,490.60	6,172.92	4,918.51
利息保障倍数(倍)	39.29	17.77	5.75	7.24
每股经营活动的净现金流量(元/股)	0.21	1.28	-0.16	1.59
每股净现金流量(元/股)	-1.27	1.45	-0.14	0.13
每股净资产(元/股)	2.37	2.03	1.42	1.05
基本每股收益(元/股)	0.34	0.61	0.36	0.19
稀释每股收益(元/股)	0.34	0.61	0.36	0.19
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.34	0.62	0.34	0.32
加权平均净资产收益率	15.57%	35.55%	29.30%	20.24%
无形资产(土地使用权除外)占净资产比例	0.004%	0.01%	0.01%	0.01%

## 四、本次发行概况

股票种类	人民币普通股(A股)
每股面值	1.00元

发行股数	2,667 万股
发行方式	采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行价格	向询价对象确定发行价格区间后,由发行人和主承销商根据初步询价结果和市场情况确定发行价格
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所或者上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者(国家法律、法规禁止购买者除外)
承销方式	余额包销

## 五、本次发行募集资金运用

经本公司 2009 年年度股东大会决议通过,本次募集资金拟投向以下三个项目:

单位: 万元

序号	项目名称	投资总额	其中:	
			固定资产	流动资金
1	新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线项目	21,133.50	17,633.50	3,500.00
2	年产 2,000 吨印刷膜生产线建设项目	4,112.50	3,312.50	800.00
3	众成包装研发制造中心建设项目	4,180.00	3,980.00	200.00
合计		29,426.00	24,926.00	4,500.00

本次募集资金到位前,公司根据项目的实际进度,可利用自有资金和银行贷款进行先期投入。募集资金到位后,将用于置换先期投入资金及支付项目剩余款项。若本次发行的实际募集资金量少于计划使用量,公司将通过自有资金或其他途径补充解决;若募集资金满足上述项目投资后尚有剩余,则剩余资金将用于其他与主营业务相关的营运资金。

关于募集资金投资项目的具体情况详见本招股说明书“第十三章 募集资金运用”。

## 第三章 发行概况

### 一、本次发行基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
发行股数	2,667万股
占发行后总股本的比例	25.002%
每股发行价格	30.00元（通过向询价对象初步询价确定发行价格区间，并根据初步询价结果和市场情况确定）
发行市盈率	65.22倍（每股收益按2009年扣除非经常性损益后的净利润除以发行后的总股本计算）
发行前每股净资产	2.37元
发行后每股净资产	8.85元
市净率	3.39倍（以公司发行后每股净资产值计算）
以发行后股本及扣除非经常性损益净利润计算的每股收益	0.46元
发行方式	采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所或者上海证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	由保荐人（主承销商）广发证券股份有限公司组织的承销团以余额包销方式承销
发行费用	约4,536.22万元
拟上市地点	深圳证券交易所

### 二、本次发行的有关当事人

#### （一）发行人

发行人名称	浙江众成包装材料股份有限公司
英文名称	Zhejiang Zhongcheng Packing Material Co., Ltd
法定代表人	陈大魁
地址	浙江省嘉善县经济开发区柳溪路
联系电话	0573-84187845
传真	0573-84187829
联系人	吴军、楚军韬
发行人网址	www.zjzhongda.com
发行人电子信箱	sec@zjzhongda.com

## （二）保荐机构（主承销商）

保荐机构	广发证券股份有限公司
法定代表人	王志伟
地址	广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼
保荐代表人	吴克卫、任强
项目协办人	蒋勇
联系电话	0571-87153610
传真	0571-87153619
联系人	姜楠、胡伊苹、屠鑫海、刘康

## （三）发行人律师

发行人律师	国浩律师集团（杭州）事务所
负责人	吕秉虹
地址	浙江省杭州市杨公堤 15 号国浩律师楼
联系电话	0571-85775888
传真	0571-85775643
经办人	徐旭青、刘志华

## （四）会计师事务所

发行人会计师	立信会计师事务所有限公司
法定代表人	朱建弟
办公地址	杭州市江干区新塘路元华商务大厦旺座中心 A 座 20 层
联系电话	0571-85800470
传真	0571-85800465
经办人	沈建林、李惠丰

## （五）资产评估公司

资产评估公司	北京中企华资产评估有限责任公司
法定代表人	孙月焕
地址	北京市东城区青龙胡同 35 号
联系电话	0571-86856386
传真	0571-85828089
经办人	张丽哲、蒋镇叶



## （六）股票登记机构

股票登记机构	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
地址	深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼
联系电话	0755-25938000
传真	0755-25988122

## （七）收款银行

开户行	中国工商银行广州市第一支行
户名	广发证券股份有限公司
账号	2002020719100164201

## 三、本次发行相关事项

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

## 四、本次发行时间表

事项	日期
询价推介	2010 年 11 月 24 日-2010 年 11 月 26 日
定价公告刊登	2010 年 11 月 30 日
申购日期和缴款	2010 年 12 月 1 日
预计股票上市	发行完成后尽快安排上市

## 第四章 风险因素

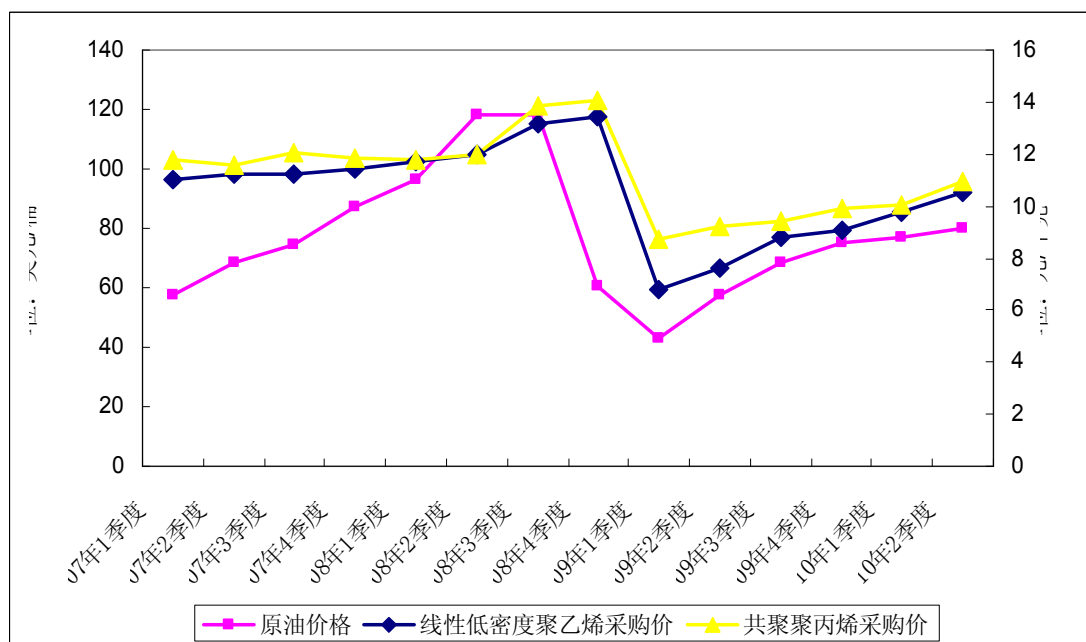
投资者在作出投资本公司发行股票的决策时，除参考本招股说明书提供的各项信息外，还应特别认真地考虑以下风险因素。公司披露的风险因素按照重要性原则及可能对公司造成的不利影响程度进行排序，但并不表明风险依排列次序发生，投资者应根据自己的独立判断进行决策。

### 一、主要原材料价格波动风险

公司生产经营所需的主要原材料为线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯。报告期内，公司主要原材料成本占主营业务成本的比例较高，具体如下表：

主要原材料	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
线性低密度聚乙烯占主营业务成本的比例	57.64%	50.62%	56.10%	59.51%
共聚聚丙烯占主营业务成本的比例	21.19%	22.39%	24.22%	25.34%
合计	78.83%	73.01%	80.32%	84.85%

线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯作为石油化工行业的下游产品，其价格与国际原油价格存在着高度的相关性。报告期内，公司采购线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯的价格随国际原油价格波动的情况如下图所示：

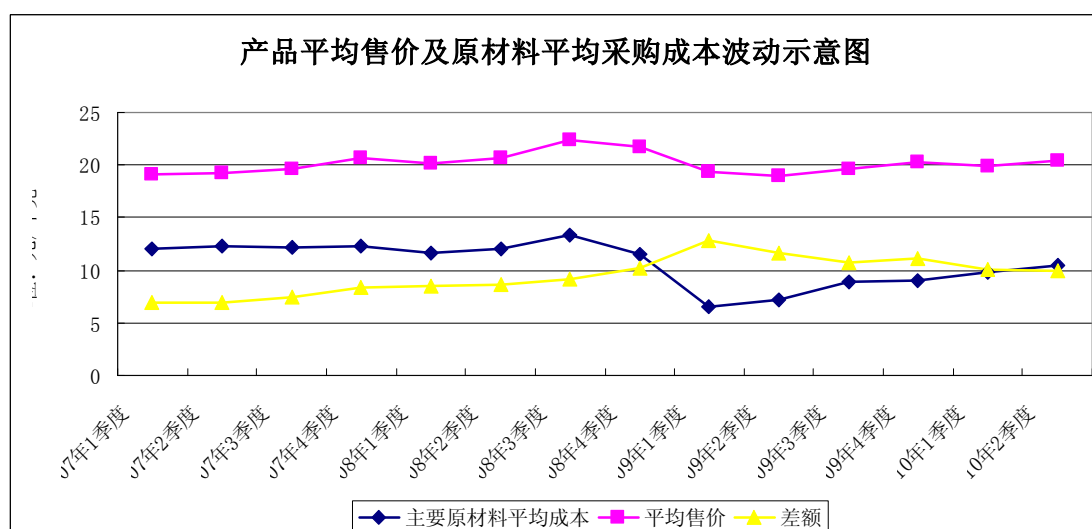


由上图可见，公司主要原材料线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯价格受国际原油价格波动影响较大，且在波动方向及波动幅度方面具有一致性。

在产品价格不变的假设下，公司主要原材料线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯价格的波动将引起公司利润水平的反向变动。以 2009 年的相关数据进行测算，假设产品价格不变，公司线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯的采购价格每提高 1%，将导致公司的主营业务成本上升 0.72%，公司的主营业务毛利将减少 156.60 万元，公司的净利润将减少 117.45 万元（扣除 25% 的所得税），净利润的下降比例为 2.39%。因此，公司存在主要原材料价格波动风险。

作为行业领军企业，公司不断提高技术水平与生产效率、优化核心工艺、改善产品结构、提高产品质量、加强品牌建设、实施“高端化、差异化”经营策略，上述措施使公司产品获得较高的市场认可度及较强的议价能力，公司产品的价格与原材料价格保持同方向近似比例的变动，甚至能够形成产品价格与原材料价格变动的“剪刀差”，从而增厚自身利润。

报告期内产品季度平均售价和主要原材料季度平均成本如下图：



由上图可以看出，在原材料价格上升阶段，公司平均售价增幅基本能够覆盖平均原材料成本增幅；在原材料价格下降阶段，公司平均售价降幅小于平均原材料成本降幅。公司产品平均售价与主要原材料平均成本的差额基本保持稳中有升的态势，报告期内，公司单位产品收入成本年均差额分别为 7.42 元/千克、9.10 元/千克、11.70 元/千克、10.04 元/千克。

此外，公司也会根据生产制造的需要，适当保持原材料的战略储备，以保障

日常生产经营的需要并适当规避原材料价格波动的风险。

## 二、供应商集中风险

报告期内，公司主要原材料的采购主要为进口，且 70%以上采购于陶氏化学和巴赛尔，具体情况如下表：

主要供应商	2010 年上半年		2009 年度	
	金额（万元）	占总采购金额比例	金额（万元）	占总采购金额比例
陶氏化学	7,236.01	65.23%	9,701.75	56.44%
巴赛尔	1,998.50	18.02%	2,928.61	17.04%
<b>合计</b>	<b>9,234.51</b>	<b>83.25%</b>	<b>12,630.36</b>	<b>73.48%</b>
主要供应商	2008 年度		2007 年度	
	金额（万元）	占总采购金额比例	金额（万元）	占总采购金额比例
陶氏化学	17,838.97	63.23%	17,126.98	63.10%
巴赛尔	7,611.88	26.98%	5,817.92	21.44%
<b>合计</b>	<b>25,450.85</b>	<b>90.21%</b>	<b>22,944.90</b>	<b>84.54%</b>

由上可见，报告期内，公司向陶氏化学和巴赛尔两家供应商采购的主要原材料线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯占公司年度采购总额的 70%以上，不排除主要供应商由于重大生产事故、战乱、自然灾害等不可预测因素的影响，而导致本公司出现原材料短缺、价格或品质发生波动的情形，公司存在供应商集中的风险。

公司主要原材料供应商较为集中的原因如下：

1、长期合作及供货及时性的考虑。自开展业务以来，本公司就与上述两家主要供应商建立了密切且稳定持久的合作关系，双方已经建立良好的商业基础。作为全球第二大的 POF 热收缩膜生产企业，公司已成为陶氏化学和巴赛尔在亚太地区的重要客户，出于长期合作的考虑，上述主要供应商对公司在供货及时性和产品价格方面会给予倾斜。

2、质量方面的考虑。陶氏化学与巴赛尔公司的产品具有质量稳定的优势。POF 热收缩薄膜生产对于原材料的微观检测和熔融指数要求较高，而陶氏化学和巴赛尔作为全球领先的化学品供应商，在产品质量和稳定性上具有一定优势。

公司向陶氏化学和巴赛尔集中采购，并不会形成对其的依赖。原因在于：

1、除陶氏化学与巴赛尔公司外，全球有众多颇具实力的跨国公司能够提供

质量和品质都相似的产品。聚乙烯（PE）和聚丙烯（PP）是目前最为常见、应用最广泛的塑胶原料，占全球市场聚合体需求的一半以上，原材料市场供应充足，供应商在行业中均未形成垄断性的供应地位，目前能够提供原材料的供应商包括埃克森美孚化工、伊士曼化学、三星道达尔、美国杜邦公司、拜耳材料科技、伊朗石化、马来西亚石油、拉比石化、住友化学、雪佛龙菲利普斯化学、亿诺、诺瓦化学等，公司完全可以找到原材料替代供应商来满足日常生产经营需要。

2、公司已向多个供应商进行采购，以分散供应商集中风险。在线性低密度聚乙烯采购方面，除陶氏化学外，公司已向埃克森美孚化工进行了采购，并正在与沙特基础化工公司谈判。此外，公司还计划在近期与诺瓦化学及三星道达尔接触，洽谈线性低密度聚乙烯采购事宜。在共聚聚丙烯方面，除巴赛尔公司外，公司还向日本丸红株式会社、伊藤忠塑胶、韩国湖南石化公司进行了采购。

### 三、产品结构单一风险

公司目前的主导产品是POF热收缩膜，报告期内公司主营业务收入和主营业务利润几乎全部来自于该类产品。近三年及一期，POF热收缩膜产品销售收入占公司营业收入的比例分别为95.27%、97.88%、97.75%、99.63%。公司根据客户需求的不同，经过配方及工艺设计形成了性能各异的具体产品。目前，公司拥有POF普通型膜、POF交联膜、POF高性能膜3大类8个系列产品。

POF热收缩膜20世纪70年代最早始于美国，至1996年才开始在我国生产。POF热收缩膜可包装范围十分广泛，目前在食品领域已得到较普遍应用，但在非食品领域，如化妆品、日用品、玩具、医药、文教用品、电子产品、电器、五金、通讯器材等领域，仍有相当大的开发空间。因此POF热收缩膜产品的生命周期在我国已经过了引入期，目前处于成长期。

采用多层共挤工艺制得的POF热收缩膜同时具备聚乙烯（PE）和聚丙烯（PP）包装薄膜的诸多优点，其性能优于单纯的聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯（PVC）等，属于功能性、环保型包装材料。本世纪以来，随着消费者环保意识的提高，低碳减量的包装理念获得广泛认可，塑料包装材料正向薄壁化、轻型化方向发展。欧洲塑料生产企业协会研究报告表明，近十年来包装薄膜的轻量化，使得塑料软包

装的平均重量下降了 28%，每年平均减少塑料用量 180 万吨。POF 热收缩膜与聚乙烯、聚氯乙烯等其他热收缩包装材料相比，密度更小，单位重量的可包装面积更大，符合低碳减量的包装理念，产品性能得到广泛认可，在部分领域正逐步替代聚乙烯、聚氯乙烯等其他热收缩包装材料，成为热收缩包装材料发展的主流方向之一。

另外，目前市场上出现的 PVDC 热收缩膜与 POF 热收缩膜彼此不存在替代性，主要原因如下：PVDC 热收缩膜是一种安全可靠的高阻隔性材料，具有优异的耐油、耐腐蚀、保味防潮、防霉以及可直接与食品接触等性能，其阻隔性能是普通包装材料的几十倍，主要用于各种冷鲜肉类的包装，起阻隔保鲜作用。POF 热收缩膜与 PVDC 热收缩膜相比，阻隔性较弱，但柔韧性、透明性、收缩性更好，展示效果佳，主要用于方便食品、饮料、日化用品等的外包装，以及各类轻小型产品的集合性包装，主要起防尘、防水和展示作用。PVDC 热收缩膜与 POF 热收缩膜主要功能差别较大，用途不同，且 POF 热收缩膜价格仅为 PVDC 热收缩膜的三分之一左右，因此在现有消费习惯下，彼此不存在替代性。

公司是国内产品应用范围最广、产品品种最全的 POF 热收缩膜行业龙头企业，具有较好的抵御行业波动风险的能力。即便如此，作为日常生活用品的包装物之一，若 POF 热收缩膜的需求受下游行业景气度、原材料价格波动等因素影响出现不利变化，仍将直接导致公司营业收入的减少，公司存在产品结构较为单一的风险。

为了有效降低公司产品结构单一的风险，公司拟进一步开拓新的产品应用领域，充分发挥 POF 热收缩膜的包装优势，大力推进 POF 热收缩膜替代 PVC 膜、PE 膜等包装产品的进程；同时，公司将进一步加强整体包装解决方案的提供能力，通过提供热收缩膜整体包装解决方案的技术服务来开发新的利润增长点。除此之外，公司还计划通过横向和纵向发展战略实现产品价值提升和业务拓展：在纵向拓展方面，公司拟以募集资金引进两条 8 色柔版印刷膜生产线，使公司产业链由制膜环节向下游的印刷环节延伸；在横向拓展方面，公司拟着手 PVDC 薄膜及 EVOH 薄膜生产线的研发，以此丰富公司产品种类。

#### 四、出口退税政策变动风险

我国对出口商品实行国际通行的退税制度，将增值税的进项税额按产品的退税率退还企业，公司出口产品享受增值税“免、抵、退”的税收优惠政策。

报告期内，国家三次调整公司出口产品的退税率，具体如下表：

期间	出口退税率
2007-01-01 至 2007-06-30	11%
2007-07-01 至 2009-03-31	5%
2009-04-01 至 2009-05-31	11%
2009-06-01 至 2010-06-30	13%

公司销售收入中，外销收入占比在65%左右，出口退税率的调整对公司的出口收入不产生直接影响，但对公司盈利能力产生一定影响。报告期内，公司享受的“免、抵、退”税收优惠金额及其占当期营业利润的比例如下表：

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年	2008 年度	2007 年度
“免、抵、退”税额	500.54	935.24	702.85	829.52
当期营业利润	3,725.92	6,639.58	3,696.05	3,635.54
占比	<b>13.43%</b>	<b>14.09%</b>	<b>19.02%</b>	<b>22.82%</b>

经测算，假设其他条件不变，当出口退税率下调 1%时，2007 年、2008 年、2009 年、2010 上半年利润总额分别下降 2.36%、3.12%、2.02%、1.19%；假设报告期内公司出口退税率一直为 5%，则 2007 年、2009 年、2010 上半年利润总额分别下降 6.14%、9.31%、9.50%（2008 年全年均执行 5%的出口退税率）。

虽然公司外销比例较高，出口退税政策的变化会影响公司的经营业绩，但税收政策的变化对国内同行业竞争对手的影响是同等的，不会影响到公司国内的行业地位和市场竞争力。此外，报告期内，公司享受的“免、抵、退”税收优惠金额占当期营业利润的比例逐年降低，出口退税率的变化对公司当年利润的影响也较小，公司对出口退税优惠政策不存在重大依赖。

#### 五、汇率波动风险

报告期内，公司的主要原材料线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯主要从境外采

购，境外采购占总采购的 80%以上；同时，报告期内公司产品主要为外销，外销收入占比均在 60%以上。

公司对外采购原材料主要采用美元结算，出口产品主要以美元计价（部分出口采用欧元）。报告期内，公司的用汇情况和汇兑损益如下表：

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
原料境外采购金额 (A)	9,976.29	14,367.05	25,685.23	24,000.76
产品境外销售金额 (B)	11,840.21	20,330.60	26,733.28	23,287.35
用汇结余 (B-A)	1,863.92	5,963.55	1,048.05	-713.41
当年汇兑收益	-181.96	31.59	452.48	370.11
占利润总额的比例	-4.90%	0.48%	11.61%	10.26%

自我国 2005 年推行汇率改革以来，人民币对美元、欧元持续升值，但因公司的原材料进口用汇金额较大，原材料进口所使用的美元金额与公司外销收取的美元金额大致匹配，同时原材料供应商给公司的信用期比公司给外销客户的信用期稍长，在人民币对美元升值的背景下，公司的汇兑收益一般为正数。

2009 年以来，人民币对美元汇率走势较为平稳，而人民币对欧元汇率波动较大，由于公司存在一定金额欧元存款和以欧元计价的应收账款，而欧元负债很少，因此在 2010 年欧元快速贬值的背景下出现 181.96 万元人民币汇兑损失。

2010 年上半年，公司外销收入中欧元结算比例不高，约为 22%，即便如此，若未来公司欧元结算比例大幅增加或人民币对美元贬值，公司仍面临汇率波动的风险。

## 六、短期偿债能力较低的风险

塑料包装薄膜行业属于资金密集型行业，具有投资周期长、投资规模大的特点。随着公司近年来生产规模的快速扩张及技改项目的持续投入，公司资金需求较大，银行借款规模增长较快。

报告期内，公司流动比率、速动比率、利息保障倍数和资产负债率（母公司）情况如下表：

项目	2010 年 6 月 30 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	1.06	0.95	0.64	0.66



速动比率（倍）	0.51	0.74	0.27	0.34
利息保障倍数（倍）	39.29	17.77	5.75	7.24
资产负债率（母公司）	42.30%	58.17%	59.22%	67.14%

报告期内，公司的银行借款基本为短期借款，从而导致公司的流动比率和速动比率偏低。同时，公司为巩固行业地位和提升竞争优势，积极扩大生产经营规模，努力优化产品结构，并持续进行生产线的改造更新，导致公司银行借款规模增长较快，资产负债率较高。

报告期内，公司存在短期偿债能力较低的风险。但公司经营性现金流正常，银企关系良好，银行授信额度充足，利息保障倍数逐年提高，为公司的债务偿付能力提供了有力的保障。

## 七、市场开拓风险

公司行业地位突出。2009年，公司国内销售量约占国内消费总量的比例为12.01%，位居国内同行业第一；公司销量占全球消费总量的比例为5.36%，位居全球同行业第二。

虽然公司行业地位突出，但POF热收缩膜行业竞争较为激烈，行业的发展呈现材料轻薄化、使用安全化、品种多样化、服务专业化、产品高端化的特征。公司需要引领和顺应行业发展趋势，不断提高技术水平和产品性能，否则公司将面临市场份额被其他竞争对手挤占的市场竞争风险。

尽管公司近年来在国内和国际市场开拓的过程中，依靠产品性价比优势，与行业知名的国际经销商建立了良好稳定的合作关系。但是，随着国内市场竞争的日趋激烈和公司海外市场的不断拓展，如果公司在产品开发、质量控制、交货环节不能满足客户需求，则存在现有客户或经销商转向其他厂商采购的风险。此外，如果公司主要国外客户或经销商所在国政治、经济、贸易政策等发生重大变化，亦将对本公司的经营产生一定影响。

## 八、募集资金投资项目实施风险

公司拟募集资金约3亿元，用于新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目、年

产 2,000 吨印刷膜生产线建设项目、研发制造中心建设项目，预计募投项目达产后，公司的产能和盈利能力将得到大幅提升。

虽然公司已经对募投项目的实施做好了人员、技术、销售、土地、厂房和生产设备等方面的准备，募集资金到位后就可以推进和实施上述项目，但新技术的应用、新产品性能的稳定性、原材料价格的波动等因素，使公司仍存在项目不能顺利实施或投资收益率低于预期水平的风险。

募投项目达产后，公司预计每年将新增 9,000 吨 POF 热收缩膜成品的设计产能，新增年产 2,000 吨印刷膜的设计产能。虽然本次募投项目已经公司充分论证和系统规划，但在项目实施及后续经营过程中，如果业务开拓不力或者市场环境发生变化，公司新增产能将不能及时消化，进而直接影响本次募集资金项目的经济效益和公司的整体经营业绩。

## 九、出口国的主要包装法规、政策变化的风险

公司出口产品主要销往欧美国家，欧美国家普遍重视环境保护，在塑料包装容器材料对环境的影响方面有严格的检验标准。公司出口产品经过了瑞士通用公证行（简称“SGS”）等权威检测机构的检测，相关指标满足进口国的产品质量控制要求，且国外相关标准的提高，一定程度上有利于规范国内 POF 热收缩膜出口市场，淘汰一些竞争力弱的企业，但公司主要产品出口国家或地区如实施更严格的包装政策或推出强制性认证要求，则可能在一段时间内对公司出口业务造成不利影响。

## 十、固定资产折旧大幅增加的风险

2010 年 6 月末，公司的固定资产净值为 16,304.02 万元，公司本次募集资金投资项目建设完成后，将合计新增固定资产投资 24,926 万元，固定资产增幅为 152.88%。预计募投项目建设完成后，每年将新增折旧 2,063 万元。

虽然募集资金投资项目预期收益良好，预期营业收入的增长足以抵消折旧费用的增加，但如果市场经营环境发生重大不利变化，募集资金投资项目不能产生预期效益，则公司存在因固定资产折旧大幅增加而导致利润下降的风险。

## 十一、核心技术人员流失的风险

公司在 POF 热收缩膜行业具有较强的核心竞争力，市场地位突出，很大程度上受益于公司多年来的技术积累和强大的技术实力。公司一贯注重自主创新能力的培育，形成了相对成熟的持续创新机制，在设备研制、工艺创新、产品创新方面取得了较大成就，形成并拥有 11 项国家专利和多项技术含量较高的非专利技术。

公司拥有强大的技术团队，并拥有多名核心技术人员。由于公司在开发、生产、服务过程中积累起来的各项专利和非专利技术是决定公司核心竞争力的关键因素之一，因此公司对于现有技术团队和核心技术人员存在较大的依赖性。一旦核心技术人员流向公司的竞争对手，将会对公司的研发实力以及经营活动带来较大负面影响，公司存在核心技术人员流失风险。

## 十二、控股股东及实际控制人不当控制风险

本次发行前，公司控股股东及实际控制人陈大魁直接持有本公司 5,846 万股，占总股本的比例为 73.075%，陈大魁之子陈健直接持有本公司 800 万股，占总股本的 10%。另外，陈大魁还持有本公司股东嘉善众嘉投资有限公司 46.083% 的股权，因而通过嘉善众嘉投资有限公司控制本公司 5.425% 的股份。因此，陈大魁及其子陈健合计控制本公司 88.50% 的股份，按本次发行 2,667 万股测算，本次发行后，陈大魁及其子陈健合计直接持有本公司 62.305% 的股份，众嘉投资公司持有本公司 4.069% 的股份，陈大魁及其子陈健仍然合计控制本公司 66.374% 的股份。

虽然公司已经建立比较完善的法人治理结构，但仍不排除控股股东及实际控制人可能利用其控股地位，通过行使表决权或其他方式对公司的发展战略、生产经营决策、人事安排、利润分配等重大事项实施影响，从而影响公司决策的科学性和合理性，并有可能损害本公司及其他股东的利益。因此，本公司存在控股股东及实际控制人不当控制的风险。

### 十三、净资产收益率下降的风险

2007年、2008年、2009年、2010上半年，公司加权平均净资产收益率分别为20.24%、29.30%、35.55%、15.57%。本次发行成功后，将导致公司净资产值大幅增长。由于募集资金投资项目的建设达产需要一定周期，项目产生的效益难以在短期内与净资产的增长幅度匹配，因此公司存在短期因净资产增长较大而导致净资产收益率大幅下降的风险。

### 十四、管理风险

本次发行成功后，公司资产规模将迅速扩张，销售收入将大幅度增加，在产品研发、生产经营、资本运作、市场开拓等方面对公司管理层均提出了更高的要求，增加了公司管理与运作的难度。因此，公司存在着管理风险，公司的核心管理团队能否适应公司组织和管理模式的转变，合理制定并有效执行公司的发展战略，在很大程度上决定了公司能否持续健康发展。

## 第五章 发行人基本情况

### 一、发行人基本资料

以下为公司的基本资料：

公司名称：	浙江众成包装材料股份有限公司
英文名称：	Zhejiang Zhongcheng Packing Material Co., Ltd
法定代表人：	陈大魁
注册资本：	8,000 万元人民币
成立日期：	2001 年 10 月 23 日
住所：	嘉善县经济开发区柳溪路（邮编：314100）
电话：	0573-84187845
传真：	0573-84187829
互联网网址：	www.zjzhongda.com
电子邮箱：	sec@zjzhongda.com
经营范围：	许可经营项目：包装装潢、其他印刷品印刷（《印刷经营许可证》有效期至 2012 年底止）。 一般经营项目：生产销售多层共挤热收缩薄膜、塑料制品；多层共挤热收缩薄膜生产线及配套设备的制造与销售。

### 二、发行人改制重组情况

#### （一）设立方式

本公司系由浙江众成包装材料有限公司整体变更设立。2008 年 10 月 30 日，有限公司股东会同意以 2008 年 7 月 31 日经审计的净资产 10,250.23 万元，整体变更设立浙江众成包装材料股份有限公司，变更后注册资本为 8,000 万元，其余 2,250.23 万元计入资本公积。2008 年 12 月 10 日，公司召开创立大会暨首次股东大会，2009 年 1 月 16 日，公司取得浙江省嘉兴市工商行政管理局颁发的注册号为 330421000011791 的企业法人营业执照，立信会计师事务所有限公司对本次整体变更股份公司进行了审验，并出具了信会师报字（2008）第 24025 号《验资报告》。

#### （二）发起人

本公司整体变更设立时共有 11 名发起人，发起人及持股情况如下：

序号	发起人股东	持股数量（万股）	占总股本比例
1	陈大魁	5,846	73.075%
2	陈健	800	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%
4	利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	320	4.000%
5	刘伟钧	220	2.750%
6	吴军	100	1.250%
7	马黎声	80	1.000%
8	潘德祥	60	0.750%
9	黄旭生	60	0.750%
10	赵忠策	50	0.625%
11	陈子根	30	0.375%
	<b>合计</b>	<b>8,000</b>	<b>100.00%</b>

截至本招股说明书签署日，上述发起人股东的股份数量及股权比例未发生变动，公司发起人股东的详细情况参见本章“七、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）发起人基本情况”。

### （三）发行人改制设立前后，主要发起人的主要资产和主要业务

本公司系浙江众成包装材料有限公司以2008年7月31日为审计基准日，整体变更设立的股份公司，公司于2009年1月16日取得股份公司营业执照。

本公司的主要发起人为陈大魁、陈健以及嘉善众嘉投资有限公司。

公司整体变更设立股份公司前，公司主要发起人陈大魁除持有有限公司73.075%的股权外，还持有如下公司股权：

序号	被投资企业名称	持股比例	被投资企业基本情况
1	浙江众大塑料有限公司	75.000%	成立于1994年2月，经营范围包括：生产销售配电箱、塑料管、塑料管附件、压敏胶、粘胶带、塑料薄膜。
2	嘉善众良贸易有限公司	25.000%	成立于2006年1月27日，注册资本与实收资本均为100万元，经营范围为销售：金属材料、建筑材料、服装及服装面辅料、纺织品、百货、日用杂品、五金电器、化工产品（不含化学危险品）、塑料原材料、塑料制品。
3	嘉善众嘉投资有限公司	46.083%	成立于2008年4月30日，注册资本与实收资本均为500万元。经营范围为投资经营。该公司持有本公司5.425%的股权。

附注：1、浙江众大塑料有限公司已于2009年11月注销；

2、陈大魁持有的嘉善众良贸易有限公司股权已于2007年12月转让；

3、嘉善众嘉投资有限公司系由陈大魁控制、本公司中层及技术骨干参与持股的公司。

陈健持有本公司 10%的股权，除此之外，无其他控制或参股企业。

嘉善众嘉投资有限公司的经营范围为“投资经营”，除持有本公司 5.425%的股权外，未持有其他公司股权。该公司的详细情况参见本章“七、（一）发起人基本情况”。

本公司整体变更设立股份公司后，陈大魁持有本公司 73.075%的股权及嘉善众嘉投资有限公司 46.083%的股权；陈大魁持有浙江众大塑料有限公司 75%的股权，众大塑料于 2009 年 11 月注销完毕。

本公司整体变更设立股份公司后，陈健与嘉善众嘉投资有限公司除持有本公司股权外，未持有其他公司股权。

#### **（四）发行人成立时的主要资产和主要业务**

本公司是由浙江众成包装材料有限公司整体变更设立的股份公司，承继了浙江众成包装材料有限公司的全部资产和负债及相关业务，公司自成立以来实际从事的主要业务为多层共挤聚烯烃热收缩薄膜的生产、销售。本公司主要产品为 POF 系列热收缩膜。

本公司成立时拥有的主要资产包括与上述业务有关的生产经营所需的房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备、其他设备、土地使用权、知识产权等。

#### **（五）发行人改制前后的业务流程**

本公司由浙江众成包装材料有限公司整体变更设立，公司改制前和改制后业务流程没有发生变化。

#### **（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况**

2001 年 10 月，本公司取得营业执照，公司设立时注册资金 13.301 万美元，规模较小。2004 年 9 月，公司注册资本增至 500 万美元，并于 2006 年 7 月 31 日前全部到位。自成立以来，公司受让了众大塑料（本公司主要发起人陈大魁控制的企业）及陈大魁名下与 POF 热收缩膜业务相关的资产。

##### **1、资产购买情况**

## (1) 购买众大塑料与 POF 热收缩膜相关的设备

合同签署日	标的名称	数量	金额（万元）	定价依据
2004年9月	购买设备（2米热收缩膜生产线）	1条	881.00	众大塑料账面净值为995.18万元，双方协商确定为881万
2005年1月	购买设备（1.7米热收缩膜生产线）	2条	392.19	众大塑料账面净值
	购买设备（1.3米热收缩膜生产线）	2条	281.34	众大塑料账面净值
	购买设备（热切封机）	1台	2.31	众大塑料账面净值
2005年3月	购买挤出机、交联机等设备	一批次	333.57	众大塑料账面净值
2007年1月	2米热收缩膜生产线	1条	105.09	众大塑料账面净值
	1.3米热收缩膜生产线	2条	226.59	众大塑料账面净值
2007年12月	封边双折机	4台	4.43	众大塑料账面净值
	分切机	1台	7.00	众大塑料账面净值
	筒膜生产线塑料机	1套	53.74	众大塑料账面净值
	薄膜在线厚度数据处理	4套	89.58	众大塑料账面净值
	薄膜在线厚度检测系统	9套	107.61	众大塑料账面净值
合计			2,484.45	

随着公司业务的快速发展和产品结构的不断优化，上述生产线在生产效率和产品成品率方面逐渐难以满足公司的生产要求。鉴于此，公司进行了生产线的改造升级或处置，上述自众大塑料购买的8条POF热收缩生产线中，2004年9月购买的1条2米生产线因折旧完毕，于2009年12月处置；2005年1月购买的2条1.3米生产线和2条1.7米生产线，以及2007年1月购买的2条1.3米生产线于2008年5月因技改拆除并转入工程物资；2007年1月购买的1条2米生产线因生产效率及成品率原因于2009年1月停产并处置。根据计算，上述生产线拆除或转让后的损失（扣除已计提的折旧）合计为97.35万元，占购入原值的比例为5.16%。

截至本招股说明书签署日，公司所属15条热收缩膜生产线均为自制。

## (2) 购买众大塑料与 POF 热收缩膜相关的土地使用权及建筑物


合同签署日	标的名称	金额（万元）	定价依据
2007年12月26日	房屋、建筑物及附属设施转让（珠江路38号和柳溪路26号）	2,932.67	众大塑料 账面净值
	土地使用权转让（珠江路38号和柳溪路26号）	289.86	
合计		3,222.53	

公司已于2007年12月底前付清所有款项，并办理完成上述土地使用权证过



户手续，取得上述建筑物的房产证。

### (3) 商标、专利转让

2006年3月18日，众大塑料与众成有限签署《商标赠与协议》。合同约定，众大塑料将持有的注册号为第1194458号“”的商标无偿赠与给众成有限。

2007年12月4日，陈大魁与公司签订《专利权赠与合同》，同意将下述五项专利权无偿赠与公司，具体如下：

赠与方	受赠方	专利内容	专利号	专利获授权日期
陈大魁	浙江众成 包装材料 有限公司	电子束交联塑料管膜多管导向装置	ZL 200420090848.X	2006.5.24
		聚烯烃高收缩薄膜	ZL 200320108214.8	2005.1.12
		塑料管膜	ZL 200320108206.3	2005.2.16
		塑料筒膜	ZL 02207050.8	2003.5.28
		叠加式模头	ZL 99242221.3	2000.8.19

上述商标、专利权证书转让至公司名下的手续已经办理完毕。

通过上述交易，本公司拥有了与POF热收缩膜业务相关的资产包括土地使用权、厂房、设备、知识产权等，具备了完全独立经营能力。上述资产收购不构成重大资产重组。

## 2、租赁众大塑料房屋、厂房等建筑物

合同签署日	标的名称	金额（万元）	定价依据
2005年1月	房屋租赁（柳溪路26号）	52.89	市场价
2006年1月	房屋租赁（柳溪路26号）	108.42	市场价
2007年1月	房屋租赁（珠江路38号和柳溪路26号）	294.88	市场价
合计		456.19	

注：柳溪路26号的建筑物租赁价格2005年为6元/平方米/月，2006年为6.5元/平方米/月，2007年为7元/平方米/月；珠江路38号建筑物租赁价格2007年为6元/平方米/月。根据嘉善县经济开发区管理委员会出具的证明，开发区厂房仓库建筑物租赁价格近5年正常情况下，每平方米租金价格为6-9元/月。

2007年12月26日，公司收购了众大塑料珠江路38号和柳溪路26号的房屋、建筑物及土地使用权，至此以后，公司与众大塑料未发生租赁交易。

## 3、主要发起人对本公司的担保

为支持本公司业务发展，报告期内，本公司实际控制人陈大魁及其控制的众大塑料为本公司提供了10次担保，详细情况请参见本招股说明书“第七章 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”之“（二）报告期内偶发性关联交易”。

截至 2010 年 6 月 30 日，除陈大魁与中国银行股份有限公司嘉善支行 2009 年 12 月 25 日签订的《最高额保证合同》外，其余担保合同均已履行完毕，公司均按期归还所有借款。

#### 4、其他关联关系

(1) 2005 年 9 月，公司向众大塑料购买了一批原材料，价款合计 832.15 万元。2006 年 1 月，公司向众大塑料购买了一批原材料，合计价款 429.66 万元，作价依据参考当期原材料市场价格，经双方协商确定。

(2) 2006 年 3 月，公司委托众大塑料加工了 1,883.21 吨 POF 热收缩膜，支付加工费用 484.74 万元（含税），作价依据参考众大塑料当期人工成本、制造费用等，经双方协商确定。

(3) 公司与众大塑料在 2007 年以前存在资金往来。2004 年末，公司应付众大塑料余额为 869.82 万元；2005 年末，公司应收众大塑料余额为 423.03 万元；2006 年末，公司与众大塑料非经营性资金往来余额为零。报告期内，公司与众大塑料未发生非经营性资金往来。

上述报告期内的关联交易已经公司 2008 年年度股东大会确认，详细情况请参阅本招股说明书“第七章 同业竞争和关联交易”之“二 关联方及关联交易”之“（二）报告期内偶发性关联交易”。

#### （七）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司系由浙江众成包装材料有限公司整体变更设立，依法承继了有限公司的全部资产负债，资产产权变更程序已经全部完成。

#### （八）发行人独立运营情况

公司在业务、资产、人员、机构、财务等方面与股东完全分开，具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力，具有完整的供、产、销系统。

##### 1、业务独立情况

自设立以来，本公司一直从事多层共挤热收缩薄膜的生产销售业务，拥有独立完整的研发、生产、采购及销售系统，具备独立的面向市场自主经营能力，不存在对股东及其他机构依赖的情况。

##### 2、资产完整情况

本公司系由有限责任公司整体变更而来，原有限责任公司的资产和人员全部进入本公司。整体变更后，公司依法办理了相关资产和产权的变更登记。公司具有与生产经营有关的生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利的所有权或使用权。

公司资产权属清晰、完整，不存在对股东及其他机构依赖的情况。

### 3、人员独立情况

本公司拥有独立运行的人力资源体系，对公司员工按照有关规定和制度实施管理，公司的人事与工资管理同股东单位严格分离。公司董事、监事及高级管理人员严格按《公司法》和公司章程等有关规定产生，其任职、兼职情况符合相关法律法规的规定。

### 4、机构独立情况

本公司根据经营发展需要，设有股东大会、董事会、监事会、总经理等决策、经营管理及监督机构，明确了职权范围，建立了较为完善的法人治理结构。

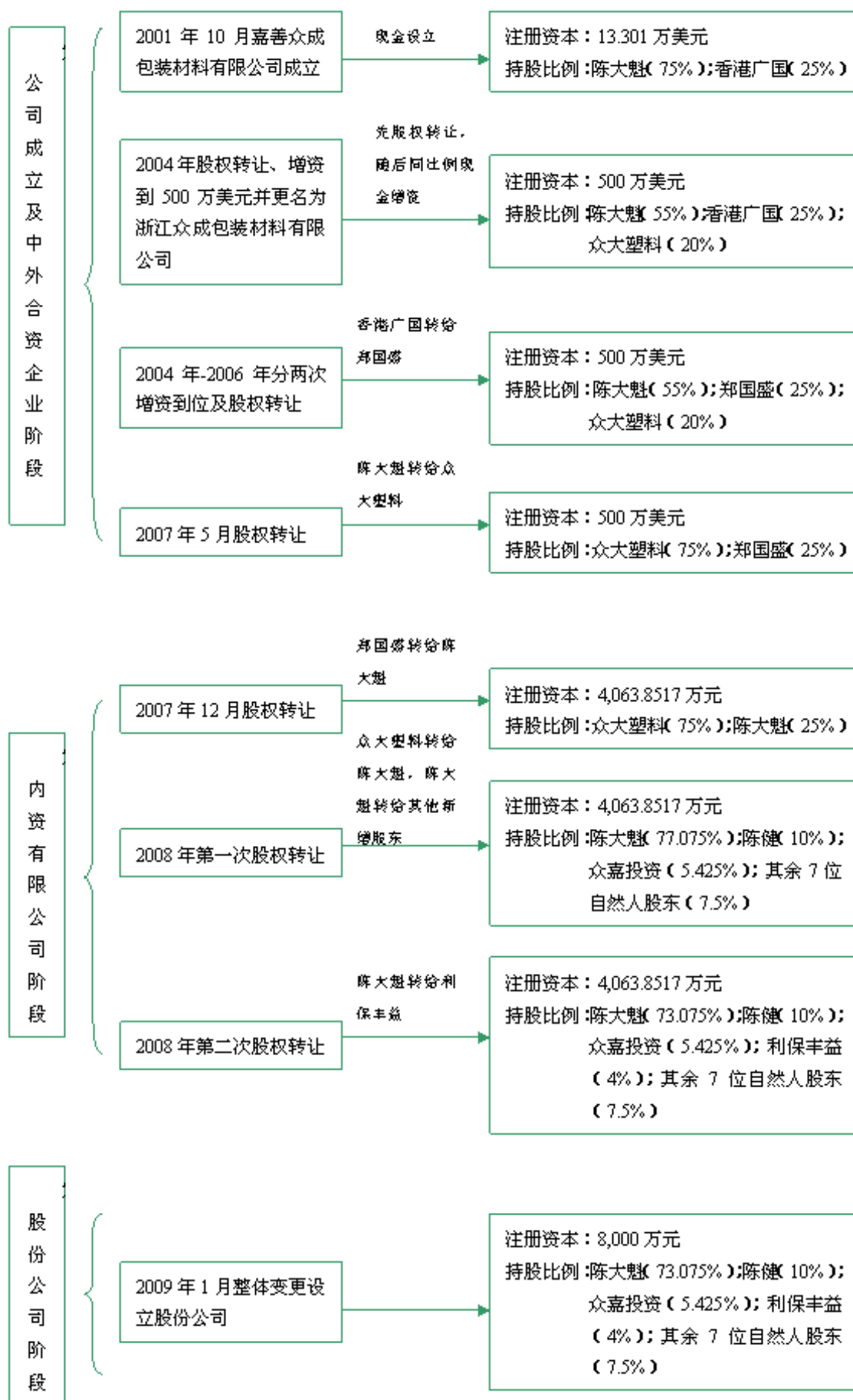
公司各职能部门与控股股东及主要股东完全分开。公司具有独立设立、调整各职能部门的权力，不存在控股股东及主要股东的干预。

### 5、财务独立情况

本公司设有独立的财务会计部门，并根据现行的会计准则及相关法规、条例，结合公司实际情况，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，能够独立进行财务决策，财务管理制度规范。公司拥有独立的银行帐户，对所发生的经济业务进行结算。公司依法独立进行纳税申报和履行缴税义务；独立对外签订合同；建立独立的工资管理制度，并在有关社会保障、工薪报酬等方面分帐独立管理。公司没有为控股股东及其所控制的其他企业提供任何形式的担保，或将以公司名义借入款项转借给控股股东及其所控制的其他企业使用。

## 三、发行人历史沿革、股本形成和变化及历次重大资产重组情况

### （一）发行人历史沿革、股本形成



## 1、公司设立及中外合资企业阶段

### (1) 嘉善众成包装材料有限公司成立

经浙江省嘉善经济开发区管理委员会善经管(2001)字第141号文件及浙江省人民政府外经贸资浙府字(2001)11662号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》批准,陈大魁与广国有限公司共同出资成立嘉善众成包装材料有限公司。众成有限于2001年10月23日取得注册号为企合浙嘉总字第001709号的《企业法人营业执照》。众成有限住所为嘉善县经济开发区柳溪路,法定代表人为陈大魁,注册资本为13.301万美元,其中:陈大魁出资9.976万美元(计82.5万元),以人民币现金出资,占75%的股权;广国有限公司出资3.325万美元(计27.5万元),以其在中国境内外商投资企业分得的利润再投资,占25%的股权,企业类型为中外合资经营(港资)企业,经营范围包括:生产销售多层共挤收缩筒、薄膜,塑料制品;多层共挤收缩筒、薄膜生产线及配套设备制造。

根据陈大魁与广国有限公司于2001年8月30日签署的相关合同,有限公司注册资本在合同正式批准并签发营业执照后180天内,由出资双方一次性缴清。

2002年3月20日,嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2002]第155号《验资报告》,对嘉善众成包装材料有限公司的出资情况进行了审验,截至2002年3月19日,陈大魁与广国有限公司的出资均已缴足。陈大魁此次出资的资金来源为个人经营积累,广国有限公司出资的资金来源为众大塑料分得的利润。嘉善众成包装材料有限公司成立时的股权结构如下表:

股东	出资额(万美元)	出资额比例	出资方式
陈大魁	9.976	75%	现金人民币
广国有限公司	3.325	25%	现金人民币
<b>合计</b>	<b>13.301</b>	<b>100%</b>	

注:广国有限公司成立于1985年2月,注册地址为:香港轩尼诗道103号越兴大厦18楼,注册资本为10,000港币,主要经营范围包括:纺织品进出口贸易。广国有限公司出资设立众成有限时,股东结构如下:郑国盛出资额占40%,王竹林出资额占40%,曲少华出资额占20%。

嘉善众成包装材料有限公司成立时,陈大魁作为境内自然人成为中外合资企业股东,根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》第一条的规定,“中华人民共和国为了扩大国际经济合作和技术交流,允许外国公司、企业和其他经济组

织或个人（以下简称外国合营者），按照平等互利的原则，经中国政府批准，在中华人民共和国境内，同中国的公司、企业或其他经济组织（以下简称中国合营者）共同举办合营企业”，陈大魁做为境内自然人，并非公司、企业或其他经济组织，但鉴于：

①陈大魁作为中外合资企业的自然人股东符合浙江省政府相关文件的规定

《浙江省人民政府办公厅转发省工商局关于进一步发挥工商行政管理职能支持企业改革和发展若干意见的通知》【浙政办（2000）2号】第二十五条规定：“允许个人独资企业、合伙企业、自然人出资兴办中外合资、合作经营企业。其认缴的注册资本按汇率折算成人民币后，达到《公司法》规定的最低认缴资本，就可以依法设立，并按照国家有关规定，分期出资。”根据上述文件，自然人陈大魁以货币出资成为中外合资企业股东的行为符合浙江省政府的规定。

②公司设立过程经当地政府相关部门认可，履行了必要的登记备案程序，且通过了历年年检

众成有限设立时，获得了浙江省嘉善经济开发区管理委员会善经管（2001）字第141号文件、浙江省人民政府商外资浙府资嘉字（2001）11662号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》等文件的批准，取得了注册号为企合浙嘉总字第001709号《企业法人营业执照》，且在历年经营中通过了工商行政管理部门的年检。

③自然人作为股东设立中外合资企业的问题目前已得到规范

2007年5月20日，陈大魁与浙江众大塑料有限公司签订《股权转让协议》，陈大魁将其持有的浙江众成包装材料有限公司股权转让给浙江众大塑料有限公司，不再担任中外合资企业的股东。

发行人律师和保荐机构认为，上述情况不会对发行人本次申请公开发行股票并上市形成法律障碍。

（2）嘉善众成包装材料有限公司股权转让、增资到500万美元并更名为浙江众成包装材料有限公司

2004年7月6日，陈大魁与浙江众大塑料有限公司签订《股权转让协议》，陈大魁将其在嘉善众成包装材料有限公司中的20%股权，计2.6602万美元，转

让给浙江众大塑料有限公司，广国有限公司放弃优先购买权。

2004年7月16日，陈大魁、浙江众大塑有限公司与广国有限公司签订《增资协议》，三方对嘉善众成包装材料有限公司共同进行增资，其中，陈大魁增加出资267.6842万美元，以人民币现金投入，浙江众大塑料有限公司增加出资97.3398万美元，以人民币现金投入，广国有限公司增加出资121.675万美元，以美元现汇投入。同时，三方签订《关于修改嘉善众成包装材料有限公司合同、章程的协议》，约定本次增资的注册资本在增资经批准并签发营业执照之日起三个月内，合营各方各出资15%，其余部分两年内缴清。此外，将企业名称由“嘉善众成包装材料有限公司”变更为“浙江众成包装材料有限公司”。

2004年8月31日，浙江省嘉善经济开发区管理委员会出具善经管[2004]344号《关于同意中外合资企业“嘉善众成包装材料有限公司”转股、增资、扩大生产规模、变更名称并修改合同、章程的批复》对上述本次股权转让、增资及名称变更等事项予以批准同意。

2004年8月31日，浙江省人民政府颁发商外资浙府资嘉字（2001）00576号《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。2004年9月30日，浙江众成包装材料有限公司取得《企业法人营业执照》，注册资本变更为500万美元。经本次股权转让、增资后的股权结构如下表：

股东	认缴出资额（万美元）	认缴出资额比例
陈大魁	275	55%
广国有限公司	125	25%
浙江众大塑料有限公司	100	20%
合计	500	100%

#### ①增资第一期出资

根据众成有限董事会决议和修改后合同、章程的规定，新增注册资本486.699万美元，分两期出资，第一期出资应于2004年12月29日之前缴足。根据嘉兴诚洲联合会计师事务所诚会验字[2004]第505号《验资报告》，截至2004年11月22日止，众成有限已收到三名股东新增注册资本合计773,276.30美元，全部以货币出资，占新增注册资本的15.89%，占注册资本总额的15.47%，均超过15%。陈大魁此次出资的资金来源为个人经营积累，广国有限公司和浙江众大

塑料有限公司此次出资的资金来源为自有资金。本次增资后的出资情况如下表：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	501,286.30	10.03%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	180,000.00	3.60%
广国有限公司	125	25%	225,000.00	4.50%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>906,286.30</b>	<b>18.13%</b>

### ②广国有限公司将其持有的有限公司 25%的股权转让给郑国盛

2005年3月2日，陈大魁、浙江众大塑料有限公司、广国有限公司以及郑国盛四方签订《股权转让协议书》，广国有限公司将持有的浙江众成包装材料有限公司 25%的股权转让给香港居民郑国盛，广国有限公司已出资的注册资本 22.50 万美元由股权转让双方于 2005 年 4 月 2 日之前在境外以现汇美元交割，未出资部分由郑国盛在原合同规定的出资期限内出资。陈大魁、浙江众大塑料有限公司放弃优先购买权。

浙江省嘉善经济开发区管理委员会于 2005 年 3 月 9 日出具善经管[2005]041 号《关于同意“浙江众成包装材料有限公司”股权转让及修改合同、章程的批复》对本次股权转让予以批准。

本次股权转让后的认缴注册资本及实缴注册资本情况如下表：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	501,286.30	10.03%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	180,000.00	3.60%
郑国盛	125	25%	225,000.00	4.50%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>906,286.30</b>	<b>18.13%</b>

注：郑国盛，1947 年 3 月 10 日出生于上海，1984 年起定居香港，为香港居民，身份证号码为：K35\*\*\*6 (5)。郑国盛系广国有限公司股东，并任该公司董事。

### ③增资第二期第一次投入资本验证

2005 年 9 月 28 日，嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2005]第 471 号《验资报告》。该验资报告确认：截至 2005 年 9 月 23 日止，众成有限已收到陈大魁、浙江众大塑料有限公司、郑国盛缴纳的新增注册资本合计 3,568,713.70 美元，全部以货币出资。陈大魁此次出资的资金来源为个人经营积累，浙江众大



塑料有限公司和郑国盛此次出资的资金来源为自有资金。本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (万美元)	实缴注册资本占注 册资本总额
陈大魁	275	55%	275.0	55.0%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	100.0	20.0%
郑国盛	125	25%	72.5	14.5%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>447.5</b>	<b>89.5%</b>

#### ④增资第二期第二次投入资本验证

2006年8月10日，嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2006]第400号《验资报告》。该验资报告确认：截至2006年7月31日止，众成有限已收到郑国盛缴纳的新增注册资本合计525,000美元，全部以货币出资。郑国盛此次出资的资金来源为自有资金。本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (万美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	275	55%
郑国盛	125	25%	125	25%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	100	20%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>

众成有限股东历经两期出资三次投入，截至2006年7月31日，实缴资本全部到位，合计美元500万元。其中，陈大魁上述用于增资的资金来源于个人及家庭的经营积累。

#### (3) 陈大魁将其持有的有限公司55%的股权转让给浙江众大塑料有限公司

2007年5月20日，陈大魁与浙江众大塑料有限公司签订《股权转让协议》，陈大魁将其持有的浙江众成包装材料有限公司55%的股权转让给浙江众大塑料有限公司，郑国盛放弃优先购买权。本次股权转让以出资额为依据，作价275万美元，上述股权转让款已支付完毕。

2007年5月30日，浙江省嘉善经济开发区管理委员会出具善经管[2007]138号《关于同意中外合资企业“浙江众成包装材料有限公司”股权转让及重订合同、章程的批复》，对本次股权转让予以批准。众成有限并对营业执照及外商投资批

准证书相关内容及时进行了变更登记。本次股权转让后的股权结构如下表：

股东	出资额（万美元）	出资额比例
浙江众大塑料有限公司	375	75%
郑国盛	125	25%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>

## 2、内资有限公司阶段

(1) 郑国盛将其持有的有限公司25%的股权转让给陈大魁

2007年12月24日，郑国盛与陈大魁签订《股权转让协议》，郑国盛将其持有的有限公司25%的股权转让给陈大魁。经双方协定，转让价格为2007年12月31日经会计师事务所审计账面净资产的25%。

浙江省嘉善经济开发区管理委员会于2007年12月24日出具善经管[2007]300号《关于同意中外合资企业“浙江众成包装材料有限公司”股权转让及重订章程的批复》批准本次股权转让，并同意公司类型由中外合资企业变更为内资企业。根据嘉善县对外贸易经济合作局善外经[2007]266号《关于撤销浙江众成包装材料有限公司批准证书的批复》，众成有限缴销批准号为商外资浙府资嘉字[2001]00576号的外商投资企业批准证书。

本次股权转让的价格为21,092,597.43元，上述股权转让款已经支付完毕，同时郑国盛已缴纳个人所得税2,188,934.71元。

2007年12月27日，众成有限取得注册号为330421000011791的《企业法人营业执照》，注册资本与实收资本均为4,063.8517万元。

本次股权转让后的股权结构如下表：

股东	出资额（万元）	出资额比例
浙江众大塑料有限公司	3,049.0593	75%
陈大魁	1,014.7924	25%
<b>合计</b>	<b>4,063.8517</b>	<b>100%</b>

本次股权转让完成后，众成有限的性质由中外合资企业变更为内资有限责任公司。根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》“外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款”的规定，众成有限实际经营不满十年，应补缴免征、减征的企业所得税。

根据浙江省嘉善县国家税务局 2008 年 5 月 23 日确认的众成包装 2007 年度企业所得税年度申报表,众成包装已补缴因外商投资企业身份获得的以前年度企业所得税减免 15,197,978.51 元(含 2007 年度原应享受所得税优惠的部分)。根据中华人民共和国嘉兴海关 2008 年 6 月 5 日出具的《中华人民共和国海关减免设备进口货物解除监管证明》及《进口增值税专用缴款书》,众成包装已补缴进口设备增值税 631,872.83 元。至此,此次税收优惠的补缴工作已全部完成。

## (2) 改制设立股份公司前的股权调整

### ①2008 年第一次股权转让

2008 年 4 月 30 日,众成有限股东会通过决议,同意股东众大塑料将持有的众成有限的股权转让给陈大魁,同意陈大魁将持有的众成有限的部分股权分别转让给陈健、吴军、马黎声、黄旭生、潘德祥、赵忠策、陈子根、刘伟钧和嘉善众嘉投资有限公司。

同日,陈大魁分别与陈健、吴军、马黎声、黄旭生、赵忠策、潘德祥、陈子根签订《股权转让协议书》。陈大魁将持有的有限公司 14.75%的股权转让给上述各方,具体内容如下:

转让方	受让方	转让股权比例	金额(万元)	受让人在公司现任职情况
陈大魁	陈健	10.000%	406.3852	董事、副总经理
	吴军	1.250%	50.7981	董事、财务负责人、董事会秘书
	马黎声	1.000%	40.6385	副总经理
	黄旭生	0.750%	30.4789	总工程师、核心技术人员
	潘德祥	0.750%	30.4789	副总经理
	赵忠策	0.625%	25.3991	董事、核心技术人员
	陈子根	0.375%	15.2394	2001 年至 2007 年任公司总经理,现退休
<b>合计</b>		<b>14.75%</b>	<b>599.4181</b>	

本次股权转让均以出资额为作价依据,上述股权转让款已全部支付完毕。

2008 年 5 月 8 日,陈大魁与嘉善众嘉投资有限公司签订《股权转让协议书》,陈大魁将其所持有的有限公司 5.425%的股权计 220.464 万元出资额转让给嘉善众嘉投资有限公司。本次股权转让以出资额为作价依据,上述股权转让款已支付完毕。

2008 年 5 月 10 日,浙江众大塑料有限公司与陈大魁签订《股权转让协议书》,

浙江众大塑料有限公司将其持有的有限公司 75%的股权计 3,049.0593 万元出资额转让给陈大魁。浙江众大塑料有限公司系陈大魁控股的公司，2008 年陈大魁持有众大塑料 75%的股权。鉴于转让双方均为同一实际控制人控制，众大塑料与陈大魁本次股权转让以出资额为作价依据，上述股权转让款已支付完毕。

2008 年 5 月 26 日，陈大魁与刘伟钧签订《股权转让协议书》，陈大魁将其持有的有限公司 2.75%的股权计 111.7559 万元出资额转让给刘伟钧。本次股权转让作价依据为经审计的 2007 年底的公司净资产值，并参考 2008 年公司预计业绩状况，双方协商确定为 1,100 万元，上述股权转让款已支付完毕，陈大魁已向当地税务机关申报并交纳了相应个人所得税款。

2008 年 5 月 27 日，众成有限在工商行政管理部门办理了上述股权转让的变更登记手续。本次股权转让完成后，众成有限的股权结构如下表所示：

序号	股东	出资额（万元）	出资额比例
1	陈大魁	3,132.2137	77.075%
2	陈健	406.3852	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	220.4640	5.425%
4	刘伟钧	111.7559	2.750%
5	吴军	50.7981	1.250%
6	马黎声	40.6385	1.000%
7	潘德祥	30.4789	0.750%
8	黄旭生	30.4789	0.750%
9	赵忠策	25.3991	0.625%
10	陈子根	15.2394	0.375%
合计		4,063.8517	100.00%

## ②2008 年第二次股权转让

2008 年 7 月 28 日，有限公司召开股东会，同意陈大魁将其持有的有限公司 4%的股权转让给利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）。

同日，陈大魁与利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）签订《股权转让协议书》，陈大魁将其持有的有限公司 4%的股权计 162.5541 万元出资额转让给利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）。本次股权转让作价依据为经审计的公司 2007 年底净资产值，并参考 2008 年公司预计业绩状况，双方协商确定为 1,600 万元，上述股权转让款已支付完毕，陈大魁已向当地税务机关申报并交

纳了相应个人所得税款。

上述股权转让完成后众成有限的股权结构如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资额比例
1	陈大魁	2,969.6596	73.075%
2	陈健	406.3852	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	220.464	5.425%
4	利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	162.5541	4.000%
5	刘伟钧	111.7559	2.750%
6	吴军	50.7981	1.250%
7	马黎声	40.6385	1.000%
8	潘德祥	30.4789	0.750%
9	黄旭生	30.4789	0.750%
10	赵忠策	25.3991	0.625%
11	陈子根	15.2394	0.375%
	合计	4,063.8517	100.00%

### 3、股份公司阶段

#### （1）股份公司设立

2008年8月20日，立信会计师事务所有限公司出具了信会师报字（2008）第24024号《审计报告》，对浙江众成包装材料有限公司截至2008年7月31日（审计基准日）的财务数据进行了审计。经审计，浙江众成包装材料有限公司的净资产值为人民币102,502,340.95元。

2008年10月30日，浙江众成包装材料有限公司股东会决议同意，以截至2008年7月31日经审计的净资产102,502,340.95元中的80,000,000元，按每股1元折合为股份80,000,000股，净资产大于股本的部分22,502,340.95元计入资本公积，各股东按原出资比例进行折股。

2008年11月13日，立信会计师事务所有限公司出具信会师报字（2008）第24025号《验资报告》对本次整体变更的净资产折股进行验证。

2008年12月10日，浙江众成包装材料股份有限公司召开创立大会暨首次股东大会，确认公司股本验证结果，同意变更后的股份公司名称为浙江众成包装材料股份有限公司，并根据股东提名选举产生了公司董事会、监事会等组织管理机构。

2009年1月16日，公司取得浙江省嘉兴市工商行政管理局颁发的证号为330421000011791的企业法人营业执照。

本次整体变更设立股份公司后的股权结构如下表：

序号	股东	持股数（万股）	占总股本比例
1	陈大魁	5,846	73.075%
2	陈健	800	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%
4	利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	320	4.000%
5	刘伟钧	220	2.750%
6	吴军	100	1.250%
7	马黎声	80	1.000%
8	潘德祥	60	0.750%
9	黄旭生	60	0.750%
10	赵忠策	50	0.625%
11	陈子根	30	0.375%
	合计	8,000	100.00%

自整体变更设立至本招股说明书签署日，公司股本和各股东持股情况没有发生变化。

## （2）增加经营范围

2010年2月26日，公司召开2009年年度股东大会，审议通过了《关于变更公司生产经营范围并通过公司章程修正案的议案》，在经营范围中增加“包装装潢、其他印刷品印刷”内容。

2010年3月18日，嘉兴市工商行政管理局批准了上述经营范围的变更，变更后的经营范围为：

许可经营项目：包装装潢、其他印刷品印刷。（《印刷经营许可证》有效期至2012年底止）。一般经营项目：生产销售多层共挤热收缩薄膜、塑料制品；多层共挤热收缩薄膜生产线及配套设备的制造与销售。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目。）

## （二）历次重大资产重组情况

自设立以来，公司未发生重大资产重组。

### （三）浙江众大塑料有限公司的基本情况

#### 1、众大塑料的历史沿革情况

（1）1994年2月，浙江众大塑料有限公司前身嘉善通达电器有限公司成立

1994年2月，中方股东嘉善鸿雁电器厂（该厂系陈大魁个人于1988年9月出资设立的企业，已注销）与广国有限公司共同出资设立嘉善通达电器有限公司，并于1994年2月24日取得注册号为企合浙嘉总字第00593号《企业法人营业执照》，企业类别为中外合资企业，注册资本22.5万美元，其中嘉善鸿雁电器厂出资16.5万美元，广国有限公司出资6万美元。公司董事长为陈大魁。经营范围为：生产销售配电箱及PVC塑料管。

（2）1996年3月，嘉善通达电器有限公司股权变动、增资及更名为浙江众大塑料有限公司并变更公司经营范围

1996年2月，嘉善通达电器有限公司董事会作出决议，同意①公司名称变更为“浙江众大塑料有限公司”，②广国有限公司将其在嘉善通达电器有限公司中的2%股权转让给嘉善鸿雁电器厂，③公司注册资本增加至632.18万美元，④经营范围变更为：生产和销售配电箱、塑料管、塑料管附件、压敏胶、BOPP薄膜、粘胶带。

（3）1997年12月及1999年3月，众大塑料分两次减少注册资本

1997年，经众大塑料董事会决定并经嘉善县对外经济贸易委员会批准，众大塑料注册资本减少至300万美元。

1999年，经众大塑料董事会决定并经嘉善县对外经济贸易委员会批准，众大塑料的注册资本减少至210万美元。

至此，众大塑料的注册资本为210万美元，实收资本为210万美元。

（4）2004年3月及2005年3月，众大塑料股权变动

2004年3月，嘉善鸿雁电器厂将其持有的众大塑料75%的股权转让给陈大魁。

2005年3月，广国有限公司将其持有的众大塑料25%的股权转让给郑国盛。

至此，陈大魁持有该公司75%的股权，郑国盛持有该公司25%的股权。

（5）众大塑料注销

2009年8月28日，众大塑料董事会作出决议，同意注销该公司。2009年

11月26日，众大塑料完成注销。

## 2、众大塑料的经营情况

众大塑料的经营情况可以分为四个阶段：

### (1) 1998年前

众大塑料经营范围较广，主要生产销售配电箱、塑料管等。

### (2) 1998年至2001年

众大塑料经营范围较广，主要生产销售配电箱、塑料管等产品，同时，POF热收缩膜业务迅速发展。1998年，众大塑料购买的1条意大利产2米POF热收缩膜生产线开始建成，1999年，众大塑料开始投入资金进行生产线的自主研发，并于2000年生产线研发成功。在此期间，众大塑料POF热收缩膜业务从无到有，成为国内涉足POF热收缩膜业务的首批企业之一。2000年、2001年，众大塑料销售POF热收缩膜分别达到1,395.43吨、1,835.77吨。

### (3) 2001年众成包装公司成立至2005年

自2000年众大塑料成功自制设备后，POF热收缩膜业务快速发展，2003年，众大塑料销售POF热收缩膜3,090.58吨，2004年销售5,185.25吨。

2001年10月，众成包装成立，成立时注册资金为13.301万美元。2004年7月，公司股东决议增资至500万美元，至2006年7月，增资资金分两期全部到位。众成包装逐步收购了众大塑料与POF业务相关的土地使用权、厂房、机器设备等资产，众大塑料POF热收缩膜业务逐渐萎缩，2005年，众大塑料销售POF热收缩膜已经下降至3,006.74吨，2006年，众大塑料已无POF热收缩膜销售收入。下表是自2003年以来众大塑料的POF热收缩膜业务经营情况：

单位：万元、吨

	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年
POF热收缩膜主营业务收入	4,970.33	8,771.97	5,187.37	0.00	0.00	0.00	0.00
POF热收缩膜销售量	3,090.58	5,185.25	3,006.74	0.00	0.00	0.00	0.00

注：2006年众大塑料接受公司委托，加工了1,883.21吨POF热收缩膜产品，取得加工费484.74万元（含税）。此后，众大塑料无其他POF热收缩膜业务。

### (4) 2006年至2009年



在此期间，众大塑料不再经营 POF 热收缩膜业务。2007 年，众大塑料营业收入为 294.88 万元，均为厂房出租收入，2008 年以来，众大塑料营业收入为零，2009 年 11 月，众大塑料注销完毕。

### 3、公司与众大塑料的关系

1996 年，POF 热收缩膜产品开始进入中国市场。众大塑料通过购买生产设备，加大投入，形成在 POF 热收缩膜行业的先发优势与规模优势。众大塑料是本公司实际控制人陈大魁进入该行业的初始平台。

2001 年成立以来，本公司陆续购买了众大塑料与 POF 热收缩膜相关的土地使用权、厂房、相关设备等，POF 热收缩膜相关生产、销售、管理人员等于 2007 年以前也陆续进入本公司，进一步完善了本公司的产供销体系，形成了独立面向市场的经营能力。自 2004 年以来，众大塑料 POF 热收缩膜业务收入逐年下降，自 2006 年起，众大塑料已不再经营 POF 热收缩膜相关业务。2009 年 11 月，众大塑料注销完毕，彻底解决了与本公司可能存在的同业竞争关系。自 2003 年以来，本公司与众大塑料 POF 热收缩膜销售对比情况如下表：

单位：万元

	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年
众大塑料 POF 销售收入	2,980.88	4,970.33	8,771.97	5,187.37
众成包装 POF 销售收入	0.00	0.00	0.00	13,451.31

续上表

	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年
众大塑料 POF 销售收入	0.00	0.00	0.00	0.00
众成包装 POF 销售收入	26,904.61	36,562.41	39,291.79	31,827.15

## 四、发行人设立时股东出资及设立后历次股本变化的验资情况

### （一）发行人历次验资情况

#### 1、嘉善众成包装材料有限公司设立时的验资

2001 年 10 月 23 日，陈大魁与广国有限公司共同出资设立嘉善众成包装材

料有限公司，公司注册资本为 13.301 万美元，根据《陈大魁和香港广国有限公司合资经营嘉善众成包装材料有限公司的合同》，合营公司注册资本在合同正式批准并签发营业执照后 180 天内，一次缴清。

2002 年 3 月 20 日，嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2002]第 155 号《验资报告》。该验资报告确认：“经我们审验，截至二零零二年三月十九日止，贵公司已收到甲方、乙方缴纳的注册资本合计现金人民币壹佰壹拾万元（RMB1100000）。其中甲方以货币出资人民币捌拾贰万伍仟元（RMB825000），乙方以其在中国境内外商投资企业分得股利人民币贰拾柒万伍仟元（RMB275000）出资，按合同规定汇率 1 美元=8.27 元人民币，合计折合美元壹拾叁万叁仟零壹拾元。”

## 2、嘉善众成包装材料有限公司股权转让、增资并更名为浙江众成包装材料有限公司后增资第一期的验资

根据公司董事会决议和修改后合同、章程的规定，公司申请增加注册资本 4,866,990 美元，增资后的注册资本为 500 万美元。新增注册资本分两期缴足，第一期应于 2004 年 12 月 29 日之前缴足。2004 年 11 月 13 日，经嘉兴诚洲联合会计师事务所诚会验字[2004]第 505 号《验资报告》确认：“经我们审验，截至二零零四年十一月二十二日止，贵公司已收到甲方、乙方、丙方缴纳的新增注册资本合计美元柒拾柒万叁仟贰佰柒拾陆元叁拾美分（USD773,276.30），全部以货币出资。”

本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (万美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	50.13	10.03%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	18.00	3.60%
郑国盛	125	25%	22.50	4.50%
合计	500	100%	90.63	18.13%

## 3、增资第二期第一次投入资本验证

2005 年 9 月 28 日，嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2005]第 471 号《验资报告》。该验资报告确认：“经我们审验，截至二零零五年九月二十三日

止，贵公司已收到甲方、乙方、丙方缴纳的新增注册资本合计美元叁佰伍拾陆万捌仟柒佰壹拾叁元柒拾美分（USD3,568,713.70），全部以货币出资。”

本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (万美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	275	55.0%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	100	20.0%
郑国盛	125	25%	72.5	14.5%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>447.5</b>	<b>89.5%</b>

#### 4、增资第二期第二次投入资本验证

2006年8月10日，嘉兴诚洲联合会计师事务所出具诚会验字[2006]第400号《验资报告》。该验资报告确认：“经我们审验，截至2006年7月31日止，贵公司已收到丙方缴纳的新增注册资本合计美元伍拾贰万伍仟元整（USD525,000），全部以货币出资。”

本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万美元)	认缴注册 资本比例	实缴注册资本 (万美元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	275	55%	275	55%
浙江众大塑料有限公司	100	20%	100	20%
郑国盛	125	25%	125	25%
<b>合计</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>	<b>500</b>	<b>100%</b>

#### 5、股份公司成立及注册资本变更

2008年11月13日，立信会计师事务所有限公司出具信会师报字（2008）第24025号《验资报告》。

该验资报告确认：“经我们审验，贵公司（筹）已于2008年11月13日，根据《公司法》有关规定及公司折股方案，将浙江众成包装材料有限公司截至2008年7月31日止经审计净资产人民币102,502,340.95元中的80,000,000.00元，按每股1元折合股份总额80,000,000股，每股人民币1元，共计股本人民币捌仟万元整，净资产大于股本部分22,502,340.95元计入资本公积。”

本次验资后的注册资本实收情况如下：

股东	认缴注册资本 (万元)	认缴注册 资本比例	实缴注册 资本(万元)	实缴注册资本占 注册资本总额
陈大魁	5,846	73.075%	5,846	73.075%
陈健	800	10.000%	800	10.000%
嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%	434	5.425%
利保丰益(北京)资本运营中心 (有限合伙)	320	4.000%	320	4.000%
刘伟钧	220	2.750%	220	2.750%
吴军	100	1.250%	100	1.250%
马黎声	80	1.000%	80	1.000%
潘德祥	60	0.750%	60	0.750%
黄旭生	60	0.750%	60	0.750%
赵忠策	50	0.625%	50	0.625%
陈子根	30	0.375%	30	0.375%
<b>合计</b>	<b>8,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,000</b>	<b>100.00%</b>

自 2001 年成立以来，公司的历次验资情况如下表所示：

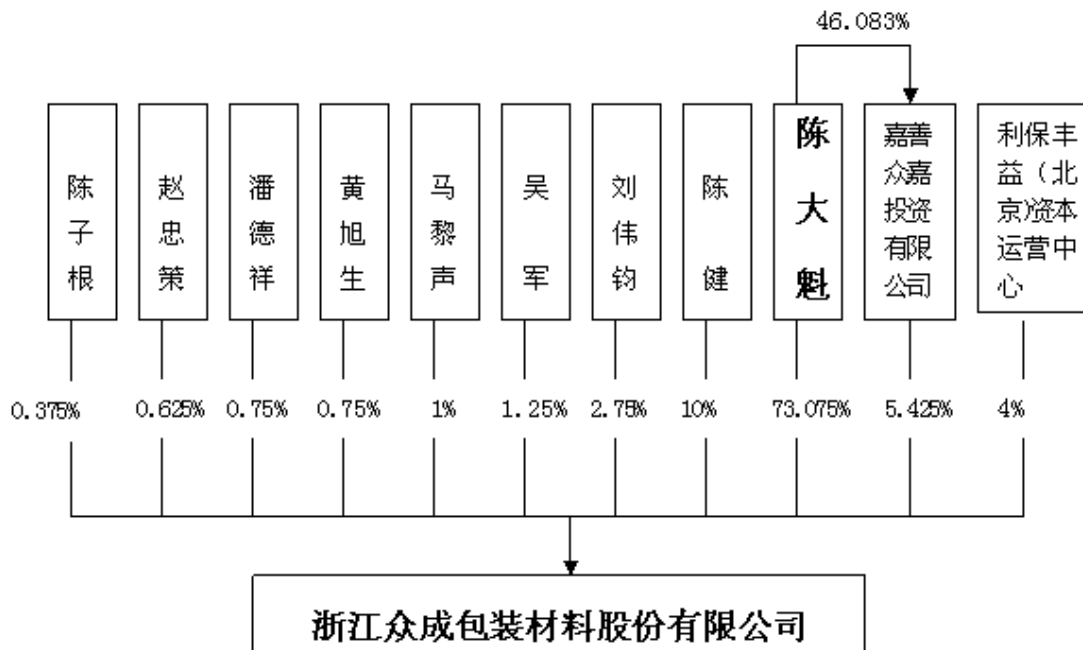
日期	验资目的	金额	验资机构	验资报告号
2002 年 3 月	审验实收资本	133,010.00 美元	嘉兴诚洲联合 会计师事务所	诚会验字(2002)第 155 号
2004 年 11 月	增资第一期	773,276.30 美元	嘉兴诚洲联合 会计师事务所	诚会验字(2004)第 505 号
2005 年 9 月	增资第二期	3,568,713.70 美元	嘉兴诚洲联合 会计师事务所	诚会验字(2005)第 471 号
2006 年 8 月	增资第二期	525,000.00 美元	嘉兴诚洲联合 会计师事务所	诚会验字(2006)第 400 号
2008 年 11 月	股份公司设立	8,000.00 万元人民 币	立信会计师事 务所有限公司	信会师报字(2008)第 24025 号

## (二) 发起人投入资产的计量属性

浙江众成包装材料有限公司以 2008 年 7 月 31 日经审计的账面净资产为基础，按原股东股权比例折合为股份公司股本，折股后公司注册资本变更为 8,000 万元，每股面值 1 元，折合 8,000 万股。

## 五、公司股权结构和组织机构

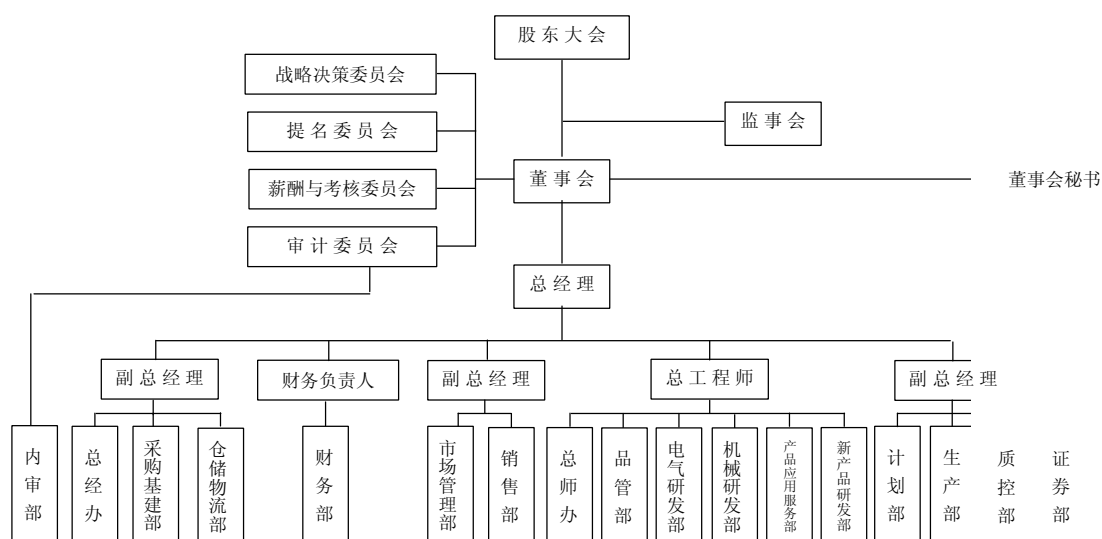
### （一）公司股权结构情况



注：公司全资子公司嘉善众嘉人力资源有限公司已于2010年5月14日注销，具体情况请参见本章“六、发行人控股子公司和参股子公司情况”。

### （二）公司组织机构

浙江众成包装材料股份有限公司组织结构图



公司职能部门的设置及运作情况如下：

组织名称	设置及运作情况
总经办	负责公司行政事务及公共关系管理；负责公司车辆管理；负责公司人力资源管理；负责公司安全、消防管理；负责公司总务、后勤管理；负责公司文秘、档案管理；负责公司信息网络管理；负责总经理及副总经理交办的其他工作。
采购基建部	负责公司经营、生产、开发等物资的采购及管理；负责公司的污水、废气的排放、噪声的控制、固体废弃物的处理及对合格供方进行评审；负责安排整个公司的物资采购计划，并提出采购预算；负责采购合同及重大采购信息资料的收集、整理并及时归档；负责公司用水用电的预算、统计和管理；负责公司拟建、在建、已建房、地产的全过程管理。
仓储物流部	负责仓库管理政策和要求的推行和实施，完善仓储部各项管理制度、人力计划和相关费用预算；负责监控、管理成品及物料收发程序的执行；负责公司货物装卸、运输工作；负责并督促仓管员定期对仓库产品盘点清查；负责监控、管理叉车日常保养维修及安全操作程序的执行；负责货运公司造成货损的索赔处理；负责仓库安全管理工作。
财务部	负责公司各类报表的审定工作；负责公司经营活动分析，做好年度工作计划和财务预算；制定公司利润计划、财务收支计划、成本计划、资本投资规划及销售规划；制定和管理税收政策方案及程序；组织领导财务管理、会计监督、审计、存货控制、应收应付控制等方面工作；建立健全公司内部核算的组织、指导和统计数据管理体系，加强内部控制机制建设，以及核算和财务管理的制度；参与公司投资、筹资行为等方面的决策和方案制定工作；对公司重大的合同、协议进行研究审查，参与重要经济活动的决策；负责调配公司营运资金，在授权范围内进行信贷计划、融资决策。
市场管理部	负责销售策略的制定、实施以及市场开拓；市场信息、行为的及时收集与反馈；收集客户的需求信息，建立完善的客户资料管理体系；及时进行款项回收工作，并按期提交回收报告；推行公司品牌建设战略，扩大公司和品牌知名度。
销售部	负责公司市场销售工作，搞好市场预测和调研；组织制定中长期销售方针目标和编制月、季、年销售计划；负责销售合同的签订、评审、修订、建档、管理工作；负责销售员队伍建设，严格执行公司制定的考核制度；督促建立健全客户档案体系，并进行分类和评审；严格控制 and 压缩销售费用，节约开支，降低销售成本；认真组织销售货款回笼，及时催收外欠款；建立健全完善的价格管理体系，严格执行定价审批制度。
总师办	负责公司新产品与新技术的研究与开发工作；组织宣传贯彻国家有关质量方针、政策法规；建立和完善质量管理体系、环境管理体系；协助总经理制订产品质量发展规划；协助总经理制订产品质量策划任务，并负责编制质量策划报告，组织各部门制订质量计划并组织实施、监督和检查；审定和签署各种技术标准、工艺操作规程及相关技术方案；负责每月原料采购计划编制；负责公司产品质量。
品管部	负责本部门质量职能的再分配，制定相应质量目标；负责落实质量检验工作，组织落实质量检验和试验状态的控制管理；品质制度的订立与实施、品质活动的执行与推动、进料、成品品质规范的制定与执行；试制新产品的参与及测试；供应商品质能力与品质控制绩效的评估；负责计量用具、检测设备管理；对出厂产品负全责。
电气研发部	负责全公司电气设备管理工作；负责公司新技术的研究与开发工作；负责公司新建生产线的电气设计、调试工作；负责督促电气车间做好高配、低配的日常管理工作；负责对电气设备的检修和改进提出意见并实施；负责公司水管的工程维护和管理。
机械研发部	负责全公司动力设备管理；负责全公司设备的安装检查、维护工作；负责公司新技术的研究与开发工作；负责定期组织设备大检查；负责编报新增动力设备计划，参加新

	建厂房工艺布置会审，并负责动力、设备的设计、制造安装、调试；负责监督大型、精密、关键设备的合理使用和维护；统一管理全厂设备技术资料的订购、补充、复制、整理存档等工作。
产品应用服务部	负责公司销售过程中技术服务工作；负责处理客户的质量投诉；负责收集产品使用信息；负责参与新产品的开发及产品的改进提高工作；负责公司新产品在最终用户处的使用验证工作及新开发客户的样品试机工作；负责定期召开质量分析会议。
新产品研发部	负责制订公司年度产品开发计划；负责组织产品设计过程中的设计评审，技术验证和技术确认；负责建立健全技术档案管理制度；负责与设计开发有关的新产品、新理念、新技术、新工艺、新材料等情报资料的收集、整理、归档。
计划部	负责对公司生产计划进行统一安排及管理；负责根据生产情况及订单，及时向采购部报送原辅材料、包装物需求信息；负责了解成品仓库库存数量及原因，并督促销售部对积压成品进行处理；根据订单及生产情况，可建议生产部对各车间进行人员、工作时间计划进行必要的调整。
生产部	根据公司下达的总体目标，分别落实产量、质量、材料利用率、日常管理等考核计划；按照公司要求，准确、及时上报生产环节的各类统计报表；督促下属各车间建立现场管理、日常设备管理、生产安全管理、生产区域的消防管理等有关制度，并组织实施监督、检查和考核；严格按照工艺操作规程组织生产，并实行监督、检查和考核；严格按照公司产品包装操作规范组织实施，并实行监督、检查和考核；对本部门所需的成品配件及重要物资编制需求计划，及时报公司采购基建部。
质控部	负责对人为的发生质量问题及不按要求操作的车间和员工直接处理和处罚；负责制定可以刚性执行的奖惩制度，质控岗位奖惩制；对公司的产品质量最终负责，配合产品服务应用部对客户产品质量投诉问题的追溯。
证券部	公司股权融资所需材料的组织编写和报送；规范公司日常运作，按规定召开股东大会、董事会、监事会并及时披露相关信息；组织编制上市后年报、中报等定期报告和临时报告并及时披露；公司资本运作，投资方案的制定和实施，再融资方案的拟定等；与证监会、证交所、中登公司、工商局等有关部委，证券公司、会计师事务所、律师事务所、中国证券报和上海证券报等各中介机构、媒体的联络和信息披露；接受各类投资者的咨询、来访。
内审部	对公司内部监控机制的可靠性、有效性和完整性以及组织结构、系统和程序是否恰当进行定期及不定期审查和评估；对各项规章制度和既定内部政策的遵守执行情况进行审查和评估；对公司资产的安全和完整进行审查和评估；了解和评价公司出现重大风险的可能性，并帮助公司改进风险管理；确保内部审计、调查和检查报告的完整性、及时性、客观性和准确性；向审计委员会提供帮助服务。

## 六、发行人控股子公司和参股子公司情况

报告期内，公司拥有一家全资子公司嘉善众力人力资源有限公司，该公司具体情况如下：

公司名称：	嘉善众力人力资源有限公司
成立时间：	2009年11月2日

法定代表人:	陈大魁
注册资本:	50 万元人民币
实收资本:	50 万元人民币
住所:	浙江省嘉善县惠民街道柳溪路 26 号 8 幢 302 室
企业类型:	有限责任公司(法人独资)
经营范围:	许可经营项目:无;一般经营项目:国内劳务派遣。

众力有限设立后,仅向众成包装派遣劳务人员,无其他对外业务。2009 年 12 月 31 日,嘉善众力人力资源有限公司总资产 117.24 万元,负债 68.61 万元,所有者权益 48.63 万元。2009 年该公司亏损 1.37 万元。

## 1、众力有限的设立

### (1) 外部原因

根据《嘉兴市人民政府关于鼓励和引导企业实施主业和辅业分离的意见》(嘉政发【2009】4 号)以及嘉善县人民政府《关于大力发展生产性服务业,鼓励和引导工业企业实施主辅分离的政策意见》(善政发【2009】53 号)文件,嘉善县鼓励和引导工业企业实施主辅分离,并将对实施工业企业主辅分离后设立的生产性服务企业出台相关地方优惠政策。嘉善县税务部门、三产服务部门就本公司设立众力有限公司提供了相关指导。

### (2) 内部原因

公司设立众力有限的内部原因为企业管理需要。从众力有限的人员构成来看,有如下三个特点:①2009 年底,众力有限员工共计 198 人,全部来自于本公司原在册员工;②众力有限人员主要由公司原生产部门人员及部分辅助部门的人员构成。该公司 198 名员工中,来自公司原生产部门、仓储物流等辅助部门的人员为 190 人,占比 95.96%;③从学历上来看,众力有限 198 名员工的学历普遍较低。

公司设立众力有限,是公司进一步提高内部管理水平的具体步骤:

①本公司制膜车间 24 小时不间断生产,目前实行三班倒制度。同时,在客户订单非常集中的时间段内,分切、对折、包装、装卸等部门员工也需要轮班,为加强管理,确保产品质量及交货期,公司通过设立众力有限,在该公司层面上加强管理,确保员工及客户利益。



②公司管理层认为，人才是本公司持续发展的核心要素，针对公司生产等部门员工学历水平较低的实际情况，公司通过设立众力有限，在子公司层面上对该部分员工加强内部培训，开发员工潜在能力，同时实现优胜劣汰。同时，拟与大学进行合作，全面提高上述员工的教育和学历水平。

在上述背景下，公司设立了全资子公司众力有限。

## 2、众力有限的注销

2010年3月6日，公司召开第一届董事会第七次会议，决议注销全资子公司众力有限，众力有限的员工全部由本公司承继。

2010年3月17日，众力有限在嘉兴日报嘉善版刊登了注销公告。

2010年5月4日，嘉善县地方税务局开发区税务分局批准众力有限税务注销。

2010年5月14日，嘉善县工商行政管理局核准众力有限注销。

## 3、众力有限设立及注销的影响

(1) 对员工利益的影响。在劳务派遣期间，众力有限员工与母公司员工待遇一致；众力有限注销后，员工全部转入本公司，待遇不变，员工利益未受损害。

(2) 对公司生产经营的影响。众力有限存续时间较短，员工队伍稳定，未对公司生产经营产生负面影响。

根据浙江省嘉善县劳动和社会保障局出具的证明，本公司及众力有限设立以来不存在因违反劳动用工和劳动保障等方面的法律、法规和规范性文件而被该局处罚的情形。

除众力有限外，本公司无其他参股或控股公司。

## 七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

### (一) 发起人基本情况

公司目前共有 11 名发起人股东，各股东基本情况如下：

#### 1、嘉善众嘉投资有限公司

嘉善众嘉投资有限公司成立于 2008 年 4 月 30 日，注册资本和实收资本均为

500 万元，注册地点为浙江省嘉善县惠民街道泾渭路 167 号，法定代表人为陈大魁。

嘉善众嘉投资有限公司的经营范围为投资经营。主要从事资本经营和股权投资业务。嘉善众嘉投资有限公司系由陈大魁控制、本公司中层及技术骨干参与持股的公司。

嘉善众嘉投资有限公司的股东构成如下：

序号	股东	出资金额（元）	出资比例	出资方式
1	陈大魁	2,304,147.47	46.083%	货币
2	杜桂福	230,414.75	4.608%	货币
3	俞造基	218,894.01	4.378%	货币
4	蒋智慧	184,331.80	3.687%	货币
5	雷云峰	138,248.85	2.765%	货币
6	潘明华	92,165.90	1.843%	货币
7	方军	92,165.90	1.843%	货币
8	张庆伟	92,165.90	1.843%	货币
9	朱以根	92,165.90	1.843%	货币
10	包利峰	92,165.90	1.843%	货币
11	肖丽伟	92,165.90	1.843%	货币
12	冯先军	92,165.90	1.843%	货币
13	叶建和	92,165.90	1.843%	货币
14	严可可	57,603.69	1.152%	货币
15	郑前昶	46,082.95	0.922%	货币
16	吴德范	46,082.95	0.922%	货币
17	郝红阳	46,082.95	0.922%	货币
18	范良	46,082.95	0.922%	货币
19	孙永芳	46,082.95	0.922%	货币
20	袁迟	46,082.95	0.922%	货币
21	钱治国	46,082.95	0.922%	货币
22	李红明	46,082.95	0.922%	货币
23	张永伟	46,082.95	0.922%	货币
24	林琦英	34,562.24	0.691%	货币
25	吕永泉	34,562.21	0.691%	货币
26	章琳	34,562.21	0.691%	货币
27	孙卫东	34,562.21	0.691%	货币
28	陆卫星	34,562.21	0.691%	货币
29	徐气昂	34,562.21	0.691%	货币
30	陈勇浩	34,562.21	0.691%	货币
31	方锋华	34,562.21	0.691%	货币

32	李辉	34,562.21	0.691%	货币
33	叶晓斌	34,562.21	0.691%	货币
34	朱显明	34,562.21	0.691%	货币
35	张丹华	34,562.21	0.691%	货币
36	张鸣	34,562.21	0.691%	货币
37	张行俭	34,562.21	0.691%	货币
38	周礼	34,562.21	0.691%	货币
39	周华进	34,562.21	0.691%	货币
40	王廷生	23,041.47	0.461%	货币
41	董旭峰	23,041.47	0.461%	货币
42	李彬	23,041.47	0.461%	货币
43	丁晓闻	23,041.47	0.461%	货币
44	朱学慧	23,041.47	0.461%	货币
45	翁伟阳	23,041.47	0.461%	货币
46	江康型	23,041.47	0.461%	货币
合 计		5,000,000.00	100.00%	

注：杜桂福系陈大魁朋友，除杜桂福外，其余45人均为公司员工。

嘉善众嘉投资有限公司最近一年及一期的主要财务数据如下：

单位：万元

	总资产	净资产	净利润
2009年12月31日（2009年度）	498.26	498.01	1.66
2010年6月30日（2010上半年）	462.44	462.38	-37.25

注：以上数据未经审计。

## 2、利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）

利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）成立于2007年11月20日，目前持有注册号为110108010623695的《合伙企业营业执照》，主要经营场所为北京市东城区朝阳门北大街1号新保利大厦7A2室，执行事务合伙人为德信丰益（北京）资本管理中心（有限合伙），合伙企业类型为有限合伙，经营范围为：投资管理；投资咨询；企业管理咨询。

该合伙企业出资情况如下表所示：

序号	姓名	出资额（万元）	出资比例
1	德力西集团有限公司	20,000.00	73.33%
2	北京中冶投资有限公司	4,500.00	16.50%
3	保利通信有限公司	2,500.00	9.17%
4	德信丰益（北京）资本管理中心（有限合伙）	190.90	0.70%

5	姚锦聪	27.30	0.10%
6	孙乐农	27.30	0.10%
7	薛兴伟	27.30	0.10%
合计		27,272.80	100.00%

利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）最近一年及一期主要财务数据如下：

单位：万元

	总资产	净资产	净利润
2009年12月31日/2009年度	13,276.37	13,276.37	1,022.64
2010年6月30日/2010年1-6月	13,153.96	13,153.96	-122.42

注：以上数据未经审计。

利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）合伙协议的主要内容如下：

（1）利润分配和亏损分担办法

- 1) 企业的利润分配和亏损分担，由合伙人协商决定。
- 2) 合伙企业存续期间，合伙人依据合伙协议的约定或者经全体合伙人决定，可以增加对合伙企业的出资，用于扩大经营规模或者弥补亏损。
- 3) 企业年度的或者一定时期的利润分配或亏损分担的具体方案，由合伙人协商决定或者按照合伙协议约定的办法决定。

（2）合伙企业事务执行方式

1) 执行事务合伙人对外代表企业。合伙人委托普通合伙人德信丰益（北京）资本管理中心（有限合伙）为执行合伙企业事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。不参加执行事务的合伙人有权监督执行事务合伙人，检查其执行合伙企业事务的情况，执行事务合伙人依照约定向其他不参加执行事务的合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营状况和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损，由合伙企业承担。

2) 合伙协议约定或者经全体合伙人决定，合伙人分别执行合伙企业事务时，执行事务合伙人可以对其他合伙人执行的事务提出异议，暂停该事务的执行。如果发生争议采用合伙人约定的方法作出决定。受委托执行合伙企业事务的合伙人 not 按照合伙协议或者全体合伙人的决定执行事务的，其他合伙人可以决定撤销该

委托。

3) 本企业的执行事务合伙人为全体普通合伙人。执行事务合伙人拥有的权限由合伙人另行约定。

### (3) 表决机制

实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数通过的表决办法。

### (4) 入伙、退伙

1) 新合伙人入伙时，经全体合伙人同意，并依法订立书面协议。订立书面协议时，原合伙人向新合伙人告知合伙企业的经营状况和财务状况。新合伙人入伙的条件和具体程序由合伙人另行约定。

2) 新合伙人按照与原合伙人的约定享有权利，承担责任。新入伙的普通合伙人对入伙前合伙企业债务承担连带责任。新入伙的有限合伙人对入伙前合伙企业的债务，以其认缴的出资额为限承担责任。

3) 协议约定合伙企业经营期限的，有下列情况之一时，合伙人可以退伙：

- ① 合伙协议约定的退伙事由出现；
- ② 经全体合伙人同意退伙；
- ③ 发生合伙人难于继续参加合伙企业的事由；
- ④ 其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务。

协议未约定合伙企业经营期限的，合伙人在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人。擅自退伙的，应当赔偿由此给合伙企业造成的损失。

### (5) 争议解决办法

合伙人履行合伙协议发生争议，通过协商或者调解解决，合伙人不愿通过协商、调解解决或者协商、调解不成的，可以依据合伙协议中的仲裁条款或者事后达成的书面仲裁协议，向仲裁机构申请仲裁。合伙人没有在合伙协议中订立仲裁条款，事后又没有达成书面仲裁协议的，可以向人民法院起诉。

### (6) 解散与清算

1) 本企业发生了法律规定的解散事由，应当解散并由清算人进行清算。

2) 企业解散，清算期间，不得从事经营活动，只可从事一些与清算活动有

关的活动。

3) 企业解散后, 由清算人对企业的财产债权债务进行清理和结算, 处理所有尚未了结的事务, 还应当通知和公告债权人。

4) 清算人主要职责:

①清理企业财产, 分别编制资产负债表和财产清单;

②处理与清算有关的合伙企业未了结的事务;

③清缴所欠税款;

④清理债权、债务;

⑤处理合伙企业清偿债务后的剩余资产;

⑥代表企业参与诉讼或仲裁活动。

清算结束后, 编制清算报告, 经全体合伙人签字、盖章, 在 15 日内向企业登记机关报送清算报告, 办理企业注销登记。

### 3、自然人发起人

发起人 股东	占总股本 比例	国籍	是否拥有永久 境外居留权	身份证号码	住所
陈大魁	73.075%	中国	否	33042119*****005X	浙江省嘉善县魏塘镇冬青里 26 幢
陈健	10.000%	中国	否	33042119*****0017	浙江省嘉善县魏塘镇冬青里 26 幢
刘伟钧	2.750%	中国	是	31010819*****3216	上海市闸北区汉中路 333 弄 2 号 801 室
吴军	1.250%	中国	否	33042119*****0037	浙江省嘉善县魏塘镇玫瑰里 15 幢 2 梯 503 室
马黎声	1.000%	中国	否	33012719*****2710	浙江省嘉善县魏塘镇解放一村 24 幢 3 单元 601 室
潘德祥	0.750%	中国	否	33042119*****151X	浙江省嘉善县魏塘镇紫藤园 4 幢 3 单元 301 室
黄旭生	0.750%	中国	否	33042119*****591X	浙江省嘉善县魏塘镇乐安里 29 幢 3 单元 602 室
赵忠策	0.625%	中国	否	34112719*****027X	浙江省嘉善县魏塘镇紫藤园 4 幢 1 单元 201 室
陈子根	0.375%	中国	否	33040219*****061X	浙江省嘉兴市南湖区栅堰路 68 号 22 幢 405 室

注: 刘伟钧拥有新加坡永久居留权。

## (二) 持有发行人 5%及以上股份的主要股东

持有本公司 5%以上股份的股东为陈大魁、陈健、嘉善众嘉投资有限公司。

上述股东基本情况参见本章“七、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）发起人基本情况”。

### （三）控股股东的基本情况及控制的其他企业的基本情况

公司董事长陈大魁直接持有公司73.075%的股份，同时还持有公司第三大股东嘉善众嘉投资有限公司46.083%的股份，是本公司的控股股东和实际控制人。

陈大魁任职经历如下表：

时间	任职机构	担任职务
1978年1月至1983年12月	嘉善县丁栅镇政府	农机管理员
1984年至1993年	经商	/
1994年1月至2004年9月	嘉善鸿雁电器厂	厂长
1994年2月至2004年9月	浙江众大塑料有限公司	董事长、总经理
2001年10月至今	发行人	董事长
2007年5月至今	发行人	总经理

注：1、1978年以前，陈大魁主要经历为读书及参军。

2、报告期内，陈大魁除在发行人之外，2006年1月至2007年9月兼任嘉善众良贸易有限公司监事；2008年4月至今兼任嘉善众嘉投资有限公司执行董事；2009年11月至2010年5月兼任嘉善众力人力资源有限公司执行董事、总经理。

陈大魁的简介详见本招股说明书“第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介”。嘉善众嘉投资有限公司的基本情况详见本章“七、发起人、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）发起人基本情况”。

报告期内，除控股本公司及持有嘉善众嘉投资有限公司的股权外，陈大魁还持有如下两家公司的股权，具体情况如下表：

参控股企业	持股比例	经营范围
浙江众大塑料有限公司	75%	生产销售配电箱、塑料管及其附件、压敏胶、塑料薄膜、粘胶带
嘉善众良贸易有限公司	25%	销售：金属材料、建筑材料、服装及服装面辅料、纺织品、百货、日用杂品、五金电器、化工产品（不含化学危险品）、塑料原材料、塑料制品

浙江众大塑料有限公司具体情况参见本章“三、（三）浙江众大塑料有限公司的基本情况”。该公司已于2009年11月注销。

嘉善众良贸易有限公司于2006年1月27日成立，设立时注册资本为75万

元，其中杭阿根持股 66.67%、陈大魁持股 33.33%。2006 年 9 月 29 日，该公司吸收嘉善粮油食品工贸公司为新股东，注册资本增至 100 万元，其中陈大魁持股 25%，杭阿根持股 50%。2007 年 7 月 9 日，杭阿根将所持众良贸易股权全部转让给陈建芳（陈建芳与本公司及本公司实际控制人无关联关系）。2007 年 12 月 6 日，陈大魁将所持众良贸易股权全部转让给杨波（杨波与本公司及本公司实际控制人无关联关系），此次股权转让后陈大魁不再持有该公司的股权。目前，众良贸易法定代表人为陈建芳，股东为陈建芳、杨波。

#### （四）控股股东直接或间接持有发行人股权的质押或其他有争议

#### 情况

截至本招股说明书签署日，控股股东陈大魁直接或间接所持有的本公司股权不存在质押或其他有争议的情况。

### 八、发行人股本情况

#### （一）本次发行前后股本情况

本次发行前公司总股本为 8,000 万元，本次拟公开发行 2,667 万股人民币普通股（A 股），本次发行数量占发行后总股本比例为 25.002%。

发行前后各股东的股本及比例情况如下：

股东名称	本次发行前		本次发行后	
	持股（万股）	占总股本比例	持股（万股）	占总股本比例
陈大魁	5,846	73.075%	5,846	54.805%
陈健	800	10.000%	800	7.500%
嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%	434	4.069%
利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	320	4.000%	320	3.000%
刘伟钧	220	2.750%	220	2.062%
吴军	100	1.250%	100	0.937%
马黎声	80	1.000%	80	0.750%
潘德祥	60	0.750%	60	0.562%
黄旭生	60	0.750%	60	0.562%
赵忠策	50	0.625%	50	0.469%
陈子根	30	0.375%	30	0.281%
本次发行流通股	/	/	2,667	25.002%



合计	8,000	100.00%	10,667	100.00%
----	-------	---------	--------	---------

## （二）本次发行前公司前十名股东

序号	发起人股东	持股数量（万股）	占总股本比例
1	陈大魁	5,846	73.075%
2	陈健	800	10.000%
3	嘉善众嘉投资有限公司	434	5.425%
4	利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）	320	4.000%
5	刘伟钧	220	2.750%
6	吴军	100	1.250%
7	马黎声	80	1.000%
8	潘德祥	60	0.750%
9	黄旭生	60	0.750%
10	赵忠策	50	0.625%

## （三）本次发行前公司前十名自然人股东及其在发行人任职情况

序号	发起人股东	持股数量（万股）	占总股本比例	在本公司任职情况
1	陈大魁	5,846	73.075%	董事长、总经理
2	陈健	800	10.000%	董事、副总经理
3	刘伟钧	220	2.750%	无
4	吴军	100	1.250%	董事、财务负责人、董事会秘书
5	马黎声	80	1.000%	副总经理
6	潘德祥	60	0.750%	副总经理
7	黄旭生	60	0.750%	总工程师
8	赵忠策	50	0.625%	董事、电气研发部部长
9	陈子根	30	0.375%	原总经理

注：陈子根 2001 年至 2007 年任有限公司总经理，2007 年因身体原因退休。

## （四）本公司股东中无战略投资者，不存在国有股份和外资股份

## （五）本次发行前各股东的关联关系及各自的持股比例

1、股东陈健为控股股东陈大魁之子，陈大魁持有本公司 5,846 万股，占发行前股本比例为 73.075%，陈健持有本公司 800 万股，占发行前股本比例为 10%。

2、控股股东陈大魁持有本公司第三大股东嘉善众嘉投资有限公司 46.083%

的股权，众嘉投资持有本公司 434 万股，占发行前股本比例为 5.425%。

除上述关系外，本次发行前各股东之间不存在其他关联关系或一致行动人关系。

## **(六)本次发行后股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺**

公司股东陈大魁、陈健、嘉善众嘉投资有限公司、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策、陈子根承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份（包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等）。

公司股东利保丰益（北京）资本运营中心（有限合伙）、刘伟钧承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份（包括由该部分股份派生的股份如送红股、资本公积金转增等）。

持有公司股份的公司董事、高级管理人员陈大魁、陈健、吴军、马黎声、潘德祥、黄旭生、赵忠策还承诺在其任职期间每年转让的股份不超过其所持有本公司股份总数的 25%；离职后六个月内，不转让其所持有的本公司股份；离职六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售本公司股票数量占其所持有本公司股票总数的比例不超过 50%。

承诺期限或法定锁定期限届满后，上述股份可上市流通和转让。

## **九、发行人员工及社会保障情况**

### **(一) 员工情况**

截至 2010 年 6 月 30 日，公司员工总数为 371 人。本公司员工构成情况如下：

#### **1、员工专业结构**

专业类别	人数（人）	占比
管理人员	63	16.98%
销售服务人员	26	7.01%
研发及技术人员	59	15.90%

财务人员	9	2.43%
生产人员	194	52.29%
其他人员	20	5.39%
<b>合计</b>	<b>371</b>	<b>100.00%</b>

## 2、员工学历结构

学历类别	人数(人)	占比
本科及以上学历	25	6.74%
大、中专学历	110	29.65%
高中及以下	236	63.61%
<b>合计</b>	<b>371</b>	<b>100.00%</b>

## 3、员工年龄结构

年龄区间	人数(人)	占比
30岁及以下	88	23.72%
31-40岁	172	46.36%
41-50岁	87	23.45%
51岁及以上	24	6.47%
<b>合计</b>	<b>371</b>	<b>100.00%</b>

## (二) 员工社会保障情况

公司实行劳动合同制，员工的聘用和解聘均依据《中华人民共和国劳动法》的规定办理。公司目前按国家法律法规及嘉善县社会保险政策，为员工办理了基本养老保险、工伤保险、生育保险、失业保险和医疗保险。2010年7月12日，浙江省嘉善县劳动和社会保障局出具《证明》，确认公司及其子公司自设立至2009年底缴纳社会保险的比例和标准符合嘉善县的政策要求，2010年1月1日以来，公司及其子公司已为全体员工缴纳了社会保险，符合我国劳动和社会保障相关法律、法规和规范性文件的规定。自2007年以来，公司及其子公司不存在因违反劳动用工和劳动保障等方面的法律法规而被处罚的情形。

本公司已建立住房公积金制度，并根据浙江省嘉善县的有关规定和要求，为员工按时缴纳住房公积金。2010年7月12日，浙江省嘉兴市住房公积金管理中心嘉善县分中心出具《证明》，确认公司及其子公司设立至2009年底缴纳的住房公积金的标准符合嘉善县的政策要求，2010年1月1日以来，公司及其子公

公司为全体员工缴纳了住房公积金，符合国家劳动保障法律法规的规定。自 2007 年以来，公司及其子公司不存在因违反劳动用工和劳动保障等方面的法律法规而被处罚的情形。

公司实际控制人陈大魁出具承诺：“公司已经依法与其劳动者签订劳动合同，为其缴纳了基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险（以下简称“社会保险”）和住房公积金，并能按时足额缴纳社会保险和公积金费用。公司最近三年不存在因违反劳动用工和劳动保障等方面的法律法规而被社会保险部门和公积金部门处罚的情形。公司若因缴纳社会保险和住房公积金的事由被有关社会保险和公积金部门处罚或追缴，本人承诺由本人无条件承担相应之责任，包括但不限于支出补缴费用和处罚费用等。”

### （三）最近两年发行人用工人数、人均薪酬、薪酬总额及变动情况

公司 2008、2009 年度用工人数、人均薪酬、薪酬总额情况如下：

项目	2009 年度（合并）	2008 年度	变动率
平均用工人数（人）	416	657	-36.68%
人均薪酬（元/年）	40,598	30,819	31.73%
全年薪酬总额（元）	16,888,740	20,248,356	-16.59%

附注：平均用工人数为全年 12 个月月末用工人数取平均数。其中，2009 年为众成包装和众力有限（11 月、12 月）的合并数。本次薪酬总额系“工资、奖金、津贴和补贴”部分。

如上表所示，公司 2009 年度用工人数较 2008 年度下降了 36.68%，主要原因为：公司 2008 年 5 月起进行了热收缩膜生产线及分切机、对折机的改造升级。通过设备改造，公司生产线幅宽由原来的 1.3 米线、1.7 米线提高到 2.4 米，生产线效率提高了 30%以上，同时分切机速度提高了 50%以上，达到 500-600 米/分钟，对折机速度提高了 100%以上，达到 500 米/分钟左右。生产设备自动化及生产效率的提高大大减少了用工人数，致使公司 2009 年度用工人数有所下降。

另外，公司 2009 年度人均薪酬较 2008 年度提高 31.73%，主要原因为：公司 2009 年减少的人员主要为一线生产线工人，平均工资低于管理人员，亦低于全公司的平均薪酬。除此之外，公司 2009 年效益较好，管理人员及生产工人工资亦有所提高。受上述因素影响，公司在 2009 年用工人数下降 36.68%的背景下，

全年薪酬总额仅下降 16.59%。

## 十、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员做出的重要承诺及其履行情况

### （一）避免同业竞争的承诺

公司控股股东陈大魁及主要股东陈健、嘉善众嘉投资有限公司于 2010 年 3 月 1 日出具了《避免同业竞争承诺函》，详细情况请参见本招股说明书“第七章 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争情况”之“（四）控股股东、实际控制人避免同业竞争的承诺”。

### （二）有关关联交易的承诺

公司控股股东陈大魁及主要股东陈健、嘉善众嘉投资有限公司 2010 年 3 月 1 日出具了《避免关联交易承诺函》，详细情况请参见本招股说明书“第七章 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”之“（七）避免关联交易的承诺”。

### （三）有关股份锁定等的承诺

公司主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员出具了有关股份锁定的承诺，详细情况请参见本章“八、发行人股本情况”之“（六）本次发行前后股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

## 第六章 业务和技术

### 一、发行人主营业务、主要产品及变化情况

#### （一）主营业务

公司主营业务为多层共挤聚烯烃热收缩薄膜（简称 POF 热收缩膜）产品的研发、生产和销售。POF 热收缩膜主要由线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯等原材料通过挤出机加热塑化，经过环状模头挤出母膜，冷却后再经加热并双向拉伸等特殊工艺加工而成，主要应用于各类食品、饮料、日用品、化妆品、文教用品、图书音像制品、医药产品、电子产品、工艺品、通讯器材、五金工具等的外包装，以及各类轻小型产品的集合性包装，属于功能性、环保型的塑料包装材料。POF 热收缩膜的功能性主要体现在可热收缩、包装贴体效果好、透明度高、韧性好等方面，部分 POF 热收缩膜还有防静电、防雾等特殊功能；其环保型主要体现在生产过程无毒、单位面积原料消耗少、环保卫生指标符合美国 FDA 标准。

采用多层共挤工艺制得的 POF 热收缩膜同时具备聚乙烯（PE）和聚丙烯（PP）薄膜的诸多优点，其性能优于单纯的聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯（PVC）等薄膜。本世纪以来，随着消费者环保意识的提高，低碳减量的包装理念获得广泛认可，塑料包装材料正向薄壁化、轻型化方向发展。POF 热收缩膜与聚乙烯、聚氯乙烯等其他热收缩包装材料相比，密度更小，单位重量的可包装面积更大，符合低碳减量的包装理念，产品性能得到广泛认可，在部分领域正逐步替代聚乙烯、聚氯乙烯等其他热收缩包装材料，成为目前国际上最为流行的热收缩包装材料之一。

POF 热收缩膜部分应用产品图例如下：





## (二) 主要产品

公司主要产品为 POF 热收缩膜产品,按具体用途及工艺可以细分为 POF 普通型膜、POF 交联膜、POF 高性能膜 3 大类 8 个系列(如下表),2007 年—2009 年及 2010 上半年,该三大类产品销售收入占公司营业收入的比例分别为 95.02%、97.69%、97.57%、98.81%。

	产品	知识产权	所获荣誉
POF 普通型膜	ZDF-01 (聚烯烃热收缩膜)	自主研发	浙江省高新技术产品
	ZDF-02 (热滑收缩膜)	自主研发	浙江省高新技术产品
POF 交联膜	ZDF-03 (交联收缩膜)	自主研发	浙江省高新技术产品
	ZDF-04 (防雾交联收缩膜)	自主研发	浙江省高新技术产品
	ZDF-08 (经济型交联收缩膜)	自主研发	-

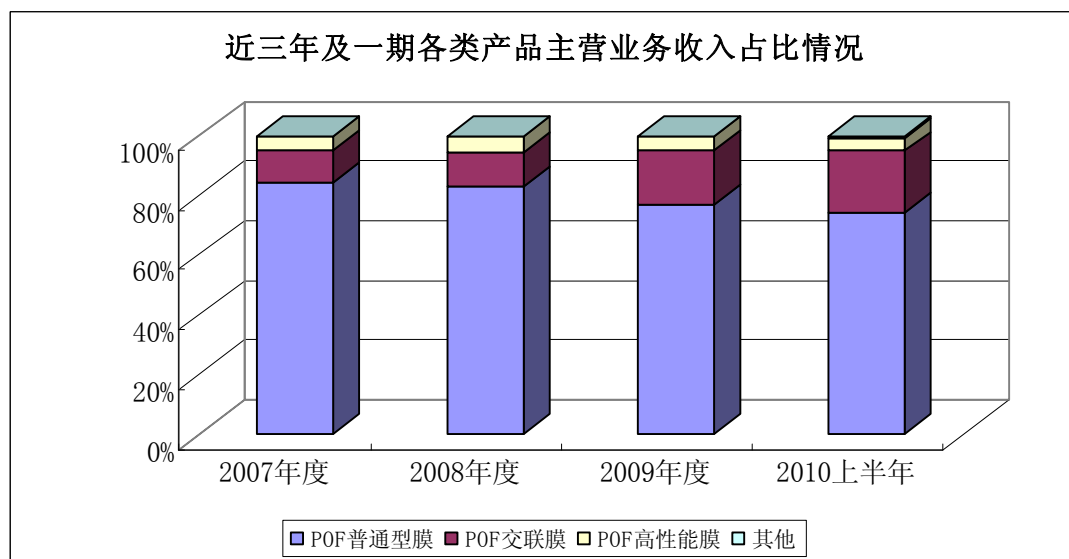
POF 高性能膜	ZDF-05 (低收缩力膜)	自主研发	-
	ZDF-06 (高性能收缩膜)	自主研发	浙江省高新技术产品
其他	ZDF-07 (印刷用收缩膜)	自主研发	-
	其他新产品		

注: ZDF-01、ZDF-02 等型号系企业内部产品编号, ZDF-01 系列有四项产品获得浙江省高新技术产品鉴定, 公司共有 8 项产品获得浙江省高新技术产品鉴定。

### (三) 主营业务和主要产品的变化情况

自成立以来, 公司一直专注于 POF 热收缩膜的生产与销售, 主营业务未发生变化。

公司主要产品中, POF 普通型膜的销售收入占比最高, 但呈逐年下降的趋势, 主营业务收入占比由 2007 年的 84.44% 下降为 2010 上半年的 74.03%。与此同时, 技术含量和附加值更高的 POF 交联膜、POF 高性能膜等高端产品销售收入占比逐年提升, 主营业务收入占比由 2007 年的 15.29% 上升为 2010 上半年的 25.15%, 显示公司产品结构逐步优化, 综合毛利率也因此逐年提高。



## 二、发行人所属行业的基本情况

公司所处行业为塑料包装材料行业中的塑料包装薄膜制造业, 细分行业系公司目前主要产品体系所在的热收缩膜行业。

### (一) 行业主管部门和行业管理体制

目前, 国内塑料包装薄膜制造业主要由政府部门和行业协会进行宏观管理和



行业自律管理。行业管理体系为：工业及信息化部制定指导性产业政策，中国塑料加工工业协会（简称“中国塑协”，英文缩写 CPPIA）作为政府与企事业单位之间的桥梁与纽带，贯彻国家产业政策，通过信息咨询、技术经验交流等各种形式为行业提供服务，及时反映会员企业的正当要求，保护会员的合法权益。

目前，政府部门和行业协会对本行业的管理主要体现为行业宏观管理，具体的业务管理和产品的生产经营则完全基于市场化的方式进行。

## （二）行业主要法律法规及政策

目前，我国没有专门针对塑料包装薄膜制造业的立法和法规体系，行业内的企业在日常经营中主要根据《环境保护法》、《固体废物污染环境防治法》等法律开展生产活动。同时，由于塑料包装与国民经济的发展及人民生活息息相关，因此，国家出台了多个行业政策，其中涉及到本公司业务的主要有：

### 1、《产业结构调整指导目录（2005 年本）》

2005 年 12 月，国家发展改革委员会颁布《产业结构调整指导目录（2005 年本）》，其中“九、化工”之“7、新型生物化工产品、专用精细化学品和膜材料生产”以及“十六、轻工”之“10、新型、生态型（易降解、易回收、可复用）包装材料研发、生产”为鼓励类项目。

### 2、《塑料包装材料“十一五”发展规划》

《塑料包装材料“十一五”发展规划》提出，“十一五”期间，塑料包装材料行业应重点发展以下产品：大力调整双向拉伸薄膜的产品结构，发展功能性特种薄膜，采用新技术发展 PVDC、PVA、EVOH 等高阻隔性薄膜；发展绿色软包装复合膜袋，开发新型无毒黏合剂、无毒油墨，发展无溶剂复合工艺，使之符合食品包装卫生性和安全性；大力发展多层共挤技术设备，提高多层共挤薄膜的比重，以适应包装市场的需求；开发薄壁技术，发展薄壁瓶和薄壁容器；……研发防伪包装技术，发展新型热收缩薄膜。

### 3、《中国包装行业“十一五”规划纲要》

《中国包装行业“十一五”规划纲要》提出：“十一五”期间，我国包装工业要达到“开发一批具有自主知识产权的新型包装系统，使包装工业中的高端包装材料与包装机械的技术水准接近或达到同期国际先进水平”；积极安排扶持性

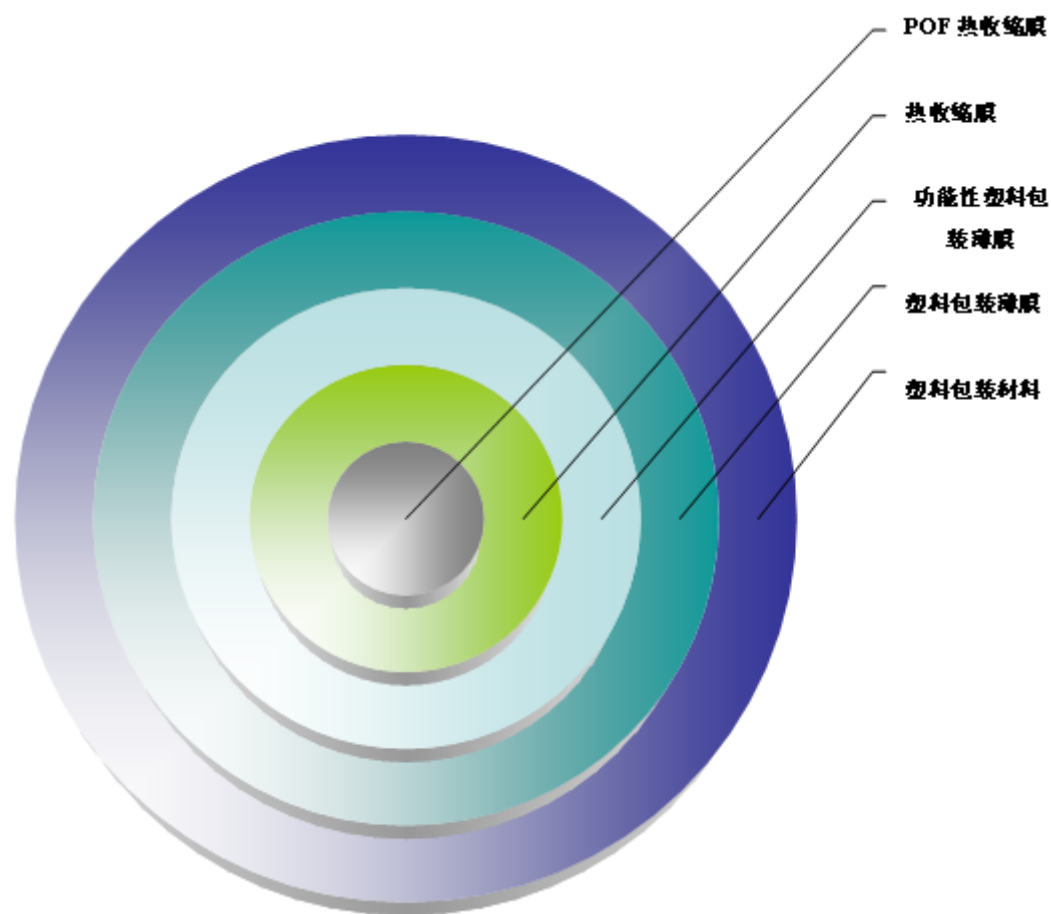
政策措施,包括争取国家给包装行业企业设立专项技改资金;建立绿色包装体系,建立包装行业自主创新和科技服务体系,积极支持一批包装重大技术开发项目和技术基础性研究工作;鼓励企业积极从事包装技术的开发,在税收、金融等方面对绿色包装产品、新型包装产品的生产企业给予政策扶持等。

#### 4、《财政部关于包装行业高新技术研发资金有关问题的通知》

2005年7月21日,财政部发布《财政部关于包装行业高新技术研发资金有关问题的通知》[财企(2005)107号],通知指出,为鼓励包装行业积极开发新产品和采用新技术,促进我国包装行业的发展,中央财政决定从2005年起,安排包装行业高新技术研发资金,支持包装行业高新技术项目产品的研发、技术创新、新技术推广等。

### (三) 行业供求情况

公司所处行业为塑料包装材料行业中的塑料包装薄膜制造业,细分行业系公司目前主要产品体系所在的热收缩膜行业(如下图)。



## 1、塑料包装材料行业发展概况

由于包装具备产品保护、附加值提升、推广促销等多重功能，其应用领域涵盖货物、物品流通的每一个环节。包装行业包括纸制品包装、塑料包装、金属容器包装、玻璃容器包装、包装印刷、其他包装等六大子行业，其中塑料包装占第二位，仅次于纸制品包装。

当前，全球包装材料及容器的消费市场规模达 8,000 亿美元<sup>1</sup>，欧、美、日约占全球需求量的 70%，而亚洲（特别是东亚）是包装需求增长最快的区域。在包装行业各子行业中，塑料包装行业发展最为迅速。近几年，塑料包装材料年均增长速度均领先于其他传统包装材料，如美国塑料包装材料需求近五年年均增长率为 6.4%，而纸和玻璃分别为 2.2%和 0.9%；日本塑料包装材料需求近五年年均增长率为 7.1%，而纸、金属、玻璃分别为 4.7%、4.9%和 3.3%<sup>2</sup>。Freedonia 集团的最新报告称，在包装领域最具竞争性的市场中，塑料包装将继续抢占纸质包装的市场份额，到 2010 年，塑料包装有望超越纸包装，成为包装领域用量最大、用途最广的包装材料<sup>3</sup>。

改革开放 30 年来，我国塑料包装行业总产值以年均 15%以上的速度持续快速发展，目前已发展成为门类比较齐全，既能基本满足国内市场需求，又具有一定国际竞争能力的产业。据不完全统计，2008 年中国塑料包装行业总产值约为 1,800 亿元，塑料包装材料总产量 1,261 万吨。中国塑协提出，“十一五”期间塑料包装材料的发展目标是：按 7%的速度发展，到 2010 年产量达到 1,100 万吨（2008 年已提前实现该目标），到 2020 年，按 5%的速度发展，产量达 1,600 万吨，占塑料制品总量 5,000 万吨的 30%，与发达国家的应用水平相接近。在塑料包装材料中，薄膜材料的市场需求量增幅最大，约占塑料包装材料总量的 46%。

## 2、塑料包装薄膜行业发展情况

### （1）塑料包装薄膜需求增长迅速

近年来，随着各国对节能减排的日益重视，软包装在节省包装成本与运输成本，减少能源消耗等方面的优势日渐凸显，全球消费市场的包装形式逐渐由硬包

<sup>1</sup> 数据来自人民网：<http://www.people.com.cn/GB/paper40/7511/720188.html>

<sup>2</sup> 数据来自中国聚合物网：[http://www.polymer.cn/polymernews/2009-7-10/\\_2009710162012950.htm](http://www.polymer.cn/polymernews/2009-7-10/_2009710162012950.htm)

<sup>3</sup> 数据来源：《造纸信息》，2007 年 03 期

装向软包装转变。英国 PCI Films 咨询公司的研究报告称，2001 年—2005 年，全球软包装消费增速为 3.7%，2005 年市场价值达到 450 亿美元。全球软包装市场预计以年均 4.6% 的速率增长，2010 年将达到近 560 亿美元<sup>4</sup>。塑料包装薄膜作为软包装材料的主体，以其优良的综合性能、合理的价格不断取代其他包装材料，成为包装业中发展最快的细分行业。如美国塑料包装薄膜市场的塑料用量以年均 6% 以上的比例增长，大大超过纸张（2.2%）、铝箔（1.0%~1.5%）、玻璃（0.9%）的年均增长率。报告同时指出，亚太地区将超过北美和欧洲，成为全球最大的塑料包装薄膜需求市场，其中发展最快的市场将继续在中国和印度，这两个国家的塑料包装薄膜销售额预计以全球平均增速 3 倍以上的速率增长。

根据中国塑料加工协会的统计数据，2008 年，我国塑料包装薄膜行业总产值 908.97 亿元，同比增长 13.14%。据英国伦敦 Pira 国际公司预测，中国将成为全球塑料包装薄膜需求增长最快的国家，每年增长幅度为 14% 左右<sup>5</sup>。

### （2）功能性塑料包装薄膜成为塑料包装薄膜的主要发展趋势

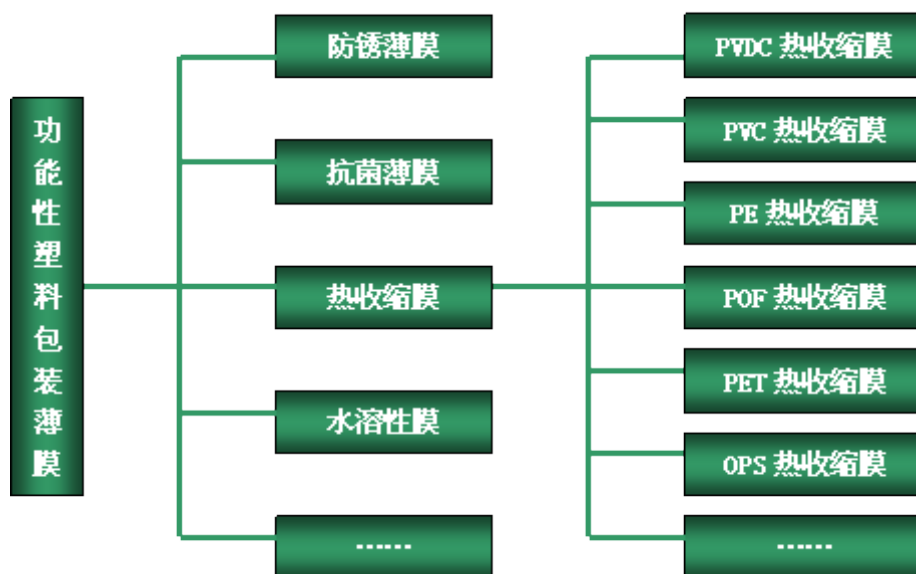
随着工业技术的发展和消费者需求的提高，未来不同的商品尤其是不同类型的食品对塑料包装薄膜材料提出了越来越高的要求，即要求其既要有良好的机械性能，包括材料的抗拉伸强度、耐撕裂、耐冲击强度等，还要有优良的化学稳定性，不与内装产品发生任何化学反应，确保内装产品的安全，另外还要有高阻隔、防腐抗菌、保鲜、耐热，甚至还进一步要求其必须环保无污染、用后易回收等。

在这种情况下，塑料包装材料正向高性能、多功能、环保等方向发展，塑料包装薄膜新品种尤其是功能性塑料包装薄膜产品的开发也日益活跃，目前业界逐步研发出了如防锈薄膜、抗菌薄膜、热收缩膜、水溶性膜等符合市场需求的高端应用产品。

## 3、热收缩膜行业发展情况

<sup>4</sup> 数据来自食品商务网：<http://www.21food.cn/html/news/35/162276.htm>

<sup>5</sup> 数据来自中国包装网：<http://www.pack.cn/>



### (1) 热收缩膜基本知识

#### ①热收缩膜的概念及原理

热收缩膜俗称收缩薄膜,是一种受热后能发生大幅度收缩,因而能紧裹物品,并能长期保持其形状的薄膜。热收缩膜采用高聚物分子链拉伸定向原理设计,以急冷定型的方法成型。其物理原理是:当塑料原料被加热塑化挤出成母膜后,聚合物在玻璃化温度和黏流温度之间沿纵横两方向进行强制拉伸,使聚合物的分子链沿拉伸方向取向,然后将高聚物急骤冷却,分子取向被冻结。当薄膜重新加热到“解冻”温度时,由于分子运动产生应力松弛,分子恢复原来的状态,产生收缩。

#### ②热收缩膜的分类

目前市场上常见的热收缩膜有 PE 热收缩膜、PVC 热收缩膜、PP 热收缩膜、POF 热收缩膜、PVDC 热收缩膜、OPS 热收缩膜、PET 热收缩膜等,其中,PS、PET、PETG 等材料制成的热收缩膜主要用于产品标签,PE、PP、PVC、PVDC 等材料单层或多层共挤制成的热收缩膜大都用于各种产品的外包装。

#### ③热收缩膜的应用领域

热收缩膜用于各种产品的销售和运输过程,其主要作用是稳固、遮盖和保护产品。热收缩薄膜最早出现在二次世界大战中的德国,使用 PVDC,经双向拉伸后用来包装武器,防止生锈。所以,热收缩薄膜从一开始工业化生产后就使用在工业品包装上,后来才逐渐应用于食品包装。

目前，食品工业是热收缩包装材料最大的应用市场。热收缩膜广泛应用于各种快餐食品、乳酸类食品、饮料、啤酒罐、各种酒类、农副产品、土特产等的包装。

在非食品领域，热收缩膜的应用也日渐增多，如化妆品、日用品、化妆品、医药产品、电子产品、玩具、建材、工艺品等。

#### 热收缩膜的应用结构

应用领域	应用特征	占比
食品	热收缩薄膜在快餐面食、新鲜肉、含脂肪食品包装上得到广泛应用。啤酒、饮料生产企业开始在产品组合包装过程中使用塑料薄膜包装物，逐步取代传统的纸箱包装和塑料周转箱	60%-70%
日化	一些高档产品会选用纸盒作为外包装，但大多数中低档产品更青睐塑料外包装。采用热收缩包装，企业就可以随时根据实际情况把几种产品进行搭配促销，这为企业带来了很大的方便，并保证了不必要的损失。日化企业包装用收缩膜的材质有很多种，包括 PE、PVC、POF 等，目前一般日化企业用的较多的是 PVC 和 POF 两种	6%-7%
电子	电子产品由于其抗震性差和外观易损伤多采用泡沫、气泡膜做外包装，而夹层包装和散件包装则多使用韧性和耐揉搓性良好的塑料膜。热收缩膜因其硬度韧性俱佳、透明度好产品展示包装中得到广泛的应用	6%-7%
医药	可用于片剂、粉剂、颗粒状药品包装，也可用于膏状、液体以及药品纸盒包装的内衬以及医疗器械等的包装，应用较为广泛的收缩膜材料主要有 PE、PP、PET 等，其中 POF 用量最大	5%-6%
玩具	散件较多和拼装型玩具多采用收缩薄膜作为最里层包装，以防止相互磕碰和散落遗失。目前玩具包装中 PVC、PE、POF 膜都有一定应用，但越来越严格的安全规范开始倾向要求更环保的产品	4%-6%
建材	大件材料多采用厚度大、抗撕裂强度高、韧度大的热收缩膜进行外包装和覆盖，针对如矿棉板、石膏板等易碎材料还要求包装膜具有抗撞击、弹性好等特点	4%-6%
其他	刀具、人民币、彩票、工艺品等	8%-10%

#### (2) 热收缩膜行业发展历程

热收缩膜二战期间首先在德国出现，随后在西欧、日本、美国等国家及地区普及，到目前已经走过 60 余年历史。按产品发展和竞争来划分，热收缩膜行业发展历程大致可以分为五个阶段：

#### 热收缩膜行业发展的五个阶段及阶段特征

阶段	时间	特征
第一阶段	二次世界大战期间	—PVDC 热收缩膜出现，并最早起源于德国 —产品仅仅用于军品的防潮包装
第二阶段	20 世纪 50 年代中期	—产品由美国 DOW 公司开始推向民用，在军品、药品、食品包装业的发展更为广泛
第三阶段	20 世纪 70 年代末	—POF 热收缩膜出现，并最早起源于美国 —有些国家出台限制 PVC 用于食品包装的法规
第四阶段	20 世纪 90 年代末	—中国引入国外 POF 热收缩膜生产线开始生产，打破了国外对 POF 热收缩膜市场长期垄断的局面
第五阶段	21 世纪	—PVC 热收缩膜在食品和医药包装中应用逐步被取代 —产品向高端化发展，如交联热收缩膜、高性能热收缩膜等高端产品市场规模逐步扩大

### (3) 热收缩膜市场规模

热收缩膜是随着其应用技术的发展而发展的，主要的两个用途是包装和标签。由于其良好的透明、保洁、防窃、使用方便等特点，热收缩膜成为小件商品、自动包装、集合包装等广泛使用的包装材料，成为薄膜包装增长最快的材料之一；同时，由于其良好的印刷性、耐穿刺性、耐磨性、收缩时能贴近凹凸不平的物体表面等特点，热收缩膜标签市场份额不断扩大，成为标签行业最大的亮点。

2009 年，全球热收缩膜市场规模约为 90 亿美元。其中，美国热收缩膜市场规模最大，2009 年为 18 亿美元。我国从 20 世纪 70 年代初进入热收缩膜领域，最初是研制 PVC 热收缩套管膜。POF 热收缩膜的生产由浙江众大塑料有限公司于 1997 年引入意大利设备开始，1998 年产能约为 1,500 吨。随着塑料包装工业的发展，我国热收缩膜产品从品种到数量都得到了快速发展，2006 年中国包装联合会塑料包装委员会已有近 20 家热收缩膜企业会员，到 2009 年我国热收缩膜市场规模已经接近 80 亿元，其中，标签热收缩膜市场规模 37.9 亿元，POF 热收缩膜为 5.3 万吨，市场规模达到 10.2 亿元。2009 年我国热收缩膜主要产品市场规模如下表：

2009年中国热收缩膜市场结构

类型	市场容量（万吨）	市场规模（亿元）	市场规模占比
标签热收缩膜	-	37.9	47.4%
PE 热收缩膜	20	28.0	35.0%
POF 热收缩膜	5.3	10.2	12.8%

PVC 热收缩膜	2.0	2.4	3.0%
PVDC 热收缩膜	0.1	1.2	1.5%
其他	-	0.3	0.4%
<b>合计</b>	<b>-</b>	<b>80.0</b>	<b>100.0%</b>

数据来源：《我国热收缩膜行业现状及发展趋势》，现代塑料，第 110 期。

### ①PE 热收缩膜

PE 热收缩膜抗冲击强度大、加工后的热封强度高，主要用于瓶装饮料等重量较大物品的包装，如酒类、易拉罐类、矿泉水的集合包装等，可部分替代纸箱包装。在实际使用过程中，PE 热收缩膜平均厚度是 POF 热收缩膜的五倍，实际单位成本较高，同时由于原料的多样性，产品生产问题较多，这在一定程度上限制了其大规模应用。但由于 PE 热收缩膜具有设备投资少、生产简单易行、可用于较高速生产线自动包装等特点，因此 PE 热收缩膜仍占热收缩膜总市场规模的较大比例。PE 热收缩膜行业进入壁垒相对较低，生产企业较多，目前国内主要生产企业有济南恒泰利包装材料有限公司（公司年产能 12,000 吨左右）、河北华中塑胶制品有限公司（公司年产能 10,000 吨左右）等。

### ②POF 热收缩膜

POF 热收缩膜是以线性低密度聚乙烯和共聚聚丙烯为主要原材料经共挤吹塑工艺加工生产的一种多层共挤功能性、环保型热收缩包装材料，其性能远优于单纯的聚乙烯、聚丙烯、聚氯乙烯（PVC）等薄膜，是目前国际上最为流行的环保型热收缩包装材料之一。POF 热收缩膜平均使用厚度为 15 微米，目前最薄可达 7.5 微米，且收缩温度相对较低，因此单位面积包装成本较低，加之其透明度高、收缩率高、展示性包装和异型包装效果好、质地平滑、适合全自动高速包装等特点，POF 热收缩膜成为轻小型产品展示性包装和集合包装的首选包装材料，如方便面、挂面、奶茶、酸奶、药品、文具、日化用品、手机、钞票、彩票、巧克力、光盘等。据不完全统计，我国目前生产 POF 热收缩薄膜的厂家有 30 多家，产量约为 7 万吨（其中出口量约 1.7 万吨）。

目前 PE 热收缩膜主要用于重量较大物品的包装，POF 热收缩膜主要用于轻小型产品的展示性包装和集合包装，两者竞争关系不明显。

### ③PVC 热收缩膜

PVC 热收缩膜在性能上存在厚而脆、厚薄不均、防潮性差、耐揉搓性差、耐



寒性差、收缩包装后封口处四角硬且尖锐等问题，尤其是冷冻后会发生脆化，因此运输中易破裂。但由于其具备透明性好、成本较低，抗拉伸强度大，温度收缩范围大，对热源要求不高等特性，仍然存在一定的应用市场，据不完全统计，我国生产 PVC 热收缩薄膜的厂家约有 400 多家。随着各国对环保和安全的重视，PVC 热收缩膜由于环保性差、难回收，燃烧时产生毒气等问题的存在，在包装领域的应用处于逐步下降趋势，但在热收缩标签领域仍占有一定比例。

#### ④PVDC 热收缩膜

PVDC 热收缩膜是一种安全可靠的高阻隔性材料，主要用于各种肉类的包装。除具有塑料的一般性能外，还具有耐油性、耐腐蚀性、保味性以及优异的防潮、防霉、可直接与食品进行接触等性能，其阻隔性能是普通包装材料的几十倍，同时，PVDC 热收缩膜具备优异的印刷性能、复合性能和透明特性，因此，PVDC 热收缩膜对食品的色、香、味均有优良的保护作用。早在二十世纪五、六十年代，西方发达国家已经大量使用 PVDC 热收缩膜，我国的 PVDC 热收缩膜开发起步较晚，加之国内企业包装观念相对淡薄，使该材料在国内的应用受限。但随着国内卫生要求的提高及消费观念的改变，特别是大型超市的引入，国内采用 PVDC 高阻隔热收缩膜包装的肉类产品也越来越多，高阻隔热收缩膜的市场也会得到较大发展。PVDC 热收缩膜价格高，与 POF 热收缩膜主要功能差别较大，用途不同，在现有消费习惯下，彼此不存在替代性。

#### （4）热收缩膜行业发展趋势

##### ①POF 热收缩膜凭借优越的性能将逐步成为热收缩膜市场主流

POF 热收缩膜由于具有拉伸断裂强度大、密度小、收缩率高、光泽度好、不易老化、开口性好等特点，应用范围不断拓展，将逐步成为热收缩膜市场主流。

主要的包装用热收缩膜物理性能比较

性能	POF	PVC	PE	PP
拉伸强度/MPa	98	77	28	159
密度/kg. cm <sup>-3</sup>	0.9	1.3	0.9	0.9
热封强度/ kg. (1.5cm) <sup>-3</sup>	0.9	1.3	0.9	1.9
收缩率/%	50	50	43	45
拉伸断裂强度/kg. cm <sup>-1</sup>	4.3	4.0	4.0	3.5

数据来源：《热收缩膜性能比较》，现代塑料加工应用

### ②受环保限制，PVC 热收缩膜将逐渐退出食品和医药包装领域

PVC 热收缩膜有毒性，加工会产生臭味和有毒气体，因此 PVC 材料的安全性一直是人们关注的问题。1992 年欧洲出台禁止使用 PVC 作为食品包装材料的规定，2000 年，根据世界包装组织理事会的公告，日本、新加坡、韩国和欧洲各国已全面禁止 PVC 作为包装材料，我国台湾地区也出台了《废弃物清洁法》，明文规定从 2006 年起禁用 PVC 作为包装材料<sup>6</sup>。中国大陆虽然没有明确的法律法规禁止或者限制有毒包装材料的使用，但是受国外市场的引导和调控，国内很多企业已经停止有毒塑料软包装材料的使用，转而使用高档的环保型塑料软包装材料。因此，未来一段时间，尤其是食品和医药包装领域，PVC 热收缩膜将基本被 POF 热收缩膜取代。

### ③市场对热收缩膜印刷的需求呈现快速增长的趋势

近几年，全球印刷热收缩膜的市场需求量快速增长，主要原因有两点：第一，客户开始强调供应链管理，倾向于整体采购，并重视服务质量。即由原来膜的采购和印刷分别寻找供货商，改变为直接采购印刷膜，印刷的工序转接给膜的供应商来负责，这一定程度上降低了管理难度，同时，也规避了责任不清的问题，如膜的质量、油墨的安全性、印刷工艺问题等。第二，彩印热收缩膜包装可将纸标签上所有内容印刷在收缩膜上，将包装合二为一，既降低了生产成本，又提高了工作效率和产品形象，而且，印刷热收缩膜既可单个包装，还可集合包装。因此，随着热收缩膜应用领域的不断拓展与深化，市场对热收缩膜印刷的需求也将呈现快速增长的趋势，未来全球包装印刷将保持高于 5% 的速度增长，中国包装印刷年增长率将保持在 10%-15% 的水平，对于热收缩膜的生产企业来讲，适时的介入印刷环节向产业链下游多元化发展将是不错的选择。

### ④高阻隔的PVDC热收缩膜是热收缩膜行业未来重要的发展方向之一

PVDC 高阻隔热收缩膜主要以聚偏二氯乙烯为原料共挤拉伸而制成的，它是一种阻湿、阻气皆优的高阻隔性能材料，是众多塑料包装材料中唯一能承受 121℃ 高温的耐蒸煮材料，其阻隔性能是普通包装材料的几十倍，可成倍地延长食品

<sup>6</sup> 资料来源：食品商务网，<http://www.21food.cn/html/news/9/61063.htm>

保存期限。

PVDC 热收缩当前最高价超过 10 万元/吨，属于附加值最高的热收缩膜产品。目前，PVDC 热收缩膜在热收缩膜总规模中占比还比较小，全球 PVDC 热收缩膜的生产厂家数量也仅有 3 家（美国 2 家，欧洲 1 家），产品技术要求高是生产厂商数量有限的主要原因。未来，随着技术进步的实现和更多企业的进入，PVDC 热收缩膜价格将有所降低。同时，伴随着包装消费观念的升级，PVDC 热收缩膜优异的性能是促使其成为热收缩膜行业未来重要的发展方向之一。

#### ⑤服务能力日益成为热收缩膜企业竞争力的重要体现

由于热收缩膜行业下游客户的需求具有多样化、小批量的特点，且热收缩膜在不同包装设备上需要进行工艺调试，故厂商一般在售出产品后，仍需为客户在包装设备上进行调整。调试的结果会反馈回厂商，必要时厂商在该客户后续订单中还需要进一步改进生产工艺或配方（如调换配料等）来改良产品。因此，下游客户对产品提供商专业化服务能力的要求越来越高，对整体解决方案的供应能力也日益重视。生产商的服务能力强弱日益成为影响客户选择产品的重要参考因素之一，服务专业化将成为未来 POF 热收缩膜企业竞争力的重要体现。

### 4、热收缩膜行业细分产品之 POF 热收缩膜市场分析

#### (1) POF热收缩膜概况

##### ①POF热收缩膜简介

POF 热收缩膜属于功能性、环保型热收缩膜，具有可热收缩、包装贴体效果好、透明度高、韧性好等特点，通过 SGS 检测，其环保卫生指标符合美国 FDA 标准，是目前国际上最为流行的环保型热收缩包装材料之一。

与其他几种常见的热收缩膜相比，POF 热收缩膜的产品特征如下：

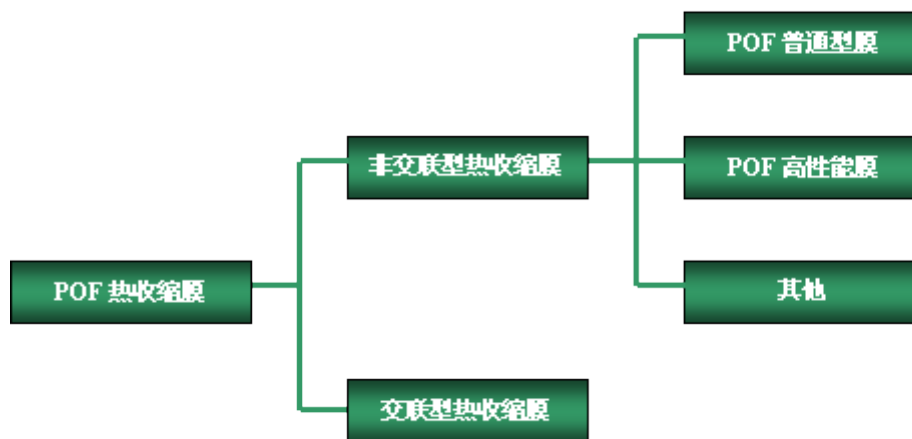
几种常见热收缩膜特征比较

类型	优点	缺点	主要应用领域
POF	密度小 ( $0.92\text{g}/\text{cm}^3$ )，热收缩率均为 50% 以上；透明度高、光泽性好、柔韧性好，厚度均匀，质地平滑；耐寒性好，可在 -50 摄氏度保持柔韧性而不发生脆裂；热封性能好，透明光泽度高；收缩后四角较为柔软，不会割伤皮肤；环保无毒，	每吨价格高于 PVC、PE 热收缩膜，厚度一般在 0.012mm 以上(实际单位成本较低)	食品、医药、玩具、日用品、电子器件等轻小型制品包装

类型	优点	缺点	主要应用领域
	可降解，热封加工时不产生有毒气体		
PVC	密度大(1.2g/cm <sup>3</sup> )，收缩率为50%；透光性较好，阻隔远红外线，保温性强；柔软易造型，好黏接；防水、防潮、防污染能力强，绝缘性能较好	厚而易脆(0.03mm以上)，且厚薄不均；质地粗糙；耐寒性差，遇冷或冬天易发脆硬化，容易破裂；收缩包装后四角硬或尖锐，容易刮伤皮肤；带有毒性，在热封加工时会产生臭味与有毒气体，难回收	音像制品、玩具、杂志、玻璃器皿、优质木地板、干电池等的外包装
PE	密度较大(1.3g/cm <sup>3</sup> )，收缩率43%；耐低温，冬天受冻会发硬但不易脆化，需要提高厚度才不易破裂；环保无毒，在热封加工时不产生有毒气体；虽硬但不易造成损伤	成本高，厚而坚硬（一般在0.06mm以上）；厚薄不一，质地粗糙；透明度较差，光泽度低；收缩包装后四角较硬，手感差；耐撕裂强度低于POF热收缩膜，但高于PVC热收缩膜；收缩率可调性差，耐揉搓性不如POF；印刷适性较差	酒类、易拉罐类、矿泉水类、各种饮料类、布匹等产品，可代替纸箱的整套集合包装
PVDC	收缩率35%~45%、高阻隔性能强（氧和水与外界完全阻隔）、有自粘性，无毒无味、安全可靠；回收污染小	透明度一般、价格较高	新鲜肉制品的冷藏、保鲜

资料来源：食品产业网，<http://www.foodqs.cn/news/spbz02/20062814167.htm>

## ②POF热收缩膜分类



POF热收缩膜按结构特性可以分为非交联型热收缩膜和交联型热收缩膜。

非交联型热收缩膜又可进一步分为POF普通型膜、POF高性能膜等，POF普通型膜以线性低密度聚乙烯（LLDPE）、三元共聚聚丙烯（TERPP）为主要原料，通过双向拉伸工艺制得，透明度高、抗撕裂性好、价格相对较低，广泛应用于食品、日用品、文具用品、电子产品、五金工具等产品的外包装。POF高性能膜以超低密度聚乙烯（VLLDPE）、三元共聚聚丙烯（TERPP）、茂金属聚丙烯（MPP）为主

要原料，通过双向拉伸工艺制得，产品低温收缩率高，收缩力小，适用于需低温包装或要求低收缩力的产品，如巧克力、蛋糕、软件光盘等。由于POF高性能膜的特殊性能，其附加值相对较高，毛利率一般高于POF普通型膜。

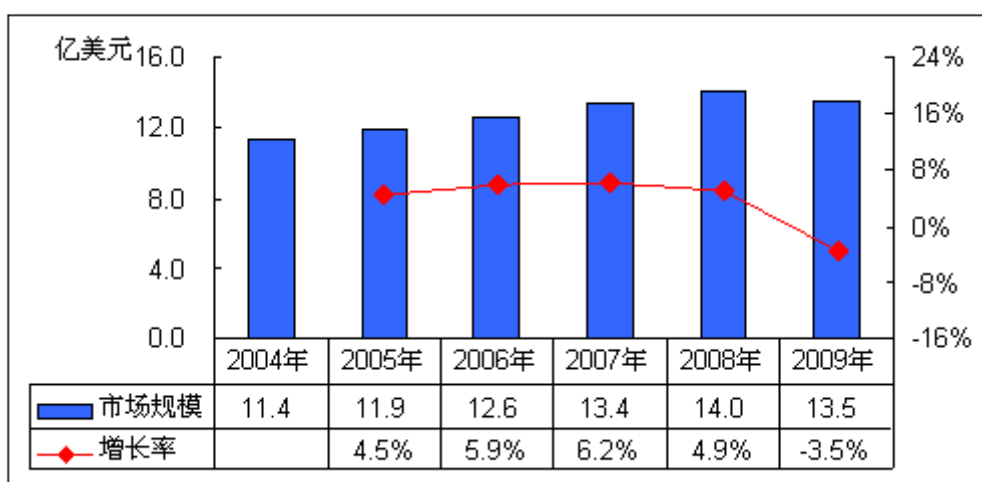
交联型热收缩膜以线性低密度聚乙烯（LLDPE）为主要原料，采用辐射交联技术，通过双向拉伸工艺制得，收缩率高，热封强度好，对包装机适用范围大，广泛应用于大批量高速包装，尤其是对包装环节有特殊要求的产品，如彩票、钞票、电子产品等。此外，交联膜的货架效应更好，因此大量应用于需要展示销售的产品外包装。交联型热收缩膜价格相对较高，属于POF热收缩膜的高端产品。

## （2）POF热收缩膜全球市场现状

### ①市场规模

全球的POF热收缩膜20世纪70年代末最早始于美国，一直稳步发展，到2009年全球市场规模达到30万吨，如按照最终客户使用均价4,500美元/吨计算，全球POF热收缩膜市场规模约在13.5亿美元。POF热收缩膜市场取得快速发展主要来自三方面因素：一是原材料技术的发展，由于茂金属催化剂的使用和LLDPE合成树脂的发展，使得MLLDPE具有优良的韧性、耐穿刺性、透明性，与PP共挤又具有了一定的刚性，其综合性能卓越，向PE、PVC、PP的单一热收缩膜提出了挑战；二是共挤技术的进步，使得生产高质量的共挤热收缩膜成为可能；三是来自环保的压力，POF热收缩膜逐步取代PVC热收缩膜的应用市场。

2004-2009年全球POF热收缩膜市场规模统计



数据来源：中国塑料加工工业协会

2004-2008 年期间，全球 POF 热收缩膜产值由 11.4 亿美元增长到 14.0 亿美元，年均增长率 5.35%，2009 年受金融危机的影响，下游行业工业产值的下降导致全球 POF 热收缩膜需求市场的下降，2009 年全球 POF 热收缩膜市场需求同比下降 3.5%，其中，全球第一大 POF 热收缩膜生产企业美国希悦尔公司，2009 年销售收入同比下降 12.40%。但 POF 热收缩膜下降速度低于下游行业降幅，说明 POF 热收缩膜在包装领域仍处于不断扩张之中。

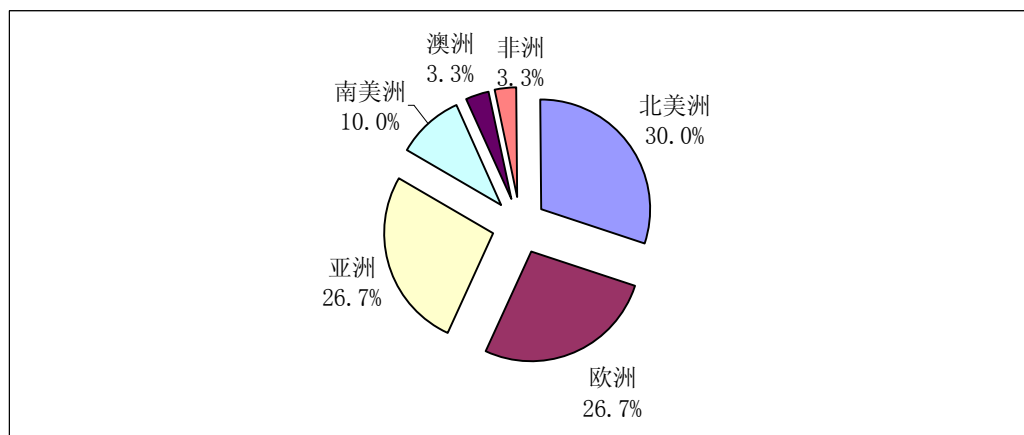
## ②市场结构

从生产的区域结构来看，目前中国是全球最大的 POF 热收缩膜生产国，2009 年产量约 7 万吨，占全球总产量的 23%左右，主要生产企业包括浙江众成、深圳聚银、义乌望江等；生产量居于第二位的是美国，其本土产量在 6 万吨，约占全球总产量的 20%。

从全球市场来看，POF 热收缩膜市场集中度较高，主要的生产企业有美国的希悦尔、本公司、法国的 BOLLORÉ、以色列的 SYFAN、美国的 BEMIS CLYSAR，其中，美国的希悦尔和本公司在全球范围内开展业务，法国的 BOLLORÉ和以色列的 SYFAN 聚焦在欧洲市场。

从全球应用结构看，美国是 POF 热收缩膜最大的应用市场，市场规模约 8 万吨，并且以交联热收缩膜为主。中国位居第二，市场规模约 5.3 万吨。日本位居第三，市场规模约 2 万吨。全球前三大国家 POF 热收缩膜应用量约占全球市场的 50%。

2009年全球POF热收缩膜应用市场结构



资料来源：中国塑料加工工业协会

### (3) POF热收缩膜中国市场现状

#### ①供给情况

我国 POF 热收缩膜生产始于 1996 年，以众大塑料为代表开始引入国外设备，其产品于 1997 年面世。整个行业的发展历程，大致可以划分成四个阶段。

#### 我国包装用热收缩膜行业发展的四个阶段及阶段特征

阶段	时间节点	特征
第一阶段	1996-1997 年	—引入国外生产设备，开始进入 POF 热收缩膜领域 —1997 年产品面世，价格较高，最高时价格超过 40,000 元/吨
第二阶段	1998-2003 年	—果奶行业开始使用 POF 热收缩膜进行集合包装，取代原来的 PVC 热收缩膜包装 —市场出现供不应求的局面，1998-2003 年我国的供应市场平均增速高达 100%
第三阶段	2004-2008 年	—市场保持高速增长，保持 20%以上的增速 —国内优秀企业开始执行走出去战略，进军出口市场
第四阶段	2009 年	—受经济危机影响，出口市场下降 —小企业面临生存危机，大企业积极开发新市场和新产品

资料来源：中国塑料加工工业协会

2009 年，我国 POF 热收缩膜产量约为 7 万吨，其中出口量约 1.7 万吨，为全球最大的 POF 热收缩膜生产国，但未来几年我国 POF 热收缩膜行业产能大幅增加存在一定困难，原因如下：

#### A、配方、技术壁垒以及销售壁垒对新生产商市场进入造成障碍

对于 POF 热收缩膜行业而言，技术壁垒主要集中在张力控制技术、冷热定型技术等方面，针对交联膜生产，还需要掌握电子束交联应用技术，需要企业多年的摸索和不断改进，才能得到较理想的工艺参数，确保产品质量的稳定性。另外，在产品配方方面，原材料和助剂的品种或数量的轻微变化会引起产品性能指标较大的波动。尽管目前部分普通型热收缩膜的原始配方处于市场公开状态，但是高端产品（如交联膜等）的专业型改性配方却被行业的领先企业所掌握。因此，行业潜在竞争对手即使直接进口成套设备，但不具备配方、生产工艺及技术积累，短时间内仍然无法生产出合格的热收缩膜产品。

另外，POF 热收缩膜行业市场需求量分散，单个客户的需求量相对较小。以本公司为例，单个客户需求占比很小，公司 1.6 万吨的年销售量是由 1,500 多个客户的订单组成，且上述客户分布在全国各地以及全球 50 多个国家和地区，最

终客户的采购量占本公司销售总量的比例基本不超过 1%。上述销售特点决定了新近企业在短时间内难以进入 POF 热收缩膜市场。

#### B、现有生产商进一步增加产能将受制于资本实力

民营企业是我国 POF 热收缩膜行业的主力军，普遍存在资本实力不足，融资渠道狭窄等特点，企业发展资金主要依赖自身积累。以资产抵押向商业银行贷款的融资方式，一般只能解决企业短期流动资金的需要，无法有效满足对增加产能扩大再生产的长期资本的需求。

#### ②需求情况

国内市场对 POF 热收缩膜的需求仍处于发展阶段。在 2003 年以前的市场初期，POF 热收缩薄膜价格较高，国内除了对包装要求高的企业使用以外，其他企业采购很少，因此，当时国内绝大多数包装用 POF 热收缩膜产品用于出口市场。近几年随着热收缩膜的功能逐步被认可，以及环保意识的提高，很多国家已经禁止或者限制 PVC 包装产品的使用，国内虽然没有明确的法律法规，但是受国外市场的引导和调控，国内很多企业已经停止 PVC 包装材料的使用，转而使用高档的环保型软塑包装材料。在这种市场背景下，国内 POF 热收缩膜需求市场逐年大幅增加，逐步取代 PVC，成为主流展示性热收缩包装材料。

在经历过 2004—2008 年的高速增长期之后，2008 年中国国内 POF 热收缩膜市场需求达 5.8 万吨。2009 年受到金融危机对下游应用市场的冲击，我国 POF 热收缩膜市场需求有所下降，全年的市场消费量达到 5.3 万吨，市场规模约 10.2 亿元<sup>7</sup>。

#### 我国包装用POF热收缩膜需求规模及变化

年份	需求规模/增长	特征
1997 年前	1,000 吨/年	—产品全部进口
1998-2003 年	市场需求飞速增长，截至到 2003 年需求规模达 2 万吨	—国内的 POF 热收缩膜市场处于成长初期 —应用领域拓展，从最初的食品行业，逐步延伸到日用品、玩具、电子、五金等多个行业领域 —大面积取代 PVC 热收缩膜
2004-2008 年	年均增长超过 20%，到 2008 年需求规模达 5.8 万吨	—需求市场保持高速增长 —市场增长主要受食品行业需求拉动

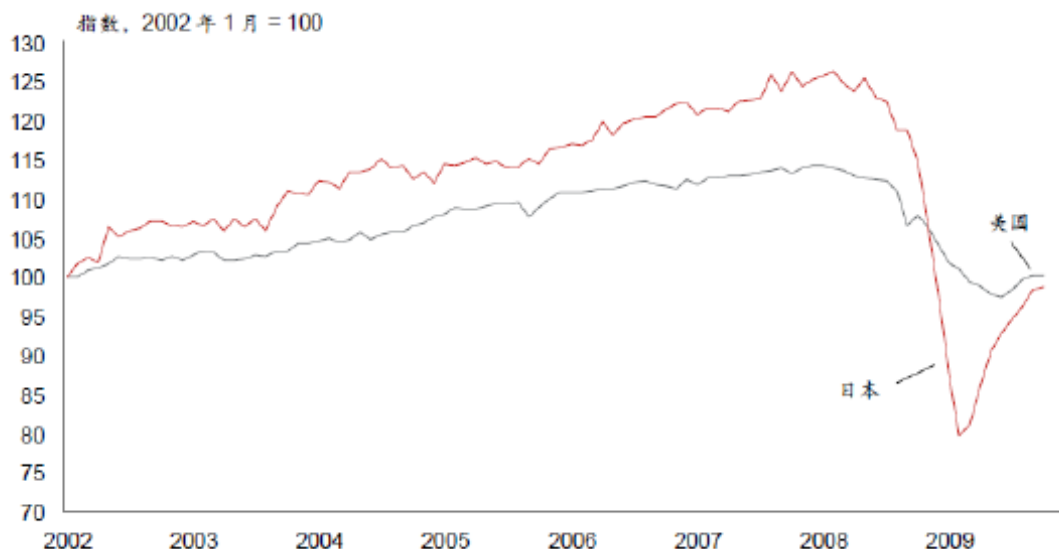
<sup>7</sup> 资料来源：中国塑料加工工业协会



2009年	需求同比下降约10%，约为5.3万吨	—受金融危机影响，市场需求增速有所下降
-------	--------------------	---------------------

#### (4) POF热收缩膜的市场需求预测

始于2008年的金融危机，对全球经济造成了阶段性的障碍，但自2009年下半年开始，全球经济正逐步走出低谷。如下图所示，日本和美国的工业产出在经历了2008年的急剧下降后，2009年已经开始出现显著的恢复迹象。



数据来源：野村证券

据预测，2010年全球经济将重新步入上行通道。

			2009年	2010年	2011年
全球增长（年同比）			-0.9%	4.2%	4.2%
对经济增长的贡献	发达经济体	美国	-0.6%	0.6%	0.6%
		西欧	-0.8%	0.2%	0.3%
		日本	-0.4%	0.1%	0.1%
	新兴市场	中国	1.1%	1.5%	1.5%
		印度	0.4%	0.5%	0.5%

数据来源：野村证券

作为日常生活用品的包装物之一，POF热收缩膜的市场需求和国民经济的发展直接挂钩，经济的复苏必将带动POF热收缩膜的消费。在此情形之下，随着全球经济的复苏，尤其是新兴市场的快速发展，POF热收缩膜的市场需求将再次凸显。

#### ①全球市场规模预测

由于热收缩膜应用范围较广，渗透于各个行业，因此热收缩包装制品与国民

经济总体发展水平关联度较高。随着全球经济、社会的高速发展，PVC 热收缩膜逐步被替代以及新应用领域和客户不断出现，全球 POF 热收缩膜行业仍将保持稳定发展的态势。预计未来三年，全球 POF 热收缩膜市场将保持年均 6.2% 的增速，到 2012 年市场规模预计达到 16 亿美元。2012-2020 年，预计全球 POF 热收缩膜市场年均增长率为 5%-10%，到 2015 年市场规模达 18 亿美元，产量达 40 万吨；预计 2020 年市场规模达 24 亿美元，产量达 55 万吨。

2010-2012年全球POF热收缩膜产量与市场规模预测

	2010年	2011年	2012年
产量（万吨）	30.9	32.7	35.6
市场规模（亿美元）	13.9	14.7	16
增长率	2.9%	5.8%	8.9%

数据来源：中国塑料加工工业协会

## ②中国市场规模预测

随着中国经济、社会的高速发展，中国 POF 热收缩膜行业将以高于全球平均增长水平的幅度步入快速发展阶段，主要原因如下：

### A、我国 POF 热收缩膜现有应用领域处于高速发展阶段

POF 热收缩膜目前最大的应用市场在食品领域，在非食品领域如化妆品、日用品、玩具、医药、电子产品等，其应用也日渐增多。近十年来，我国食品工业一直保持年均 20% 以上增长速度，化妆品行业保持年均 25% 左右的增速，洗涤用品工业保持年均 10% 左右的增速，医药工业保持年均 18.8% 的增速。现有应用领域的高速发展为我国 POF 热收缩膜行业的持续快速增长奠定了有力基础。

### B、我国 POF 热收缩应用范围随着市场开发和消费实践不断得以拓展

POF 热收缩膜应用范围十分广泛，目前在方便食品、饮料、日化产品、医药等领域已得到普遍应用。根据国外市场的发展经历及现状，POF 热收缩膜在文教用品、工艺品、电器、五金、通讯器材等领域也有相当大的应用潜力。另外，除去直接用于包装，POF 热收缩膜还可经过电晕处理后用于印刷，从而满足商品的高要求包装。我国 POF 热收缩应用范围的不断拓展也成为 POF 热收缩膜高速发展的关键因素。

## POF热收缩膜产品尚待大力开发的应用领域

尚待开发的应用领域	举例
文教用品	书籍、相册、笔砚、CD 等产品的包装
工艺品	镜框、石膏像、花瓶、石雕等工艺品的包装
电器	干电池、蓄电池、仪表、开关、电子元器件等产品的包装
五金	机械零件、汽车零部件、小型机械、工具等产品的包装
通讯器材	电话、传真机等产品的包装
其他制品	烟花、烟酒、陶瓷、玻璃制品等产品的包装

### C、POF 热收缩膜成为轻小型产品主流展示性包装材料

与 PVC 热收缩膜相比，POF 热收缩膜具备明显的优势（如下表）。

POF 与 PVC 热收缩膜物理性能优劣比较

	POF（环保）热收缩膜	PVC 收缩膜
单位成本	比重 0.92，厚度一般在 0.012mm 以上，实际单位成本较低	比重 1.4，厚度一般在 0.03mm 以上，实际单位成本较高
物理性能	①薄而韧，厚度均匀，防潮性佳，质地柔软，抗拉强度高，耐撕裂强度大，收缩率可调，因 LLDPE 存在，耐揉搓性更好 ②耐寒性极优，-50℃不硬不脆，不易破裂，可用于冷冻食品包装。收缩包装后，-50℃--95℃被包装物长期存放，稳定不变 ③有静电和防雾处理，不易污染灰尘，可保持产品清洁亮丽	①厚而脆，厚薄不均，防潮性差，质地硬脆，强度低，收缩率低，耐揉搓性差 ②耐寒性极劣，冬天或冷冻后会发生脆化，因此运输中易破裂，收缩包装愈久，收缩会愈紧，被包装物变形 ③无静电消除处理，易沾染灰尘，令产品污染模糊
加工性能	加工过程不产生水分也不会粘着于封棒上，保养及作业容易，较高的韧性、平滑性及抗揉搓性使其适用于高速生产线自动包装	加工过程会产生水分，易造成机械损坏，又易粘着于封棒上，作业不方便，保养困难
安全性	收缩包装后，封口处四角柔软，不会割伤皮肤，也耐揉搓	收缩包装后，封口处四角硬且尖锐，易割伤流血
环保卫生	无毒性，加工时不产生有毒气味，通过 SGS 检测，其环保卫生指标符合美国 FDA 标准	有毒性，加工会产生臭味、有毒气体，逐渐禁用
支持政策	《塑料包装材料“十一五”发展规划》提出：大力发展新型热收缩薄膜	无

目前，我国 PVC 热收缩膜年市场需求量保守估计超过 2 万吨，还占据着相当大的热收缩包装市场，随着我国与国际市场的接轨，大量出口商品对包装要求的逐步提高，以及国内超市的迅速发展，诸多生产和包装企业对 POF 热收缩包装薄膜的应用量将迅速增长，POF 热收缩膜正逐步替代 PVC 热收缩膜。

与 PE 热收缩膜相比，POF 热收缩膜在很多方面也具备明显的优势。

在轻小型产品包装方面，由于 PE 热收缩膜使用厚度大、热收缩时所需烘炉温度更高，因此实际单位成本较高，不符合低碳减量的包装理念，且透明度较差，展示效果不佳，同时收缩率低（约为 30%-50%），异型包装贴体效果一般，所以其运用受到较大限制。POF 热收缩膜平均使用厚度为 15 微米，目前最薄可达 7.5 微米，且收缩温度相对较低（在同等收缩效果下，POF 热收缩膜所需烘炉温度较 PE 热收缩膜低 50 度左右），因此单位面积包装成本较低（经测算，在同等包装效果下，POF 热收缩膜使用成本较 PE 热收缩膜低 20%左右），加之其透明度高、收缩率高（约为 60%-80%）、展示性包装和异型包装效果好、质地平滑、适合全自动高速包装等特点，POF 热收缩膜已成为轻小型产品展示性包装和集合包装的首选包装材料。

在重型产品集合包装方面，随着电子交联技术的不断发展，POF 交联热收缩膜强度不断增强，国外已有 POF 交联热收缩膜替代 PE 热收缩膜进行重型包装的案例与趋势，国内部分企业也正在进行尝试。

#### D、包装机械化带动了高品质 POF 热收缩膜的需求

随着我国人力成本的提高以及用工荒问题的出现，越来越多的企业开始采用速度更快的新型包装设备（如高速静电封口包装机）替代原有包装设备以节省人力。新型包装设备对包装用塑料薄膜的要求比较高，如热滑性好、平整性高、抗撕裂性强、破包率低、收缩效果好等，相当部分的普通包装用塑料薄膜已较难适应新型包装机械高速运转的需要，这必将带动高品质 POF 热收缩膜需求的增长。

综上所述，在现有应用领域高速发展、新的应用范围不断拓展以及对其他热收缩膜产品逐步替代的背景下，我国 POF 热收缩膜仍有相当大的市场空间。随着 2009 年我国经济的企稳回升，预计 2010 年中国市场将基本摆脱金融危机的影响，总需求量和出口量会在 2009 年的水平上小幅增长。2010 年之后，预计中国 POF 热收缩膜市场需求量会以每年 10%—15% 的速度增加。未来三年，中国 POF 热收缩膜市场将保持年均 13.4% 的增速，高于全球增长速度。到 2012 年，预计中国 POF 热收缩膜市场规模将达到 14.3 亿元。到 2015 年，预计中国 POF 热收缩膜市场规模将达到 18 亿元，产量将达到 14 万吨，到 2020 年，预计中国市场规模将达到 33 亿元，产量将达到 23 万吨。

2010-2012年中国POF热收缩膜产量与市场规模预测

	2010年	2011年	2012年
产量(万吨)	7.9	8.8	10.3
需求量(万吨)	5.6	6.4	7.4
市场规模(亿元)	10.8	12.4	14.3
增长率	5.8%	14.8%	15.3%

资料来源：中国塑料加工工业协会

#### (5) POF热收缩膜发展趋势

##### ①材料轻薄化——节省能源、资源，减少环境污染

21世纪全球环境问题日益凸显，资源、能源更趋紧张，为适应新时代的要求，塑料包装材料除满足产品包装质量和效益等日益提高的要求外，还要进一步节省能源、节约资源、减少环境污染，为此塑料包装材料正向薄壁化、轻型化方向发展。欧洲塑料生产企业协会研究报告表明，近十年来包装薄膜的轻量化，使得塑料软包装的平均重量下降了28%，每年平均减少塑料用量180万吨<sup>8</sup>。塑料薄膜的轻薄化不仅是经济效益问题，更日益成为一个国家生产力水平提高和社会进步的重要体现。

受成本驱动，POF热收缩膜产品也呈现向宽幅和更薄的方向发展，同样吨数的收缩膜将包装更多的产品。近几年POF热收缩膜主流厚度由25微米至15微米逐步递减到19微米至12微米，目前甚至已经出现了9微米和7.5微米的使用厚度，单位面积原料消耗减少了近50%，但由于被包装物特性不同，15微米左右的热收缩膜在一段时间内还将占据相对较大的市场空间。

##### ②使用安全化——重视人类自身健康，产品安全、无毒

随着POF热收缩膜在食品、饮料、日用品、化妆品、玩具这些与生活密切相关的领域的广泛使用，人们对POF热收缩膜安全性、无毒性的要求日益提高。在此背景下，在产品包装领域淘汰不环保的包装材料，应用绿色环保技术开发包装材料将是大势所趋。具有环保性（不含聚氯乙烯等有毒物质）的POF热收缩薄膜以其优于纸盒和纸箱的低废气排放、低生产成本、低运输成本及优于PVC热收缩膜等塑料材料的无毒、环保性能，日益受到市场青睐，成为市场上推动塑料软包

<sup>8</sup> 资料来源：《塑料软包装的未来发展》，[http://www.ry-china.com/news/list.asp?news\\_id=34](http://www.ry-china.com/news/list.asp?news_id=34)

装材料增长的重要动力。

#### ③品种多样化——高性能、多功能，适应不同包装需求

随着社会的发展和人们生活水平的提高，产品的分类越来越细，产品的包装并不仅仅局限在视觉效果上，而是要根据产品的特点和市场的需求，朝功能化、多样化方向纵深开发。POF 热收缩膜除传统的热收缩性要求外，适应蔬菜和水果包装需要的透气性、适应电子元件包装需要的导电性、适应可透视包装需要的高光学性能、适应金属设备和仪器包装需要的防锈性以及日益在食品、化妆品、医药品方面广泛需要的阻隔性和抗菌性等，都将是未来 POF 热收缩膜产品的发展方向。

#### ④服务专业化——重视整体解决方案的提供能力

POF 热收缩膜行业下游客户的需求具有多样化、小批量的特点，随着产品直销模式的推广，下游客户对产品提供商专业化服务能力的要求越来越高，对整体解决方案的供应能力也日益重视。整体解决方案主要表现在三个方面：一是能够针对客户的具体需求，通过调试和改良，研发专用配方及产品；二是能够进行产品的个性化处理和柔性化生产；三是能够提供完善的售后服务体系，包括配套包装设备的改造，员工操作技能培训等。服务专业化将成为未来 POF 热收缩膜企业竞争力的重要体现之一。

#### ⑤产品高端化——辐射交联技术的应用带动产品向高端化发展

采用辐射交联技术生产塑料包装膜起源于二十世纪六十年代的美国，最早用于高强度阻隔膜的生产，该技术在 POF 热收缩膜行业的应用始于二十世纪九十年代。交联热收缩膜生产采用辐射交联技术，属于 POF 热收缩膜的高端产品，普通型热收缩膜易出现的脱层、开封、收缩不充分、表面损伤等质量问题，在交联热收缩膜上出现的几率大幅降低。

目前，交联热收缩膜在国外应用较为广泛，美国 POF 热收缩膜应用市场中交联热收缩膜约占 70%，我国交联热收缩膜需求尚处于起步阶段，2009 年国内交联热收缩膜消费量约占 POF 热收缩膜的 5%。未来，随着交联热收缩膜成本的降低以及应用市场的日趋成熟，POF 热收缩膜将逐步向交联热收缩膜等高端产品方向发展。

#### （四）行业利润水平

2008年上半年，聚乙烯、聚丙烯等原材料受国际原油价格的影响急剧上涨，市场价格突破历史高位，国内包装企业成本压力骤然加大。进入2008年下半年，全球金融危机来袭，使得国内塑料包装行业面临更为严峻的挑战，虽然原油价格在2008年下半年急剧回落至较低水平，原材料价格也跟随下跌，塑料包装企业的成本压力得到一定程度的释放，但塑料包装企业仍然面临着金融危机影响引发的消费需求减少的难题。可以说，2008年，在原材料价格上涨、需求下降等多重因素影响下，塑料包装行业的利润空间逐渐被压缩。2009年，塑料薄膜原材料价格维持在较低水平并温和上涨，对比2008年，塑料包装企业的成本压力得到一定程度的释放，行业利润指标出现明显向好迹象。

2007-2009年我国塑料包装材料类上市公司的利润指标

公司	主营产品	财务指标	2009年度	2008年度	2007年度
珠海中富实业股份有限公司	PET 塑料瓶等	经营毛利率	26.56%	22.06%	23.28%
		净资产收益率	6.06%	2.51%	4.63%
佛山塑料集团股份有限公司	普通塑料薄膜	经营毛利率	11.37%	4.58%	7.86%
		净资产收益率	0.55%	-17.16%	0.90%
黄山永新股份有限公司	真空镀膜、塑胶彩印复合软包装薄膜等	经营毛利率	22.52%	16.98%	15.47%
		净资产收益率	15.64%	11.05%	9.31%
江苏中达新材料集团股份有限公司	双向拉伸聚酯薄膜、聚丙烯薄膜等	经营毛利率	6.61%	9.24%	11.73%
		净资产收益率	-31.86%	2.64%	-16.78%
安徽国风塑业股份有限公司	塑胶建材及配件、塑料薄膜	经营毛利率	6.77%	9.90%	9.50%
		净资产收益率	-13.46%	0.40%	2.02%
浙江大东南包装股份有限公司	BOPP 薄膜、BOPET 薄膜及 CPP 薄膜	经营毛利率	15.11%	10.76%	10.86%
		净资产收益率	6.85%	5.99%	12.47%

数据来源：根据上市公司财报统计

从上述统计可以看出，普通塑料包装材料企业的毛利率一般低于功能性塑料包装材料企业。对于POF热收缩膜行业，由于其属于功能性、环保型的塑料包装薄膜，并处于产品不断创新、应用领域不断扩展的阶段，且进入门槛较高，所以该细分行业的利润水平均高于普通塑料包装材料行业。

2006-2009年我国POF热收缩膜行业平均利润指标

行业	财务指标	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
----	------	-----------	--------	--------	--------

POF 热收缩膜行业	经营净利率	8.35%	6.05%	5.76%	3.08%
	经营毛利率	20.41%	18.42%	15.72%	13.21%

数据来源：中国塑料加工工业协会

## （五）行业技术水平、经营模式及行业特征

### 1、行业技术水平

热收缩膜行业的技术水平主要表现在设备、工艺、产品三个方面。

#### （1）设备方面

目前全球 POF 热收缩膜生产线幅宽多数是 3 米以下，其中 2.4 米以下生产线占据多数。众成包装是全球少数几家具有开发 3.4 米生产线能力的企业之一，3.4 米生产线可有效降低边角损耗比例，而且能够生产最薄达到 7.5 微米的膜，大幅降低单位产出成本，同时成品率、生产效率都有很大提升，从而大幅降低原料成本和动力成本。

#### （2）工艺方面

POF 热收缩膜的生产工艺主要分为单泡法双向拉伸、双泡法双向拉伸和三泡法双向拉伸三种工艺。单泡法双向拉伸是将聚合物熔体通过环状机头挤出直接进行纵横向拉伸，这种方法制成的产品透明度差，收缩率低。双泡法双向拉伸工艺是将聚合物熔体通过环状机头挤出后，马上用冷冻水快速冷却制成筒状厚膜，通过专用红外线加热到一定温度后进行纵横向拉伸，这种方法制成的产品透明度高，收缩率高，目前已得到市场的广泛认可。三泡法双向拉伸工艺是将聚合物熔体通过环状机头挤出后，马上用冷冻水快速冷却制成筒状厚膜，通过专用红外线加热炉加热到一定温度后进行纵横向拉伸，拉伸冷却后再加热进行预收缩。采用这种工艺制成的产品除了有双泡法双向拉伸产品的优点外，还具有成品尺寸稳定性好、贮存时间长等优点，目前该工艺属于全球最先进的工艺之一<sup>9</sup>。

受工艺水平及生产设备更换关键设备投资大的影响，国际上一般还在采用双泡法，我国企业以本公司为代表，三泡法已经研制成功并投入使用，使我国的热收缩膜生产在全球热收缩膜行业中占据重要地位。

#### （3）产品方面

<sup>9</sup>数据来源：《我国热收缩膜行业现状及发展趋势》，现代塑料，第 110 期。



热收缩膜分为交联型热收缩膜和非交联型热收缩膜。交联热收缩膜属于高附加值产品，工艺较复杂、设备投资大、设备商业化生产缓慢，全球目前只有少数几个国家（美国、中国、法国、日本等）能够生产。我国企业以众成包装为代表，最近五年开始介入 POF 交联膜生产，目前已实现 4,000 吨以上的年生产能力。

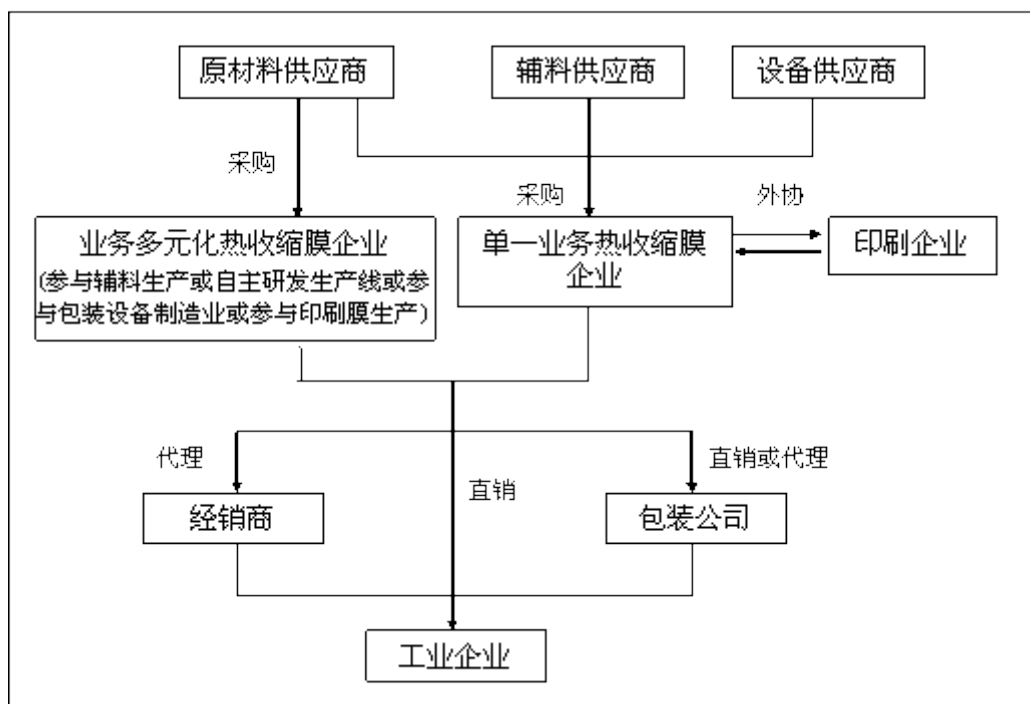
## 2、经营模式

热收缩膜特别是 POF 热收缩膜对于原材料品质要求较高，因此热收缩膜生产企业所需原材料（主要为 PP、PE）主要向专业生产商采购。另外，热收缩膜产品大多数为非标准化产品，因此其生产模式通常为“以销定产”方式，即由客户提出产品要求，生产企业根据客户订单组织生产、检验并交货。在销售模式方面，由于热收缩膜产品市场需求量分散，单个客户的需求量相对较小，因此经销模式是目前行业主流销售模式，尤其在外销市场，国内企业出于服务能力和成本考虑，仍倾向于经销合作的销售模式。

## 3、主要商业模式

热收缩膜供货商包括原材料供货商、辅料供货商、生产线设备供货商，生产配套环节包括印刷企业，下游行业包括包装企业、经销商以及最终用户（如下图）。

热收缩膜企业与上下游关系流程图



现阶段，在热收缩膜行业较为主流的商业模式包括三种：一是单一生产；二是生产+生产线设备+印刷；三是生产+生产线设备+印刷+包装设备。从客户需求的角度来看，后两种商业模式由于具备服务优势，较受客户青睐，是热收缩膜企业发展的方向。实际上后两种模式之间的差别不大，第二种商业模式的企业如果与包装设备生产企业采取战略合作，则可以低成本实现第三种商业模式，同时，降低了研发投入强度和企业风险。

#### 热收缩膜行业经营模式类型及优劣势分析

商业模式	代表企业	优势	劣势
单一生产膜	国内企业	-专注，研发投入相对聚焦 -市场应变灵活	-欠缺整体解决方案供应能力 -利润空间有限 -经营风险较高
生产膜，同时介入辅料生产、自主研发生产线设备，并介入印刷膜业务	本公司	-成本控制能力强，利润空间较好 -自主研发生产线设备，具备快速规模化生产能力 -不受印刷外加工能力及交货时间限制，服务能力较强 -持续创新能力较强，新品研发能力强	-增大经营和管理难度 -研发投入有一定的分散性
生产膜，同时自主研发生产线设备和包装设备	美国希悦尔	-整体解决方案供应能力强，整体销售力度大 -提供配套的包装设备，上下游议价能力强 -技术服务能力强，客户忠诚度较高 -拓展新的利润增长点	-增大经营和管理难度 -研发投入有一定的分散性 -针对自己生产的膜做包装设备，行业系统风险加大

#### 4、行业的周期性、区域性、季节性

热收缩膜行业主要应用市场为快速消费品市场，市场空间大，周期性不明显。近几年来，我国经济保持强劲增长，由此所带来的消费升级以及包装领域内新技术的创新发展将使行业维持较长时间的景气周期。

热收缩膜行业的区域性特征与包装材料消费需求相关。就全球来说，主要的热收缩膜生产企业分布在亚洲、欧洲、北美等主要的商品消费地。从国内的热收缩膜市场来看，生产企业分布情况与下游行业的分布较为相关，主要集中在沿海经济发达地区。

热收缩膜行业下游应用范围广，销售分散，季节性不明显，但受圣诞、春节、

国庆等节假日影响，月度销售数据略有波动。

## （六）行业进入壁垒

热收缩膜行业属于资金和技术密集型行业领域，新进入的厂家必须具有一定的资金实力、较强的技术开发和创新能力及市场开拓能力。因此，行业外厂家进入热收缩薄膜行业主要存在技术壁垒、销售壁垒、产品认证壁垒、资金壁垒等。

### 1、技术壁垒

由于高速包装和产品展示的需要，热收缩膜在透明度、热滑性、收缩率、拉伸强度、热封强度、拉伸断裂强度等方面有严格要求，生产技术、产品配方、生产设备等对上述指标有着决定性作用。

在生产技术方面，POF 热收缩膜的关键技术主要集中在张力控制技术、冷热定型技术等方面，针对交联膜，还需要掌握电子束交联应用技术，需要企业多年的摸索和不断改进，才能得到较理想的技术参数，确保产品质量的稳定性。

在产品配方方面，原材料和助剂的品种或数量的轻微变化就会引起产品性能指标的波动。尽管目前部分普通型热收缩膜的原始配方处于市场公开状态，但是高端产品（如交联膜等）的专业型改性配方却被行业的领先企业所掌握。

在生产设备方面，POF 热收缩膜生产设备不是标准设备，通常的做法是需求方根据自己产品的设计思路、工艺方法、技术特点提出要求，由设备供应商提供加工方案后加工制造。因此，要保证设备的正常运转，必须在熟练掌握工艺流程的基础上，能够准确地提出设备选型和加工参数，新进入的企业短期内较难实现。

另外，为保证产品质量，我国正在积极制定 POF 热收缩膜的行业标准，为产业设定技术门槛，避免行业恶性竞争。

因此，行业潜在竞争对手即使资金雄厚，但不具备配方、设备、生产工艺及技术积累，仍然无法生产出合格的热收缩膜产品。

### 2、销售渠道壁垒

热收缩膜行业的销售壁垒主要体现在市场需求量分散，单个客户的需求量相对较小。以本公司为例，单个客户需求占比很小，公司 1.6 万吨的产品最终由全球 1,500 多个客户消费，且上述客户分布在全球 50 多个国家和地区，最终客户的采购量占本公司销售总量的比例基本不超过 1%。上述销售特点决定了新近企

业在短时间内难以进入热收缩膜市场。

另一方面，对于国外的大型客户而言，由于其需求涵盖多个系列的POF热收缩膜产品，因此十分看重供应商的产品种类和全方位服务，这也决定了产品单一的POF热收缩膜生产商很难进入和替代全系列产品生产商。

### 3、产品认证壁垒

目前POF热收缩膜特别是中高端POF热收缩膜产品的需求主要集中于欧美地区，上述地区的客户对产品环保性及稳定性要求较高，产品出口一般需要SGS等权威机构的检测报告，确认其环保卫生指标符合美国FDA相关标准。上述检测是POF热收缩膜产品进入相关欧美高端市场的“通行证”，而且该等检测有着较严格的标准，对于新进入者门槛较高。产品环保性及稳定性的高要求使得新进入者难以在短期内赢取客户。

### 4、资金壁垒

热收缩薄膜尤其是宽幅、高端POF热收缩薄膜产品生产设备多为大型设备，控制系统自动化程度高、技术含量高，特别是生产高端热收缩薄膜产品，整个项目投资巨大。以2.4米聚烯烃热收缩膜生产线为例，每套意大利进口设备的单价在3,000万元人民币以上，加上原材料购买等日常运转成本，新进企业初始投资需上亿元。

随着热收缩薄膜行业发展的日渐成熟，行业竞争实质已发展为生产规模的竞争和产品差异化的竞争，龙头企业由于资金雄厚且具有先发优势，在当前以高油价为背景，塑料原料价格不断攀升趋势下，其抗风险能力及规模竞争优势逐渐凸显，部分中小型塑料制品企业将逐渐被淘汰出局，巨额资金的投入及资金规模的运转成本成为行业外厂家进入热收缩膜行业的重要壁垒。

## （七）影响行业发展的有利和不利因素

### 1、有利因素

#### （1）全球消费市场的包装形式逐渐由硬包装向塑料软包装材料转变

相比于硬包装，塑料软包装材料具有如下几项显著优势：A、包装工艺简单，操作与使用方便；B、商品吸引力和亲和力强，特别适合销售包装要求；C、节省包装成本与运输成本。近年来，全球消费市场的包装形式逐渐由硬包装向塑料软

包装薄膜转变,极大地推动了包括 POF 热收缩膜在内的塑料软包装薄膜需求的增长。如美国塑料包装薄膜市场的塑料用量以年均 7%的比例增长,大大超过纸张(2%以下)、玻璃(1%以下)的年平均增长率。PCI Films 咨询公司分析报告称,全球软包装市场预计以年均 4.6%的速率增长,2010 年将达到近 560 亿美元<sup>10</sup>。

随着全球包装形式向轻型化的转变,采用先进的薄膜包装技术将成为包装行业树立节能减排形象的重要组成部分,这必将极大地推动包括热收缩膜在内的塑料软包装薄膜需求的增长。

### (2) 环保问题的凸现,成为具有环保性的POF热收缩膜增长的重要动力

21 世纪以来,全球环境问题日益凸显,资源、能源更趋紧张,塑料包装材料除要求能满足包装质量和效果等日益提高的要求外,其安全性、无毒性方面的要求更是日益提高。欧洲、日本、新加坡、韩国、中国台湾地区已全面禁止 PVC 作为包装材料。POF 热收缩包装薄膜已逐步取代 PVC 热收缩包装膜,成为热收缩包装材料中的主流产品。在此背景下,具有环保性(不含聚氯乙烯等有毒物质的材料)的 POF 热收缩膜正逐步替代传统的 PVC 等塑料软包装材料,成为推动塑料软包装材料需求增长的重要动力。

目前,我国 PVC 热收缩膜年市场需求量保守估计超过 2 万吨,还占据着相当大的热收缩包装市场,随着我国与国际市场的接轨,大量出口商品对包装要求的逐步提高,以及国内超市的迅速发展,诸多生产和包装企业对 POF 热收缩包装薄膜的应用量将迅速增长,POF 热收缩膜将逐步替代 PVC 热收缩膜,市场前景非常广阔。

### (3) 国际软包装生产逐步向中国转移

据英国 PCI 薄膜咨询公司预测,伴随亚太地区食品加工行业的迅速发展,该地区软包装市场的规模也在不断扩大,将由 2005 年的 340 亿欧元增长到 2010 年的 430 亿欧元,成为全球包装市场的领头羊。亚太地区软包装市场迅速增长的主要原因是,越来越多跨国食品加工商在亚太地区投资建厂,并主要依靠亚太地区的软包装供应商提供包装。在亚太地区,中国软包装市场的发展速度最快,年均增长率达到 15%左右。

<sup>10</sup> 数据来源: <http://www.cmwin.com/CBPResource/StageHtmlPage/15/A25620087110542315.htm>

由于我国纸张和黄麻资源缺乏，软包装市场以塑料薄膜为主。近年来，国内POF热收缩包装薄膜行业在国家发展经济政策指引下，各生产企业大力调整产品结构，开发新材料、新技术、新产品，取得了持续、稳定的发展，加之国内人工费用仅占生产成本的8%-20%，远低于欧美发达国家的25%-50%，中国成为POF热收缩包装薄膜制造基地的态势已经显现。目前，中国已超越美国成为全球最大的POF热收缩膜生产国，2009年生产规模达7万吨，约占全球产量的23.3%左右。

#### （4）POF热收缩膜下游行业需求旺盛

以食品、饮料、药品、日用品等为代表的终端消费品是目前应用POF热收缩膜包装材料的主要产品。受益于中国经济持续快速的发展所带来的消费升级，大批购买力较强的中高消费阶层人数开始迅速增加，居民整体的消费水平和消费意愿得到了大幅度提升，并对消费产品的美观、安全等方面有更高的要求。近年来社会消费品零售总额长期保持高位运行，并随着居民财富效应的逐渐显现，呈现出进一步增长的趋势。近十年来，我国食品工业一直保持年均20%以上增长速度，化妆品行业保持年均25%左右的增速，洗涤用品工业保持年均10%左右的增速，医药工业保持年均18.8%的增速。终端消费品市场的持续景气，也带动了上游包装材料行业的发展，同时消费品包装的外观效果和环保要求不断提高，使得POF热收缩膜包装材料的需求增长迅速，带来了行业内企业景气度的大幅度提升，进一步推动了行业内企业技术的进步和产品市场的推广。

#### （5）“中国—东盟零关税”政策将为中国POF热收缩膜产业带来新的发展机遇

2010年1月1日，中国—东盟自由贸易区全面启动，中国与文莱、印度尼西亚、马来西亚、泰国、新加坡、菲律宾六个东盟老成员国将实施93%以上普通产品的零关税。中国对东盟的平均关税已从9.8%降到了0.1%，东盟6个老成员对中国的平均关税也从12.8%降到了0.6%。到2015年，中国与东盟4个新成员（越南、老挝、缅甸和柬埔寨）之间的贸易自由化也将达到同样的水平<sup>11</sup>。目前，在7,000多种实现零关税的商品中，塑料产品是实施零关税最多的项目之一。中国与东盟之间在塑料产业上基本上处于上下游的阶段，塑料贸易互补性较强。

<sup>11</sup> 资料来源：中塑在线，<http://info.21cp.net/Special/Topic/201002/>

我国自东盟进口的塑料产品多为原料性质的，如初级形状的聚乙烯、聚丙烯和聚苯乙烯等，而我国向东盟出口的主要是塑料制品。与东盟的贸易关税降为零后，塑料原料及制品的进出口贸易将更加顺畅，这将为我国 POF 热收缩膜产业带来新的发展机遇。

## 2、不利因素

国内热收缩薄膜从技术装备、研发水平、原料配套等方面仍与发达工业国家存在一定的差距。目前国内生产的热收缩薄膜大部分属于大众化产品，高附加值的热收缩薄膜制品相对较少。另外热收缩薄膜行业受到原料价格及劳动力成本的增加影响较大。

### （1）行业整体创新能力相对较弱

由于资金不足，企业科技投入很少，开发能力薄弱，意识不强，多数企业把技术进步寄托在不断引进设备或照搬照抄别人的新产品上，缺乏对企业进行技术发展政策的研究，也没有从经济和技术结合上去研究产品的发展方向，更没有组织力量对引进的装备和工艺技术消化吸收，举一反三，自主创新，行业发展缺乏后劲。

### （2）原材料供应及其波动

热收缩薄膜的主要原材料都是依赖进口，尤其是高档的热收缩薄膜生产所需的专用合成树脂。近年来，石油价格大幅波动、难以控制，热收缩薄膜生产企业深受原材料价格波动的影响。

除此之外，国内劳动力成本的上升及国际汇率波动也在一定程度上对热收缩薄膜行业产生影响。

## （八）与上下游行业的关联性及其影响

热收缩薄膜行业与上下游之间组成了类似生产线的产业链，石油原料经合成树脂供应商制造为塑料粒子等原材料，热收缩薄膜生产企业将塑料粒子制成各种性质的热收缩膜。热收缩膜行业上游行业主要是各类聚烯烃树脂的石油化工行业，下游行业则主要是各类食品加工、日用品、电子用品等生产厂家。（见下图）



目前热收缩薄膜行业对上游产业的依赖程度较高，尤其是合成树脂的供应。另外，热收缩薄膜产品主要消费群体为下游产业生产企业，不直接面向终端消费者，因此，下游企业的景气情况直接影响到热收缩膜的生产销售。

### 1、上游行业

热收缩膜的上游行业是石油化工产业，其原料主要来源于石油化工产业的合成树脂行业。生产中需要添加各种助剂，例如抗粘剂、防雾剂、热滑剂、抗静电剂等，也是来自于石油化工，助剂在产品中所占重量比重和成本比例都很小，但具有改善产品性能的重要作用，在生产过程中不可或缺。

#### (1) 合成树脂行业

包装用热收缩膜所用的原料是热塑性树脂，其中以线性低密度聚乙烯（LLDPE）、聚丙烯（PP）和聚氯乙烯（PVC）为绝大部分，而 PET 热收缩膜和 PVDC 热收缩膜所占市场份额很少，因此所对应的原料聚对苯二甲酸乙二酯（PET）、聚偏氯乙烯（PVDC）的份额极小。

从全球产能和消费量来看，合成树脂行业一直处于产能总量大于消费总量的买方市场状态，原料供应不存在风险。从 2007-2009 年产能与消费量对比分析得出，除 PVC 外，PE、LLDPE 和 PP 产能增长绝对值一直大于消费量增长，产能与消费量之差处于不断增大的趋势。

2007-2009年全球主要聚烯烃产能与消费量

单位: 万吨

	2007 年		2008 年		2009 年预计	
	产能	消费量	产能	消费量	产能	消费量
PE	8,050	6,590	8,350	6,550	8,510	6,780
其中 LLDPE	2,220	1,885	2,350	1,970	2,490	2,100
PP	4,906	4,436	5,168	4,480	5,529	4,700
PVC	4,221	3,518	4,172	3,500	4,110	3,620

资料来源：中国石油和化学工业协会



## 2009年全球LLDPE主要生产商产能统计

单位: 万吨

生产商	2009年产能
Dow (陶氏化学公司)	643
ExxonMobil (埃克森美孚)	363
SABIC (沙特基础工业公司)	240
Sinopec (中国石油化工总公司)	195
Petrochina (中国石油天然气股份有限公司)	184
Equistar (三菱化学)	172
Nova (加拿大诺瓦化学公司)	142
Philips-Chevron (雪佛龙菲利普公司)	93
Borealis (比利时贝灵恩公司)	90

资料来源: 中国石油和化学工业协会

## 2009年全球PP主要生产商产能情况

单位: 万吨

生产商	2009年产能
Lyondell-Basell (莱昂德尔巴赛尔化学公司)	710.4
Sinopec (中国石油化工总公司)	402.3
Total (道达尔公司)	258.0
Ineos (美国英力士公司)	233.0
SABIC (沙特基础工业公司)	288.0
ExxonMobil (埃克森美孚)	212.5
Reliance (印度 reliance 集团)	278.0
PetroChina (中国石油天然气股份有限公司)	268.9
Borealis (比利时贝灵恩公司)	210.2

资料来源: 中国石油和化学工业协会

## (2) 助剂生产行业

塑料助剂的快速发展极大丰富了塑料制品的种类和功能,使得塑料制品应用的广度和深度达到了空前的程度。助剂相对于原材料来说,重量比重很小(一般小于3%),且具有一定的替换性;所以助剂行业对包装用热收缩膜行业的影响很小。

## 2、下游行业

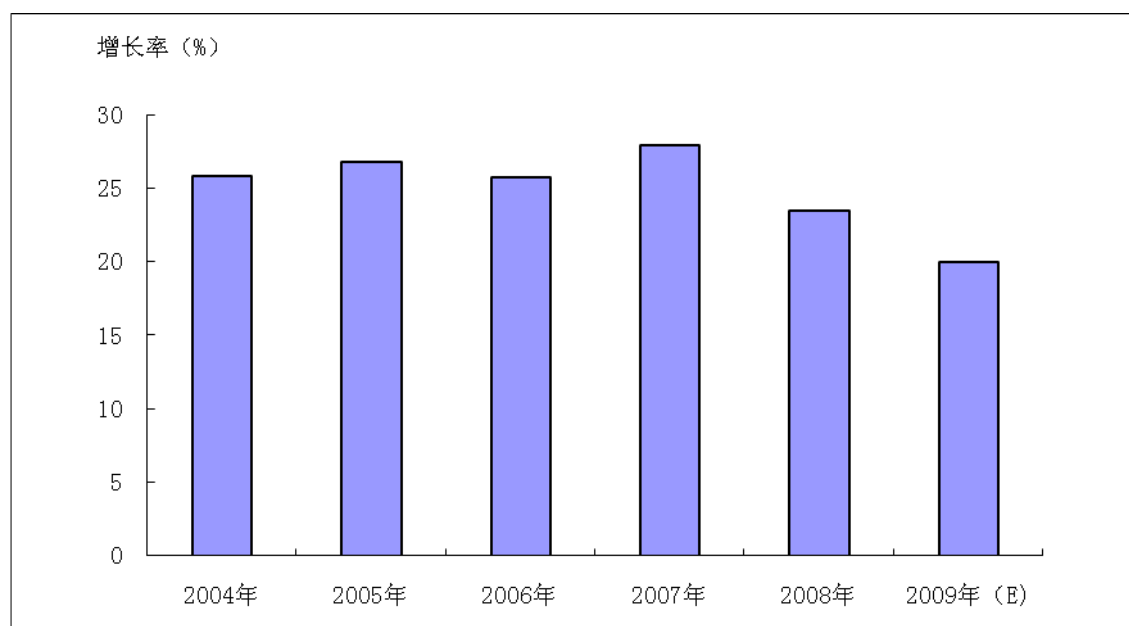
目前,热收缩膜最大的应用市场在食品领域,在非食品领域,热收缩膜的应用也日渐增多,如日化用品、医药、电子产品等。近几年,热收缩膜下游行业发

展情况如下：

### （1）食品行业

食品工业是 POF 热收缩膜包装最大的应用市场。近年来，我国食品工业一直保持高速增长的态势。2008 年以来，受到国际金融危机的影响，我国食品消费市场出现一定收缩，但在国家政策支持和食品刚性需求的推动下，仍然保持了持续、健康、稳定发展的良好态势，并提前完成了国家“十一五”食品工业发展规划中的发展目标。2009 年，我国在“促增长、扩内需、保民生、调结构”一揽子应对全球金融危机的政策调控下，经济已率先启稳回升，2009 年 1-11 月，中国农副食品加工业、食品制造业、饮料制造业分别同比增长 17.44%、18.93% 和 19.88%。预计 2010 年我国经济将延续向好趋势，2010 年国内食品消费将较 2009 年实现 23% 同比增长，食品工业总产值预测达 6 万亿。

2004-2009 年中国食品工业增长速度变化



资料来源：中国食品科学技术协会

### （2）日化行业

日化行业主要包含以下几种产品：洗涤用品、个人护理品和化妆品等。在过去的 10 年内，化妆品行业销售量保持 25% 的年增速，洗涤用品工业总产值保持 10% 左右的增长。2009 年 1-11 月，日化产品制造业产量产值继续稳定增长，销售产值增长 12.13%。随着我国居民收入的增加以及消费水平、结构的变化，日化用品消费将逐年递增，预计未来 10 年年均增长将保持在 10% 以上，其中化妆

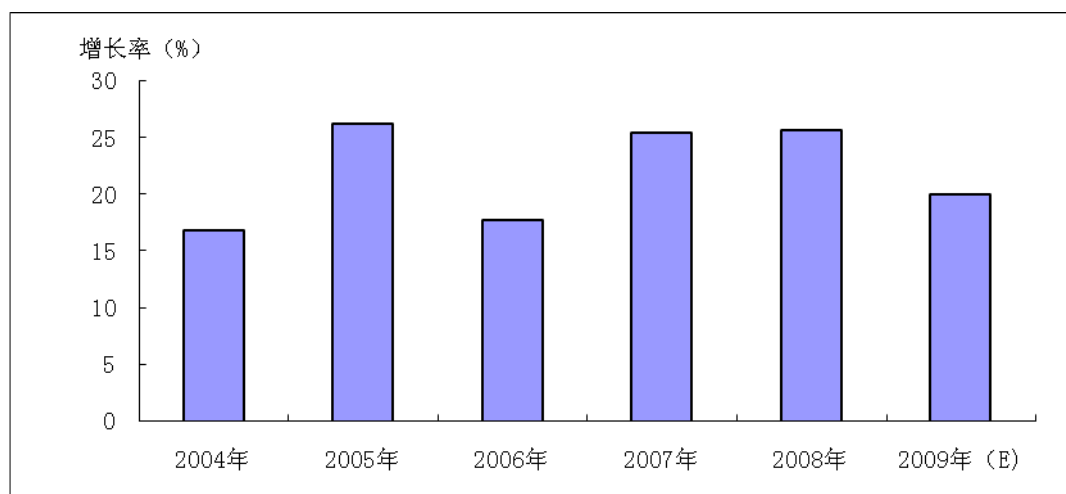
品市场的增长速度将保持在 20%以上。

### (3) 医药行业

医用塑料包装薄膜用途十分广泛,不仅可用于片剂、粉剂、颗粒状药品包装,也可用于膏状、液体以及药品纸盒包装的内衬以及医疗器械等的包装。美国 Freedonia Group Inc 的调查显示,1997—2007 年全球医药品包装需求年均增长率达 4.3%。英国市场情报组织研究表明,在欧洲包装市场中医用包装膜袋的年销售额为 9.1 亿美元,医药行业已经成为热收缩膜应用的又一个重要领域。

近年来,我国医药产业发展平稳,2008 年,中国医药工业累计实现总产值 8,666.17 亿元,同比增长 25.74%。在 12 类消费品制造业中名列前茅,高于全部工业平均增加值增速 3.1 个百分点。2009 年 1—10 月,我国医药行业产值同比增长 18.3%,全年医药工业总产值有望达到 1 万亿元,增长 20%。

2004—2009 年中国医药工业增加值增长速度变化



数据来源:《中国工业经济统计年鉴》2004—2008 相关年份

随着我国经济的快速发展,人民生活水平提高和人口老龄化引起的医疗费用增加,新药品开发力度加大,医疗保障体系改革的步伐加快和城镇居民医疗保险的扩大,在医药产品的刚性需求以及新医改政策带来市场扩容的机遇下,我国医药产业整体前景比较乐观,预计将继续保持较快的增长态势,到 2010 年我国医药工业总产值将达到 12,500 亿元,同比增长 20%以上,预计我国医药包装市场将保持 11.5%的年增长率,2013 年形成 180 亿左右的市场规模,占全球医药包

装市场规模(2013 年约 623 亿美元)的 28.9%。

综上所述,在下游应用领域旺盛需求的保障下,我国热收缩膜行业发展前景广阔。

## (九) 主要进口国相关政策

目前主要热收缩膜进口国出台了不同的包装法规<sup>12</sup>,概括起来主要分为以下两方面:

### 1、对包装材料的规定

发达国家对包装材料的要求正在向节能低耗、防污染、防病虫害、高功能方向发展,可回收利用的生态包装材料是各国研制开发的重点。例如德国政府禁止使用聚氯乙烯,只准使用聚乙烯 PE 或聚酯类可回收使用的包装材料;美国、新西兰、菲律宾等国禁止使用稻草做包装材料;美国、欧盟、澳大利亚、加拿大等国家和地区要求木制包装必须经过熏蒸、防腐等处理才能入境,否则按要求进行销毁处理。

### 2、对包装再循环或再利用的规定

为了促进包装物的再循环、再利用,很多国家制定了相关的法律、法规。如德国在 1995 年 7 月规定,包装回收法定定额为 80%,并要求该总量的 80%-90% 必须再循环处理。同时规定运输包装要 100%回收,销售包装按“谁生产谁回收”、“谁销售谁回收”的原则,由生产者、销售者负责回收再利用。丹麦政府则于 1997 年通过法令,禁止使用易拉罐包装饮料,规定啤酒和非酒精饮料必须使用可重复使用的包装;进口不可重复使用包装的饮料必须交纳包装押金,保证包装的回收利用。英国规定从 2000 年起,实现对 60%的工业包装物和 35%的家用包装物回收再利用。

### 部分国家和地区的塑料包装政策

国家/地区	政策简介
-------	------

<sup>12</sup> 资料来源:中国国际贸易促进委员会, <http://www.ccpit.org>

欧盟	<p><b>ROHS 指令：</b>是指投放欧盟市场的电子电气设备中限制使用某些有害物质的指令。其中 PVC 塑料（镉，铅：作为稳定剂和染色剂）与红色/橙色/黄色塑料（镉，铅，铬酸铅中的六价铬：作为染色剂）产品的出口受 ROHS 指令影响较大。</p> <p><b>对塑料添加剂出台新规定：</b>2009 年 5 月 1 日起生效的欧盟新修订的法规 Directive2007/19/EC 对与食品接触的塑料制品中各种添加剂的安全提出了新的要求：与食物接触的塑料制品中，炭黑的最高含量不得高于 2.5%；炭黑中甲苯抽出物含量应低于 0.1%；苯并吡含量应低于 0.25 毫克/千克等。这一新规定的出台，提高了国内塑料制品企业的出口门槛。</p> <p><b>针对印刷油墨的规定：</b>印刷油墨应用于几乎所有的食品包装，但其含有重金属等大量有毒有害化学物质，欧盟制定了食品包装印刷油墨最大迁移值，规定食品包装印刷油墨材料中的 4-甲基二苯甲酮及二苯甲酮的总迁移极限值必须低于 0.6 毫克/公斤。</p> <p><b>食品包装法规：</b>现行的法规是 2004 年制定的，规定用于食品包装的材料必须有适当的阻隔性，如油脂食品要求高阻隔氧性和阻油性；干燥食品要求高阻湿性；芳香食品要求高阻异味性；而果品、蔬菜类鲜活食品则要求包装有一定的氧气、二氧化碳和水蒸气的透过性；要有良好的机械性能，这主要包括材料的抗拉伸强度、耐撕裂、耐冲击强度等；还要有良好的化学稳定性，不应与内装食品发生任何化学反应，并能确保食品安全；另外还要有较高的耐湿性，适合食品高温消毒和低温贮藏等特点。</p>
美国	<p><b>2009 食品安全加强法案：</b>规定境外向美国出口食品的企业，包括宠物食品生产、包装、仓储企业都必须每年向 FDA(美国食品和药物管理局)登记。另外，美国的强制性原产国标签最终规定，要求从 2009 年 3 月 16 日起对切肉、碎牛肉、鸡和羊肉、猪肉、野生及人工养殖鱼及贝类、易腐农产品(新鲜及速冻果蔬)、人参、花生等预包装实施强制性原产国名称标注，规定对零售商及供应商提出产品记录保存要求，违反规定的供应商和零售商将被处以 1,000 美元的罚款。</p> <p><b>美国联邦法规中：</b>第 21 章 (CFR)从第 170 节至 186 节，严格规定了食品的包装。通常与食品接触的材料必须符合美国食品及药品管理局 (FDA) 的规定，并通过化学成分组成和迁移测试两种方法的测试。美国食品及药品管理局 (FDA) 还允许企业提交“食品接触证明”，凭此判定接触食品的一种材料及其使用方法和相关数据是安全可靠的。</p>
日本	<p><b>食品卫生法：</b>日本是最讲究包装的国家之一。日本的《食品卫生法》明确要求，食品包装不能太花哨，必须无味，而且印制食品包装时一定要使用专门的油墨。日本尤其要求儿童食品包装颜色不能太多，包装内层要有一个隔离膜。</p> <p><b>包装材料回收法：</b>日本政府于 2003 年 4 月 1 日起全面实施新颁布的包装材料回收法，该法规要求所有纸质和塑料包装材料必须加以正确标识和回收，私营企业需承担与其商品包装的回收有关的一切费用，包括纸张及塑料等包装材料的回收、分类、运输等；进口货物的包装回收费用由进口商承担。法规要求所有纸质、塑料包装及其集装箱上必须有正确的回收标识，该法规还特别规定了纸质和塑料包装材料上回收标签的印刷格式。</p>
韩国	<p><b>有关产品的包装方法及包装材料标准的规定：</b>韩国环境部于 2001 年 1 月禁止使用 PVC 收缩薄膜。2003 年，韩国环境部修改了《有关产品的包装方法及包装材料标准的规定》，从 2004 年开始，鸡蛋、鹌鹑蛋、汉堡、三明治、寿司等的包装，禁止使用附有 PVC 材料的包装材料。PVC 涂层的包装材料也在禁止之列。</p>

目前，出口国主要包装法规、政策对公司出口业务的影响如下表：

国家/地区	主要政策	主要政策对发行人的影响
欧盟	ROHS 指令、对塑料添加剂出台新规定、针对印刷油墨的规定、食品包装法规	公司产品通过了 SGS 等权威机构的检测,未违反欧洲 ROHS 指令、对塑料添加剂出台新规定等法规的要求。公司募投项目中的印刷膜项目所用的水性油墨不含苯,是世界公认的环保型印刷材料,亦符合欧盟针对印刷油墨的规定。除此之外,公司 POF 热收缩膜阻隔性、抗拉伸强度、耐撕裂、耐冲击强度的综合指标亦优于绝大多数塑料包装薄膜,符合欧盟食品包装法规对食品包装材料的要求。
美国	2009 食品安全加强法案、美国联邦法规中相关章节	公司针对各系列的主要产品,由 SGS 等权威检测机构出具了检测报告,认为公司产品符合美国 FDA 发布的相关标准,满足美国食品包装法规的要求。
日本	食品卫生法、包装材料回收法	公司 POF 热收缩膜主要用于产品外包装,具有透明、环保、可回收的特性,且印刷采用水性油墨,符合日本包装法规关于包装简单、无味、使用专门油墨印刷、可回收等要求。
韩国	有关产品的包装方法及包装材料标准的规定	韩国禁止使用 PVC 收缩薄膜,对公司 POF 热收缩膜产品的出口有积极影响,有助于加速 POF 热收缩膜对 PVC 收缩薄膜的市场替代。

POF 热收缩膜是一种环保型包装材料,其生产原料及生产过程无污染,单位面积原料消耗少,符合主要出口国对包装材料环保性的要求。另外,采用多层共挤工艺制得的 POF 热收缩膜性能优于单纯的聚乙烯、聚丙烯,具有拉伸断裂强度大、收缩率高、透明度高、密度小、不易老化等特点,亦满足主要出口国对包装材料日益提高的功能性的要求。

目前,出口国主要包装法规、政策对公司的出口业务没有不利影响,一些出口国对食品包装的严格要求可以限制 PVC 热收缩膜等包装材料的使用,淘汰一些竞争力弱的企业,在一定程度上有助于公司出口业务的发展。

### 三、行业竞争格局及发行人的行业地位

#### (一) 行业竞争态势

从 2008 年全球金融危机后的市场竞争表现来看,目前 POF 热收缩膜市场竞争主要表现在产品创新能力、成品率控制、生产技术水平、生产能力、营销渠道覆盖、服务能力、经营模式等多个方面。

##### 1、产品创新能力

POF 热收缩膜按结构特性可以分为 POF 交联膜与 POF 非交联膜,POF 非交联

膜生产技术比较成熟，竞争较激烈，而 POF 交联膜和 POF 高性能膜生产技术只有少数企业掌握，并处于不断创新发展之中，属于高附加值产品，产品利润率较高。

目前，国内厂商的产品基本集中在 POF 非交联膜，产能利用率约在 82%左右，由于生产厂商较多且水平参差不齐，在 2008 年和 2009 年的经济危机影响下，POF 非交联膜在部分低端市场出现了价格的恶性竞争，导致一些企业盈利受限甚至难以为继。与此同时，具备 POF 交联膜和 POF 高性能膜生产能力的企业，则在 2009 年保持了经营业绩持续增长。

目前全球 POF 交联膜应用市场以欧美发达国家市场为主，随着其性能不断被市场认可和接受，且其应用市场处于不断拓展之中，全球 POF 交联膜市场规模每年都在以高于 8%的速度递增。因此，作为 POF 热收缩膜行业的高附加值产品，国内厂商无论是从扩大海外市场份额还是增强国内市场竞争力的角度出发，开发 POF 交联膜生产技术并开拓市场，都将是未来的重要发展趋势。

此外，随着下游客户需求日益增长，印刷膜作为印刷基膜的再加工产品，逐渐成为影响市场竞争的一项重要技术。印刷膜使用的印刷设备主要分为凹版印刷和柔版印刷，凹版印刷对膜的要求高，而柔版印刷对膜的要求相对较低。国内市场上采用凹版印刷的部分厂商有日本的富士公司、杭州顶正、上海紫江，而采用柔版印刷的则多为欧洲厂商，且均使用环保型水溶性油墨。

## 2、成品率控制

目前 POF 普通型膜生产技术已经比较成熟，除原材料之外，影响产品成本的主要因素是成品率控制水平。目前国内主流厂商的普通型膜的一次性成品率多在 85%左右，而技术领先的厂商则可达到 90%以上，具备一定的成本优势。另外 POF 交联膜和 POF 高性能膜虽然属于高附加值产品，产品竞争优势主要体现在性能上，但在日趋激烈的市场竞争中，成本的控制也不容忽视。

成品率的提升，一方面依赖生产线设备改进，另一方面则靠工艺的提升，两方面都要求企业在研发人员和研发投入上要有保障。

## 3、生产技术水平

POF 热收缩膜的生产幅宽是衡量厂商生产技术水平的一个重要指标。要使包装薄膜利用率最大，最理想的情况是薄膜材料幅宽为包装尺寸的整数倍。考虑到

下游客户的包装薄膜需求尺寸差异性较大，薄膜厂商所能提供的薄膜幅宽上限越高，客户所能选择的范围也就越大，材料的利用率和成本的控制也就越好。目前POF热收缩膜主要厂商的生产幅宽在2米左右，一般的千吨级工厂生产幅宽则在1米~2米。

此外，靠近芯部或卷内的薄膜利用率情况也是反映厂商生产技术水平的重要因素，目前国内外厂商均存在靠近卷内近百米的薄膜不规格的情况，以交联膜为例，即使是知名的POF热收缩膜生产商，也存在着靠近芯部近百米薄膜利用率低下的问题。

#### 4、生产能力

2009年我国POF膜生产能力约为8.5万吨，产能利用率约为82%。产能分布主要以中小企业为主且集中度不高，这个局面的形成与我国食品、饮料、日用品、消费工业品等小商品制造企业纷乱繁杂的竞争格局是分不开的。随着欧美跨国公司在华市场拓展的加快，国内包装薄膜下游行业如食品饮料等行业的资源整合、商业模式重构将成为发展趋势。未来几年，这一发展过程所出现的大企业在整合上游供应商资源时将更倾向于和产能匹配的大供应商成为长期合作伙伴，这一格局变动将对国内POF膜目前的产能格局产生深远影响。

#### 5、营销渠道覆盖

从全球来看，中国已经成为POF热收缩膜第二大消费国，但从2009年的POF热收缩膜产品消费结构分析，交联膜约占国内市场的5%，高性能膜约占国内市场的5%，因此，就目前国内客户的消费层次，能生产交联膜和高性能膜的厂商基本都在全球范围内参与市场竞争。同时，客户对供货商的售后服务要求越来越高，因此，国内做POF热收缩膜出口业务的厂商，在自身规模实力没有达到国外建设网点的情况下，大多倾向于选择与国外经销商进行合作，由经销商负责客户销售和服务工作。在市场覆盖面上，国内厂商的出口业务多数集中在欧洲和东南亚市场，少量供应非洲、拉美，产品以普通膜为主。

#### 6、服务能力

由于POF热收缩膜在不同包装设备上需要进行工艺调试，故厂商一般在售出产品后，仍需为客户在包装设备上进行调试。调试的结果会反馈回厂商，必要时



厂商在该客户后续订单中还需要进一步改进生产工艺或配方（如调换配料等）来改良产品。因此，生产商的技术服务能力强弱也是影响客户选择产品的重要参考因素。衡量技术服务能力的指标主要是客服人员的数量、技术水平、专业规范的管理和服务反馈周期等。国内 POF 热收缩膜厂商在技术服务体系构建方面与国际大企业相比还较落后，多数企业没有专门的技术服务工程师队伍，这在一定程度上影响了国内 POF 热收缩膜厂商与客户建立长期紧密合作关系。

## 7、销售模式

在国内市场，70%左右的 POF 热收缩膜厂商以直销模式为主，并且这一模式越来越受到青睐，主要原因有两方面：一方面是金融危机造成需求下降，使多数工业行业客户成本压力显现，为缩减成本，不少企业压缩了包装成本的支出，POF 热收缩膜厂商出于利润空间的考虑，倾向于直销模式，取代原有的经销模式；另一方面，留住客户和稳定客户成为各厂商持续经营的根本，直销模式有利于与终端客户建立起牢固的联系，提高产品定制水平以及服务质量，保持较高的客户忠诚度，因此，越来越多的 POF 热收缩膜厂商在国内市场采取直销模式。

在国外市场，由于服务能力不能与销售保持同步，多数厂商采取经销模式，不可避免的要让利给经销商，因此，有实力的国内企业开始有意识的进行品牌建设和品牌经营，有针对性的选取国外市场尝试直销和品牌经营，不仅可以避免经销商对利润的分割，同时也稳定了客户的关系，增加了市场敏感度。

从国际 POF 热收缩膜市场 30 余年的发展历程中可以看出，单纯依靠产品销售利润已无法支撑企业的深度良性发展需求。在拥有大量低廉劳动力和完备装备制造体系的中国，几乎所有制造业在产能扩大和降低单品成本方面都比欧美企业要有优势。可以预计，POF 热收缩膜在未来几年取代 PVC、PE 等热收缩膜的应用市场后，产能的扩张与技术的成熟所带来的产品同质化及低水平价格竞争必将淘汰掉多数企业，此时具备品牌经营能力、差异化高端化产品和一体化包装解决方案的企业就将会成为市场的翘楚。但从目前的市场情况来看，产品种类、产能水平、成本控制能力、产品质量以及售后服务能力仍是描述近期 POF 热收缩膜市场竞争的关键词。

## （二）发行人的行业竞争地位

公司是国内最大的 POF 热收缩薄膜生产企业，自 2001 年 10 月设立至今，已能生产 3 大类 8 个系列高品质的热收缩膜产品，2009 年产量超过 1.6 万吨。2009 年，公司产品内销 6,365.62 吨，国内市场占有率为 12.01%，排名国内同行业第一位；全球总销量约 16,092.00 吨（含内销），全球市场占有率为 5.36%，占据全球同行业第二位，仅次于美国希悦尔公司，行业地位突出。

## （三）发行人主要竞争对手

### 1、国际竞争对手

国际上专注于 POF 热收缩膜生产的大厂商并不多，多数大厂商均具备薄膜包装的多产品体系。目前全球领先的 POF 热收缩膜企业是美国的希悦尔公司（Sealed Air），POF 热收缩膜的产能水平在 6 万吨左右。2008 年产量上万吨的主要企业还有本公司（1.8 万吨）、法国的 BOLLORÉ（1.2 万吨）、美国的 BEMIS CLYSAR（1 万吨）。而以色列的 SYFAN、加拿大的 INTERTAPE 集团等，POF 热收缩膜的产量均不满万吨，国际市场覆盖有限。除此之外，国外其余的 POF 热收缩膜厂商多数为中小企业，基本只照顾到本土客户。

2008年全球POF热收缩膜生产企业产量排名情况

排名	公司	POF 膜产量（吨）	全球市场份额
1	希悦尔	约 60,000	约 20%
2	本公司	约 18,000	约 6%
3	BOLLORÉ	约 12,000	约 4%
4	BEMIS CLYSAR	约 10,000	约 3%

数据来源：国外上市公司和证券公司网站

### （1）希悦尔简介<sup>13</sup>

总部位于美国新泽西州的希悦尔公司是目前全球 POF 热收缩膜最大的生产商，纽约 NYSE 上市公司。目前希悦尔主要市场在美国，供应的 POF 热收缩膜 70-80%是交联膜，占美国 60%左右的市场份额。产品涉及食品包装、保护包装、医药包装、收缩包装和特殊材料包装的生产，并提供相应的材料及设备。其中广

<sup>13</sup> 资料来源：希悦尔、BOLLORÉ、BEMIS CLYSAR 资料均来源于各自网站。

为人知的品牌有 Bubble Wrap®缓冲包装、Jiffy®“捷飞” 邮寄包装以及 Cryovac®“快尔卫” 食品包装。1995 年以来希悦尔先后在广东省和上海投资成立了 2 家工厂和 1 家贸易公司，并于 2006 年在上海青浦再次投资成立了希悦尔包装（中国）有限公司，但希悦尔公司在中国的投资并不涉及 POF 热收缩膜产品。

### （2）BOLLORÉ简介

BOLLORÉ公司成立于 1822 年，原先是一个专注于薄纸生产的家族企业。在 20 世纪 80 年代初被 VINCENT BOLLORÉ收购。在 1986 年收购了 Sofical 和 JOB 公司后，BOLLORÉ集团建立了一个专门的部门生产塑料薄膜和薄纸产品。同时，BOLLORÉ制定了一系列有效的对包装产品的保护并外观美观的超薄和抗收缩包装薄膜产品，涉及领域：包装盒，书籍，游戏，光盘，食品产品等。该集团现已成为全球三个最大的包装薄膜制造商之一。2008 年 BOLLORÉ的 POF 热收缩膜产量水平在 1.2 万吨左右，其中交联膜不到 2,000 吨。

### （3）BEMIS CLYSAR 简介

BEMIS COMPANY，1858 年成立于美国，总部设在威斯康辛州的尼那市，纳斯达克上市公司。Bemis 主要生产 flexible packaging products（软包装）和 pressure sensitive materials（压力敏感材料）。2008 年，软包装业务部销售收入占 83%，压力敏感材料收入占 17%。BEMIS 在软包装业务上技术实力雄厚，主要表现在高分子化学、薄膜挤出工艺、涂层、层压、印刷和转换。软包装部主要供应食品消费、健康和卫生保健、医疗和制药、工业等领域，压力敏感材料主要供应零售标签，商标，粘合剂应用。超过 70%的 Bemis 产品被用在食品和消费品市场。2008 年 Bemis 的 POF 热收缩膜产量 1 万吨左右，其中约 6,000 吨为交联膜产品，应用市场主要是北美地区。

## 2、国内竞争对手

作为欧美市场成熟的包装用薄膜材料，POF 热收缩膜在中国薄膜包装市场的大规模生产是近五年才逐渐开始的，该细分领域内的竞争并没有达到其他类型热收缩膜市场的激烈程度。根据生产企业目前的生产能力、销售状况、生产技术水平及未来的发展潜力，国内 POF 热收缩膜生产企业可以划分为三个梯队。

### 中国POF热收缩膜市场主要企业梯队划分

梯队	代表企业	主要特征
第一梯队	本公司	——目前 POF 热收缩膜年生产能力为 2.1 万吨，综合实力较强 ——有出口业务，国外市场普遍集中在欧美和东南亚 ——内销主要集中在大客户，产品在全国范围销售
第二梯队	深圳聚银、义乌望江等	——生产规模居中，在 3,000 吨到 1 万吨 ——部分企业有少量出口业务 ——客户比较稳定，POF 普通型膜产品销售为主
第三梯队	微山恒瑞等众多小企业和市场新进入者	——受制于资本或者需求限制，企业规模一般较小，但在开拓客户方面也已经具有成熟的模式，正在不断扩大生产规模寻找国内外客户，年产量不足 3,000 吨

数据来源：摘自各公司网站

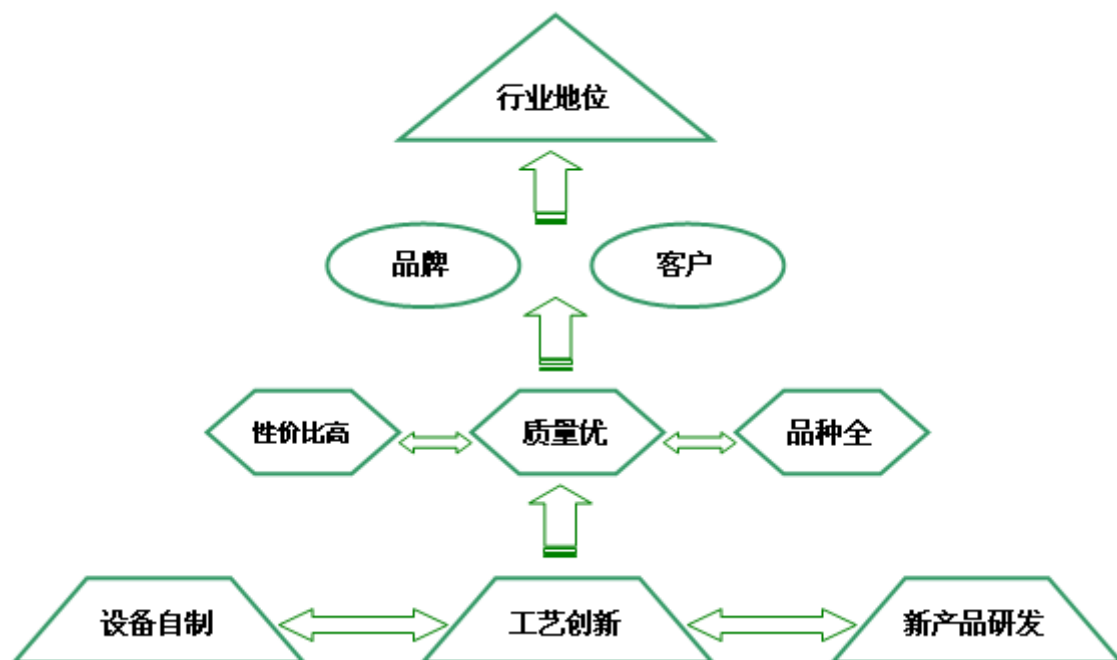
POF 热收缩膜按结构特性可以分为交联膜与非交联膜，目前国内厂商的产品基本集中在非交联膜，比例约在 95%左右。以美国为代表的欧美发达国家，其市场应用的 POF 热收缩膜主要为交联膜，因此国内厂商无论是从扩大海外市场份额还是增强国内市场竞争力的角度出发，开发交联膜生产技术并开拓市场，都将是未来的重要发展趋势。

目前国内 POF 热收缩膜市场份额领先的是本公司，2009 年市场份额约为 12%，其后则是深圳聚银、义乌望江等。

#### （四）发行人的竞争优势分析

##### 1、竞争优势

作为我国 POF 热收缩膜生产制造行业的领军企业，众成包装以“赢在领先”为发展理念，“高端化、差异化”为经营方针，形成了规模大、性价比高、质量优、品种全、客户质量好、品牌知名度广等诸多竞争优势。



#### (1) 行业地位突出，规模优势明显

POF 热收缩膜行业是典型的技术密集、资金密集型行业，具有明显的规模经济特征。在当前高油价的背景下，规模小、资金实力弱的热收缩膜制造企业很难生存与发展。

众成包装是我国最早进入 POF 热收缩膜生产领域的企业之一，经过多年的发展，公司已成为我国最大的 POF 热收缩薄膜生产企业，目前的年生产能力为 2.1 万吨。2009 年，公司国内市场占有率为 12.01%，排名国内同行业第一位；全球市场占有率为 5.36%，占据全球同行业第二位，仅次于美国希悦尔公司，行业地位突出，规模优势明显。

#### (2) 通过设备自制强化成本控制，产品性价比高

自成立以来，众成包装一直注重成本控制，不断致力于生产设备的改造及自制。报告期内，公司研发并自制了多条生产线及生产设备，其中聚烯烃热收缩膜生产线、电子束交联塑料管膜多管导向装置等 8 项设备方面的研发成果更获得了国家专利。

目前，公司 15 条聚烯烃热收缩膜生产线全部为自主研发、制造。通过设备研发及自制，公司不仅大幅降低了设备采购成本（设备自制成本仅为购买成本的 50%左右），提高了生产线运转速度，更结合产品配方、技术参数等要求，将设备

和工艺紧密结合，大幅提高了产品成品率和生产效率，降低了产品成本。报告期内，公司产品综合成品率由 2007 年的 85.74% 提高到 2010 年上半年的 95.69%，2009 年公司人均产出也比 2007 年提高了 47.51%。目前，公司产品价格比美国希悦尔公司和法国 BOLLORÉ 公司的同类产品低 30% 左右，产品性价比优势明显。

### （3）通过工艺创新提升产品品质，产品质量优

作为我国 POF 热收缩膜行业的领跑者，公司长期以来一直注重自主创新能力的培育，形成了相对成熟的持续创新机制，在工艺创新方面取得了较大成就，形成了一批技术含量较高的非专利技术。

报告期内，公司通过自主研发的电子交联技术、膜卷劈边技术等非专利技术提升了产品热封强度、收缩率、拉伸强度等技术指标，更利用自主研发的热辊预定型技术、三泡法热收膜生产技术解决了收缩率和收卷张力等行业难题，产品品质达到国内领先水平。

2007 年，公司被科学技术部火炬高新技术产业开发中心认定为国家火炬计划重点高新技术企业；至 2009 年，公司 8 项产品被浙江省科技厅认定为省高新技术产品。

### （4）通过新产品研发丰富产品系列，产品品种全、结构优

公司在长期的经营过程中坚持“赢在领先”的发展战略，经过多年的实践积累和新产品研发，产品系列日益丰富。目前，众成包装产品包括 POF 普通型膜、POF 交联膜和 POF 高性能膜 3 大类 8 个系列，成为全球热收缩膜产品系列最丰富的产品提供商之一，极大方便了客户的采购。

与此同时，公司坚持“高端化、差异化”的经营方针，持续加大技术开发投入，不断推出高端产品和新产品，高端产品（POF 交联膜、POF 高性能膜等）主营业务收入占比由 2007 年的 15.29% 提升为 2010 上半年的 25.15%，公司产品结构日趋优化。

### （5）客户质量好，优质客户不断增加

客户价值决定了供应商价值。与面向终端零售客户的企业不同，塑料包装薄膜企业的品牌和竞争力更多取决于企业客户的品牌知名度和市场地位。众成包装的成长与公司优质的客户资源优势密不可分，主要体现为：

## ①客户质量好且稳定

公司的客户分布于多个下游行业,与公司长期合作的客户多数是行业中的领先企业,使用公司产品的一部分客户名单如下表:

下游行业	公司客户
食品、饮料	康师傅、统一、华龙今麦郎、喜之郎、旺旺集团、雀巢公司、蒙牛、伊利、味全、香飘飘、蜡笔小新、中粮集团、白象集团、顶益食品、津威饮料、思念食品、露露集团、大好大食品、南街村集团、小洋人、龙嫂米线、稻花香、皇品、克明面业、金健米业、顶大食品、比利时高迪瓦(巧克力)、德国哥本莱斯&韦斯(欧洲最大蛋糕生产商)、美国黎塞留食品公司、美国道恩食品公司、美国脯内尔香肠公司等
日化、文教用品	红双喜、宁波得力集团、金红叶、金派文具、博文文具、宏基文具、久印纸品、宏基文具、嘉禾日用品、凤凰文化用品、正顺文化用品、江阴旺达、永丰余家品、德国斯坦海特(蜡烛)、德国德莎公司(胶带)、美国3M公司(办公用品)、美国G&K公司(制服)、美国Cuno公司(水过滤器)等
通讯产品、电子产品、汽车零部件	诺基亚、梅塞德斯·奔驰、昆山伟业、瑞阳汽车、山东金麒麟、苏州维信、阳立电子、苏州铭裕、新近电脑等
医药、医疗器械	九芝堂、三九集团、开开援生制药、交大昂立、圣和药业、京新药业、国正药业、阳普医疗、鱼跃医疗、百泉制药、云南龙润药业等
其他	上海印钞有限公司、南昌印钞有限公司、北京中科彩、宜家、醴陵恒达(烟花)、金尚装饰、中彩印制等

注:上述国内客户主要为公司直接销售客户,国外客户为通过经销商销售的最终客户。

上述行业的领先企业信誉良好,其本身发展迅速,业务不断增长,使得本公司业务稳定,且增长潜力大。同时,上述行业领先企业具有很强的质量意识,在选择产品的时候,首要考虑的因素是质量和品牌而非价格。公司将目标客户定位于这些大客户,贯彻“差异化”经营策略,不仅有效地避免了低价恶性竞争,还极大地提升了品牌影响力,逐步扩大和强化本公司的品牌优势。




## ②优质客户不断增加

公司自成立以来,一直注重产品品质提升及新产品研发,使公司在技术方面的优势日益凸显,加上卓有成效的营销工作,2009年,公司成功开拓了如伊利、喜之郎、雀巢公司、旺旺集团、诺基亚、苏州维信、上海印钞有限公司、北京中科彩等多家优质客户。

此外,公司正在加强与宝洁公司、联合利华、卡夫、达能、中国福利彩票、日清食品、北京印钞有限公司等客户的联系,力争2010年进入上述公司的采购体系。同时,公司正加强非食品类优质客户的开拓力度,不断增加公司优质客户

的数量和范围，以进一步提高全球市场占有率。

#### (6) 品牌知名度广

公司拥有卓越的品牌优势和领先的市场地位，在行业内拥有良好的声誉，屡获殊荣，所使用的“”商标，在国内外客户中享有较高的品牌知名度和美誉度。目前，公司产品销售中 50%左右使用自有品牌，其中销往德国、比利时、意大利、荷兰等高端市场的产品均使用“”商标。2008 年，公司获得浙江省名牌产品称号，公司“”商标被评为浙江省著名商标。公司充分利用拥有的品牌优势，积极拓展市场，在新老客户中树立起了良好的市场形象。

## 2、竞争劣势

公司一直致力于 POF 热收缩膜的开发与生产，在技术水平、生产规模及产品品种上已居于国内同行的领先地位，但与国际上有着几十年发展历程的美国希悦尔公司相比，仍存在一定的差距。具体来看，主要表现在：

①产品售价与产品结构方面。希悦尔公司产品 70%为交联膜，国际平均售价约 5,000 至 6,000 美元/吨，2009 年本公司交联膜销售为 2,268.32 吨，占公司销售总量的比例为 14.10%，国际每吨售价在 4,000 美元左右，均低于希悦尔公司的水平。

②生产能力及配套服务方面。首先，全球行业龙头希悦尔公司全球市场占有率约为 20%，而本公司 2009 年全球市场占有率为 5.36%；其次，希悦尔公司在美国、巴西、意大利、马来西亚等地拥有多个生产基地，产品分销至全球，服务网络遍布各大洲，与之相比，公司对国外终端市场的控制能力还有待提高；最后，希悦尔公司整体服务解决方案占有较大优势，该公司在销售热收缩膜的同时还提供相关包装机械设备，目前本公司尚未直接为客户提供包装机械设备。

此外，本公司尚未进入资本市场，融资渠道单一，缺乏持续充足的资金支持，公司生产规模和业务规模的扩展主要依靠自身资本积累和短期借款，因此，公司进一步发展还面临资金瓶颈的制约。



## 四、主营业务情况

### （一）主要产品的用途

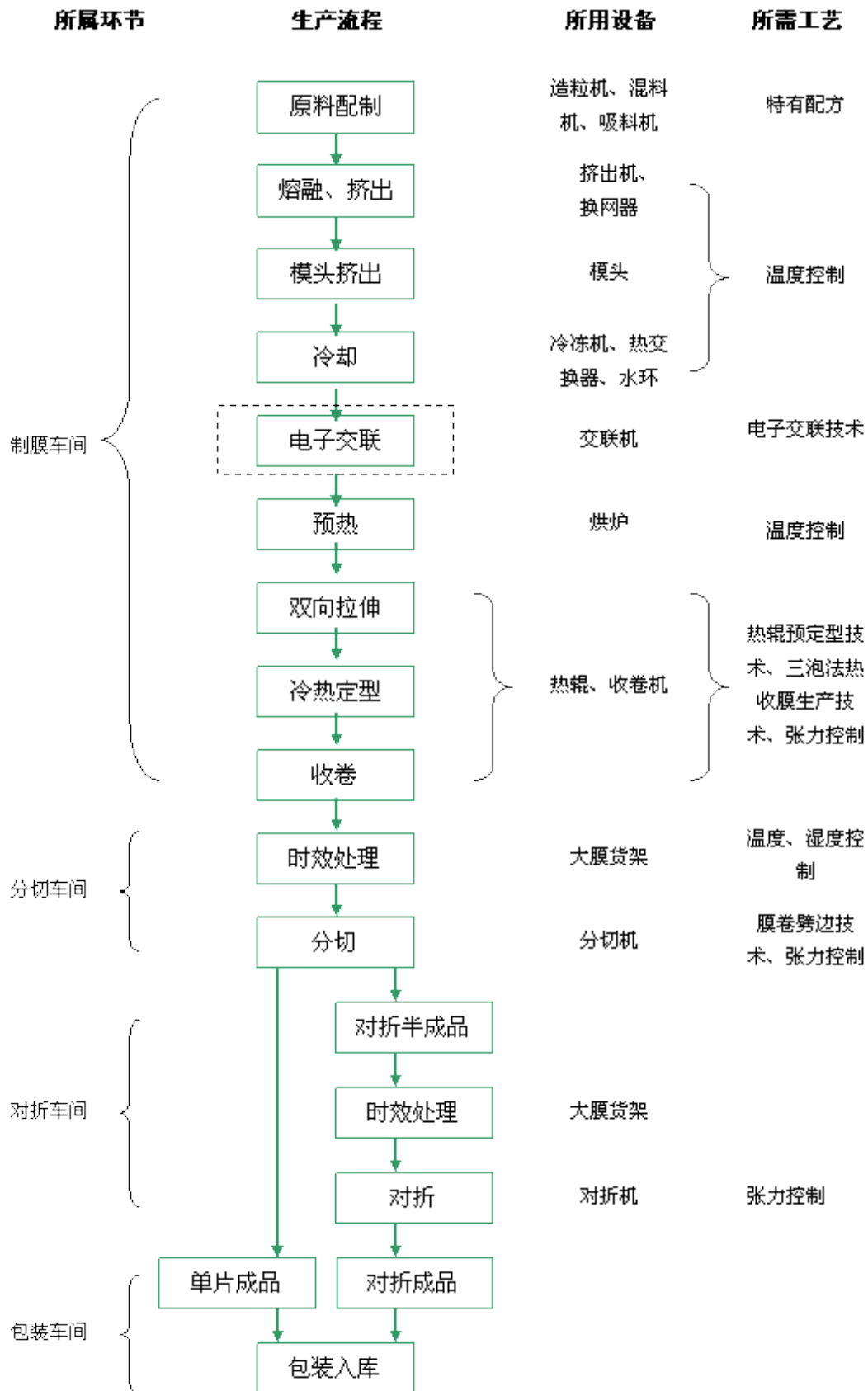
公司主要产品及用途情况如下表：

产品分类	企业内部编号	产品特点及用途	最具代表性的应用领域
POF 普通型热收缩膜	ZDF-01/ ZDF-02	透明度高，抗撕裂性好，适用于食品、饮料、日用品、文具用品、电子等产品的外包装或集体包装	方便面、奶茶等产品的外包装
POF 交联热收缩膜	ZDF-03/ ZDF-04/ ZDF-08	收缩率高，热封强度好，对包装机适用范围大，用于食品、日用品、文具用品、电子产品、五金工具等产品的外包装	手机、钞票、彩票等物品的外包装
POF 高性能热收缩膜	ZDF-05/ ZDF-06	低温收缩率高，收缩力小，适用于那些要求低温包装或要求低收缩力的物体	巧克力、光盘等产品的外包装
其他	ZDF-07/ 其他新产品	适用于多颜色、大面积印刷的印刷膜；具有超强静电控制能力的防静电膜等	电子产品、日用品等产品的的外包装

公司生产的 POF 热收缩膜均为各应用领域的高端产品。报告期内，公司产品广泛应用于各类食品、饮料、冷冻冷藏品、日用品、化妆品、文教用品、图书音像制品、工艺品、电子产品、通讯器材、五金工具等的外包装，以及各类轻小型产品的集合性包装，使用客户包括康师傅、统一、华龙今麦郎、蒙牛、伊利、味全、喜之郎、旺旺集团、克明面业（挂面）、香飘飘、雀巢公司、诺基亚、梅塞德斯·奔驰（汽车零部件）、上海印钞有限公司、北京中科彩、苏州维信电子、九芝堂、三九集团、宜家、金红叶等多家国内外知名企业。

### （二）主要产品的工艺流程

公司的生产工艺、生产流程、各工序采用的主要设备如下图所示，其中电子交联属于 POF 交联膜特有工艺，POF 普通型膜和 POF 高性能膜无需经过该工艺。另外，公司生产所需工艺、技术均处于成熟、大批量生产阶段。



注：上述流程中，收卷后产生的产品为大卷热收缩膜，大卷热收缩膜在进行时效处理后，公司将根据客户订单要求的宽度和款式（单片或对折），进行裁剪或对折，最终生产出入库成品。

公司生产主要分为四个车间：制膜车间、分切车间、对折车间、包装车间，目前共有生产员工 194 人，各车间人员配置情况如下：

1、制膜车间主要制造大卷膜，现有 15 条生产线，执行四班三倒工作制，共有相关操作员工 60 名，加料员工 8 名，车间管理 4 名，制膜车间员工合计 72 名。

2、分切车间主要负责将大卷膜分切为客户需要的规格，现有 19 台分切机，执行常日班，共有操作员工 38 人，辅助性员工 7 名，车间管理 3 名，分切车间员工合计 48 名。

3、对折车间主要是根据客户要求完成热收缩膜的对折，现有 45 台对折机，执行常日班，每台对折机配置 1 名员工，辅助性员工 8 名，车间管理 3 名，对折车间员工合计 56 名。

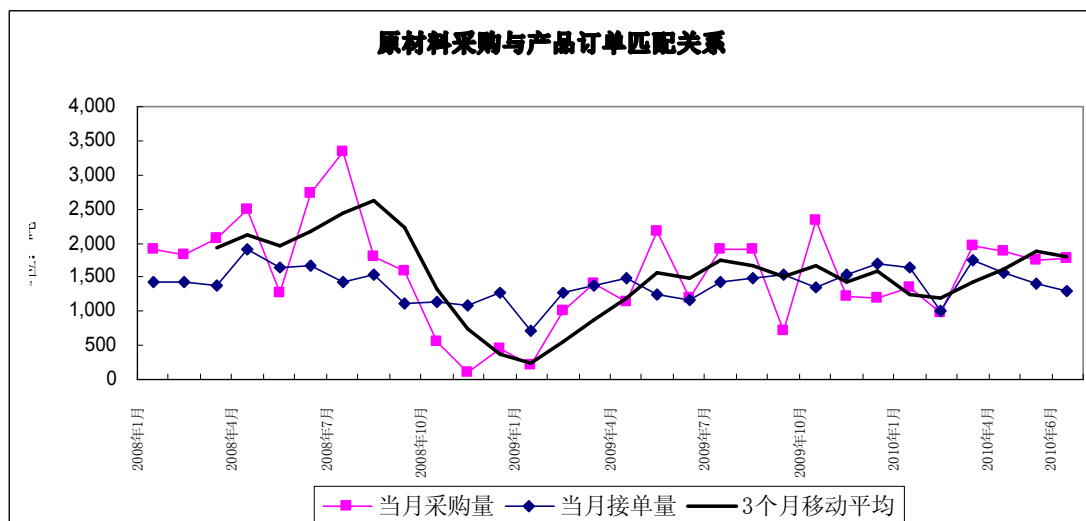
4、包装车间主要完成产成品的包装入库，分设四个小组，执行常日班，每组配置 4 名员工，外加车间管理 2 名，对折车间员工合计 18 名。

### **（三）主要经营模式**

#### **1、采购模式**

公司制订了《进口原料采购管理制度》和《国内原料采购管理制度》，采购遵循“适时、适质、适价、适量”的原则，实行分类采购。公司主要原材料中，线性低密度聚乙烯主要向陶氏化学采购，共聚聚丙烯主要向巴赛尔、日本丸红株式会社、伊藤忠塑胶有限公司三家公司采购。公司已与上述供应商建立了长期合作关系，具体采购时，实行随行就市、一月一签、信用证结算的定价支付方式，采购量采取“基本库存+预测库存”的模式，即公司根据日常原材料消耗情况，保持 1-2 个月的基本库存，同时，公司根据未来两个月客户订单情况进行原材料需求预测，并提前向上述供应商发出订单用于补充库存，这部分库存即预测库存。通过这种方式，公司当月的原材料采购量与两个月后的原材料消耗量基本匹配，最大限度的降低了公司存货跌价的风险，同时提高了生产效率和响应客户的速度。

2008 年以来，发行人原材料采购与产品订单的匹配关系如下：



如上图，发行人原材料采购量取三个月移动平均值之后，其变化趋势与每月产品接单量变动趋势基本一致，其中 2008 年下半年两者有一定幅度偏离，主要是受金融危机造成的原材料价格大幅波动的影响。

对于其他辅料及添加剂，公司一般根据生产计划、安全库存和经济采购原则组织采购，而生产所必须的能源（水、电）则向当地水、电部门购买。

## 2、生产模式

公司的生产模式基本为以销定产，一般在每年年初与客户签订销售框架协议或销售备忘录，随后根据客户具体订单组织生产。对于少量直销客户常用规格的产品，公司也会根据市场信息，适当地（5%—10%）增加产量，以提高生产效率。

公司订单生产的主要流程为：争取客户资料→联系客户→按客户要求制作小样→客户确认试样→公司报价→客户再次确认→客户下达订单→生产、计划部确定交货期→下达生产指令→按订单进行生产→产品检验合格后入库→交付客户。

## 3、销售模式

### （1）销售模式

#### ①销售方式

公司产品按是否直接销售给最终用户分为直销模式和经销模式。

在境外销售方面，公司全部采取经销模式，这是由公司所处的发展阶段及市场具体销售环境决定的。通过采用经销商渠道的销售模式，公司以较低的渠道成本尽可能快地辐射到全球主要国家和地区，保障了公司产品的市场覆盖面，提高

了公司品牌知名度及市场占有率。

在境内销售方面，公司同时采取直销和经销两种模式。报告期内，公司境内销售中直销比例逐年提高，由2007年的36.00%提高至2010年上半年的64.69%，与此同时，境内销售中经销比例逐年下降，由2007年的64.00%下降至2010年上半年的35.31%。

报告期内，公司不同销售方式下主营业务收入的具体情况如下表：

单位：万元

销售方式		2010年上半年		2009年度	
		主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
直销	境内销售	4,001.89	22.20%	6,441.82	20.24%
	境外销售	/	/	/	/
	直销小计	4,001.89	22.20%	6,441.82	20.24%
经销	境内销售	2,184.75	12.12%	5,054.74	15.88%
	境外销售	11,840.21	65.68%	20,330.60	63.88%
	经销小计	14,024.96	77.80%	25,385.34	79.76%
合计		<b>18,026.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,827.15</b>	<b>100.00%</b>
销售方式		2008年度		2007年度	
		主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
直销	境内销售	6,309.44	16.06%	4,779.02	13.07%
	境外销售	/	/	/	/
	直销小计	6,309.44	16.06%	4,779.02	13.07%
经销	境内销售	6,249.08	15.90%	8,496.04	23.24%
	境外销售	26,733.27	68.04%	23,287.35	63.69%
	经销小计	32,982.35	83.94%	31,783.39	86.93%
合计		<b>39,291.79</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,562.41</b>	<b>100.00%</b>

另外，公司内销基本以自有品牌销售，外销产品中，销往德国、比利时、意大利、荷兰等国的产品为自有品牌，其余外销产品为经销商品牌。目前，公司自有品牌销售额占总销售额的比例约为50%。

## ②定价模式

在产品定价方面，公司根据市场需求的不同情况，以原材料成本为基础，参考市场价格综合定价。

由于公司具备良好的品牌优势、成本优势和研发能力，能够为客户提供全系列的POF热收缩膜产品，同时公司作为国内优秀的POF热收缩膜整体包装解决方案

提供商，能够为国内直销客户提供相关包装解决方案，因此在产品销售定价方面具有较强的议价能力。

### ③结算模式

公司外销收入的结算方式主要是L/C、T/T、款到发货等，其中L/C收款由银行担保，发生坏账的可能性小；T/T中前TT不存在收款风险，对部分经过评估信用很好的客户，适当给予账期，但通过第三方物流监控、控制提单等方式紧密跟踪回款情况、客户财务状况，在最大程度上降低了坏账风险。

在国内销售结算方面，公司遵循行业惯例，对直销客户设置一定的账期和额度，例如月结30天、45天、60天，但一般不超过90天，而对经销商则采取原则上款到发货的结算方式。

报告期内，公司收款情况良好，基本未发生坏账损失。

#### (2) 订单销售的比例

POF热收缩膜为包装耗用品，公司客户多以持续小批量、多批次方式采购。公司一般会与主要客户签订销售框架协议，而具体的采购数量、发货时间、产品型号及单价等内容由每批订单确认。客户一般会在采购发生前5天至1个月通过电子邮件、传真等方式将订单下达到公司，公司确认后即组织生产、发货。

报告期内，公司订单销售的比例接近100%。

#### (3) 主要大额订单

公司客户多以小批量、多批次方式采购，单笔订单的金额一般在100万元以下，且当月新增订单基本在次月即执行完毕。报告期内，公司主要大额订单（单笔金额在100万元人民币以上）如下：

订单时间	客户名称	订单金额
2007年1月	美国GHL公司	14.39万美元
2007年4月	美国普瑞福特包装公司	17.19万美元
2007年5月	美国普瑞福特包装公司	24.78万美元
2007年6月	浙江诚信塑胶有限公司	188.00万人民币
2007年6月	西班牙S.巴爱奈斯公司	24.90万美元
2007年6月	比利时VGV公司	40.89万美元
2007年8月	西班牙S.巴爱奈斯公司	79.34万美元
2007年9月	比利时VGV公司	22.19万美元
2007年10月	西班牙戊玛公司	17.00万美元

2007年10月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	86.21 万美元
2007年10月	比利时 VGV 公司	31.54 万美元
2007年10月	捷克泰克诺包装公司	14.55 万美元
2007年11月	捷克泰克诺包装公司	16.47 万美元
2007年12月	比利时 VGV 公司	31.70 万美元
2007年12月	捷克泰克诺包装公司	17.90 万美元
2008年2月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	60.74 万美元
2008年2月	比利时 VGV 公司	19.85 万美元
2008年3月	比利时 VGV 公司	17.32 万美元
2008年4月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	66.10 万美元
2008年5月	韩国维达斯公司	30.22 万美元
2008年6月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	47.74 万欧元
2008年7月	浙江诚信塑胶有限公司	107.50 万人民币
2008年10月	捷克泰克诺包装公司	15.89 万美元
2008年10月	捷克泰克诺包装公司	20.89 万美元
2008年12月	浙江香飘飘食品有限公司	148.20 万人民币
2008年12月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	10.74 万欧元
2009年5月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	15.29 万欧元
2009年7月	捷克泰克诺包装公司	15.68 万美元
2009年7月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	19.28 万欧元
2009年9月	浙江香飘飘食品有限公司	129.34 万人民币
2009年9月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	22.57 万欧元
2009年10月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	17.54 万欧元
2009年10月	浙江香飘飘食品有限公司	152.98 万人民币
2009年11月	浙江香飘飘食品有限公司	140.49 万人民币
2009年12月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	20.98 万欧元
2009年12月	浙江香飘飘食品有限公司	223.00 万人民币
2009年12月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	17.80 万欧元
2010年2月	捷克泰克诺包装公司	22.57 万美元
2010年5月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	14.93 万美元
2010年5月	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	17.80 万欧元

#### 4、销售策略

在销售策略方面，公司提出了“经营战略差异化、销售战术个性化”的理念，制定了“抓优放劣”、“用优势产品占领市场”和“以服务保障销售”的三大销售策略。

“抓优放劣”是指：重点抓当前或潜在市场容量大的长线用户，适当放弃规模小、利润率低的短线用户；注重新增直销客户的开拓，有选择的寻找国内外的

合作经销商。2007年、2008年、2009年、2010上半年，公司对前5大客户的销售分别占公司主营业务收入的21.81%、21.23%、23.29%、21.84%，公司直销客户销售额分别占公司主营业务收入的13.07%、16.06%、20.24%、22.20%。

“用优势产品占领市场”是指：充分发挥公司在POF交联膜、POF高性能膜等产品竞争对手少、技术含量高、附加值大的优势，充分占领国内外市场，为公司技术开发、扩大生产和今后发展奠定基础。报告期内，公司技术含量和附加值更高的POF交联膜和POF高性能膜等高端产品销售收入占比逐年提升，主营业务收入占比由2007年的15.29%上升为2010上半年的25.15%，显示公司产品结构逐步优化。

“以服务保障销售”是指：成立了专门的服务部门——产品应用服务部，将提供优质的产品与优质的服务有机地结合起来，为客户提供售前、售中及售后的全程服务以及整体包装解决方案。

#### ①全套包装设计方案的一站式服务

本着一切为客户着想的原则，公司不仅为客户提供优质的产品，还为客户提供符合客户实际要求的全套包装设计方案，负责从包装设备供给、安装到产品使用、售后服务的一站式服务。

#### 案例1:山东某医药类上市公司

##### A、原包装的问题

该客户以前使用的是普通PE热收缩膜，单层厚度为70微米左右，每个月用量约70吨。但PE热收缩膜包装后，放置时间较长时会产生收缩紧度下降，包好的产品出现松动的情况。另外，PE热收缩膜包装效果相对较差，透明度不高，企业希望在不增加包装成本的情况下改善以上现象。

##### B、包装优化方案

项目	原包装方案	新包装方案
包装材料	PE热收缩膜	POF热收缩膜
使用效果对比	①单层厚度70微米左右，单位产品实际包装成本较高； ②厚薄不一，质地粗糙； ③包装透明度较差，光泽度低； ④收缩包装后四角较硬，手感差。	①单层厚度15微米左右，单位产品实际包装成本低； ②厚度均匀，质地平滑； ③透明度高、光泽性好、柔韧性好； ④收缩后四角较为柔软，不会割伤皮肤。



包装优化方案	①改变原有包装材料，以 POF 热收缩膜代替 PE 热收缩膜； ②众成包装提供客户原有包装机改进方案，并与深圳欧华合作，为客户进行包装设计； ③包装设备中的封口装置改造，并增加热封切剩余边角料的自动吸取装置； ④设备改造完成后，众成包装提供样品膜供客户试用，并根据客户反馈进行设备调试； ⑤产品销售后，进行持续跟踪，详细了解产品使用信息，并接客户特定需求加以改进。
改进效果	①包装材料用量减少； ②收缩紧度高，不易松动； ③透明度高，视觉效果好； ④表面光滑，手感好。

## ②针对性产品开发

针对客户使用的包装机特性，针对性的开发最合适的专用 POF 包装膜。

### 案例 2：国内某奶茶企业

#### A、客户面临的问题

该客户产品季节性强，一般的销售旺季在每年 10 月份至第二年 2 月份，为保障销售旺季的产品生产，该客户在 2009 年购买了国内最先进的 10 台高速静电封口包装机，这些包装机采用最新的静电封口技术，包装速度比普通包装机提高 30%以上，并且可以节约 7%左右的包装材料，同时包装后的收缩效果更好，但该包装机对使用的 POF 热收缩膜的质量和特性有非常高的要求，并且由于其为静电封口，所以对使用的 POF 热收缩膜的平整度也有很高要求。

另外，公司一线员工对新的包装设备使用不熟练，也在一定程度上影响了包装速度和包装效果。

#### B、产品开发方案

针对客户的上述需求，众成包装定向研发了一种厚度为 10 微米的 POF 热收缩膜产品，防静电性好，平整度高，完全适应客户的静电封口包装设备，包装效果完美。另外，POF 热收缩膜厚度的减少，也大幅节约了客户包装材料的使用成本。

另外，针对上述客户一线员工对新的包装设备使用不熟练的问题，众成包装联合静电封口包装设备提供商，为客户提供产品及设备应用知识指导，对该客户南京和广东 2 个生产基地的所有技术骨干进行了全面培训，培训内容包括设备使用、设备维护以及 POF 热收缩膜在使用过程中的技术要点等，取得了良好效果，

巩固了双方的合作关系，并在业内取得良好口碑。

## 5、进料加工

自成立以来，公司出口业务一般是采用“进料加工”的模式进行生产、销售。公司已取得《加工贸易业务批准证》。报告期内，公司进料加工收入情况如下表：

产品名称	加工模式	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
POF 普通型膜	进料加工收入（万元）	7,934.87	13,724.88	19,144.10	17,708.77
	占主营业务收入的比例	44.02%	43.12%	48.72%	48.43%
POF 交联膜	进料加工收入（万元）	2,908.94	4,489.70	13,77.37	0.00
	占主营业务收入的比例	16.14%	14.11%	3.51%	0.00%
POF 高性能膜	进料加工收入（万元）	718.94	1,274.21	1,840.18	1,607.26
	占主营业务收入的比例	3.99%	4.00%	4.68%	4.40%

报告期内，公司未采用“来料加工”模式进行生产、销售。

## （四）主要产品的销售情况

### 1、公司的产能及产能利用情况

报告期内，公司的产能利用情况如下：

	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
大卷膜理论产能（吨）	11,350	20,100	23,400	20,900
大卷膜实际产量（吨）	9,988	18,151	20,753	22,062
产能利用率	88.00%	90.30%	88.69%	105.56%

注：

1、上述大卷膜理论产能数据系根据公司当年生产线类型及数量情况，按照每天工作 24 小时，每月工作 28 天，每年工作 11 个月计算得出（取整到百位）。薄膜厚度取平均数 15 微米，实际生产中，薄膜厚度越薄，则单条线产能越低。

2、2008 年、2009 年，公司对生产线进行技改，新增生产线是逐步投入生产的，且需要一定时间的调试和人机磨合，故 2008 年、2009 年的实际产量低于当年的生产能力。另外，公司产品具有批次多、种类多、每笔订单数量小的特点，这同样造成了实际产量低于生产能力。

3、大卷膜根据客户订单要求进行分切或对折后，最终生产入库成品（该过程会有一定的产品损耗）。由于设备及工艺的改进，报告期公司大卷膜到最终入库成品的大膜转成品入库率分别为 84.32%、88.38%、91.19%，呈逐年上升趋势。

根据生产线的不同幅宽及模头挤出量，公司单条生产线的理论产能情况测算如下表：

生产线类型	每小时大卷膜理论产量（吨）	大卷膜年理论产能（吨）
1.3 米热收缩膜生产线	0.115	850.08

1.7米热收缩膜生产线	0.150	1,108.80
2米热收缩膜生产线	0.175	1,293.60
2.4米热收缩膜生产线	0.205	1,515.36

注：上述大卷膜理论产能数据系按照每天工作24小时，每月工作28天，每年工作11个月计算得出，薄膜厚度取平均数15微米，实际生产中，薄膜厚度越薄，则单条线产能越低。

报告期内，公司产能有一定变化，主要原因是公司逐年将使用期限较长且效率相对较低的幅宽为1.3米、1.7米、2.0米生产线改造为较新型的2.4米生产线。报告期内公司各年末生产线数量情况如下表：

生产线规格	期末生产线数量(条)			
	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
1.3米聚烯烃热收缩膜生产线	0	0	0	4
1.7米聚烯烃热收缩膜生产线	0	0	0	4
2.0米聚烯烃热收缩膜生产线	0	0	2	1+1
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	15	12+3	12	6+6

注：

1、2007年，公司4条1.3米线、4条1.7米、1条2.0米、6条2.4米线全年在产，1条2.0米线1月底投产（计11个月产能），6条2.4米线年底投产。

2、2008年，公司2条2.0米、12条2.4米线全年在产，4条1.3米、4条1.7米线因技改于5月处理并转入工程物资（计4个月产能）。

3、2009年，公司12条2.4米线全年在产，1条2.0米线因效率原因1月份处理，1条2.0米线因折旧完毕12月初处理（计11个月产能），3条2.4米线11月初投产（计2个月产能）。

2009年，公司产能利用率为90.30%，超过行业平均水平（82%），考虑到未来两三年POF热收缩膜需求的大幅增长，公司面临一定的产能瓶颈。

## 2、主要产品的产销情况

主要产品	2010上半年		
	产量(千克)	销量(千克)	产销率
POF普通型膜	7,041,421.70	7,161,583.36	101.71%
POF交联膜	1,423,734.74	1,431,985.67	100.58%
POF高性能膜	300,356.40	287,056.10	95.57%
其他	66,853.60	50,003.80	74.80%
<b>合计</b>	<b>8,832,366.44</b>	<b>8,930,628.93</b>	<b>101.11%</b>
主要产品	2009年度		
	产量(千克)	销量(千克)	产销率
POF普通型膜	13,668,377.64	13,284,408.83	97.19%
POF交联膜	2,343,408.70	2,268,315.77	96.80%
POF高性能膜	520,795.10	519,988.30	99.85%

其他	18,063.70	19,282.50	106.75%
<b>合计</b>	<b>16,550,645.14</b>	<b>16,091,995.40</b>	<b>97.23%</b>
<b>主要产品</b>	<b>2008 年度</b>		
	<b>产量(千克)</b>	<b>销量(千克)</b>	<b>产销率</b>
POF 普通型膜	15,992,735.68	16,149,694.20	100.98%
POF 交联膜	1,583,001.63	1,591,014.83	100.51%
POF 高性能膜	740,195.60	756,677.30	102.23%
其他	26,245.30	26,197.50	99.82%
<b>合计</b>	<b>18,342,178.21</b>	<b>18,523,583.83</b>	<b>100.99%</b>
<b>主要产品</b>	<b>2007 年度</b>		
	<b>产量(千克)</b>	<b>销量(千克)</b>	<b>产销率</b>
POF 普通型膜	16,480,013.94	16,382,022.64	99.41%
POF 交联膜	1,449,520.08	1,419,774.78	97.95%
POF 高性能膜	632,968.20	603,265.50	95.31%
其他	40,235.45	41,123.55	102.21%
<b>合计</b>	<b>18,602,737.67</b>	<b>18,446,186.47</b>	<b>99.16%</b>

注：上述产量为当期入库产品产量，销量为当期实际销售数量。

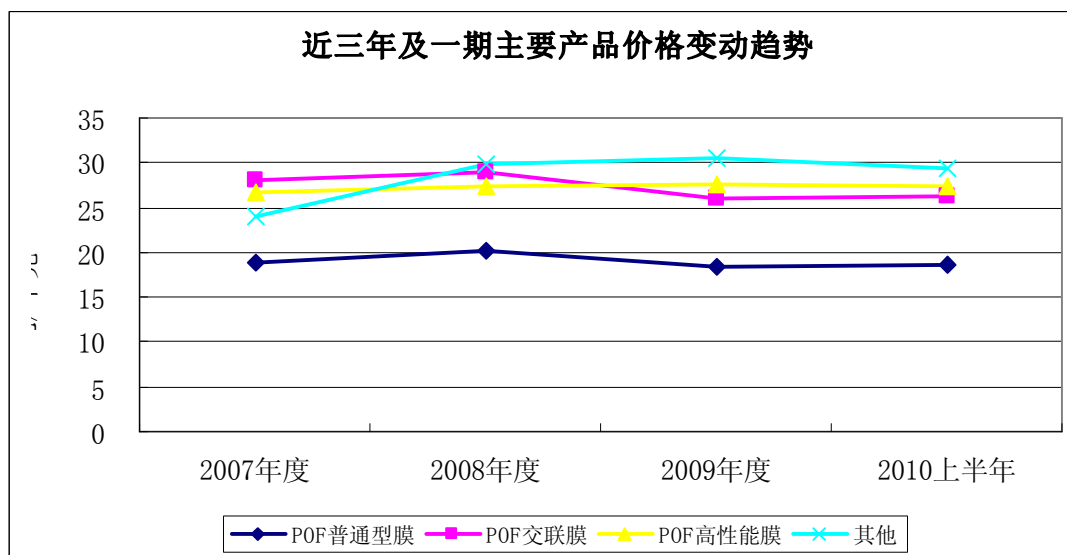
由于公司基本为以销定产，报告期内，公司主要产品销售情况良好，产销率一直保持 100%左右。

另外，公司实施“高端化、差异化”的竞争策略，历来注重新产品的研发和高附加值产品的推广，报告期内，POF 交联膜和 POF 高性能膜等高端产品的销售数量占比逐年提高，显示出公司产品结构日益优化。

### 3、销售价格变动情况

产品名称	项目	2010 上半年	2009 年度
POF 普通型膜	销售收入(元)	133,461,348.77	244,185,415.61
	平均单价(元/千克)	18.64	18.38
POF 交联膜	销售收入(元)	37,506,600.52	59,136,041.50
	平均单价(元/千克)	26.19	26.07
POF 高性能膜	销售收入(元)	7,828,594.22	14,361,747.15
	平均单价(元/千克)	27.27	27.62
其他	销售收入(元)	1,472,000.86	588,329.04
	平均单价(元/千克)	29.44	30.51
产品名称	项目	2008 年度	2007 年度
POF 普通型膜	销售收入(元)	325,314,581.09	308,733,421.68
	平均单价(元/千克)	20.14	18.85
POF 交联膜	销售收入(元)	46,179,013.68	39,829,219.40

	平均单价（元/千克）	29.02	28.05
POF 高性能膜	销售收入（元）	20,643,062.39	16,072,576.84
	平均单价（元/千克）	27.28	26.64
其他	销售收入（元）	781,246.91	988,917.17
	平均单价（元/千克）	29.82	24.05



受原材料价格波动影响，报告期内，公司各主要产品价格出现一定波动，其中 2009 年主要产品单价较 2008 年下降 6.74%。

报告期内，公司内外销相同规格型号普通型膜的价格情况如下：

单位：元/千克

	2010 年上半年	2009 年	2008 年	2007 年
POF 普通型膜内销平均单价	17.61	17.15	18.47	16.95
POF 普通型膜外销平均单价	19.37	19.35	21.19	20.39
外销与内销平均单价差异	9.99%	12.83%	14.73%	20.29%

如上表，公司 POF 普通型膜的内销价格低于外销价格，主要原因如下：

①在外销方面，POF 普通型膜外销地主要为欧美地区，该地区对产品品质及包装要求高于国内，加之海运等费用，因此外销产品平均成本高于内销产品，外销价格亦有所提高。

②在内销方面，国内有多家企业生产 POF 普通型膜，竞争相对激烈，影响了行业整体的利润水平。

#### 4、公司产品销售的区域分布

报告期内，公司产品内、外销占主营业务收入的比例如下：

项目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
内销主营业务收入（万元）	6,186.64	11,496.55	12,558.52	13,275.06
内销数量（吨）	3,291.98	6,365.62	6,576.98	7,659.10
<b>内销主营业务收入占比</b>	<b>34.32%</b>	<b>36.12%</b>	<b>31.96%</b>	<b>36.31%</b>
外销主营业务收入（万元）	11,840.21	20,330.60	26,733.27	23,287.35
外销数量（吨）	5,638.65	9,726.37	11,946.60	10,787.09
<b>外销主营业务收入占比</b>	<b>65.68%</b>	<b>63.88%</b>	<b>68.04%</b>	<b>63.69%</b>
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

公司致力于“高端化、差异化”的POF热收缩膜产品开发，报告期内加大了对欧美高端市场的开拓力度，2009年虽因金融危机影响，外销比例相比2008年有所降低，但整体来看，国外高端市场仍是公司产品的主要销售市场。

报告期内，公司外销客户主要集中在欧洲、亚洲、美洲等地区，具体分布情况如下：

公司境外销售地域分布情况表

地 区	2010 上半年		2009 年度	
	金额（万元）	占主营业务收入的比例	金额（万元）	占主营业务收入的比例
欧洲	4,112.87	22.82%	7,874.04	24.74%
亚洲	3,888.03	21.57%	7,144.17	22.45%
美洲	3,281.51	18.20%	4,669.94	14.67%
大洋洲	322.97	1.79%	422.88	1.33%
非洲	234.83	1.30%	219.57	0.69%
<b>合计</b>	<b>11,840.21</b>	<b>65.68%</b>	<b>20,330.60</b>	<b>63.88%</b>

地 区	2008 年度		2007 年度	
	金额（万元）	占主营业务收入的比例	金额（万元）	占主营业务收入的比例
欧洲	10,816.28	27.53%	9,971.64	27.27%
亚洲	10,321.72	26.27%	8,159.89	22.32%
美洲	4,825.36	12.28%	4,778.57	13.07%
大洋洲	406.35	1.03%	214.24	0.59%
非洲	363.57	0.93%	163.01	0.45%
<b>合计</b>	<b>26,733.27</b>	<b>68.04%</b>	<b>23,287.35</b>	<b>63.69%</b>

在内销方面，公司客户主要集中在沿海经济发达的华东、华北、华南地区（如

下表)。

公司境内销售地域分布情况表

地 区	2010 上半年		2009 年度	
	金额 (万元)	占主营业务收入的比例	金额 (万元)	占主营业务收入的比例
华东	2,972.51	16.49%	5,274.62	16.57%
华北	458.76	2.54%	978.36	3.07%
华南	2,346.89	13.02%	4,530.79	14.24%
其他地区	408.48	2.27%	712.79	2.24%
<b>合 计</b>	<b>6,186.64</b>	<b>34.32%</b>	<b>11,496.55</b>	<b>36.12%</b>
地 区	2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占主营业务收入的比例	金额 (万元)	占主营业务收入的比例
华东	5,415.16	13.78%	6,039.38	16.52%
华北	839.10	2.14%	1,041.13	2.85%
华南	5,609.57	14.28%	5,129.27	14.03%
其他地区	694.69	1.77%	1,065.28	2.91%
<b>合 计</b>	<b>12,558.52</b>	<b>32.04%</b>	<b>13,275.06</b>	<b>36.31%</b>

## 5、前五大客户销售情况

### (1) 前五大客户销售金额

报告期内，公司前五大境外客户销售情况如下：

期间	客户名称	金额 (元)	占主营业务收入比例
2010 上半年	德国斯里克特公司	12,631,626.50	7.01%
	美国欧库拉公司	7,494,846.28	4.16%
	比利时 AC 公司	6,447,118.96	3.58%
	韩国维达斯公司	6,419,578.75	3.55%
	台湾本源兴公司	6,390,765.78	3.55%
	<b>境外前五大销售商合计</b>	<b>39,383,936.27</b>	<b>21.84%</b>
2009 年度	德国斯里克特公司	23,682,728.31	7.44%
	美国欧库拉公司	17,819,035.65	5.60%
	韩国维达斯公司	12,047,038.53	3.79%
	比利时 AC 公司	10,295,534.18	3.23%
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	10,289,561.68	3.23%
	<b>境外前五大销售商合计</b>	<b>74,133,898.35</b>	<b>23.29%</b>
2008 年度	德国斯里克特公司	20,996,554.70	5.34%
	韩国维达斯公司	17,965,035.13	4.57%
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	16,280,295.94	4.14%
	美国欧库拉公司	14,601,699.85	3.72%
	比利时 VGV 公司	13,605,993.15	3.46%
	<b>境外前五大销售商合计</b>	<b>83,449,578.77</b>	<b>21.24%</b>

2007 年度	韩国维达斯公司	19,086,221.18	5.22%
	德国斯里克特公司	19,070,097.30	5.22%
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	18,175,386.32	4.97%
	比利时 VGV 公司	11,773,409.04	3.22%
	美国 AEP 公司	11,632,424.24	3.18%
	<b>境外前五大销售商合计</b>	<b>79,737,538.08</b>	<b>21.81%</b>

注：比利时 VGV 公司和比利时 AC 公司均为 Jo Vangronsveld 独资拥有的公司，与公司无关联关系。

报告期内，公司前五大境内客户销售情况如下：

期间	客户名称	金额（元）	占主营业务收入比例
2010 上半年	香飘飘食品有限公司	4,079,927.74	2.26%
	今麦郎食品有限公司	3,731,590.59	2.07%
	杭州顶益食品有限公司	3,656,457.06	2.03%
	统一企业（中国）投资有限公司	3,049,522.66	1.69%
	克明面业股份有限公司	2,131,768.38	1.18%
	<b>境内前五大销售商合计</b>	<b>16,649,266.43</b>	<b>9.23%</b>
2009 年度	浙江香飘飘食品有限公司	8,129,691.51	2.55%
	今麦郎食品有限公司	8,121,907.25	2.55%
	杭州顶益食品有限公司	5,610,286.27	1.76%
	惠州市乐华塑料薄膜制品有限公司	4,607,533.76	1.45%
	统一企业（中国）投资有限公司	4,595,768.26	1.44%
	<b>境内前五大销售商合计</b>	<b>31,065,187.05</b>	<b>9.76%</b>
2008 年度	今麦郎食品有限公司	8,310,981.04	2.12%
	统一企业（中国）投资有限公司	7,649,554.80	1.95%
	浙江香飘飘食品有限公司	5,933,667.52	1.51%
	怡富包装（深圳）有限公司	3,859,960.45	0.98%
	广州拥富包装材料有限公司	3,832,703.90	0.98%
	<b>境内前五大销售商合计</b>	<b>29,586,867.71</b>	<b>7.53%</b>
2007 年度	今麦郎食品有限公司	8,945,282.05	2.45%
	统一企业（中国）投资有限公司	6,771,739.87	1.85%
	浙江诚信塑胶有限公司	6,530,133.13	1.79%
	广州市荔湾区岭天南塑料包装材料厂	5,325,112.17	1.46%
	浙江香飘飘食品有限公司	4,925,980.34	1.35%
	<b>境内前五大销售商合计</b>	<b>32,498,247.56</b>	<b>8.89%</b>

注：浙江香飘飘食品有限公司 2010 年更名为香飘飘食品有限公司。

如上表，公司前五大境外客户均为行业内知名的经销商，如德国斯里克特公司，美国欧库拉公司等；内销前五大客户基本为直销客户，如今麦郎食品有限公司，香飘飘食品有限公司等。报告期内，公司在销售方面不存在依赖单个大客户的情形。



2010年，公司内外销各前五大客户的基本信息如下：

①德国斯里克特公司

该公司从事收缩包装行业 20 多年，主要经营 POF 收缩膜和收缩包装机，有自己专业的销售队伍和技术服务人员。近年来，该公司发展迅猛，公司规模不断扩大，在德国本土市场销售业绩稳步提高的同时，逐步开拓法国、奥地利、瑞士等市场，并已在法国成立了子公司。

②比利时 AC 公司

该公司从事包装行业多年，主要销售 POF 收缩膜，同时还销售标贴膜。该公司通过专业的销售和技术队伍，在比利时、荷兰、卢森堡 POF 热收缩膜市场占据重要位置。

③美国 OKURA 公司

该公司总部位于美国的堪萨斯城，是北美主要的 POF 热收缩膜经销商，公司目标是给客户提供最好技术和运输支持。该公司销售的热收缩膜品种齐全，在客户中树立了稳定、高效和实用的产品形象。

④韩国维达斯公司

该公司是韩国收缩膜生产的领导者，产品种类包括 PVC 热收缩膜、POF 热收缩膜和 PLA 热收缩膜等。为了满足客户的需求，该公司还提供收缩膜和标贴膜的配套设备，为客户提供从产品到生产的一条龙服务。

⑤本源兴股份有限公司

该公司是一家具有 40 余年集设计、生产、销售为一体的热收缩包装机械及材料经验的企业，总公司位于台湾台北。该公司目前主要产品为收缩系列之包装机械及包装材料。包装机械方面包含半自动及全自动 L 型封口机、高速侧封机、袖筒式封口机、标签瓶套套入机、高速枕式包装机等，以及其相搭配之各式热风循环收缩炉。包装材料方面致力于销售环保高标的 POF 收缩膜。

⑥浙江香飘飘食品有限公司

该公司是一家颇具规模的食品生产企业，一直致力于方便类产品的研发和生产，是目前中国最大的杯装奶茶专业制造商之一，现旗下有“老顽童”、“美滋滋”、“小淘气”、“香飘飘”4 大品牌 30 多种系列产品。

## ⑦今麦郎食品有限公司

该公司是一家集生产、销售、科研开发于一体的综合食品企业，公司拥有“今麦郎”、“华龙”等知名品牌。全国有 18 个生产基地，形成方便面年产能 120 亿份、年转化小麦 180 万吨的生产规模。

## ⑧统一企业（中国）投资有限公司

该公司以综合食品为核心，包括饮料、速食面等，投资规模达 13 亿美元，是在大陆投资最大的台湾企业之一。

## ⑨杭州顶益食品有限公司

该公司坐落在杭州下沙经济技术开发区，隶属于顶新国际集团旗下的康师傅控股公司。康师傅控股有限公司总部设于天津市，主要在中国从事生产和销售方便面、饮品、糕饼以及相关配套产业的经营。杭州顶益食品有限公司主要生产容器面、袋面、干脆面及挂面，年生产量可达 16 亿包。杭州顶益食品有限公司下辖三个工厂，杭州厂、淮安厂、南京厂。

## ⑩克明面业股份有限公司

该公司现已发展成为国内挂面行业领先的民营食品科技企业，全国面制品行业名列前茅，挂面年生产能力达 18 万吨。

## (2) 前五大客户信用期、信用政策及其变化情况

报告期内，发行人前五大境外客户信用期、信用政策情况如下：

期间	客户名称	信用期限	付款方式	贸易方式
2010 年上半年	德国斯里克特公司	80 天	备用 L/C 担保，电汇付款	FOB
	美国欧库拉公司	60 天	备用 L/C 担保，电汇付款	FOB
	比利时 AC 公司	60 天	信用证	FOB
	韩国维达斯公司	即期	信用证	FOB
	台湾本源兴公司	即期	信用证	FOB
2009 年度	德国斯里克特公司	80 天	备用 L/C 担保，电汇付款	FOB
	美国欧库拉公司	60 天	备用 L/C 担保，电汇付款	FOB
	韩国维达斯公司	即期	信用证	FOB
	比利时 AC 公司	60 天	信用证	FOB
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	款到发货	电汇	FOB
2008 年度	德国斯里克特公司	20%货款 T/T 先付，剩余 80%货款 60 天	信用证	FOB
	韩国维达斯公司	即期	信用证	FOB
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	见提单复印件付款	电汇	FOB

2007 年度	美国欧库拉公司	款到发货	电汇	CIF
	比利时 VGV 公司	60 天	信用证	FOB
	韩国维达斯公司	即期	信用证	FOB
	德国斯里克特公司	20%货款 T/T 先付, 剩余 80%货款 60 天	信用证	FOB
	西班牙 S. 巴爱奈斯公司	30%货款 T/T 先付, 剩余 70%货款见提单复印件付 款, 也有少部分 100%见 提单复印件付款	电汇	CIF
	比利时 VGV 公司	即期	信用证	FOB
	美国 AEP 公司	60 天	备用 L/C 担保, 电汇付款	CIF

注:

- 1、T/T 是 Telegraphic Transfer 的缩写, 即电汇。L/C 是 Letter of Credit 的缩写, 即信用证。
- 2、备用 L/C 又称担保信用证、履约信用证、商业票据信用证, 它是开证行根据申请人的请求, 对受益人开立的承诺承担某项义务的凭证, 即开证行保证在开证申请人未履行其应履行的义务时, 受益人只要按照备用信用证的规定向开证银行开具汇票 (或不开汇票), 并提交开证申请人未履行义务的声明或证明文件, 即可取得开证行的偿付。

报告期内, 公司前五大境外客户中, 德国斯里克特公司、美国欧库拉公司、比利时 AC 公司信用期略有放宽, 韩国维达斯公司报告期内信用期未变, 西班牙 S. 巴爱奈斯公司信用期略有缩短。公司对境外客户信用期的变化主要是应客户要求, 同时结合双方合作情况、对方经营情况等因素做出调整。

报告期内, 公司前五大境内客户信用期、信用政策情况如下:

期间	客户名称	信用期	付款方式
2010 年 上半年	香飘飘食品有限公司	30 天	电汇
	今麦郎食品有限公司	45 天	电汇
	杭州顶益食品有限公司	75 天	电汇
	统一企业 (中国) 投资有限公司	30-45 天	电汇
	克明面业股份有限公司	45 天	电汇
2009 年度	今麦郎食品有限公司	45 天	电汇
	浙江香飘飘食品有限公司	30 天	电汇
	杭州顶益食品有限公司	75 天	电汇
	惠州市乐华塑料薄膜制品有限公司	货到即付款	电汇
	统一企业 (中国) 投资有限公司	30-45 天	电汇
2008 年度	今麦郎食品有限公司	45 天	电汇
	统一企业 (中国) 投资有限公司	30-45 天	电汇
	浙江香飘飘食品有限公司	30 天	电汇
	怡富包装 (深圳) 有限公司	款到发货	电汇

	广州拥富包装材料有限公司	款到发货	电汇
2007 年度	今麦郎食品有限公司	45 天	电汇
	统一企业（中国）投资有限公司	30-45 天	电汇
	浙江诚信塑胶有限公司	发货后 7 天	电汇
	广州市荔湾区岭天南塑料包装材料厂	款到发货	电汇
	浙江香飘飘食品有限公司	货到后 15 天	电汇

报告期内，发行人前五大境内客户的信用期基本保持稳定，未发生明显变化。

### （3）对境外经销商的影响及控制情况

在境外销售方面，公司全部采取经销模式，这是由公司所处的发展阶段及市场具体销售环境决定的。通过采用经销商渠道的销售模式，公司以较低的渠道成本尽可能快地辐射到全球主要国家和地区，保障了公司产品的市场覆盖面，提高了公司品牌知名度及市场占有率。

公司与境外经销商基于互惠、互利、共赢的基础进行合作，加之公司产品品种全、质量优、性价比高，不少境外经销商已由同时经销多个厂家产品变为仅经销公司产品，如德国斯里克特公司，数年前同时经销美国希悦尔公司及众成包装的产品，经过一段时间的产品比较及终端用户的信息反馈，近几年德国斯里克特公司仅经销公司产品，其采购量占比也逐年提高。

报告期内，公司与境外主要经销商的合作日益紧密，逐渐形成了共同发展、互利互惠的战略伙伴关系，公司主要境外经销商基本保持稳定。

## 6、主要消费群体

从产品消费结构来看，公司产品最终用户以食品、饮料类为主，约占公司产品销售总量的 60%-70%。同时，公司产品在文教用品、工艺品、电器、五金、通讯器材、医药等其他应用领域的拓展也取得了较大成绩，用户包括红双喜、金派文具、久印纸品、凤凰文化用品、诺基亚、昆山伟业、九芝堂、三九集团、金尚装饰、上海印钞有限公司、北京中科彩等多家行业知名企业。

## （五）主要产品的原材料和能源供应情况

### 1、主要原材料及其供应情况

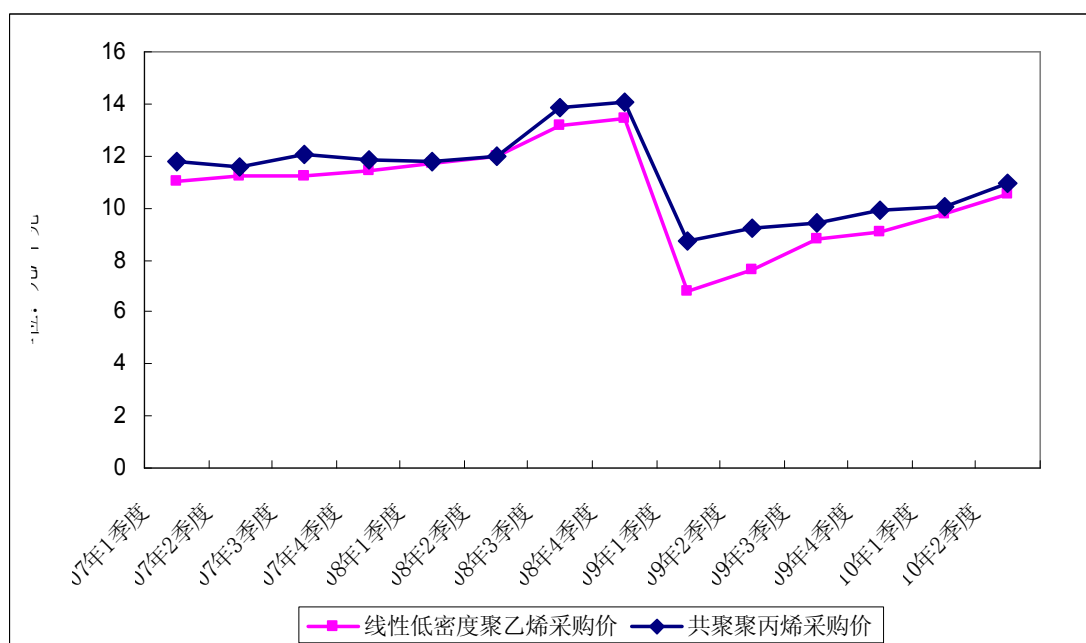
公司的主要原材料为线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯，上述原料主要通过向陶氏化学和巴赛尔采购取得。多年来，公司已与上述主要供应商建立了共同发展、

互利互惠的战略伙伴关系，能够保证原材料的稳定供应。

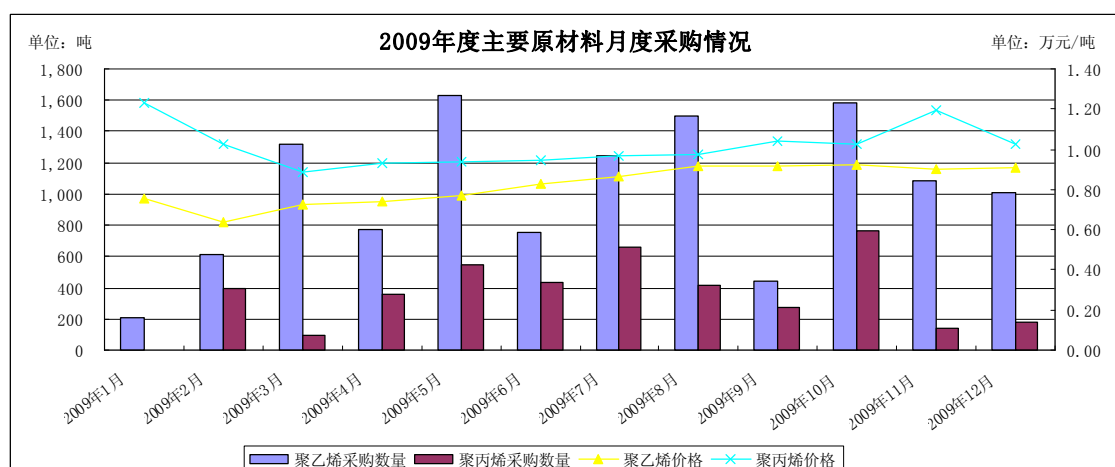
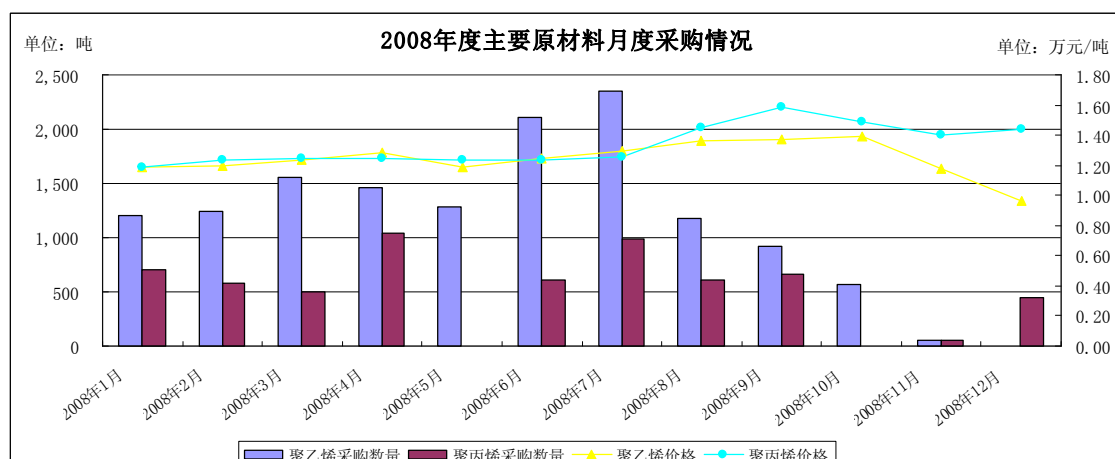
报告期内，公司线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯用量及价格情况如下表：

主要原料		2010 年上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
线性低密度聚乙烯	用量（吨）	6,895.22	12,318.28	14,035.02	15,247.76
	平均单价（万元/吨）	1.0003	0.8814	1.2479	1.1637
	金额（万元）	6,897.51	10,857.79	17,514.48	17,743.93
	主营业务成本占比	57.64%	50.62%	56.10%	59.51%
共聚聚丙烯	用量（吨）	2,382.57	4,507.56	5,869.62	6,193.61
	平均单价（万元/吨）	1.0645	1.0653	1.2892	1.2201
	金额（万元）	2,536.15	4,802.05	7,561.40	7,556.86
	主营业务成本占比	21.19%	22.39%	24.22%	25.34%

报告期主要原材料价格季度波动图



公司主要原材料 2008 年、2009 年月度采购数量、市场价格变动情况如下图：



报告期内，公司通过设备改造及工艺创新提高综合成品率，较大幅度提升了原材料使用效率。与此同时，公司逐年优化产品结构和客户结构，上述措施直接削弱了原材料价格波动对公司经营业绩的影响。

## 2、能源供应情况

公司消耗的主要能源是电和水，主要从当地供电及供水部门采购，来源稳定。报告期内公司能源消耗具体情况如下：

主要能源		2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
电	用量(度)	12,224,977.80	19,711,891	23,679,940	23,678,240
	不含税平均单价(元/度)	0.65	0.63	0.59	0.56
	金额(元)	7,960,714.54	12,416,283.58	13,991,448.31	13,266,310.26
	占主营业务成本的比例	6.65%	5.79%	4.48%	4.45%
水	用量(吨)	32,630.00	78,401	84,485	227,942
	不含税平均单价(元/吨)	3.95	3.78	3.59	3.58
	金额(元)	128,737.07	296,246.37	303,024.58	815,644.06
	占主营业务成本的比例	0.11%	0.14%	0.10%	0.27%

### 3、向主要供应商采购情况

报告期内，公司向前五大供应商采购金额及其信用期变化情况如下：

期间	客户名称	采购内容	金额（元）	占总采购额的比例	信用期
2010 上半年	陶氏化学太平洋有限公司	线性低密度聚乙烯	72,360,051.77	65.23%	提单后 75 天
	巴赛尔亚太有限公司	共聚聚丙烯	19,985,028.25	18.02%	提单日 60 天/即期
	日本丸红株式会社	共聚聚丙烯	3,641,919.27	3.28%	提单后 60 天/即期
	北京京环科化商贸有限公司	共聚聚丙烯	2,198,846.14	1.98%	款到发货
	安配色（泰国）有限公司	开口剂、热爽滑剂等	1,391,785.84	1.25%	提单后 60 天
	<b>前五大采购商合计</b>			<b>99,577,631.27</b>	<b>89.76%</b>
2009 年度	陶氏化学太平洋有限公司	线性低密度聚乙烯	97,017,490.61	56.44%	提单后 75 天
	巴赛尔亚太有限公司	共聚聚丙烯	29,286,135.59	17.04%	提单日 60 天
	日本丸红株式会社	共聚聚丙烯	5,691,174.38	3.31%	提单后 90 天/即期
	伊藤忠塑胶有限公司	共聚聚丙烯	4,989,826.58	2.90%	提单后 90 天
	安配色（泰国）有限公司	开口剂、热爽滑剂等	2,803,737.34	1.63%	提单后 60 天
	<b>前五大采购商合计</b>			<b>139,788,364.50</b>	<b>81.32%</b>
2008 年度	陶氏化学太平洋有限公司	线性低密度聚乙烯	178,389,701.05	63.23%	提单后 75 天
	巴赛尔亚太有限公司	共聚聚丙烯	76,118,839.63	26.98%	提单日 90 天
	安配色（泰国）有限公司	开口剂、热爽滑剂等	3,740,427.94	1.33%	提单后 60 天
	吴江市鑫吴纸业有限公司	纸箱	2,288,563.18	0.81%	月结 60 天
	平湖市伟谊包装材料厂	纸箱	2,106,184.75	0.75%	月结 60 天
	<b>前五大采购商合计</b>			<b>262,643,716.55</b>	<b>93.09%</b>
2007 年度	陶氏化学太平洋有限公司	线性低密度聚乙烯	171,269,756.24	63.10%	提单后 45/60/75/90 天
	巴赛尔亚太有限公司	共聚聚丙烯	58,179,218.70	21.44%	提单日 90 天
	浙江燕杭石化有限公司	线性低密度聚乙烯	4,855,850.00	1.79%	款到发货
	吴江市新业纸品包装有限公司	纸管	2,360,713.44	0.87%	月结 60 天
	杭州兴丰纸塑包装有限公司	纸管	2,314,159.28	0.85%	月结 60 天
	<b>前五大采购商合计</b>			<b>238,979,697.66</b>	<b>88.05%</b>

注：巴赛尔亚太有限公司、日本丸红株式会社共聚聚丙烯即期价格和提单日 60 天价格有所差别，发行人会综合考虑后选择最佳付款信用期。

如上表，报告期内，除巴赛尔外，公司前五大原材料供应商信用期基本保持稳定，未发生明显变化。巴赛尔信用期有所缩短，主要原因为发行人分散了共聚聚丙烯的采购渠道，降低了对巴赛尔的采购比例。

#### （1）原材料供应商较为集中的原因

报告期内，公司原材料采购较为集中，尤其是前两大供应商陶氏化学和巴赛尔，每年均为公司提供 70% 以上的原材料供应（主要为塑胶原料线性低密度聚乙烯和共聚聚丙烯）。公司主要原材料供应商较为集中的原因如下：

①长期合作及供货及时性的考虑。自开展业务以来，本公司就与上述两家主要供应商建立了密切且稳定持久的合作关系，双方已经建立良好的商业基础。作为全球第二大的 POE 热收缩膜生产企业，公司已成为陶氏化学和巴赛尔在亚太地区的重要客户，出于长期合作的考虑，上述主要供应商对公司在供货及时性和产品价格方面会给予倾斜。

②质量方面的考虑。陶氏化学与巴赛尔公司的产品具有质量稳定性优势。POE 热收缩薄膜生产对于原材料的微观检测和熔融指数要求较高，而陶氏化学和巴赛尔作为全球领先的化学品供应商，在产品质量和稳定性上具有一定优势。

公司向陶氏化学和巴赛尔集中采购，并不会形成对其的依赖。原因在于：除陶氏化学与巴赛尔公司外，全球有众多颇具实力的跨国公司能够提供质量和品质都相似的产品。聚乙烯（PE）和聚丙烯（PP）是目前最为常见、应用最广泛的塑胶原料，占全球市场聚合体需求的一半以上，原材料市场供应充足，供应商在行业中均未形成垄断性的供应地位，目前能够提供原材料的供应商包括埃克森美孚化工、伊士曼化学、三星道达尔、美国杜邦公司、拜耳材料科技、伊朗石化、马来西亚石油、拉比石化、住友化学、雪佛龙菲利普斯化学、亿诺、诺瓦化学等，公司完全可以找到原材料替代供应商来满足日常生产经营需要。

#### （2）原材料供应商集中风险的对策

针对供应商比较集中的风险，公司目前采取了如下对策：

在线性低密度聚乙烯方面，除继续保持与陶氏化学的合作，公司开始向埃克森美孚化工小批量采购，2009 年合计采购线性低密度聚乙烯 247.5 吨，总金额为 2,011,075.61 元。目前，上述原料使用正常，公司计划在 2010 年适当增加向



埃克森美孚化工的线性低密度聚乙烯采购量，预计将达到 1,000 吨。除此之外，公司目前正在与沙特基础工业公司谈判，预计 2010 年也会有少量采购，另外，公司还计划与诺瓦化学及三星道达尔接触，以进一步分散线性低密度聚乙烯供应商集中的风险。

在共聚聚丙烯方面，公司 2009 年已有三大供应商：巴塞尔、日本丸红株式会社、伊藤忠塑胶有限公司，采购已趋于分散，另外，公司 2009 年还向韩国湖南石化采购了部分共聚聚丙烯，2010 年将根据其质量及价格情况，适当增加向该公司的采购。除此之外，公司正在与天津联合化工接触，以进一步分散共聚聚丙烯供应商集中的风险。

## （六）公司董事、管理人员在上述供应商、客户中的权益情况

本公司无董事、监事、高级管理人员和核心技术人员在前 5 名供应商和销售客户中持有权益的情况，亦不存在持有本公司 5%以上股份的股东或主要关联方在前五名供应商和销售客户中持有权益的情况。

## 五、发行人主要资产情况

### （一）主要固定资产情况

#### 1、固定资产基本情况

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产构成情况如下表：

类别	固定资产原值（万元）	固定资产净值（万元）	成新率
房屋及建筑物	6,594.40	5,983.95	90.74%
机器设备	12,481.83	9,766.35	78.24%
运输设备	760.20	372.26	48.97%
电子及其他设备	355.55	181.46	51.04%
合计	20,191.97	16,304.02	80.75%

#### 2、生产线情况

截至 2010 年 6 月 30 日，公司 15 条生产线全部为自制，具体情况如下表：

生产线名称	数量	投入运行时间	原值（万元）	净值（万元）	备注
2.4 米聚烯烃热收缩膜生产线	4 条	2005.9	1,334.22	772.92	两泡法
2.4 米聚烯烃热收缩膜生产线	2 条	2006.12	785.57	543.51	两泡法

2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	3条	2007.12	1,510.79	1,159.19	两泡法
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	3条	2007.12	2,137.06	1,641.17	三泡法
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	3条	2009.11	2,415.70	2,281.83	三泡法

注：公司曾向广大塑料购买过8条POF热收缩膜生产线，其中：2004年9月购买的1条2米热收缩膜生产线因折旧完毕已于2009年12月处置；2005年1月购买的2条1.3米热收缩膜生产线和2条1.7米热收缩膜生产线已于2008年5月因技改拆除并转入工程物资；2007年1月购买的2条1.3米热收缩膜生产线已于2008年5月因技改拆除并转入工程物资，1条2米热收缩膜生产线已于2009年1月处置。

### 3、房产情况

公司共有14处房产，具体情况如下：

房屋所有权证编号	坐落	面积 (m <sup>2</sup> )	用途	对应土地证号
善字第 S0006165	珠江路 38 号	1,633.36	工业	善国用 (2009) 第 1-1864
善字第 S0006166		1,286.91	工业	
善字第 S0006167		1,490.29	工业	
善字第 S0006168		55.30	工业	
		897.70	工业	
善字第 S0006161	柳溪路 26 号	6,261.66	工业	善国用 (2009) 第 1-1863
善字第 S0006162		6,560.34	工业	
善字第 S0006163		2,078.14	工业	
		1,628.17	工业	
善字第 S0006164		3,116.77	工业	
善字第 S0006065		297.14	工业	
		189.91	工业	
		1,104.55	工业	
善字第 S0006070		1,207.00	工业	
		622.98	工业	
善字第 S0006072		37.29	工业	
		553.64	工业	
善字第 S0006074		2,442.97	工业	
	4,027.20	工业		
善字第 S0006169	柳溪路 28 号	47.48	工业	善国用 (2009) 第 1-1865
		3,542.74	工业	
善字第 S0010456	柳溪路 26 号	2,810.09	工业	



注：2010年，公司与嘉善县魏塘镇海升家用电器经营部、李志根等分别签订了《厂房租赁合同》，将珠江路38号部分厂房租赁给上述企业或个人。

## (二) 主要无形资产情况



### 1、商标

#### (1) 国内商标

截至 2010 年 6 月 30 日，公司国内注册商标共有 2 项，具体情况如下：

商标图案	商标号	核定使用商品	类别	有效期	所有权人
	1194458	包装用塑料膜	16	2018. 7. 27	众成包装
	6338099	包装用纸袋或塑料袋 (信封、小袋)	16	2020. 3. 6	众成包装

除此之外，截至 2010 年 6 月 30 日，公司国内正在申请的商标共有 2 项，具体情况如下：

商标图案	申请号	核定使用商品	类别	现状
	8175707	包装用纸袋或塑料袋（信封、小袋）； 包装用塑料膜	16	审查中
	8175696	包装用纸袋或塑料袋（信封、小袋）； 包装用塑料膜	16	审查中

## (2) 境外商标

截至 2010 年 6 月 30 日，公司境外注册商标共有 10 项，具体情况如下：

序号	商标图案	注册号	注册地	有效期	所有权人
1		904217	马德里国际注册	2016 年 11 月 6 日	众成包装
2		Kor287643	泰国	2017 年 11 月 25 日	众成包装
3		200815659	土耳其	2018 年 3 月 18 日	众成包装
4		786165	新西兰	2018 年 3 月 19 日	众成包装
5		844. 175	智利	2019 年 3 月 17 日	众成包装
6		1050526	墨西哥	2018 年 4 月 7 日	众成包装
7		07021771	马来西亚	2017 年 11 月 5 日	众成包装
8		2. 315. 510	阿根廷	2019 年 9 月 18 日	众成包装
9		359768	哥伦比亚	2018 年 8 月 15 日	众成包装
10		2008/06814	南非	2018 年 3 月 28 日	众成包装

除此之外，截至 2010 年 6 月 30 日，公司境外正在申请的商标共有 7 项，具体情况如下：

序号	商标图案	申请号	注册地	申请日期	进展
1		01614139	印度	2007 年 10 月 23 日	公告中
2		2008-04200	委内瑞拉	2008 年 3 月 7 日	审查中
3		900578947	巴西	2007 年 10 月 26 日	审查中
4		131302	沙特阿拉伯	2008 年 6 月 1 日	审查中
5		D00. 2008. 009731	印度尼西亚	2008 年 3 月 19 日	审查中
6		1388402	加拿大	2008 年 3 月 25 日	审查中
7		2008-4074	危地马拉	2008 年 5 月 15 日	审查中

## 2、专利

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共取得 11 项实用新型专利，具体情况如下：

专利名称	专利号	专利申请日	专利获得日期	专利有效期
塑料筒膜	ZL02207050.8	2002.2.4	2003.5.28	10 年
塑料管膜	ZL200320108206.3	2003.11.18	2005.2.16	10 年
聚烯烃高收缩薄膜	ZL200320108214.8	2003.11.18	2005.1.12	10 年
电子束交联塑料管膜多管导向装置	ZL200420090848.X	2004.9.30	2006.5.24	10 年
聚烯烃热收缩膜生产线	ZL200820164236.9	2008.9.11	2009.6.17	10 年
热收缩拉伸收卷机	ZL200820164237.3	2008.9.11	2009.8.26	10 年
热收缩膜生产线的热风环	ZL200920115151.6	2009.3.11	2009.12.16	10 年
热收缩膜生产线的烘炉	ZL200920115152.0	2009.3.11	2009.12.16	10 年
热收缩膜生产线的联动挡辊装置	ZL200920115150.1	2009.3.11	2009.12.16	10 年
热收缩膜生产线中的内冷装置	ZL200920115149.9	2009.3.11	2009.12.16	10 年
热收缩膜母膜冷却水套	ZL200920115153.5	2009.3.11	2009.12.16	10 年

截至 2010 年 6 月 30 日，公司专利权的账面价值为 0 元（合并报表）。

## 3、土地使用权

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共有 4 幅土地使用权，具体情况如下：

土地使用权证编号	使用权终止日期	面积(M <sup>2</sup> )	土地位置
----------	---------	---------------------	------

善国用（2009）第 1-1864 号	2045 年 4 月 11 日	4,860.00	魏塘镇珠江路 38 号
善国用（2009）第 1-1863 号	2048 年 12 月 30 日	37,136.70	魏塘镇柳溪路 26 号
善国用（2009）第 1-1865 号	2048 年 12 月 30 日	6,660.00	魏塘镇柳溪路 26 号
善国用（2010）第 00203694 号	2060 年 06 月 02 日	128,954.40	惠民街道城东社区

### （三）主要房产及土地抵押情况

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无房产及土地抵押事项。

### （四）特许经营权

2009 年 2 月 19 日，公司取得编号为 00690081 的《对外贸易经营者备案登记表》，进出口企业代码为 3300732023371。

2010 年 3 月 11 日，公司取得编号为（浙）新出印证字 FA2-0069 号《印刷经营许可证》，可从事包装装潢、其他印刷品印刷。

## 六、公司核心技术和研发情况

### （一）公司核心技术

本公司的核心技术主要是公司技术人员在生产过程中研发和积累起来的，具有自主知识产权，同其他单位和个人不存在纠纷。公司目前共拥有 4 项核心技术，具体如下：

工艺名称	该技术先进性
热辊预定型技术	传统的热收缩膜因为在常温下都有 3%—5%的收缩，常常导致客户在使用时薄膜的宽度不够，一般的解决办法就是放宽薄膜的宽度，但这种方法增加了公司的生产成本。公司自主研发热辊预定型技术，经过多次试验，解决了产品在运输、存放、使用过程中的自然收缩问题
膜卷劈边技术	在生产热收缩膜过程中，膜卷端面不整齐或者错位会影响客户的使用，导致客户的产品包装效果差，破损率高，为了解决了产品端面不整齐问题，公司自主研发膜卷劈边技术，采用此技术生产的薄膜膜卷端面不整齐或者错位为 0，并且提高了产品的美观程度，增加了产品的竞争力
电子交联技术	采用电子交联技术，交联机产生的电子束打断聚烯烃分子链，并产生自由基，自由基与自由相互结合，使线性高分子链改变成立体网状结构，从而增加薄膜的收缩率、并且大幅度提高薄膜的热封强度
三泡法热收缩膜生产技术	热收缩膜是通过在熔点以下双向拉伸取向，并快速冻结分子链，在常温下分子链有一定的解取向，使薄膜产生收缩，容易造成薄膜的尺寸稳定性差。本技术在薄膜拉伸冷却后又充气成环状，进入一个加热烘炉，让薄膜均匀收缩 2%—4%，采用这种技术生产的薄膜在常温不会收缩

## （二）现有产品的技术水平

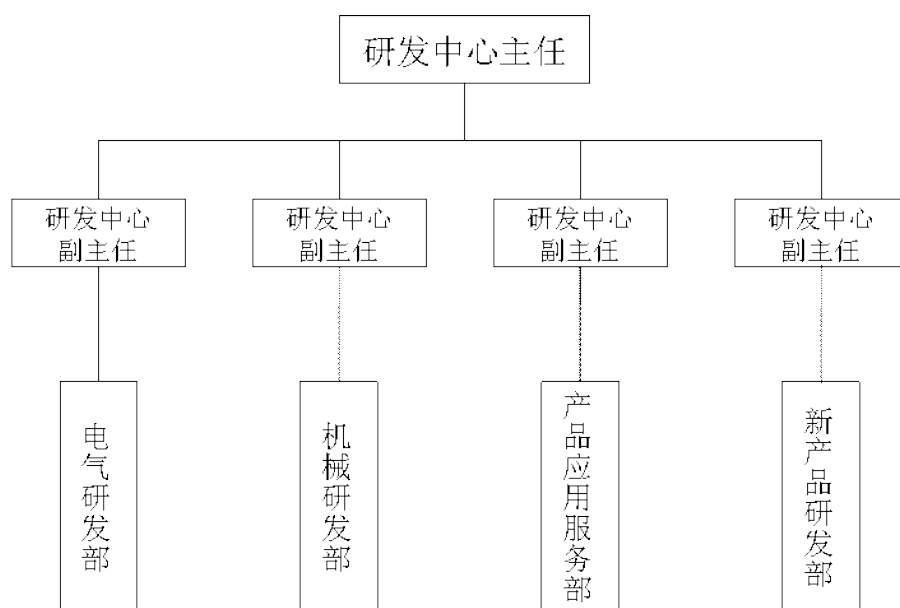
本公司自 2001 年开始从事 POF 热收缩膜的研究开发，在 POF 热收缩膜方面进行了多项专题研发，并取得了突出的成果，其中有 8 项产品经浙江省科学技术厅联政科技评估中心鉴定，并出具了《科技技术成果鉴定证书》，认定公司 8 大类产品技术水平处于国内领先水平。

产品		生产所处阶段	技术水平	知识产权情况
POF 普通型热收缩膜	ZDF-01（聚烯烃热收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
	ZDF-02（热滑收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
POF 交联热收缩膜	ZDF-03（交联收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
	ZDF-04（防雾交联收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
	ZDF-08（经济型交联收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
POF 高性能热收缩膜	ZDF-05（低收缩力膜）	小批量生产	国内领先	自主研发
	ZDF-06（高性能收缩膜）	大批量生产	国内领先	自主研发
其他	ZDF-07（印刷用收缩膜）	小批量生产	国内领先	自主研发
	其他新产品	小批量生产	国内领先	自主研发

## （三）研究开发情况

### 1、研究机构设置

本公司经过多年经验积累，逐步形成了以核心技术研发人员、机电一体化研究人员为主体的研发中心，该中心主要承担公司核心技术的研发、核心设备的开发、产业升级及产品结构调整的重任。研发中心下设四个部门，分别为电气研发部、机械研发部、产品应用服务部和新产品研发部。每个部门设部长一名，负责本部门所承担各项研发课题的组织实施及日常人员管理。各研发项目课题组设项目经理一人，具体负责组织实施研发课题。



## 2、研发投入占营业收入的比例

公司最近三年研发投入占营业收入的比例如下：

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
当期营业收入（万元）	32,559.43	40,141.01	38,376.24
当期研发费用（万元）	1,013.12	1,522.13	1,182.51
研发投入占营业收入比例	3.11%	3.79%	3.08%

## 3、目前的研发项目和研发进度

公司目前共有 5 项研发项目，其研发进度如下：

项目名称	研发进展	研发目标
低收缩力薄膜	中试阶段	降低收缩薄膜在收缩时的收缩张力，适合包装一些软性材料，如杂志、书本、纺织品等产品
高阻隔性薄膜	调研阶段	研究高阻隔薄膜工艺配方、所制造薄膜用于冷鲜肉包装
高速分切机	中试阶段	研究、高速分切机配套设备制造，有利于降低生产成本
抗静电热收缩薄膜	中试阶段	降低薄膜的表面电阻，增加薄膜导电性，适合包装一些高端的电子产品
高阻隔性薄膜生产设备	调研阶段	研究高阻隔薄膜的设备制造，所制造薄膜用于冷鲜肉包装
高速对折机改造	中试阶段	研发分切速度达到 800 米/分钟以上的对折机

### （四）技术创新机制、技术储备及技术创新的安排

自成立以来，公司一直把技术创新、设备创新作为公司的核心竞争力，建立了电气研发部、机械研发部、产品应用服务部和新产品研发部。组织相关技术人

员在国外设备的基础上重新设计，改造开发了多条高端收缩膜产品生产线，所生产的收缩膜产品达到国内领先水平，形成了以技术研发为中心，相关部门相互协作的技术创新机制。

公司注重人才的培养，直接与国外大型原料生产商开展技术合作，直接参与企业的研发工作，形成了紧密的合作伙伴关系。公司建立一套系统的激励机制，充分发挥技术人员的积极性和主动性。

公司积极与国外客户合作，获得国际先进产品的技术信息，大力引进国外先进的生产设备，研究中心配有电子拉力机、光泽度仪、雾度仪、热摩擦系数仪等先进的分析测试仪，较完善的硬件设施为公司新产品的研发提供了有力保障。

公司坚持“生产一代、开发一代、研究一代、人无我有、人有我优”的开发理念，广泛与相关单位及机构合作，增强企业的核心竞争力与技术创新能力。

## 七、境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司未在中华人民共和国境外进行经营活动，未拥有境外资产。

## 八、发行人环保及安全生产情况

### （一）主营产品环保情况

#### 1、公司生产经营与募集资金投资项目符合国家和地方环保要求

##### （1）公司生产经营符合国家和地方环保要求

公司的主营产品 POF 热收缩膜主要原料包括线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯及必要的功能性助剂如爽滑剂、抗粘连剂、抗静电剂等，这些原料均为环保无毒型材料。在 POF 热收缩膜生产过程中产生的少量冷却用生产性废水及公司生活污水纳入嘉善县污水处理工程网。公司的主要工艺流程均为物理过程，产品加工和应用过程中不会产生有害气体，可以达到《大气污染物综合排放标准》的标准。公司生产过程中少数固体废弃物，如废机油、废润滑剂、废乳化液、生活垃圾等，均委托有资质单位处理。

2008 年公司参与企业环境信用评级，等级为绿色。2010 年 3 月，公司获得



嘉善县 AAA 级信用环保企业称号。公司重视生产经营中的安全与环保措施，各项指标均达到国家制定的相关标准。公司已取得《排污许可证》、《辐射安全许可证》，并通过 ISO14001 环境管理体系认证。

## (2) 公司募集资金投资项目符合国家和地方环保要求

公司的三个募集资金投资项目均符合国家和地方环保要求，并已取得嘉善县环境保护局出具的建设项目环境影响报告审批意见（报告批复【2010】024、025、026 号）。

公司的三个募集资金投资项目不使用锅炉，能源以电源为主。项目采用较为先进、清洁的生产工艺，对冷却水循环利用，“三废”能够得到有效的处理和控制在，污染物达标排放，总量能得到有效控制，符合国家和地方环保要求。

## (3) 各级环境保护主管机构的审核意见

嘉善县环境保护局认为：公司在生产经营活动中能遵守国家有关环境保护法律法规，建设项目执行“环境影响评价”、“三同时”制度，并已经环保部门验收合格。公司主要环保设备、设施齐全，做到定期维护、稳定运行。公司近三年未曾发生过污染事故，未曾因违反有关环境保护法律法规而受到处罚。

嘉兴市环境保护局认为：公司能遵守国家环保法律法规，其生产经营符合环境保护要求，近三年来没有发生污染事故和严重的环境违法行为；“三废”排放基本达到国家规定的排放标准、总量控制要求，固体废物和危险废物基本得到了安全处置；建设项目执行环境影响评价、“三同时”制度；依法领取了排污许可证，并达到排污许可证要求，按时足额缴纳排污费；企业的产品及其生产过程中不含有或者用国家法律、法规、标准中禁用的物质以及我国签署的国际公约中禁用的物质。

2010 年 3 月，浙江省环境保护厅出具了《关于浙江众成包装材料股份有限公司上市环保核查情况的函》（浙环函[2010]69 号），同意通过上市环保核查。

## 2、最近 3 年的环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内公司主要环保投资情况如下表：

时间	环保投资明细	金额（万元）
2007 年	车间屋顶自然通风器	13.92
2008 年	固体废弃物仓库	1.19

	工业用水车间水循环系统改造	1.62
	小计	2.81
2009年	固体废弃物仓库	4.47
	工业用水车间水循环系统改造	4.67
	水池及泵房工程	16.24
	小计	25.38
2010年上半年	造粒车间废气收集排放装置	1.81
	空压机隔音	2.18
	食堂隔油池及油烟废气收集排放装置	3.85
	小计	7.21
<b>合计</b>		<b>49.32</b>

附注：2007年的车间屋顶自然通风器为2006年开始投资建设，2007年完成。因2006年为报告期外未予列示，故将该项目合并计在2007年的环保投资中。

报告期内公司主要环保费用成本支出情况如下表：

时间	环保投资明细	金额（万元）
2007年	污水处理费	41.03
	垃圾处理费	0.65
	小计	41.68
2008年	污水处理费	15.26
	污水入网费	6.82
	垃圾处理费	0.91
	小计	22.99
2009年	污水处理费	15.68
	垃圾处理费	1.04
	小计	16.72
2010年上半年	污水处理费	9.62
	垃圾处理费	0.52
	废油处理费	1.20
	清洁生产咨询费	1.40
	有害生物控制费用	0.80
	小计	13.54
<b>合计</b>		<b>94.92</b>

注：2008年以来公司污水处理费较2007年有较大幅度减少，主要原因为公司进行了工业用水车间水循环系统改造，废水排放量大幅减少。

公司生产原料及生产过程无污染，“三废”主要委托专业的环保公司等有资质的第三方代为处理，因而环保投资及环保费用不高。

### 3、“三废”处理情况

### （1）废水

公司在生产流程中的母膜工序和废料回收造粒冷却工序需要用到冷却水，该冷却水循环使用后，与厂区生活污水分别纳入嘉善县污水处理工程网。

### （2）废气

公司产生的废气为挤出、加热工序产生的少量含乙烯和丙烯的有机废气，对人体无害。企业已在生产车间安装了通风设施，废气经收集后由厂房顶排放，排放高度大于 15 米；造粒车间安装了废气捕集装置，废气排放高度大于 15 米。企业已在食堂安装了油烟净化设备，净化效率在 85%以上。

### （3）固废

公司的固体废弃物有：废料、废膜，废机油、废润滑油、废柴油，职工生活垃圾。

一般工业固废：废料、废膜，大部分可以通过回收工艺进行再利用，少量不可回收的废料和废膜外售。废铁屑来自金工车间，均外售给其他企业。

危险固废：主要包括废机油、废润滑剂、废乳化液等，根据《国家危险废物名录》（2008 年 8 月 1 日起施行）危险废物类别为 HW08，企业委托有资质单位处理。

生活垃圾由嘉善环卫所清运；废墨盒、废弃硒鼓等废办公用品外售；废电池、废灯管等危险固废委托有资质单位处理。

目前企业已建立固废台帐，指定危废收储点，规范危废收储，将不兼容的危险固废分开堆放、储存，收储点具有防风、防雨、防晒、防渗漏措施。

### （4）噪声

公司厂区目前主要的噪声源有对折机、分切机、造粒机、制冷机组及输料泵等，这些设备均安置在生产车间内。

目前公司昼间、夜间噪声值均低于 GB12348-2008《工业企业厂界环境噪声排放标准》中的 3 类声功能区标准限值，厂界噪声达标排放。

### （5）电离辐射水平

公司的电子直线加速器和放射性测厚仪配备密封放射源。浙江省辐射环境站的监测结果表明：在正常工况下，辐射工作人员和公众所受的辐射照射分别低于

其剂量限制，符合《电离辐射防护与辐射源安全基本标准》（GB18871-2002）的要求。

#### 4、环保设施实际运行情况以及未来的环保支出情况

##### （1）环保设施实际运行情况

根据嘉善县环境保护局及浙江省环境保护厅的核查意见，公司近三年主要环保设备、设施齐全，相关设施落实专人操作管理，运行稳定，单位产品主要污染物排放达到行业先进水平。

##### （2）公司未来的环保支出情况

公司现有环保设施实际运行正常，未来几年的环保支出主要集中在两方面，一方面是对现有车间供气系统进行环保改造，另一方面是与募集资金投资项目相关的环保支出。

现有车间供气系统环保改造预计投入 38 万元左右，进行改造的原因是：车间现有的空压机是普通空压机，普通空压机通过设定压力上限和下限运行。通过观察整个空压机系统的运行情况，公司发现该空压机机械冲击较大，噪音及震动比较大，功率因素比较低。当空压机压力达到上限时，空压机处于卸载状态，卸载时空压机处于无负载状态但电机依然额定状态下运行，而且卸载的时间较长，因此在这个阶段浪费了大量电能。公司计划 2010 年下半年更换变频空气压缩机，其能耗比现有空压机节电 30%左右，并且噪声更低。

与募集资金投资项目相关的环保支出主要包括募集资金投资项目车间的屋顶自然通风器，预计投资 28 万元左右；工业用水车间水循环系统，预计投资 80 万元左右；空压机隔音房屋装置，预计投资 10 万元左右。

## （二）发行人的整体环保情况

公司非常重视生产经营中的安全与环保措施，各项指标均达到国家制定的相关标准。公司已取得《排污许可证》，并通过ISO 14001环境管理体系认证。2010年3月，浙江省环境保护厅出具了《关于浙江众成包装材料股份有限公司上市环保核查情况的函》（浙环函[2010]69号），认为：“浙江众成包装材料股份有限公司现基本符合上市公司环保核查有关要求，同意通过上市环保核查。”

### （三）发行人的安全生产情况

公司生产设备自动化程度较高，在国内同行业中居领先地位，且职工上岗培训到位，生产流程熟悉。另外，公司制订了《安全生产管理制度》和《突发事件（事故）应急预案》，生产操作规范，杜绝了安全事故的发生。

2010年7月9日，嘉善县安全生产监督管理局出具《证明》，认为：“浙江众成包装材料股份有限公司（追溯至嘉善众成包装材料有限公司、浙江众成包装材料有限公司）自设立以来，日常生产经营符合有关安全生产的法律、法规和规范性文件的规定，公司未发生重大安全责任事故，亦不存在因违反安全生产方面的法律、法规和规范性文件而受到本局行政处罚的情形。”

## 九、公司质量控制情况

### （一）质量控制标准

公司已建立了一整套的质量控制程序和有效的运行体系。2009年12月，公司通过上海质量技术认证中心 ISO9001:2008 质量管理体系换版认证，并在当月通过了上海质量技术认证中心 ISO14001:2004 环境管理体系认证。公司生产过程中拥有一整套优化控制参数、严格的内控制产品技术指标和完善的检测、监控手段，保证了出厂产品的质量。

公司所生产产品，严格按照相关的国家标准和行业标准以及企业内控标准进行质量控制，所有产品的企业标准均已备案，保证向客户提供符合相应产品质量标准和订货合同的产品。

公司主要产品目前所执行的标准如下：

序号	产品名称	标准代号
1	聚烯烃高收缩交联薄膜	Q/ZCC03.01-2007（企业标准）
2	包装用聚烯烃普通型热收缩薄膜	Q/ZCC03.02-2010（企业标准）
3	聚烯烃低温型热收缩薄膜	Q/ZCC03.03-2009（企业标准）
4	包装用聚烯烃交联防雾热收缩薄膜	Q/ZCC03.04-2009（企业标准）
5	包装用聚烯烃超薄热收缩薄膜	Q/ZCC03.05-2009（企业标准）
6	包装用聚烯烃热滑热收缩薄膜	Q/ZCC03.06-2009（企业标准）
7	包装用聚烯烃防静电热收缩薄膜	Q/ZCC03.07-2009（企业标准）
8	包装用聚烯烃热熔孔透气收缩薄膜	Q/ZCC03.08-2009（企业标准）

## （二）产品认证情况

公司出口产品主要销往欧洲、亚洲和美国，目前，公司产品的主要出口国未要求公司产品进行 FDA 等产品认证。应部分客户要求，公司针对各系列的主要产品，由 SGS 等权威检测机构出具了检测报告，根据上述检测报告，公司各系列的主要产品符合美国 FDA 发布的检测标准、欧盟 ROHS 指令或 MSDS/SDS（化学品安全说明书）等相关标准。除上述 SGS 等权威检测机构出具的检测报告外，公司未取得其他产品认证，公司主要出口国目前亦无产品认证要求。

## （三）产品质量控制措施

公司设有品管部以保证出厂产品经过严格的质量检验。公司于 2009 年 9 月 1 日发布了新的《管理手册》，对各部门、各环节的质量控制流程、职责予以明确，强化全体员工的质量意识。

公司的质量控制体系分为来料品质控制，生产过程品质控制和品质保证三个方面。

原料品质控制表现在：公司均在生产前对所采购原料，进行检验、试样试用、试制产品客户使用合格后才确定采购使用。公司同时要求供应商均提供质量保证书及品质检验合格数据资料。此外，在外购原材料入库前，还将由公司品管部进行进料检验。

生产过程品质控制表现在：在生产过程阶段，生产车间质量工作的重点放到生产过程控制中，以预防为主，最大程度地保证产品质量，减少损失。当出现不合格品时，通过检验，分析产生质量问题的原因，提出解决的方案，改善该道工序的作业环境和工艺操作规程，提高质量保障的程度。在每道工序上，公司都配备了齐全的质检人员，随时监控产品品质。

品质保证表现在：在产品入库时和发货前，公司会对产品进行抽样检验，公司还定期组织召开质量分析会，对存在的质量问题进行分析，找出问题的原因，提出问题的解决办法，并确定生产过程中质量改善的计划和落实。

此外，公司销售部除定期对客户使用情况按质量体系要求进行调查反馈外，公司销售人员还不定期到客户处进行拜访，随时解决和处理客户所反映的各类问

题，同时积极主动地帮助客户解决产品之外的与公司产品相关的设备问题。

公司除有专职部门对质量体系的运行进行有效实施外，还制定了质量控制手册、质量培训手册和培训计划，向全体员工传达公司对产品质量要求的信息，公司在对员工每月的薪酬考核机制中，质量系数考核占到总考核的 40%，努力强化全体员工的质量意识。

#### **（四）产品质量纠纷处理**

公司制定了售后服务程序文件，建立了公司销售维护和售后服务体系并按要求操作，使得公司的售后服务在客户中赢得良好的口碑，在提升公司形象的同时也巩固了与客户的合作关系。2010 年 7 月 9 日，嘉善县质量技术监督局出具《证明》，认为：“浙江众成包装材料股份有限公司（追溯至嘉善众成包装材料有限公司、浙江众成包装材料有限公司）自设立以来，生产的产品符合国家有关产品质量和技术监督的标准和相关规定，公司未发生重大产品质量责任纠纷，不存在因违反产品质量和技术监督方面的法律、法规和规范性文件而被本局行政处罚的情形。”

## 第七章 同业竞争与关联交易

### 一、同业竞争情况

#### (一) 与控股股东、实际控制人不存在同业竞争

本次发行前，陈大魁直接持有本公司 5,846 万股，占总股本的 73.075%，是公司的控股股东。

此外，陈大魁持有嘉善众嘉投资有限公司 46.083% 的股份，是众嘉投资公司的第一大股东，众嘉投资公司持有本公司 5.425% 的股份。因而，陈大魁合计控制本公司 78.5% 的股份，是本公司的实际控制人。

因此，公司的控股股东和实际控制人均为自然人陈大魁，陈大魁与公司之间不存在同业竞争。

#### (二) 与控股股东、实际控制人控制的企业不存在同业竞争

公司的经营范围为：生产销售多层共挤热收缩薄膜、塑料制品；多层共挤热收缩薄膜生产线及配套设备的制造与销售；包装装潢、其他印刷品印刷。

截至本招股说明书签署日，本公司的控股股东、实际控制人陈大魁及其亲属控股或担任主要管理职务的企业情况如下：

姓名	本公司担任职务	其他任职单位	在其他任职单位担任的职务	控股、参股企业及持股比例
陈大魁	董事长、总经理	嘉善众嘉投资有限公司	法定代表人、执行董事	持有嘉善众嘉投资有限公司 46.083% 的股权
杭陈慰	无	嘉善恒达塑料电器有限公司	法定代表人、总经理	持有嘉善恒达塑料电器有限公司 90% 的股权

附注：杭陈慰系陈大魁之外甥女。

众嘉投资公司的经营范围为投资经营，主要从事资本经营和股权投资业务。众嘉投资公司目前持有公司 5.425% 的股权，该公司是由陈大魁控制、由公司中层及技术骨干参与持股的公司。众嘉投资不存在与本公司从事相同或相近业务的情况，因而与本公司不存在同业竞争。

恒达电器的经营范围为：生产销售：塑料制品、低压电器、五金制品。恒达



电器主要从事塑料件加工，其按照公司要求生产的塑料盖头，是公司产品塑料薄膜必要的包装物之一，主要起固定作用。恒达电器不存在与公司从事相同或相近业务的情况，因而与公司亦不存在同业竞争。

公司的控股股东、实际控制人及其亲属控股或担任主要管理职务的企业与公司均不存在同业竞争。

### **（三）与持股 5%以上的其他股东不存在同业竞争**

持有公司 5%以上股份的股东中，只有嘉善众嘉投资有限公司为企业法人，其他股东均为自然人。公司与持股 5%以上的法人股东众嘉投资公司不存在同业竞争，与持股 5%以上的自然人股东陈健不存在同业竞争。

### **（四）控股股东、实际控制人避免同业竞争的承诺**

为避免今后与公司之间可能出现的同业竞争，维护公司的利益，保证公司的长期稳定发展，公司控股股东、实际控制人陈大魁于 2010 年 3 月 1 日出具了《避免与浙江众成包装材料股份有限公司同业竞争的承诺函》，陈大魁承诺：

“一、自本承诺函出具之日起，本人将继续不直接或通过其他企业间接从事构成与众成包装业务有同业竞争的经营活动，并愿意对违反上述承诺而给众成包装造成的经济损失承担赔偿责任。

二、对本人直接或间接控股的企业，本人将通过派出机构及人员（包括但不限于董事、经理）在该等企业履行本承诺项下的义务，并愿意对违反上述承诺而给众成包装造成的经济损失承担赔偿责任。

三、自本承诺函签署之日起，如众成包装进一步拓展其产品和业务范围，本人及本人直接或间接控股的企业将不与众成包装拓展后的产品或业务相竞争；可能与众成包装拓展后的产品或业务发生竞争的，本人及本人直接或间接控股的企业按照如下方式退出与众成包装的竞争：A、停止生产构成竞争或可能构成竞争的产品；B、停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；C、将相竞争的业务纳入到众成包装来经营；D、将相竞争的业务转让给无关联的第三方。

四、本承诺函一经签署立即生效，且上述承诺在本人对众成包装拥有由资本或非资本因素形成的直接或间接的控股权或对众成包装存在重大影响的期间内持续有效，且不可变更或撤销。”

持有公司 5%以上股权的股东陈健、嘉善众嘉投资有限公司也出具了避免同业竞争的承诺函。

## 二、关联方及关联关系

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号—招股说明书》、《公司法》、《企业会计准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》等规范性文件的有关规定，公司的关联方如下：

序号	名称	与本公司的关系
1	陈大魁	控股股东、实际控制人
2	陈健	持股 5%以上的股东，陈大魁之子
3	嘉善众嘉投资有限公司	持股 5%以上的股东，陈大魁控股的公司
4	浙江众大塑料有限公司	陈大魁控股的公司
5	嘉善众力人力资源有限公司	发行人全资子公司
6	杭阿根	发行人实际控制人陈大魁之妹妹的配偶
7	杭陈慰	杭阿根之女
8	嘉善恒达塑料电器有限公司	与发行人实际控制人关系密切的家庭成员控制的公司
9	嘉善众良贸易有限公司	报告期内实际控制人陈大魁参股公司
10	陈永庆	陈大魁之父亲
11	吴军、赵忠策、丁晓闻、詹越强、马黎声、潘德祥、黄旭生	发行人非独立董事、监事和高级管理人员

### 1、陈大魁

本公司控股股东、实际控制人，任公司董事长、总经理，具体信息详见本招股说明书“第二章 概览”之“二、发行人控股股东及实际控制人”。

### 2、陈健

陈大魁之子，任公司副总经理，具体信息详见本招股说明书“第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。

### 3、嘉善众嘉投资有限公司

持股 5%以上的股东，陈大魁控股的公司，具体信息详见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“七、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

#### 4、浙江众大塑料有限公司

陈大魁控股的公司。报告期内，众大塑料曾是本公司的控股股东，该公司已于2009年11月26日注销，具体信息详见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革、股本形成和变化及历次重大资产重组情况”。

#### 5、嘉善众力人力资源有限公司

本公司全资子公司，目前已注销，具体信息详见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司和参股子公司情况”。

#### 6、杭阿根

本公司实际控制人陈大魁之妹妹的配偶，任公司监事会主席，男，1963年出生，住址：浙江省嘉善县魏塘镇冬青里别墅27号，身份证号码：33042119\*\*\*\*\*5719。

#### 7、杭陈慰

杭阿根之女儿，1987年出生，住址：浙江省嘉善县魏塘镇冬青里别墅27号，身份证号码：33042119\*\*\*\*\*008X。

#### 8、嘉善恒达塑料电器有限公司

恒达电器系杭阿根与杭兴根（系杭阿根之弟弟）共同出资于2000年设立的有限责任公司，2010年1月20日，杭阿根与杭陈慰签订《股权转让协议》，约定杭阿根将其持有的恒达电器的股权转让给杭陈慰。本次转让完成后，嘉善恒达塑料电器有限公司的股权结构变更为杭陈慰出资45万元，占该公司注册资本的90%，杭兴根出资5万元，占该公司注册资本的10%。目前，杭陈慰任该公司执行董事兼总经理，杭兴根任该公司监事。

目前，该公司持有注册号为330421000049616的《企业法人营业执照》，公司名称为嘉善恒达塑料电器有限公司，住所为嘉善县惠民街道玉山路36号，法定代表人为杭陈慰，注册资本为50万元，实收资本为50万元，经营范围为生产销售塑料制品、低压电器、五金制品。

#### 9、嘉善众良贸易有限公司

嘉善众良贸易有限公司于2006年1月27日成立，设立时注册资本为75万元，其中杭阿根持股66.67%、陈大魁持股33.33%，法定代表人为杭阿根。经

营范围为销售金属材料、建筑材料、服装及服装面辅料、纺织品、百货、日用杂品、五金电器、化工产品（不含危险品）、塑料原材料、塑料制品。

2006年9月29日，该公司吸收嘉善粮油食品工贸公司为新股东，注册资本增至100万元，其中陈大魁持股25%，杭阿根持股50%。2007年7月9日，杭阿根将所持众良贸易股权全部转让给陈建芳（陈建芳与本公司及本公司实际控制人无关联关系）。2007年12月6日，陈大魁将所持众良贸易股权全部转让给杨波（杨波与本公司及本公司实际控制人无关联关系），此次股权转让后陈大魁不再持有该公司的股权。目前，众良贸易法定代表人为陈建芳，股东为陈建芳、杨波。

### 10、陈永庆

陈大魁之父亲，已去世。

### 11、非独立董事、监事和高级管理人员

非独立董事、监事和高级管理人员情况请参见本招股说明书“第八章 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”。

## 三、关联交易情况

### （一）报告期内经常性关联交易

#### 1、关联方委托加工

报告期内，本公司发生的经常性关联交易主要是公司委托加工塑料盖头而发生的关联交易，具体情况如下表：

接受关联方劳务的交易情况

企业名称	2010上半年			2009年		
	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例
嘉善恒达塑料 电器有限公司	/	/	/	11.37	46.58%	0.05%
合计	/	/	/	11.37	46.58%	0.05%
企业名称	2008年			2007年		
	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例

嘉善恒达塑料 电器有限公司	12.76	91.91%	0.06%	25.94	49.92%	0.11%
<b>合计</b>	<b>12.76</b>	<b>91.91%</b>	<b>0.06%</b>	<b>25.94</b>	<b>49.92%</b>	<b>0.11%</b>

附注：以上劳务的定价原则为参考市场价，由双方协商定价。

众成包装与恒达电器发生的劳务交易为塑料盖头的委托加工，即众成包装提供塑料边角料等原料，委托恒达电器加工成塑料盖头，恒达电器从中赚取加工费。塑料盖头是公司产品的包装物之一，起固定作用。

公司委托恒达电器加工塑料盖头的关联交易为参照市场价格、协商确定。在2007年上半年及以前年度，该等交易采取了公司向其销售边角料、由其加工成塑料盖头、再向其采购产成品的形式。2007年下半年以来，公司对该等交易进行了规范，采取公司将自身边角料委托其加工成塑料盖头的形式，并且签订框架性的整体委托加工合同，约定价格，实际生产过程中再根据需要在框架性合同的范围内由其逐批加工。

公司近三年与恒达电器的关联交易逐年减少，委托加工劳务支出2007年-2009年分别为25.94万元、12.76万元、11.37万元，主要原因为公司压缩成本，一方面降低了塑料盖头的重量从而降低了单价，另一方面公司加强了纸芯强度而减少了塑料盖头的使用量。

为了进一步规范和减少关联交易，公司已从浙江舟山采购了一台塑料盖头加工设备，自2010年起，公司使用边角料自行加工塑料盖头，不再发生上述向关联方采购、向关联方销售和接受关联方劳务的事项。

因上述关联方委托加工事项，报告期内，公司每年末均存在少量关联方应付账款，具体金额如下表：

关联方	项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
嘉善恒达塑 料电器有限 公司	应付账款（万元）	/	5.94	8.59	2.69
	占所属科目全部应收(付) 款项余额的比例	/	0.15%	0.38%	0.04%

公司对恒达电器的应付账款余额较小，2010年1月，公司已支付恒达电器应付账款5.94万元。截至本招股说明书签署日，公司关联方应付账款余额为0。

## 2、支付关键管理人员报酬

公司 2010 年 1-6 月支付关键管理人员报酬 1,013,869.74 元, 2009 年度支付关键管理人员报酬 1,842,277.42 元, 2008 年度支付关键管理人员报酬 877,889.50 元, 2007 年度支付关键管理人员报酬 540,622.97 元。

## (二) 报告期内偶发性关联交易

众大塑料是本公司实际控制人陈大魁进入 POF 热收缩膜行业的初始平台。为集中精力全面拓展该业务, 众大塑料的股东及管理层决议另设新平台, 2001 年 10 月本公司成立。2004 年至 2006 年, 本公司增资资金逐步到位, 实力进一步增强。

自 2004 年开始, 本公司开始收购众大塑料的设备、土地使用权、厂房等, 完善了产供销体系, 使本公司具备独立市场竞争的能力。报告期内, 公司的主要偶发性关联交易为向众大塑料购买相关生产经营性资产。该等关联交易使公司的资产规模迅速扩大, 经营能力得到较大提高, 并彻底地解决了可能存在的同业竞争问题。众大塑料现已注销, 在以后期间均不再发生关联交易。

报告期内, 公司的偶发性关联交易情况如下:

### 1、向众大塑料购买房屋建筑物及土地使用权

2007 年 12 月 26 日, 众成有限与众大塑料签订《房地产转让协议》。协议约定, 众大塑料将其拥有的位于嘉善县经济开发区珠江路 38 号、柳溪路 26 号二处土地使用权、房产转让给众成有限, 转让价格共计 28,533,062.33 元。上述土地使用权的转让价格系根据该二宗土地使用权截至 2007 年 11 月 30 日在众大塑料的账面净值确定; 上述房屋的转让价格系根据在扣除 2007 年 12 月当月折旧后该等房屋在众大塑料的账面净值确定。

2007 年 12 月 26 日, 众成有限与众大塑料签订《建筑物转让协议》。协议约定, 众大塑料将其拥有的位于嘉善县经济开发区珠江路 38 号、柳溪路 26 号二处建筑物转让给众成有限, 转让价格共计 3,692,265.02 元。上述建筑物的转让价格系在扣除 2007 年 12 月当月折旧后该等建筑物在众大塑料的账面净值确定。

公司已于 2007 年 12 月底前付清所有款项, 并办理完成上述土地使用权证过户手续, 取得上述建筑物的房产证。

### 2、向众大塑料购买机器设备

2007年1月5日,众成有限与众大塑料签订《工业品买卖合同》。合同约定,众成有限向众大塑料购买一批机器设备(2米生产线1条、1.3米生产线2条),转让价格为3,316,875.75元。

该等机器设备的转让价格系扣除2007年1月当月折旧后该机器设备在众大塑料的账面净值确定。

2007年12月5日,众成有限与众大塑料签订《工业品买卖合同》。合同约定,众成有限向众大塑料购买一批机器设备(封边双折机4台、分切机1台、筒膜生产线塑料机1套、薄膜在线厚度数据处理设备4套、薄膜在线厚度检测系统9套),转让价格为2,623,641.47元。

该等机器设备的转让价格系扣除2007年12月当月折旧后该机器设备在众大塑料的账面净值确定。

### 3、向众大塑料租赁房屋

2007年1月5日,众成有限与众大塑料签订《房屋租赁协议》,将坐落于嘉善经济开发区珠江路38号(建筑面积6,023.56平方米)和柳溪路26号(建筑面积29,941.22平方米)的房屋出租给本公司,租赁期自2007年1月1日至2007年12月31日止,年租金2,948,758.80元。其中坐落于嘉善经济开发区珠江路38号的房屋租金为每月6元/平方米,坐落于嘉善经济开发区柳溪路26号的房屋租金为每月7元/平方米。上述租赁价格系参照当时的市场价格,由双方协商确定。根据嘉善经济开发区管委会出具的证明,嘉善经济开发区近五年厂房租金为每月6-9元/平方米。

2007年12月26日,众成有限收购了众大塑料珠江路38号和柳溪路26号的房屋、建筑物及土地使用权,至此以后,公司与众大塑料未发生租赁交易。

### 4、关联方为公司提供担保

(1)2007年1月8日,陈大魁与中信银行嘉兴分行签订编号为(07)信银杭嘉人最保字第ZB0010号《自然人最高额保证合同》。合同约定,陈大魁为众成有限与中信银行嘉兴分行自2007年1月8日至2008年1月7日期间签订的各项授信合同项下的总余额不超过5,500万元提供连带保证。

(2)2007年1月8日,众大塑料与中信银行嘉兴分行签订编号为2007银

嘉字/第 LCZ001 号《最高额保证合同》。合同约定，众大塑料为众成有限与中信银行嘉兴分行之间自 2007 年 1 月 8 日至 2008 年 1 月 7 日期间因开立的信用证、办理进口押汇、信用证项下垫款而形成的一系列债权提供最高额为 5,500 万元的连带保证。

(3) 2007 年 10 月 25 日，陈大魁与中国银行股份有限公司嘉善支行签订编号为 JX 嘉善 2007 人保 002《中国银行保证合同》。合同约定，陈大魁为众成有限与中国银行股份有限公司嘉善支行自 2007 年 10 月 25 日至 2008 年 10 月 25 日期间发生的全部债务提供不超过 2,000 万元的连带保证。

(4) 2007 年 5 月 14 日，众大塑料与中国建设银行股份有限公司嘉善支行签订编号为 6374352007001《贸易融资额度保证合同》。合同约定，众大塑料为众成有限与中国建设银行股份有限公司嘉善支行签订的编号为 637452007001《贸易融资额度合同》提供不超过 3,900 万元的连带保证。

(5) 2008 年 1 月 10 日，陈大魁与中信银行嘉兴分行签订编号为 (2008) 信银杭嘉人最保字第 ZB0012 号《自然人最高额保证合同》。合同约定，陈大魁为众成有限与中信银行嘉兴分行自 2008 年 1 月 10 日至 2009 年 1 月 9 日期间签订的各项授信合同项下的总余额不超过 8,000 万元提供连带保证。

(6) 2008 年 1 月 10 日，众大塑料与中信银行嘉兴分行签订编号为 (2008) 嘉银最保字第 ZB0016 号《最高额保证合同》。合同约定，众大塑料为众成有限与中信银行嘉兴分行之间自 2008 年 1 月 10 日至 2009 年 1 月 9 日期间因开立的信用证、办理进口押汇、信用证项下垫款而形成的一系列债权提供最高额为 5,000 万元的连带保证。

(7) 2008 年 1 月 25 日，陈大魁与中国银行股份有限公司嘉善支行签订编号为 JX 嘉善 2008 人个保 001《中国银行保证合同》。合同约定，陈大魁为众成有限与中国银行股份有限公司嘉善支行自 2008 年 1 月 25 日至 2010 年 1 月 25 日期间发生的全部债务提供不超过 3,500 万元的连带保证。

(8) 2008 年 3 月 24 日，陈大魁与中国工商银行股份有限公司嘉善支行签订编号为 2008 年嘉善(保)字第 CDK01 号《最高额保证合同》。合同约定，陈大魁为众成有限与中国工商银行股份有限公司嘉善支行在 2008 年 3 月 24 日至 2009



年3月24日期间签订的借款合同、银行承兑协议、信用证开证合同、开立担保协议以及其他融资文件提供最高额不超过12,000万元的连带保证。

(9) 2008年12月24日, 众大塑料与中国工商银行股份有限公司嘉善支行签订编号为2008年嘉善(质)字0090号《质押合同》。合同约定, 众大塑料为众成有限与中国工商银行股份有限公司签订的编号为2008年(嘉善)字0571号《借款合同》提供质押担保, 质押物为浙A00010294的单位定期存单。

(10) 2009年12月25日, 陈大魁与中国银行股份有限公司嘉善支行签订编号为JX嘉善2009人个保041《最高额保证合同》。合同约定, 陈大魁为公司与中国银行股份有限公司嘉善支行自2009年12月25日至2011年12月25日期间签署的最高额不超过5,000万元的借款、贸易融资、保函、资金业务及其他授信业务合同提供保证担保。

截至2010年6月30日, 除陈大魁与中国银行股份有限公司嘉善支行2009年12月25日签订的《最高额保证合同》外, 其余担保合同均已履行完毕, 公司均按期归还所有借款。

## 5、向关联方采购、销售商品

2007年上半年, 众成有限委托恒达电器加工塑料盖头的关联交易采取了众成有限向其销售边角料、由其加工成塑料盖头、再向其采购塑料盖头产成品的形式。2007年, 众成有限与恒达电器采购、销售的具体金额如下表:

企业名称	向关联方销售商品			向关联方采购商品		
	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例	交易金额 (万元)	占同类交易 比例	占营业成本 比例
嘉善恒达塑料 电器有限公司	25.41	0.07%	0.11%	13.95	0.05%	0.06%
<b>合计</b>	<b>25.41</b>	<b>0.07%</b>	<b>0.11%</b>	<b>13.95</b>	<b>0.05%</b>	<b>0.06%</b>

附注: 以上采购交易的定价原则为参考市场价, 由双方协商定价。

众成有限向恒达电器销售商品的主要内容为塑料边角料。恒达电器主要生产和销售塑料制品、低压电器、五金制品等, 众成有限向其销售的塑料边角料为其产品的主要原材料之一。众成有限向恒达电器采购商品为采购塑料盖头, 塑料盖头是公司产品的包装物之一, 起固定作用。

2007年下半年以来, 公司对上述交易进行了规范, 采取公司将自身边角料

委托恒达电器加工成塑料盖头的形式，自此以后，公司与恒达电器不再发生关联方采购及销售。

除上述交易外，公司在报告期内未发生其他关联方采购及销售。

## 6、其他

### （1）专利赠与

2007年12月4日，陈大魁与众成有限分别签订《专利权赠与合同》。合同约定，陈大魁将其持有的专利号为 ZL200420090848.X（电子束交联塑料管膜多管导向装置）、ZL200320108214.8（聚烯烃高收缩薄膜）、ZL200320108206.3（塑料管膜）、ZL 02207050.8（塑料筒膜）、99242221.3（叠加式模头）的专利权（实用新型）无偿赠与众成有限。

### （2）关联方其他应收款

2007年初，公司应收关联方恒达电器、众良贸易、陈永庆余额分别为 2,530 万元、2,203 万元、360.89 万元。2007 年底，公司关联方其他应收款余额为零。

上述关联方资金往来行为不符合《贷款通则》的规定，但该等资金往来已经于 2007 年内全部结清，公司通过整改解决了其与关联方之间的资金往来情形。除上述资金往来外，报告期内，公司未发生其他关联方非经营性资金往来。保荐机构和发行人律师认为，公司与关联方以往的资金往来情况不会对公司本次公开发行股票并上市造成法律障碍。

## （三）报告期关联交易对发行人财务状况和经营成果的影响

### 1、经常性关联交易的影响

本公司具有独立的供应、生产、销售系统，公司与关联方之间不存在产品销售、货物采购等经常性的关联交易。

报告期内，公司与恒达电器之间发生的委托加工交易金额合计为 50.07 万元，对公司的财务状况和经营成果基本没有影响。为了进一步规范和减少关联交易，公司已从浙江舟山采购了一台塑料盖头加工设备，自 2010 年起，公司使用边角料自行加工塑料盖头，不再发生上述向关联方采购、向关联方销售和接受关联方劳务的事项。

### 2、偶发性关联交易的影响

为使公司的资产规模迅速扩大，业务能力得到增强，并解决可能存在的同业竞争问题，公司实施了一系列对关联方土地、房产、设备、专利的购买行为。上述关联交易消除了公司与关联方之间潜在的同业竞争，完善了公司治理结构，对于公司把握发展机会、扩大销售规模、实现持续健康发展，也具有一定的帮助。

#### **（四）报告期以前年度的关联交易**

除上述报告期内的关联交易外，公司在 2004 年至 2006 年与关联方还发生过设备购买、厂房租赁、委托加工、原材料购买等部分偶发性关联交易，具体情况请参见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“二、发行人改制重组情况”之“（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况”。

#### **（五）关联交易的公允性**

公司 2008 年年度股东大会通过了《关于浙江众成包装材料股份有限公司 2007 年度、2008 年度关联交易确认的议案》，对公司在 2007 年度、2008 年度与关联方发生的关联交易予以确认。公司 2009 年度与关联方发生的关联交易金额较小，依据公司对关联交易的决策权限和决策程序的规定，由总经理批准并报董事会备案后实施。

公司独立董事韩江南、王健、申屠宝卿出具了《关于浙江众成包装材料股份有限公司 2007 年至 2009 年关联交易的意见》，独立董事对公司 2007 年至 2009 年期间的重大关联交易进行核查后认为：“公司与关联方之间发生的重大关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，有关协议所确定的条款是公允的、合理的，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。”

#### **（六）关联交易的决策权利和程序**

为充分保障中小股东的利益，保证公司关联交易的公允性，确保公司的关联交易行为不损害公司和全体股东的利益，公司已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》、《关联交易制度》等制度中，规定了关联交易的公允决策程序，主要内容如下：

## 1、《公司章程》的规定

(1)第三十八条规定：“公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过……  
(五)对股东、实际控制人及其关联方提供的担保”。

(2)第七十六条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会的决议应当充分披露非关联股东的表决情况。关联股东的回避和表决程序为：

①董事会应依据相关法律、法规和规章的规定，对拟提交股东大会审议的有关事项是否构成关联交易作出判断，在作此项判断时，股东的持股数额应以工商登记为准；

②如经董事会判断，拟提交股东大会审议的有关事项构成关联交易，则董事会应书面通知关联股东，并就其是否申请豁免回避获得其书面答复；

③董事会或其他召集人应在发出股东大会通知前完成以上规定的工作，并在股东大会通知中对此项工作的结果通知全体股东；

④股东大会对有关关联交易事项进行表决时，在扣除关联股东所代表的有表决权的股份数后，由出席股东大会的非关联股东按本章程的规定表决；

⑤如有特殊情况关联股东无法回避时，公司在征得公司独立董事的同意后，可以按照正常程序进行表决，并在股东大会决议中作详细说明。”

(3)第一百四十四条规定：“董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东大会审议。”

## 2、《股东大会议事规则》的规定

第五十四条规定：“股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。”

## 3、《董事会议事规则》的规定

第二十条规定：“出现下述情形的，董事应当对有关提案回避表决：

(1)《公司法》、《证券法》等法律法规规定董事应当回避的情形；

(2) 董事本人认为应当回避的情形;

(3) 本公司《公司章程》规定的因董事与会议提案所涉及的企业有关联关系而须回避的其他情形。

在董事回避表决的情况下,有关董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行,形成决议须经无关联关系董事过半数通过。出席会议的无关联关系董事人数不足三人的,不得对有关提案进行表决,而应当将该事项提交股东大会审议。”

#### 4、《独立董事工作细则》的规定

(1) 第十六条规定:“独立董事除应当具有本公司董事享有的职权外,还具有以下特别职权:(一)重大关联交易(指公司拟与关联自然人达成的关联交易总额在30万元(含本数)以上的关联交易,或公司拟与关联法人达成的关联交易总额在300万元(含本数)以上,且占公司最近一期经审计净资产值0.5%以上(含本数)的关联交易)应由独立董事认可后,提交董事会讨论;独立董事作出判断前,可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告,作为其判断的依据……。”

(2) 第十七条规定:“独立董事除履行上述职责外,还应对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见:……(四)公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于300万元或高于公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来,以及公司是否采取有效措施回收欠款……。”

#### 5、《关联交易制度》的规定

《关联交易制度》第四章对公司审议关联交易的程序及相关权限也作出了详细规定。

公司的上述规定,对关联交易的公允性提供了决策程序上的保障,体现了保护中小股东利益的原则。

#### (七) 避免关联交易的承诺

本公司实际控制人及控股股东陈大魁以及公司主要股东陈健、嘉善众嘉投资有限公司2010年3月1日出具了《避免关联交易承诺函》,承诺:

“在本人(本公司)直接或间接持有众成包装股份期间,将尽可能避免本公司及本公司控制的其他公司与众成包装及众成包装控股子公司之间的关联交易,

对于不可避免的关联交易将严格遵守《公司法》、《公司章程》和《关联交易管理制度》的有关规定，遵照一般市场交易规则依法进行，不损害贵众成包装及众成包装控股子公司的利益。如违反承诺给众成包装及众成包装控股子公司造成损失的，本人（本公司）将承担赔偿责任。”

## 第八章 董事、监事、高级管理人员 与核心技术人员

### 一、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介

#### (一) 董事

姓名	本公司任职	选聘情况	提名人	本届任职起止日期
陈大魁	董事长、总经理	创立大会暨第一次股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
陈健	董事、副总经理	创立大会暨第一次股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
吴军	董事、财务负责人、 董事会秘书	创立大会暨第一次股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
赵忠策	董事、研发制造中心副 主任、电气研发部部长	创立大会暨第一次股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
韩江南	独立董事	创立大会暨第一次股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
王健	独立董事	2009年第一次临时股东大会	董事会	2009年11月20日至 2011年12月9日
申屠宝卿	独立董事	2009年第一次临时股东大会	董事会	2009年11月20日至 2011年12月9日

公司本届董事会由7人组成，其中独立董事3名，各成员全部由公司股东大会选举产生，无由关联人直接或间接委派的情况。本届董事会成员个人简介如下：

**陈大魁**，男，中国国籍，1951年12月出生，民建委员，本科学历，EMBA在读，工程师，无境外居留权，嘉兴市优秀社会主义事业建设者，嘉兴市科学技术进步奖获得者，浙江省塑料行业协会理事会副会长。曾任浙江众大塑料有限公司董事长，从事生产销售多层共挤收缩筒、薄膜，塑料制品及生产线、配套设备的研发制造，2001年10月起任浙江众成包装材料有限公司董事长。现担任公司董事长、总经理。

**陈健**，男，中国国籍，1980年10月出生，大专学历，EMBA在读，无境外居留权。曾任浙江众大塑料有限公司董事长、总经理。2005年5月起在浙江众

成包装材料有限公司工作，现担任公司副总经理。

**吴 军**，男，中国国籍，1967年4月出生，中共党员，大专学历，EMBA在读，经济师，无境外居留权。1985年12月至1991年7月，任工商银行嘉善县支行会计科会计、办公室文秘、信贷科工业信贷员；1991年8月至1993年12月任浙江省工商信托投资公司证券部驻上海证券交易所交易员；1994年1月至2003年6月，任工商银行嘉善县支行项目信贷员、信贷科副科长；2003年7月至2005年1月任浙江众大塑料有限公司财务部经理，2005年2月起任浙江众成包装材料有限公司财务负责人。现担任公司财务负责人、董事会秘书。

**赵忠策**，男，中国国籍，1974年10月出生，中共党员，大专学历，EMBA在读，助理工程师，无境外居留权。1997年7月至2005年2月，任浙江众大塑料有限公司电气部部长职务，2005年3月起任浙江众成包装材料有限公司电气部部长，曾参与并负责“包装用共挤双向拉伸聚烯烃热收缩薄膜生产线”、“聚烯烃高收缩（交联）薄膜”、“分切机改造”等多个国家火炬项目和公司内部研发项目。现担任公司研发制造中心副主任、电气研发部部长。

**韩江南**，男，中国国籍，1971年2月出生，中共党员，毕业于武汉大学经济学院审计专业，本科学历，高级会计师，无境外居留权。1993年至1998年任职于浙江省审计厅，1998年至今任职于浙江省注册会计师协会，从事注册会计师行业管理工作，任浙江省注册会计师协会副秘书长。现担任公司独立董事。

**王 健**，男，中国国籍，1971年9月出生，中共党员，武汉大学民商法学博士，华东政法大学法学博士后，无境外居留权。主要从事经济法、公司法和证券化法的研究。浙江省新世纪151人才，浙江省高等学校中青年学科带头人，浙江省法学教育指导委员会委员，2006年浙江省优秀法学青年。英国牛津大学法学院、新西兰奥克兰大学法学院访问学者。曾在多本法学类核心期刊上发表论文60多篇；独著、合著法学著作多本。主持并参与了多项省部级课题，并获浙江省政府哲学社会科学优秀成果二等奖、浙江省高等学校科研成果一等奖等。现任公司独立董事、永高股份有限公司独立董事，浙江理工大学法政学院副院长、教授、硕士生导师，兼任中国经济法研究会理事，浙江省经济法研究会副秘书长、浙江省WTO法研究会副会长、浙江省法学教育研究会理事、浙江省人事争议仲裁



院仲裁员、杭州及台州仲裁委员会仲裁员等职。

**申屠宝卿**，女，1965年12月出生，九三学社成员，四川大学高分子材料系工学硕士，日本早稻田大学工学博士，无境外居留权。1989年起即在浙江大学任教，一直从事高分子材料科学与工程领域的研究，主持各类科研项目20余项，包括多项国家自然科学基金、浙江省科技厅项目及中石化项目，在环境友好的聚合过程及聚合物材料、高分子材料的高性能化和功能化、高分子的结构和性能等方面取得多项重要研究成果。先后在国内外学术刊物上发表研究论文80余篇，其中SCI、EI收录的论文50余篇，获1项日本发明专利、多项国内发明专利。并获早稻田大学优秀博士论文奖、浙江省科技进步三等奖、多次浙江省自然科学优秀论文奖等。现任公司独立董事、浙江大学教授、博士生导师、浙江塑料工程学会常务理事兼秘书长。

## （二）监事

姓名	本公司任职	选聘情况	提名人	本届任职起止日期
杭阿根	监事会主席、工会主席	公司职工代表大会	职工代表大会	2008年12月10日至 2011年12月9日
丁晓闻	监事、总经办副主任	创立大会暨第一次 股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日
詹越强	监事、研发制造中心副主任、产品应用服务部部长	创立大会暨第一次 股东大会	陈大魁	2008年12月10日至 2011年12月9日

公司本届监事会由3名监事组成，其中职工代表监事1名，无由关联人直接或间接委派的情况。本届监事会成员个人简介如下：

**杭阿根**，男，中国国籍，1963年3月出生，无境外居留权。1994年至2005年从事浙江众大塑料有限公司采购、基建工作，2005年2月起至今从事浙江众成包装材料有限公司采购、基建工作。曾任浙江众成包装材料有限公司董事，现担任公司监事会主席及工会主席。

**丁晓闻**，女，中国国籍，1976年1月出生，本科学历，无境外居留权。1997年5月至1999年8月任嘉善东方大厦商场部经理助理；1999年9月至2001年8月任嘉善百纺公司国商大厦商场部经理；2002年8月至今在浙江众成包装材料有限公司办公室工作。现担任公司总经办副主任。

**詹越强**，男，中国国籍，1965年6月出生，中共党员，本科学历，高级工程师，无境外居留权。曾在湖北黄冈地区塑料厂、湖北中基包装材料有限公司任职，是黄冈市劳动模范、黄冈市先进科技工作者、湖北省包装协会专家与教育委员会首批专家。2008年初至今，在浙江众成包装材料有限公司从事技术及销售服务工作。现担任公司研发制造中心副主任、产品应用服务部部长。

### （三）高级管理人员

姓名	本公司任职	聘任情况	本届任职起止日期
陈大魁	总经理	第一届董事会第一次会议	2008年12月10日至2011年12月9日
陈健	副总经理	第一届董事会第一次会议	2008年12月10日至2011年12月9日
吴军	财务负责人	第一届董事会第一次会议	2008年12月10日至2011年12月9日
	董事会秘书	第一届董事会第三次会议	2009年10月30日至2011年12月9日
马黎声	副总经理	第一届董事会第一次会议	2008年12月10日至2011年12月9日
潘德祥	副总经理	第一届董事会第一次会议	2008年12月10日至2011年12月9日
黄旭生	总工程师	第一届董事会第四次会议	2009年11月26日至2011年12月9日

根据《公司章程》的规定，公司共有高级管理人员6人，其中总经理1人、副总经理3人，财务负责人（兼董事会秘书）1人，总工程师1人。公司现任高级管理人员个人简介如下：

**陈大魁**，总经理，个人简历详见本节“董事”部分介绍。

**陈健**，副总经理，个人简历详见本节“董事”部分介绍。

**吴军**，财务负责人、董事会秘书，个人简历详见本节“董事”部分介绍。

**马黎声**，男，1974年8月出生，本科学历，EMBA在读，无境外居留权。1995年至1997年任嘉善博洋贸易有限公司销售主管，1997年至1999年任嘉善神州毛纺集团销售科长，2000年至2004年任浙江众大塑料有限公司销售经理，2005年3月起任浙江众成包装材料有限公司销售经理，现担任公司副总经理，兼任市场管理部部长、销售部部长。

**潘德祥**，男，1970年5月出生，中共党员，本科学历，EMBA在读，无境外居留权。2002年至2005年任浙江众大塑料有限公司生产部部长，2005年3月起任浙江众成包装材料有限公司生产部部长。现担任公司副总经理，兼任生产部部长。

**黄旭生**，男，1971年5月出生，本科学历，工程师，无境外居留权。2001

年至 2005 年任浙江众大塑料有限公司质检科科长、总工程师，2005 年 3 月起任浙江众成包装材料有限公司总工程师，曾参与研发“交联高收缩膜”项目，该项目被列入“国家重点火炬计划项目”，现担任公司研发制造中心主任、总工程师，兼任总师办主任、新产品研发部部长。

#### （四）核心技术人员

**黄旭生**，研发制造中心主任、总工程师，个人简历详见本节“高级管理人员”部分介绍。

**赵忠策**，研发制造中心副主任、电气研发部部长，个人简历详见本节“董事”部分介绍。

**詹越强**，研发制造中心副主任、产品应用服务部部长，个人简历详见本节“监事”部分介绍。

**孙卫东**，男，1971 年 11 月出生，本科学历，助理工程师，无境外居留权。2004 年 2 月至 2007 年 3 月任浙江众成包装材料有限公司开发部技术员，2007 年 4 月起任浙江众成包装材料有限公司开发部副部长，先后负责“聚烯烃高收缩（交联）薄膜”项目机械传动设备的设计开发工作，“高速分切机项目”机械部分的改造工作。现担任公司研发制造中心副主任、机械研发部部长。

## 二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持股情况

### （一）本次发行前直接持股情况

姓名	任职	持股数量（万股）	直接持股比例
陈大魁	董事长、总经理	5,846	73.075%
陈健	董事、副总经理	800	10.000%
吴军	董事、财务负责人、董事会秘书	100	1.250%
马黎声	副总经理	80	1.000%
潘德祥	副总经理	60	0.750%
黄旭生	总工程师	60	0.750%
赵忠策	董事、电气研发部部长	50	0.625%
合计		6,996	87.450%

## （二）本次发行前间接持股情况

嘉善众嘉投资有限公司持有本公司 5.425% 的股份，陈大魁（董事长、总经理）持有嘉善众嘉投资有限公司 46.083% 的股权，丁晓闻（监事）持有嘉善众嘉投资有限公司 0.46% 的股权，孙卫东（核心技术人员）持有嘉善众嘉投资有限公司 0.69% 的股权，从而间接持有本公司股份。

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员除以上持股外，不存在其他通过家属持股、直系亲属持股等方式持有本公司股份的情形。

截至本招股说明书签署日，上述人员所持本公司股份不存在质押、冻结或其他有争议的情况。

## （三）报告期所持股份数量以及增减变动情况

### 1、直接持股情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员报告期直接持股数量及比例情况如下：

董事、监事、高级管理人员及核心技术人员近三年及一期直接持股情况

股 东	2010年6月30日		2009年12月31日		2008年12月31日		2007年12月31日	
	持股数量 (万股)	比例	持股数量 (万股)	比例	持股数量 (万股)	比例	出资额 (万元)	比例
陈大魁	5,846	73.075%	5,846	73.075%	5,846	73.075%	1,014.7924	25.000%
陈 健	800	10.000%	800	10.000%	800	10.000%	-	-
吴 军	100	1.250%	100	1.250%	100	1.250%	-	-
马黎声	80	1.000%	80	1.000%	80	1.000%	-	-
黄旭生	60	0.750%	60	0.750%	60	0.750%	-	-
潘德祥	60	0.750%	60	0.750%	60	0.750%	-	-
赵忠策	50	0.625%	50	0.625%	50	0.625%	-	-
合 计	6,996	87.450%	6,996	87.450%	6,996	87.450%	1,014.7924	25.000%

注：2007年底，陈大魁直接持有本公司 25% 的股权。浙江众大塑料有限公司持有本公司 75% 的股权，陈大魁持有众大塑料 75% 的股权，因此，2007年底，陈大魁控制本公司 100% 的股权。

报告期内，为完善股权结构，在整体设立股份公司前进行了一系列股权变动，具体股权具体变动情况参见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“三、发行人历史沿革、股本形成和变化及历次重大资产重组情况”。

## 2、间接持股情况

2008年4月30日，嘉善众嘉投资有限公司成立，该公司注册资本与实收资本均为500万元，其中陈大魁持有嘉善众嘉投资有限公司46.083%的股权，丁晓闻持有嘉善众嘉投资有限公司0.46%的股权，孙卫东持有嘉善众嘉投资有限公司0.69%的股权。2008年5月8日，陈大魁与嘉善众嘉投资有限公司签订《股权转让协议书》，陈大魁将其所持有的有限公司5.425%的股权计220.464万元出资额以220.464万元的价格转让给嘉善众嘉投资有限公司，至此，陈大魁、丁晓闻、孙卫东通过嘉善众嘉投资有限公司间接持有本公司股份。

## 三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的其他对外投资情况

陈大魁持有嘉善众嘉投资有限公司46.083%的股权，丁晓闻持有嘉善众嘉投资有限公司0.46%的股权，孙卫东持有嘉善众嘉投资有限公司0.69%的股权，除此之外，本公司其他董事、监事、高级管理人员与核心技术人员不存在其他对外投资、持有关联企业股份情况，亦不存在与本公司有利益冲突的其他投资情形。

## 四、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的收入情况

2009年，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员从本公司领取的收入情况如下表所示：

姓名	任 职	2009年度薪酬（元）	是否在本公司专职领薪
陈大魁	董事长、总经理	472,160.00	是
陈 健	董事、副总经理	316,696.66	是
吴 军	董事、财务负责人、董事会秘书	202,975.45	是
马黎声	副总经理	229,851.74	是
黄旭生	研发制造中心主任、总工程师、 新产品研发部部长	196,482.46	是
潘德祥	副总经理	197,598.46	是
赵忠策	董事、研发制造中心副主任、电 气研发部部长	186,512.71	是
韩江南	独立董事	30,000.00	否
王 健	独立董事	5,000.00	否
申屠宝卿	独立董事	5,000.00	否

杭阿根	监事、工会主席	116,142.53	是
丁晓闻	监事、总经办副主任	42,624.55	是
詹越强	监事、研发制造中心副主任、产品应用服务部部长	213,228.53	是
孙卫东	研发制造中心副主任、机械研发部部长	97,407.56	是

注：2009年11月20日，公司2009年第一次临时股东大会决定给予独立董事每人每年津贴4万元人民币（含税），此外，独立董事出席公司董事会和股东大会的差旅费以及按《公司章程》行使职权所需合理费用，均由公司据实报销。

另外，本公司还为董事、监事、高级管理人员及核心技术人员缴纳了社会保险金、企业年金、住房公积金，除上述收入外，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员没有在本公司及其关联企业享受其他待遇和退休金计划。

## 五、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员兼职情况如下表：

姓名	本公司担任职务	兼职单位	在兼职单位担任的职务	兼（任）职单位与发行人关联关系
陈大魁	董事长、总经理	嘉善众嘉投资有限公司	执行董事	发行人股东
韩江南	独立董事	浙江省注册会计师协会	副秘书长	无关联关系
		浙江精功科技股份有限公司	独立董事	无关联关系
		浙江银轮机械股份有限公司	独立董事	无关联关系
王健	独立董事	浙江理工大学法政学院	副院长	无关联关系
		永高股份有限公司	独立董事	无关联关系
		中国经济法研究会	理事	无关联关系
		浙江省经济法研究会	副秘书长	无关联关系
		浙江省WTO法研究会	副会长	无关联关系
		浙江省法学教育研究会	理事	无关联关系
		浙江省人事争议仲裁院、杭州、台州仲裁委员会	仲裁员	无关联关系
申屠宝卿	独立董事	浙江大学	教授	无关联关系
		浙江塑料工程学会	常务理事兼秘书长	无关联关系

除上述人员外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员均不在本公司股东单位或股东单位控制的单位、本公司控制的法人单位、同行业其他单位担任职务的情形。

## 六、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间存在的亲属关系

本公司董事长兼总经理陈大魁与副总经理陈健为父子关系，监事会主席杭阿根为董事长陈大魁之妹夫，除此之外，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在亲属关系。

## 七、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司所签订的协议及重要承诺

### （一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员与公司签订的合同或协议

本公司与在公司任职的董事、监事、高级管理人员与核心技术人员签订了《劳动合同》和《保密协议》。截至本招股说明书签署日，上述合同、协议均正常履行，不存在违约情形。

### （二）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员做出的重要承诺及履行情况

#### 1、关于避免同业竞争的承诺

公司董事长兼总经理陈大魁、副总经理陈健向本公司出具了关于避免同业竞争的《承诺函》，详细内容请参见本招股说明书“第七章 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争情况”。

#### 2、关于避免关联交易的承诺

公司董事长兼总经理陈大魁、副总经理陈健向本公司出具了关于避免关联交易的《承诺函》，详细内容请参见本招股说明书“第七章 同业竞争与关联交易”之“三、关联交易情况”。

#### 3、关于股份锁定的承诺

公司董事、监事、高级管理人员就股票锁定做出书面承诺，详细内容请参见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”。

## 八、董事、监事、高级管理人员的任职资格情况

本公司所有董事、监事、高级管理人员均不存在《公司法》一百四十七条不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形。

本公司所有董事、监事及高级管理人员不存在《首次公开发行股票并上市管理办法》第二十三条规定的情形，不存在被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的情形；不存在最近 36 个月内受到中国证监会行政处罚，或者最近 12 个月内受到证券交易所公开谴责的情形；亦不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的情形。

本公司董事、监事和高级管理人员的任免程序和任职资格符合《公司法》、《首次公开发行股票并上市管理办法》及其他法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定。

## 九、董事、监事、高级管理人员报告期内变动情况

### （一）公司董事会成员变动情况

本公司第一届董事会由 7 名董事组成，其中 3 名独立董事，报告期公司董事会成员变动情况如下：

公司性质	时间	事项	董事会成员
有限公司 (中外合资)	报告期初 (2007-01-01)	-	陈大魁(董事长)、杭阿根、郑国盛(共计 3 人)
有限公司 (中外合资)	2007-5-20	陈大魁将所持有有限公司股权转让给众大塑料,新的投资双方仍委派陈大魁、杭阿根、郑国盛为董事会成员。	陈大魁(董事长)、杭阿根、郑国盛(共计 3 人)
有限公司 (内资)	2007-12-24	外方股东郑国盛将所持有有限公司股权全部转让给陈大魁,有限公司变为内资企业,组织架构相应调整,有限公司股东会选举陈大魁、陈健、杭阿根为董事会成员。	陈大魁(董事长)、杭阿根、陈健(共计 3 人)
股份公司	2008-12-10	有限公司整体变更设立股份公司,为建立符合公司法的董事会制度,创立大会暨第一次股东大会选举陈大魁、陈健、吴军、赵忠策为董事,选举韩江南为独立董事。杭阿根因当选职工代表监事,故不再担任公司董事。	陈大魁(董事长)、陈健、吴军、赵忠策、韩江南(独立董事)(共计 5 人)



股份公司	2009-11-20	为达到拟上市公司在独立董事方面的要求，公司 2009 年第一次临时股东大会选举王健、申屠宝卿为独立董事。	陈大魁（董事长）、陈健、吴军、赵忠策、韩江南（独立董事）、王健（独立董事）、申屠宝卿（独立董事）（共计 7 人）
------	------------	--	--

## （二）公司监事会成员变动情况

公司第一届监事会由 3 名监事组成，其中 1 人由职工代表大会民主选举产生，2 名由公司股东大会选举产生，报告期公司监事变动情况如下：

公司性质	时间	事项	监事会成员
有限公司 (中外合资)	报告期初 (2007-01-01)	-	无
有限公司 (内资)	2007-5-20	未设监事会，公司任命陈健为监事。	陈健
有限公司 (内资)	2007-12-24	未设监事会，公司任命李明华为监事。	李明华
股份公司	2008-12-10	创立大会暨第一次股东大会选举丁晓闻、詹越强为第一届监事会监事，职工代表大会选举杭阿根为第一届监事会职工代表监事。	丁晓闻、詹越强、杭阿根

## （三）高级管理人员变动情况

公司现有高级管理人员 6 名，报告期公司高级管理人员变动情况如下：

公司性质	时间	事项	高级管理人员
有限公司 (中外合资)	报告期初 (2007-01-01)	-	总经理：陈子根
有限公司 (内资)	2007-5-20	原总经理陈子根因年龄原因退休，董事会聘任陈大魁为公司总经理。	总经理：陈大魁
股份公司	2008-12-10	根据业务发展及规范运作的需要，股份公司第一届董事会第一次会议聘任陈大魁为公司总经理，同时聘任陈健为公司副总经理，聘任马黎声为公司副总经理，聘任潘德祥为公司副总经理，聘任吴军为公司财务负责人。	总经理：陈大魁 副总经理：陈健 马黎声 潘德祥 财务负责人：吴军
股份公司	2009-10-30	根据公司发行上市安排，股份公司第一届董事会第三次会议聘任吴军兼任公司董事会秘书。	总经理：陈大魁 副总经理：陈健 马黎声

			潘德祥 财务负责人、董秘：吴军
股份公司	2009-11-26	因公司章程修订，总工程师被列为公司高级管理人员，股份公司第一届董事会第四次会议聘任黄旭生为公司总工程师。	总经理：陈大魁 副总经理：陈 健 马黎声 潘德祥 财务负责人、董秘：吴军 总工程师：黄旭生

公司认为，报告期内，公司董事、高级管理人员未发生重大变化，理由如下：

#### 1、董事的个别调整不影响公司经营决策的一贯性和稳定性

公司自设立以来，一直在以控股股东及实际控制人陈大魁为核心的管理团队的领导下进行生产经营，陈大魁自公司设立起即担任董事长，连任近 10 年，至今未发生过变化。报告期内公司董事的改选主要系股东郑国盛转让所持全部 25% 股权，该股东委派的董事相应辞职。董事的增选主要系变更设立股份公司及拟上市公司规范运作的需要，且新增董事（独立董事除外）均为公司内部任职多年的中高层管理人员，对公司的发展战略、管理文化均有深刻的了解，与公司原董事形成了一致的管理理念和风格，不影响公司经营决策的一贯性和稳定性。

另外，公司董事的改选和增选是一个渐进的过程，这也保证了公司决策的连贯性和稳定性。

#### 2、高级管理人员的选聘不影响公司日常经营管理的稳定性

公司现任总经理陈大魁自 2007 年 5 月起即担任总经理一职，且自 2001 年公司设立以来一直参与公司经营管理，与原总经理陈子根完成了顺利过渡。公司新聘副总经理、财务负责人、董事会秘书、总工程师等均为公司内部任职多年的中高层管理者，且担任高级管理人员后具体负责的业务与任职前未发生变化，公司高级管理人员的选聘不影响公司日常经营管理的稳定性。

保荐人对公司报告期董事会成员及高级管理人员的变更及变更原因进行了核查，认为公司董事、高级管理人员的任职或调整属于正常调整，是为了符合股份公司规范运作及企业生产经营需要而做出的，有利于公司的进一步发展，且其任免履行了股东提名、提议、决议等的内部程序，不会对公司经营管理的一贯性、连续性产生不利影响。

## 第九章 公司治理

### 一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

2008年12月10日，浙江众成包装材料股份有限公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《关于浙江众成包装材料有限公司折股方案的议案》、《关于制定〈浙江众成包装材料股份有限公司章程〉的议案》及其他决议，并选举产生了公司第一届董事会和第一届监事会。

#### （一）股东大会的建立健全及运行情况

截至2010年6月30日，公司自创立大会以来共召开六次股东大会，各次股东大会均按照《公司章程》及《股东大会议事规则》（规则制订后）规定的程序召开，公司的股东大会对《公司章程》修订、董事和监事任免、利润分配、公司重要规章制度的建立等事项作出相关决议，切实发挥了股东大会的作用。

#### （二）董事会制度的建立健全及运行情况

根据《公司章程》及《董事会议事规则》的规定，公司董事会由七名董事组成，其中独立董事三名，设董事长一名。目前履行董事职责的为陈大魁、陈健、吴军、赵忠策四名董事及韩江南、申屠宝卿、王健三名独立董事。其中，四名董事任职期限为2008年12月10日至2011年12月9日，独立董事韩江南的任职期限为2008年12月10日至2011年12月9日，独立董事申屠宝卿、王健的任职期限为2009年11月20日至2011年12月9日。

自股份公司设立以来，截至2010年6月30日，本公司共召开八次董事会，均按照《公司章程》及《董事会议事规则》规定的程序召开。公司董事会除审议日常事项外，在高管人员任免、重大投资、一般性规章制度的制订等方面切实发挥了董事的作用。

#### （三）监事会制度的建立健全及运行情况

根据《公司章程》及《监事会议事规则》的规定，公司监事会由三名监事组

成，其中股东代表监事两名，职工代表监事一名。目前履行监事职责的为公司第一届监事会成员，任职期限为2008年12月10日至2011年12月9日，其中股东代表监事由公司创立大会暨第一次股东大会选举产生，职工代表监事由2008年12月10日召开的公司职工代表大会选举产生。

自股份公司设立以来，截至2010年6月30日，本公司共召开五次监事会，均按照《公司章程》及《监事会议事规则》规定的程序召开。公司监事会除审议日常事项外，在检查公司的财务，对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督等方面发挥了重要作用。

#### **（四）独立董事制度的建立健全及运行情况**

##### **1、独立董事制度的建立情况**

本公司在创立之初就重视发挥独立董事的作用，在公司创立大会暨第一次股东大会选举了韩江南（会计专业人士）为公司独立董事，任职期限为2008年12月10日至2011年12月9日。2009年11月20日，公司增选申屠宝卿、王健为公司独立董事，任职期限为2009年11月20日至2011年12月9日。

在制度方面，公司2008年度股东大会通过了《独立董事工作细则》，明确规定独立董事将严格按照《公司章程》的相关规定并参照中国证监会的有关规定行使职权并承担责任。

##### **2、独立董事实际发挥作用情况**

公司独立董事自接受聘任以来，依据有关法律、法规及《公司章程》的规定，仔细审阅公司年度报告、审计报告、董事会决议等有关文件资料，并就关联交易等事项发表了独立意见。此外，独立董事在公司发展战略，完善公司的内部控制、决策机制等方面提出了很多建设性意见，发挥了重要作用。

#### **（五）董事会秘书制度的建立及运行**

2009年10月30日，公司第一届董事会第三次会议聘任吴军为董事会秘书。董事会秘书是公司的高级管理人员，由董事会聘任或解聘。公司董事会秘书按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》等有关规定，负责筹备董事会会议和股东大会，列席董事会会议，保证会议记录的准确性，并在会议记录上签字，负责保管会议文件和记录；协调和组织信息披露事宜，保证信息披露的及时性、合法

性、真实性和完整性；负责保管股东名册资料、董事名册；协助董事会依法行使职权，在董事会决议违反法律法规、公司章程时，把情况记录在会议纪要上，并将会议纪要立即提交本公司全体董事和监事；为本公司重大决策提供咨询和建议；以及法律法规以及《公司章程》规定的其他职责。

## （六）董事会专门委员会的设置及运行情况

2009年11月26日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于董事会下设立战略决策委员会的议案》、《关于董事会下设立审计委员会的议案》、《关于董事会下设立提名委员会的议案》、《关于董事会下设立薪酬与考核委员会的议案》，同时审议通过了各董事会专门委员会议事规则，对董事会专门委员会的人员组成、职责权限、决策程序、议事规则进行了规定，以保证专门委员会发挥其应有的作用，促进公司完善法人治理结构。

公司第一届董事会第四次会议选举产生的董事会专门委员会成员名单如下：

名称	召集人	其他委员
战略决策委员会	陈大魁	赵忠策、申屠宝卿（独立董事）
审计委员会	韩江南（独立董事、会计专业人士）	陈健、王健（独立董事）
提名委员会	王健（独立董事、法律专业人士）	陈大魁、申屠宝卿（独立董事）
薪酬与考核委员会	韩江南（独立董事、会计专业人士）	吴军、王健（独立董事）

2010年1月16日，公司战略决策委员会、审计委员会、提名委员会召开会议，对公司上市相关事宜提出了具有建设性的建议。

## 二、发行人报告期违法违规行为情况

公司已依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度，严格按照《公司法》及相关法律法规、《公司章程》规范运作、依法经营，报告期内不存在重大违法违规行为。

## 三、发行人报告期资金占用和对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在控股股东占用资金的情形。

本公司的公司章程中已明确对外担保的审批权限和审议程序，从制度上保证公司的对外担保行为。截至本招股说明书签署日，公司不存在为控股股东及其控

制的其他企业担保的情形。

## 四、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价

### （一）公司管理层的自我评估意见

公司管理层对公司的内部控制制度进行了自查和评估后认为：公司建立健全了内控制度并严格执行，完善了公司法人治理结构，形成科学的决策机制、执行机制和监督机制，从而保证了公司经营管理的正常进行。目前，公司的各项经营活动运行良好，经营风险得到有效的控制、信息安全保证得到了认可。同时，本公司管理层将根据公司发展的实际需要，对内部控制制度不断加以改进。

### （二）注册会计师意见

立信会计师事务所有限公司对公司内部控制制度进行了审核，出具了信会师报字（2010）第 24881 号《内部控制审核报告》，认为“公司按照财政部颁发的《内部会计控制规范——基本规范（试行）》规定的标准于 2010 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。

## 第十章 财务会计信息

本节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自本公司经审计的财务会计报表。投资者如需详细了解本公司的财务状况、经营成果和现金流量情况，请认真阅读财务会计报表和审计报告全文，以获取全部的财务资料。

### 一、会计师事务所的审计意见类型

公司委托立信会计师事务所有限公司对 2010 年 6 月 30 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日的资产负债表以及 2010 年上半年、2009 年度、2008 年度、2007 年度的利润表、所有者权益变动表、现金流量表及财务报表附注进行了审计。依据中国注册会计师审计准则，立信会计师事务所有限公司对上述财务报表出具了标准无保留意见的《审计报告》（信会师报字（2010）第 24880 号）。

### 二、财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

### 三、合并财务报表范围及其变化情况

公司 2007 年与 2008 年未有任何股权投资事宜，因此无纳入合并报表子公司。

公司于 2009 年 11 月 2 日投资设立嘉善众力人力资源有限公司，该公司为本公司全资子公司，纳入公司合并报表范围。2010 年 5 月 14 日，嘉善众力人力资源有限公司注销。嘉善众力人力资源有限公司具体情况请参见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司和参股子公司情况”。

### 四、发行人财务报表

**(一) 资产负债表**

单位：元

资产	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31	2007-12-31
	合并数	母公司数	合并数	母公司数		
流动资产：						
货币资金	22,877,529.65	22,877,529.65	132,463,652.56	131,964,983.79	18,872,847.43	23,412,446.06
交易性金融资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收票据	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收账款	33,450,923.73	33,450,923.73	31,021,358.85	31,021,358.85	21,601,831.18	31,770,059.09
预付款项	606,212.79	606,212.79	2,446,410.87	2,446,410.87	3,862,609.75	2,378,489.94
应收利息	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应收股利	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他应收款	1,444,863.88	1,444,863.88	75,470.00	75,470.00	283,330.22	196,882.00
存货	64,397,362.66	64,397,362.66	47,436,446.53	47,436,446.53	61,375,183.68	55,780,084.65
一年内到期的非流动资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他流动资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>流动资产合计</b>	<b>122,776,892.71</b>	<b>122,776,892.71</b>	<b>213,443,338.81</b>	<b>212,944,670.04</b>	<b>105,995,802.26</b>	<b>113,537,961.74</b>
非流动资产：						
可供出售金融资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
持有至到期投资	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期应收款	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期股权投资	0.00	0.00	0.00	500,000.00	0.00	0.00
投资性房地产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
固定资产	163,040,193.45	163,040,193.45	157,495,432.57	157,495,432.57	120,373,704.26	130,039,140.22



在建工程	1,032,499.52	1,032,499.52	5,386,912.32	5,386,912.32	40,088,061.31	9,298,381.84
工程物资	4,517,633.13	4,517,633.13	5,031,998.77	5,031,998.77	3,835,842.67	0.00
固定资产清理	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
生产性生物资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
油气资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
无形资产	36,367,697.16	36,367,697.16	5,687,667.85	5,687,667.85	5,836,278.31	2,904,848.53
开发支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
商誉	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期待摊费用	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
递延所得税资产	1,125,009.22	1,125,009.22	1,073,813.57	1,073,813.57	1,768,914.65	982,663.25
其他非流动资产	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>非流动资产合计</b>	<b>206,083,032.48</b>	<b>206,083,032.48</b>	<b>174,675,825.08</b>	<b>175,175,825.08</b>	<b>171,902,801.20</b>	<b>143,225,033.84</b>
<b>资产总计</b>	<b>328,859,925.19</b>	<b>328,859,925.19</b>	<b>388,119,163.89</b>	<b>388,120,495.12</b>	<b>277,898,603.46</b>	<b>256,762,995.58</b>

## 资产负债表（续）

负债及所有者权益	2010-6-30		2009-12-31		2008-12-31	2007-12-31
	合并数	母公司数	合并数	母公司数		
流动负债：						
短期借款	57,916,817.99	57,916,817.99	165,349,998.87	165,349,998.87	128,720,190.70	76,617,609.62
交易性金融负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应付票据	0.00	0.00	5,344,532.64	5,344,532.64	0.00	1,800,000.00
应付账款	47,187,209.93	47,187,209.93	39,414,081.99	40,187,314.73	22,408,442.60	62,785,974.01
预收款项	3,242,431.12	3,242,431.12	3,575,247.71	3,575,247.71	2,048,686.82	4,338,631.70
应付职工薪酬	1,832,379.93	1,832,379.93	2,732,778.33	1,945,056.38	2,394,202.50	2,698,895.91
应交税费	2,869,962.88	2,869,962.88	6,802,946.87	6,801,564.65	4,561,967.60	21,014,141.65

应付利息	112,765.71	112,765.71	185,442.38	185,442.38	411,987.83	278,915.17
应付利润	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他应付款	2,143,089.95	2,143,089.95	2,383,482.42	2,383,282.42	4,018,795.41	2,858,437.80
一年内到期额非流动负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他流动负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>流动负债合计</b>	<b>115,304,657.51</b>	<b>115,304,657.51</b>	<b>225,788,511.21</b>	<b>225,772,439.78</b>	<b>164,564,273.46</b>	<b>172,392,605.86</b>
非流动负债:						
长期借款	23,000,000.00	23,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
应付债券	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
长期应付款	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
专项应付款	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
预计负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
递延所得税负债	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他非流动负债	807,000.00	807,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>非流动负债合计</b>	<b>23,807,000.00</b>	<b>23,807,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>负债合计</b>	<b>139,111,657.51</b>	<b>139,111,657.51</b>	<b>225,788,511.21</b>	<b>225,772,439.78</b>	<b>164,564,273.46</b>	<b>172,392,605.86</b>
所有者权益:						
股本	80,000,000.00	80,000,000.00	80,000,000.00	80,000,000.00	80,000,000.00	40,638,517.04
资本公积	22,502,340.95	22,502,340.95	22,502,340.95	22,502,340.95	22,502,340.95	0.00
盈余公积	5,984,571.44	5,984,571.44	5,984,571.44	5,984,571.44	1,083,198.91	5,784,265.94
未分配利润	81,261,355.29	81,261,355.29	53,843,740.29	53,861,142.95	9,748,790.14	37,947,606.74
<b>所有者权益合计</b>	<b>189,748,267.68</b>	<b>189,748,267.68</b>	<b>162,330,652.68</b>	<b>162,348,055.34</b>	<b>113,334,330.00</b>	<b>84,370,389.72</b>
<b>负债和所有者权益合计</b>	<b>328,859,925.19</b>	<b>328,859,925.19</b>	<b>388,119,163.89</b>	<b>388,120,495.12</b>	<b>277,898,603.46</b>	<b>256,762,995.58</b>

**(二) 利润表**

单位：元

项 目	2010 上半年		2009 年		2008 年	2007 年
	合并数	母公司数	合并数	母公司数		
<b>一、营业收入</b>	<b>180,944,549.32</b>	<b>180,944,549.32</b>	<b>325,594,349.25</b>	<b>325,594,349.25</b>	<b>401,410,124.73</b>	<b>383,762,365.79</b>
减：营业成本	120,199,656.61	120,111,969.71	221,054,532.46	220,947,302.53	319,438,840.53	315,740,619.11
营业税金及附加	1,008,901.15	1,008,091.55	1,986,044.80	1,985,186.80	1,893,422.15	237,889.06
销售费用	6,878,198.40	6,878,198.40	12,055,032.14	12,055,032.14	18,738,052.37	17,150,553.71
管理费用	12,268,275.71	12,361,103.52	19,448,153.09	19,538,653.47	16,425,206.45	13,149,389.10
财务费用	3,258,772.63	3,258,711.17	4,673,003.25	4,673,203.74	5,299,030.23	3,055,766.26
资产减值损失	71,506.40	71,506.40	-18,211.31	-18,211.31	2,655,069.38	-1,927,250.71
加：公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	-15,135.24	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>二、营业利润</b>	<b>37,259,238.42</b>	<b>37,239,833.33</b>	<b>66,395,794.82</b>	<b>66,413,181.88</b>	<b>36,960,503.62</b>	<b>36,355,399.26</b>
加：营业外收入	154,603.01	154,603.01	2,276,858.50	2,276,858.50	2,559,200.00	380,000.00
减：营业外支出	304,290.05	302,287.62	2,925,136.74	2,925,121.14	562,939.24	663,370.00
其中：非流动资产处置损失	78,569.41	78,569.41	2,561,025.05	2,561,025.05	229,183.49	403,490.75
<b>三、利润总额</b>	<b>37,109,551.38</b>	<b>37,092,148.72</b>	<b>65,747,516.58</b>	<b>65,764,919.24</b>	<b>38,956,764.38</b>	<b>36,072,029.26</b>

减：所得税费用	9,691,936.38	9,691,936.38	16,751,193.90	16,751,193.90	9,992,824.10	20,561,729.99
<b>四、净利润</b>	<b>27,417,615.00</b>	<b>27,400,212.34</b>	<b>48,996,322.68</b>	<b>49,013,725.34</b>	<b>28,963,940.28</b>	<b>15,510,299.27</b>
归属于母公司所有者的净利润	27,417,615.00	-	48,996,322.68	-	28,963,940.28	15,510,299.27
<b>五、每股收益</b>						
基本每股收益	0.34	0.34	0.61	0.61	0.36	0.19
稀释每股收益	0.34	0.34	0.61	0.61	0.36	0.19

**(三) 现金流量表**

单位：元

项 目	2010 上半年		2009 年		2008 年	2007 年
	合并数	母公司数	合并数	母公司数		
一、经营活动产生的现金流量：						
销售商品、提供劳务收到的现金	187,170,359.70	187,170,359.70	338,488,330.91	338,488,330.91	429,883,593.24	394,218,492.36
收到的税费返还	0.00	0.00	138,191.00	138,191.00	0.00	702,611.41
收到的其他与经营活动有关的现金	141,211.30	140,451.66	2,206,694.56	2,206,443.07	2,765,682.60	59,922,266.69
现金流入小计	187,311,571.00	187,310,811.36	340,833,216.47	340,832,964.98	432,649,275.84	454,843,370.46
购买商品、接受劳务支付的现金	128,100,769.03	129,686,405.08	173,485,977.86	173,918,376.85	357,081,294.05	281,069,789.00
支付给职工以及为职工支付的现金	11,465,616.05	9,873,261.10	19,696,860.17	19,265,409.66	23,618,870.11	20,624,220.66
支付的各项税费	17,882,979.20	17,878,155.55	27,277,892.43	27,277,892.43	42,206,677.40	5,102,783.69
支付的其他与经营活动有关的现金	12,687,714.32	12,684,693.22	18,108,845.53	18,106,314.33	22,478,661.94	21,022,783.84
现金流出小计	170,137,078.60	170,122,514.95	238,569,575.99	238,567,993.27	445,385,503.50	327,819,577.19

<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>17,174,492.40</b>	<b>17,188,296.41</b>	<b>102,263,640.48</b>	<b>102,264,971.71</b>	<b>-12,736,227.66</b>	<b>127,023,793.27</b>
二、投资活动产生的现金流量：						
收回投资所收到的现金	0.00	484,864.76	0.00	0.00	0.00	0.00
取得投资收益所收到的现金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
处置固定资产、无形资产和其他长期资产而收回的现金净额	287,819.12	287,819.12	986,302.00	986,302.00	75,660.70	1,628,638.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	0.00	807,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
收到的其他与投资活动有关的现金	807,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
现金流入小计	1,094,819.12	1,579,683.88	986,302.00	986,302.00	75,660.70	1,628,638.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	42,702,847.01	42,702,847.01	22,126,631.48	22,126,631.48	39,321,452.32	85,248,469.19
投资所支付的现金	0.00	0.00	0.00	500,000.00	0.00	0.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
支付的其他与投资活动有关的现金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
现金流出小计	42,702,847.01	42,702,847.01	22,126,631.48	22,626,631.48	39,321,452.32	85,248,469.19
<b>投资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-41,608,027.89</b>	<b>-41,123,163.13</b>	<b>-21,140,329.48</b>	<b>-21,640,329.48</b>	<b>-39,245,791.62</b>	<b>-83,619,831.19</b>
三、筹资活动产生的现金流量：						
吸收投资所收到的现金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其中：子公司吸收少数股东权益性投资所收到的现金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
借款所收到的现金	163,247,534.00	163,247,534.00	343,496,191.87	343,496,191.87	419,218,874.93	224,375,041.08
收到的其他与筹资活动有关的现金	7,923,237.46	7,923,237.46	10,583,000.00	10,583,000.00	3,648,538.51	1,167,556.50
现金流入小计	171,170,771.46	171,170,771.46	354,079,191.87	354,079,191.87	422,867,413.44	225,542,597.58

偿还债务所支付的现金	247,362,787.34	247,362,787.34	306,882,133.95	306,882,133.95	363,485,951.85	249,181,198.65
分配股利或利润或偿付利息所支付的现金	1,037,334.08	1,037,334.08	4,146,563.79	4,146,563.79	8,074,050.07	5,784,531.33
其中：子公司支付少数股东的股利	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
支付的其他与筹资活动有关的现金	0.00	0.00	7,923,237.46	7,923,237.46	10,583,000.00	3,648,538.51
其中：子公司依法减资支付给少数股东的现金	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
现金流出小计	248,400,121.42	248,400,121.42	318,951,935.20	318,951,935.20	382,143,001.92	258,614,268.49
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-77,229,349.96</b>	<b>-77,229,349.96</b>	<b>35,127,256.67</b>	<b>35,127,256.67</b>	<b>40,724,411.52</b>	<b>-33,071,670.91</b>
四、汇率变动对现金的影响额	0.00	0.00	0.00	0.00	-216,452.36	0.00
<b>五、现金及现金等价物净增加额</b>	<b>-101,662,885.45</b>	<b>-101,164,216.68</b>	<b>116,250,567.67</b>	<b>115,751,898.90</b>	<b>-11,474,060.12</b>	<b>10,332,291.17</b>
加：期初现金及现金等价物余额	124,540,415.10	124,041,746.33	8,289,847.43	8,289,847.43	19,763,907.55	9,431,616.38
六、期末现金及现金等价物余额	22,877,529.65	22,877,529.65	124,540,415.10	124,041,746.33	8,289,847.43	19,763,907.55

## 五、主要会计政策、会计估计

### （一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

### （二）遵循企业会计准则的声明

公司所编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司的财务状况、经营成果、股东权益变动和现金流量等有关信息。

### （三）会计期间

自公历1月1日至12月31日止为一个会计年度。

### （四）记账本位币

采用人民币为记账本位币。

### （五）同一控制下企业合并的会计处理

#### 1、同一控制下企业合并

本公司在企业合并中取得的资产和负债，按照合并日在被合并方的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。

本公司为进行企业合并而发生的各项直接相关费用，包括为进行企业合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费等，于发生时计入当期损益。

企业合并中发行权益性证券发生的手续费、佣金等，抵减权益性证券溢价收入，溢价收入不足冲减的，冲减留存收益。

被合并各方采用的会计政策与本公司不一致的，本公司在合并日按照本公司会计政策进行调整，在此基础上按照企业会计准则规定确认。

#### 2、非同一控制下的企业合并

本公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量。公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。

本公司在购买日对合并成本进行分配。

本公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

企业合并中取得的被购买方除无形资产外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按公允价值计量；公允价值能够可靠计量的无形资产，单独确认为无形资产并按公允价值计量；取得的被购买方除或有负债以外的其他各项负债，履行有关义务很可能导致经济利益流出本公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按照公允价值计量；取得的被购买方或有负债，其公允价值能可靠计量的，单独确认为负债并按照公允价值计量。

## （六）合并财务报表的编制方法

本公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。

所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与本公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与本公司不一致的，在编制合并财务报表时，按本公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

合并财务报表以本公司及子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，按照权益法调整对子公司的长期股权投资后，由本公司编制。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。

子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，若公司章程或协议未规定少数股东有义务承担的，该余额冲减本公司的所有者权益；若公司章程或协议规定由少数股东承担的，该余额冲减少数股东权益。

在报告期内，若因同一控制下企业合并增加子公司的，则调整合并资产负债表的期初数；将子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；将子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

在报告期内，若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产



负债表期初数；将子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

在报告期内，本公司处置子公司，则该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

### **（七）现金及现金等价物的确定标准**

在编制现金流量表时，将本公司库存现金以及可以随时用于支付的存款确认为现金。

将同时具备期限短（从购买日起三个月内到期）、流动性强、易于转换为已知现金、价值变动风险很小四个条件的投资，确定为现金等价物。

### **（八）外币业务**

外币业务采用交易发生日的即期汇率作为折算汇率折合成人民币记账。

外币货币性项目余额按资产负债表日即期汇率折算，由此产生的汇兑差额，除属于与购建符合资本化条件的资产相关的外币专门借款产生的汇兑差额按照借款费用资本化的原则处理外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，由此产生的汇兑差额计入当期损益或资本公积。

### **（九）金融工具**

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

#### **1、金融工具的分类**

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债（和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债）；持有至到期投资；贷款和应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

#### **2、金融工具的确认依据和计量方法**

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未

领取的债券利息)作为初始确认金额,相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益,期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时,其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益,同时调整公允价值变动损益。

#### (2) 持有至到期投资

取得时按公允价值(扣除已到付息期但尚未领取的债券利息)和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率(如实际利率与票面利率差别较小的,按票面利率)计算确认利息收入,计入投资收益。实际利率在取得时确定,在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时,将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

#### (3) 应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权,以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权,包括应收账款、应收票据、预付账款、其他应收款、长期应收款等,以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额;具有融资性质的,按其现值进行初始确认。

收回或处置时,将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

#### (4) 可供出售金融资产

取得时按公允价值(扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息)和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积(其他资本公积)。

处置时,将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额,计入投资损益;同时,将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出,计入投资损益。

#### (5) 其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后

续计量。

### 3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：

- (1) 所转移金融资产的账面价值；
- (2) 因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分（在此种情况下，所保留的服务资产应当视同未终止确认金融资产的一部分）之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：

- (1) 终止确认部分的账面价值；
- (2) 终止确认部分的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为可供出售金融资产的情形）之和。

金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。

### 4、金融负债终止确认条件

金融负债的的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；本公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

#### **5、金融资产和金融负债公允价值的确定方法**

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价。

#### **6、金融资产（不含应收款项）减值准备计提**

##### **（1）可供出售金融资产的减值准备**

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

##### **（2）持有至到期投资的减值准备**

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

### **（十）应收款项坏账准备的确认标准和计提方法**

#### **1、单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法**

##### **（1）单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准**

单项金额重大是指应收款项余额前五名。

##### **（2）单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法**

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。

#### **2、单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项坏账准备的确定依据、计提方法**

##### **（1）信用风险特征组合的确定依据**

账龄在3年以上且金额不属于重大的应收款项，或属于特定对象的应收款项等。

##### **（2）根据信用风险特征组合确定的计提方法**

应收账款余额百分比法计提的比例为 100%；其他应收款余额百分比法计提的比例为 100%。

### 3、账龄分析法

除已单独计提减值准备的应收款项外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、具有应收款项按账龄段划分的类似信用风险特征组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下坏账准备计提的比例：

账龄	应收账款计提比例	其他应收款计提比例
三个月以内	0%	0%
三个月至一年	5%	5%
一至二年	15%	15%
二至三年	50%	50%
三年以上	100%	100%

### 4、计提坏账准备的说明

除应收账款、其他应收款以外的应收款项，期末如果有客观证据表明应收款项发生减值，则将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。可收回金额是通过对其的未来现金流量（不包括尚未发生的信用损失）按原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（扣除预计处置费用等）。

原实际利率是初始确认该应收款项时计算确定的实际利率。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

## （十一）存货

### 1、存货的分类

存货分类为：原材料、在途物资、库存商品、在产品等。

### 2、发出存货的计价方法

存货发出时按加权平均法计价。

### 3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经

营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

#### 4、存货的盘存制度

采用永续盘存制。

#### 5、周转的摊销方法

(1) 低值易耗品采用一次摊销法。

(2) 包装物采用一次摊销法。

## (十二) 长期股权投资

### 1、初始投资成本确定

(1) 企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值，以及为企业合并而发生的各项直接相关费用。通过多次交换交易分步实现的企业合

并，合并成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

## （2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定。

## 2、后续计量及损益确认

### （1）后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净

损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

## （2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。

被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

## 3、被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制，仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在，则视为与其他方对被投资单位实施共同控制；对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定，则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

## 4、减值准备计提

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资，如果可收回金额的计量结果表明，该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的，将差额确认为减值损失。



因企业合并形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都进行减值测试。  
长期股权投资减值损失一经确认，不再转回。

### （十三）固定资产

#### 1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

#### 2、各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

各类固定资产预计使用寿命和年折旧率如下：

固定资产类别	预计使用年限（年）	预计净残值率	折旧率
房屋及建筑物	20	5%	4.75%
机器设备	10	5%	9.50%
运输设备	5	5%	19.00%
电子及其他设备	5	5%	19.00%

#### 3、固定资产的减值准备计提

公司在每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为固定资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的固定资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，企业以单项固定资产为基础估计

其可收回金额。企业难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

#### **（十四）在建工程**

##### **1、在建工程的类别**

在建工程以立项项目分类核算。

##### **2、在建工程结转为固定资产的标准和时点**

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

##### **3、在建工程的减值测试方法、减值准备计提方法**

公司在每期末判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象。

在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与在建工程预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为在建工程减值损失，计入当期损益，同时计提相应的在建工程减值准备。

在建工程的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项在建工程可能发生减值的，企业以单项在建工程为基础估计其可收回金额。企业难以对单项在建工程的可收回金额进行估计的，以该在建工程所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

#### **（十五）借款费用**

##### **1、借款费用资本化的确认原则**

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

(1) 资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

(2) 借款费用已经发生；

(3) 为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

## 2、借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

## 3、暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

## 4、借款费用资本化金额的计算方法

专门借款的利息费用(扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益)及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一

般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

## （十六）无形资产

### 1、无形资产的计价方法

#### （1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

#### （2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

## 2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况

项目	预计使用寿命
软件	5年
土地使用权	土地证登记使用年限

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。经复核，报告期每期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

## 3、无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。对于使用寿命不确定的无形资产，每期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

## 4、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

**研究阶段：**为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

**开发阶段：**在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

## 5、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- (1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- (2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- (3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- (4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- (5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

## (十七) 长期待摊费用

### 1、摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销

### 2、摊销年限

- (1) 预付经营租入固定资产的租金，按租赁合同规定的期限或其他合理方法平均摊销。
- (2) 经营租赁方式租入的固定资产改良支出，按剩余租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期限平均摊销。

## (十八) 预计负债

本公司涉及诉讼、债务担保、亏损合同、重组事项时，如该等事项很可能需要未来以交付资产或提供劳务、其金额能够可靠计量的，确认为预计负债。

### 1、预计负债的确认标准

- (1) 与或有事项相关的义务同时满足下列条件时，本公司确认为预计负债：
- (2) 该义务是本公司承担的现时义务；
- (3) 履行该义务很可能导致经济利益流出本公司；
- (4) 该义务的金额能够可靠地计量。

### 2、预计负债的计量方法

本公司预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。

本公司在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

最佳估计数分别以下情况处理：

所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同的，则最佳估计数按照该范围的中间值即上下限金额的平均数确定。

所需支出不存在一个连续范围（或区间），或虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同的，如或有事项涉及单个项目的，则最佳估计数按照最可能发生金额确定；如或有事项涉及多个项目的，则最佳估计数按各种可能结果及相关概率计算确定。

本公司清偿预计负债所需支出全部或部分预期由第三方补偿的，补偿金额在基本确定能够收到时，作为资产单独确认，确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

## （十九）收入

### 1、销售商品收入确认时间的具体判断标准

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

### 2、确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

### 3、按完工百分比法确认提供劳务的收入和建造合同收入时，确定合同完工进度的依据和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确

认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量（或已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例，或已经发生的成本占估计总成本的比例）确定。按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

（2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

## （二十）政府补助

### 1、类型

政府补助，是本公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

### 2、会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

除与资产相关之外的政府补助，确认为当期收益，计入营业外收入。

## （二十一）递延所得税资产和递延所得税负债

### 1、确认递延所得税资产的依据

公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

### 2、确认递延所得税负债的依据

公司将当期与以前期间应交未交的应纳税暂时性差异确认为递延所得税负债。但不包括商誉、非企业合并形成的交易且该交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（提示：或可抵扣亏损）所形成的暂时性差异。



## （二十二）主要会计政策、会计估计的变更

### 1、会计政策变更

报告期公司主要会计政策未发生变更。

### 2、会计估计变更

2007年12月27日，公司由中外合资企业变更为内资企业，根据有关法律和法规规定，经公司2007年12月27日董事会决议，决定从2008年对公司固定资产的残值率进行调整，具体调整方案如下：

资产类别	变更前残值率	变更后残值率
房屋建筑物	10%	5%
机器设备	10%	5%
运输设备	10%	5%
电子设备及其他	10%	5%

本次会计估计变更符合企业所得税法和国家有关政策的规定，此估计变更影响2008年度净利润减少数为355,418.61元。

## 六、税项

### （一）公司主要税种和税率

#### 1、增值税

本公司根据销售额的17%计算销项税额，按规定扣除进项税额后缴纳；自营出口外销收入按照“免、抵、退”办法核算，报告期内，2007年1-6月退税率为11%，2007年7月至2009年3月退税率为5%，2009年4-5月退税率为11%，2009年6月1日起退税率为13%。

#### 2、所得税

本公司设立时为中外合资企业，2007年12月由沿海经济开发区的中外合资企业变更为内资企业，2007年度按应纳税所得额的26.4%的税率计缴，2008年、2009年、2010上半年按应纳税所得额的25%的税率计缴。

子公司嘉善众力人力资源有限公司2009年度按应纳税所得额的25%税率计缴。

#### 3、营业税

本公司按应税收入的 5% 计缴。

子公司嘉善众力人力资源有限公司依据财政部和国家税务总局发布的财税 [2003] 16 号文，凡用工单位将其应支付给劳动力的工资和为劳动力上交的社会保险以及住房公积金统一交给劳务公司代为发放或办理的，以劳务公司从用工单位收取的全部价款减去代收转付给劳动力的工资和为劳动力办理社会保险及住房公积金后的余额为营业额，按应税营业额的 5% 计缴。

#### 4、城市维护建设税

本公司于 2007 年 12 月由中外合资企业变更为内资企业，变更前无需缴纳城市维护建设税，变更后按应交流转税税额和免抵税额合计额的 5% 计缴。

子公司嘉善众力人力资源有限公司按应交流转税税额的 5% 计缴。

#### 5、教育费附加

本公司于 2007 年 12 月由中外合资企业变更为内资企业，变更前无需缴纳教育附加费，变更后按应交流转税税额和免抵税额合计额的 3% 计缴。

子公司嘉善众力人力资源有限公司按应交流转税税额的 3% 计缴。

#### 6、地方教育费附加

公司按应交流转税额和免抵税额合计的 2% 计缴。

子公司嘉善众力人力资源有限公司按应交流转税税额的 2% 计缴。

#### 7、水利基金

本公司按应税收入的 1% 缴纳。

子公司嘉善众力人力资源有限公司按应税营业额的 1% 计缴。

### （二）税收优惠

报告期内，公司未享受税收优惠。

## 七、分部信息

### （一）产品分部信息

单位：元

产品类别	时间	主营业务收入	主营业务成本	主营业务毛利
POF普通型膜	2010上半年	133,461,348.77	94,110,160.99	39,351,187.78
	2009年度	244,185,415.61	172,301,021.21	71,884,394.40
	2008年度	325,314,581.09	266,093,491.45	59,221,089.64

	2007年度	308,733,421.68	251,764,639.42	56,968,782.26
POF交联膜	2010上半年	37,506,600.52	20,041,431.97	17,465,168.55
	2009年度	59,136,041.50	31,954,367.69	27,181,673.81
	2008年度	46,179,013.68	31,590,160.27	14,588,853.41
	2007年度	39,829,219.40	33,696,072.33	6,133,147.07
POF高性能膜	2010上半年	7,828,594.22	4,608,059.12	3,220,535.10
	2009年度	14,361,747.15	9,853,370.11	4,508,377.04
	2008年度	20,643,062.39	14,003,219.53	6,639,842.86
	2007年度	16,072,576.84	11,938,810.93	4,133,765.91
其他	2010上半年	1,472,000.86	912,075.79	559,925.07
	2009年度	588,329.04	375,966.74	212,362.30
	2008年度	781,246.91	523,766.03	257,480.88
	2007年度	988,917.17	787,371.60	201,545.57
合计	2010上半年	180,268,544.37	119,671,727.87	60,596,816.50
	2009年度	318,271,533.30	214,484,725.75	103,786,807.55
	2008年度	392,917,904.07	312,210,637.28	80,707,266.79
	2007年度	365,624,135.09	298,186,894.28	67,437,240.81

## (二) 地区分部信息

单位：元

地区	2010 上半年		2009 年	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
境内销售	61,866,428.38	34.32%	114,965,503.98	36.12%
境外销售	118,402,115.99	65.68%	203,306,029.32	63.88%
合计	180,268,544.37	100.00%	318,271,533.30	100.00%
地区	2008 年度		2007 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
境内销售	125,585,200.70	31.96%	132,750,595.33	36.31%
境外销售	267,332,703.37	68.04%	232,873,539.76	63.69%
合计	392,917,904.07	100.00%	365,624,135.09	100.00%

## 八、最近一年收购兼并情况

公司最近一年无收购兼并情况。

## 九、非经常性损益

单位：元

项 目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益	-78,569.41	-2,561,025.05	-229,183.49	-403,490.75

税收返还、减免	0	279,039.76	223,572.19	149,363.45
计入当期损益的政府补助	90,000.00	2,130,500.00	2,538,000.00	380,000.00
其他营业外收支净额	21,829.36	-172,560.71	-137,500.00	-32,165.56
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00	0.00	0.00	-10,249,246.90
所得税的影响数	-8,314.98	6,072.38	-637,634.05	-33,230.39
<b>非经常性损益合计</b>	<b>24,944.97</b>	<b>-317,973.62</b>	<b>1,757,254.65</b>	<b>-10,188,770.15</b>
占净利润的比例	0.09%	-0.65%	6.07%	-65.69%

注：上述偶发性的税收返还、减免系根据浙江省相关政策享受的水利建设专项资金减免。

2007年公司非经常损益金额较大，主要原因为：

公司设立时为中外合资企业，按照外商投资企业的优惠政策，公司2005年1月1日至2006年12月31日，免征企业所得税；2007年1月1日至2009年12月31日，减半征收企业所得税。

2007年12月，公司由中外合资企业变更为内资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》“外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款”的规定，公司需补缴2005年、2006年免征的企业所得税款。故2007年所得税纳税申报时，公司依据适用的税率（企业所得税24%、地方所得税2.4%），补缴2005年度企业所得税3,831,365.29元，地方所得税383,136.53元；补缴2006年度企业所得税5,486,131.89元，地方所得税548,613.19元，合计补缴以前年度所得税优惠款10,249,246.90元，致使公司2007年“其他符合非经常性损益定义的损益项目”出现10,249,246.90元非经常性损失。

除此之外，报告期内，公司非经常性损益金额较小，主要为非流动性资产处置损益和计入当期损益的政府补助。其中2009年公司非流动性资产处置净损失256.10万元，主要原因系公司进行生产设备的改造升级，将部分生产效率相对较低、使用价值不大或即将折旧完毕的设备或生产线进行了处置，主要包括90台对折机处置损失98.30万元，2条2.0米热收缩膜生产线处置损失79.30万元，3台分切机处置损失29.24万元，4台挤出机处置损失28.72万元。

## 十、最近一期末主要资产情况

### （一）固定资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司固定资产情况如下：

单位：元

固定资产类别	折旧年限（年）	账面原值	账面净值	成新率
房屋及建筑物	20	65,943,951.78	59,839,477.48	90.74%
机器设备	10	124,818,252.65	97,663,526.61	78.24%
运输设备	5	7,601,993.06	3,722,550.37	48.97%
电子设备及其他	5	3,555,476.01	1,814,638.99	51.04%
合计	-	201,919,673.50	163,040,193.45	80.75%

公司 2010 年 6 月末无用于抵押的固定资产，未发现固定资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

### （二）无形资产

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无形资产情况如下：

单位：元

无形资产明细	取得方式	账面原值	账面净值
善国用（2009）第 1-1864 号土地使用权	受让	600,945.91	559,455.20
善国用（2009）第 1-1863 号土地使用权	受让	2,297,651.58	2,153,174.51
善国用（2009）第 1-1865 号土地使用权	受让	3,073,780.00	2,892,232.94
善国用（2010）第 00203694 号土地使用权	出让	30,805,677.31	30,754,334.51
电脑软件	购买	13,750.00	8,500.00
合计	-	36,791,804.80	36,367,697.16

公司 2010 年 6 月末无用于抵押或担保的无形资产。期末，未发现固定资产存在明显减值迹象，故未计提减值准备。

## 十一、最近一期末主要债项

### （一）短期借款

截至 2010 年 6 月 30 日，公司短期借款 5,791.68 万元，全部为信用借款，具体的构成情况如下：

单位：元

借款条件	2010年6月30日	占比
信用借款	57,916,817.99	100.00%
抵押借款	0.00	0.00%
保证借款	0.00	0.00%
质押借款	0.00	0.00%
<b>合计</b>	<b>57,916,817.99</b>	<b>100.00%</b>

公司的短期借款均为美元借款，原币金额 8,528,592.38 美元，按 6.7909 的折算汇率，折合人民币 57,916,817.99 元。公司无已到期未偿还的短期借款。

公司 2007 年末、2008 年末亦存在部分美元短期借款，其主要融资对象和金额如下：

贷款金融机构名称	币种	业务发生日	业务到期日	发生金额(万美元)
2007年12月31日				
交通银行嘉兴秀城支行	USD	2007.10.12	2008.01.09	57.42
交通银行嘉兴秀城支行	USD	2007.10.22	2008.01.18	58.46
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.11.07	2008.02.05	47.23
中信银行嘉兴分行	USD	2007.11.19	2008.02.18	46.30
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.03	2008.03.02	27.00
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.03	2008.03.02	27.00
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.03	2008.03.02	4.10
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.10	2008.03.9	49.14
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.12	2008.03.11	15.74
中国建设银行嘉善县支行	USD	2007.12.13	2008.02.20	16.85
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.17	2008.04.15	60.48
中国工商银行嘉善县支行	USD	2007.12.26	2008.05.24	15.74
<b>合计</b>				<b>425.48</b>
2008年12月31日				
中国银行嘉善县支行	USD	2008.08.05	2009.01.23	17.21
中国银行嘉善县支行	USD	2008.08.12	2009.02.06	17.21
中国银行嘉善县支行	USD	2008.08.20	2009.02.13	17.21
中国工商银行嘉善县支行	USD	2008.10.16	2009.01.13	37.62
中国银行嘉善县支行	USD	2008.10.30	2009.04.27	80.63
交通银行嘉兴秀城支行	USD	2008.11.14	2009.02.12	69.83
中国银行嘉善县支行	USD	2008.11.17	2009.02.17	69.86
中信银行嘉兴分行	USD	2008.11.18	2009.05.17	45.82
中信银行嘉兴分行	USD	2008.11.25	2009.05.24	48.51
交通银行嘉兴秀城支行	USD	2008.11.28	2009.02.24	10.64
中信银行嘉兴分行	USD	2008.12.01	2009.05.30	40.06
<b>合计</b>				<b>454.60</b>

## （二）应付款项和预收账款

截至 2010 年 6 月 30 日，公司应付账款 4,718.72 万元，主要为 1 年以内的应付账款，具体如下表：

单位：元

项目	2010 年 6 月 30 日	占比
一年以内	46,674,220.93	98.91%
一至二年	340,489.00	0.72%
二至三年	0.00	0.00%
三年以上	172,500.00	0.37%
合计	47,187,209.93	100.00%

2010 年 6 月末公司的应付账款余额中，无应付持本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项，也无应付关联方款项。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司预收账款 324.24 万元，主要为 1 年以内的预收账款，具体如下表：

单位：元

项目	2010 年 6 月 30 日	占比
一年以内	2,908,096.53	89.69%
一至二年	106,379.43	3.28%
二至三年	224,898.64	6.94%
三年以上	3,056.52	0.09%
合计	3,242,431.12	100.00%

2010 年 6 月末公司预收账款余额中，无预收持本公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位款项，也无预收关联方款项。

## （三）对内部人员和关联方的负债

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无对内部人员和关联方的负债。

## （四）或有负债

截至 2010 年 6 月 30 日，公司无未决诉讼或仲裁形成的或有负债，无为关联方及其他单位提供债务担保形成的或有负债。

## （五）逾期未偿还债项

在报告期内及报告期末，公司无逾期未偿还债项。

## 十二、所有者权益变动

截至 2010 年 6 月 30 日，公司股东权益合计为 18,974.83 万元，公司报告期内的所有者权益变动情况如下：

单位：元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
股本（实收资本）	80,000,000.00	80,000,000.00	80,000,000.00	40,638,517.04
资本公积	22,502,340.95	22,502,340.95	22,502,340.95	0.00
盈余公积	5,984,571.44	5,984,571.44	1,083,198.91	5,784,265.94
未分配利润	81,261,355.29	53,843,740.29	9,748,790.14	37,947,606.74
归属于母公司的所有者权益合计	189,748,267.68	162,330,652.68	113,334,330.00	84,370,389.72
少数股东权益	-	-	-	-
<b>股东权益合计</b>	<b>189,748,267.68</b>	<b>162,330,652.68</b>	<b>113,334,330.00</b>	<b>84,370,389.72</b>

### （一）股本

公司股本变动情况如下表：

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
股本	80,000,000.00	80,000,000.00	80,000,000.00	40,638,517.04

公司股本具体变化过程详见本招股说明书“第五章 发起人基本情况”之“三、发行人历史沿革、股本形成和变化及历次重大资产重组情况”。

### （二）资本公积

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
股本溢价	22,502,340.95	22,502,340.95	22,502,340.95	0.00
其他资本公积	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>22,502,340.95</b>	<b>22,502,340.95</b>	<b>22,502,340.95</b>	<b>0.00</b>

2008 年度公司资本公积增加 22,502,340.95 元，系公司以整体变更方式设立股份有限公司，将截至 2008 年 7 月 31 日止经审计的净资产 102,502,340.95 元，以每股面值人民币 1 元折合股份总额 80,000,000 股，共计股本人民币 80,000,000 元整，净资产大于股本部分的 22,502,340.95 元计入资本公积。



**(三) 盈余公积**

单位：元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
法定盈余公积金	5,984,571.44	5,984,571.44	1,083,198.91	5,784,265.94
储备基金	-	-	-	-
企业发展基金	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>5,984,571.44</b>	<b>5,984,571.44</b>	<b>1,083,198.91</b>	<b>5,784,265.94</b>

2007年，公司按照当年实现净利润的10%提取法定盈余公积金1,551,029.93元，另外，公司于2007年12月27日在嘉兴市工商行政管理局办妥变更登记手续，由中外合资企业变更为内资企业，将原提取的储备基金2,822,157.34元和企业发展基金1,411,078.67元转入法定盈余公积金。

2008年，公司整体变更设立股份公司，将截至2008年7月31日止的法定盈余公积金转增股本，净资产大于股本部分全部计入资本公积。年末又根据审计基准日后（2008年8-12月份）实现的净利润的10%，提取法定盈余公积金1,083,198.91元。

2009年公司盈余公积增加，系按当年实现净利润的10%提取法定盈余公积金。

**(四) 未分配利润**

单位：元

项目	2010-6-30	2009-12-31	2008-12-31	2007-12-31
期初数	53,843,740.29	9,748,790.14	37,947,606.74	23,988,337.40
加：本年净利润	27,417,615.00	48,996,322.68	28,963,940.28	15,510,299.27
减：提取法定盈余公积	-	4,901,372.53	1,083,198.91	1,551,029.93
提取任意盈余公积	-	-	-	-
应付普通股股利	-	-	-	-
转作股本的普通股股利	-	-	56,079,557.97	-
<b>期末数</b>	<b>81,261,355.29</b>	<b>53,843,740.29</b>	<b>9,748,790.14</b>	<b>37,947,606.74</b>

**十三、现金流量**

单位：元

项 目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	17,174,492.40	102,263,640.48	-12,736,227.66	127,023,793.27
投资活动产生的现金流量净额	-41,608,027.89	-21,140,329.48	-39,245,791.62	-83,619,831.19
筹资活动产生的现金流量净额	-77,229,349.96	35,127,256.67	40,724,411.52	-33,071,670.91
<b>现金及现金等价物净增加额</b>	<b>-101,662,885.45</b>	<b>116,250,567.70</b>	<b>-11,474,060.12</b>	<b>10,332,291.17</b>

本公司报告期内不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

报告期内，公司金融手续费的主要内容如下表：

单位：元

项目	2010 年上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
信用证办理手续费	244,216.23	488,547.33	841,466.96	635,756.82
外汇结算手续费	160,078.62	331,805.73	405,825.79	374,778.73
其他手续费	116,998.11	312,272.96	597,120.83	54,311.29
<b>合计</b>	<b>521,292.96</b>	<b>1,132,626.02</b>	<b>1,844,413.58</b>	<b>1,064,846.84</b>

根据《企业会计准则讲解》，“经营活动现金流量”中“支付的其他与经营活动有关的现金”项目反映企业支付的罚款支出、支付的差旅费、业务招待费、保险费、经营租赁支付的现金等其他与经营活动有关的现金流出，金额较大的应当单独列示。因金融手续费相关支出主要为经营活动发生的交易汇款手续费等，故公司将其列示于“支付的其他与经营活动有关的现金”项目，在“经营活动现金流量”中反映。

## 十四、期后事项、或有事项及其他重要事项

### （一）期后事项

本期间无需要说明的期后事项。

### （二）或有事项

截至 2010 年 6 月末，公司无未决诉讼或仲裁形成的或有负债，也无为关联方及其他单位提供债务担保形成的或有负债。

### （三）其他重要事项

根据 2010 年 6 月 28 日公司 2010 年第二次临时股东大会决议，公司拟向中国证券监督管理委员会申请公开发行 2,667 万股人民币普通股（A 股）；公司

本次股票公开发行前形成的滚存利润由股票发行后的新老股东共享。

## 十五、主要财务指标

### (一) 基本财务指标

项目	2010年6月30日/2010上半年	2009年12月31日/2009年度	2008年12月31日/2008年度	2007年12月31日/2007年度
流动比率(倍)	1.06	0.95	0.64	0.66
速动比率(倍)	0.51	0.74	0.27	0.34
资产负债率(母公司)	42.30%	58.17%	59.22%	67.14%
资产负债率(合并)	42.30%	58.18%	59.22%	67.14%
存货周转率(次)	3.24	5.98	6.85	6.42
应收账款周转率(次)	5.61	12.37	15.04	16.77
综合毛利率	33.57%	32.11%	20.42%	17.72%
息税折旧摊销前利润(万元)	4,656.14	8,490.60	6,172.92	4,918.51
利息保障倍数(倍)	39.29	17.77	5.75	7.24
每股经营活动的净现金流量(元/股)	0.21	1.28	-0.16	1.59
每股净现金流量(元/股)	-1.27	1.45	-0.14	0.13
每股净资产(元/股)	2.37	2.03	1.42	1.05
无形资产(土地使用权除外)占净资产比例	0.004%	0.01%	0.01%	0.01%

### (二) 净资产收益率及每股收益

#### 1、净资产收益率

项目	加权平均			
	2010上半年	2009年	2008年	2007年
归属于公司普通股股东的净资产收益率	15.57%	35.55%	29.30%	20.24%
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净资产收益率	15.56%	35.78%	27.52%	33.54%

#### 2、每股收益

项目		2010上半年	2009年	2008年	2007年
归属于公司普通股股东的每股收益	基本每股收益	0.34	0.61	0.36	0.19
	稀释每股收益	0.34	0.61	0.36	0.19
扣除非经常性损益后归属于普通股股东的每股收益	基本每股收益	0.34	0.62	0.34	0.32
	稀释每股收益	0.34	0.62	0.34	0.32

## 十六、资产评估情况

2008年9月,北京中企华资产评估有限责任公司出具《资产评估报告书》(中企华评报字(2008)第339号),对浙江众成包装材料有限公司整体变更设立股份公司涉及的全部资产及负债进行了评估,为浙江众成包装材料有限公司以存量资产出资并供验证出资资产价值提供参考。

根据国家有关资产评估的法律和国家其他有关部门的法规与规定,本着独立、公正和客观的原则,评估人员履行了必要的评估程序,本次评估采用资产基础法,评估基准日为2008年7月31日,根据相关评估工作,得出评估结论如下表所示:

单位:万元

项目		账面价值	调整后账面值	评估价值	增减值	增值率
		A	B	C	D=C-B	E=(C-B)/B*100%
流动资产	1	15,933.32	15,933.32	16,132.21	198.89	1.25%
非流动资产	2	16,358.95	16,358.95	19,287.55	2,928.60	17.90%
其中: 固定资产	3	12,403.97	12,403.97	14,299.88	1,895.91	15.28%
在建工程	4	1,763.92	1,763.92	1,810.42	46.50	2.64%
工程物资	5	1,482.53	1,482.53	1,482.53	0.00	0.00%
无形资产	6	589.82	589.82	1,576.01	986.19	167.20%
递延所得税资产	7	118.71	118.71	118.71	0.00	0.00%
资产总计	8	32,292.27	32,292.27	35,419.77	3,127.50	9.68%
流动负债	9	22,042.03	22,042.03	22,042.03	0.00	0.00%
非流动负债	10	0.00	0.00	0.00	0.00	-
负债总计	11	22,042.03	22,042.03	22,042.03	0.00	0.00%
净资产	12	10,250.24	10,250.24	13,377.74	3,127.50	30.51%

本次评估增值主要体现在三个方面:

1、流动资产增值: 存货中的库存商品评估采用市场法, 销售单价扣减税费及部分利润后大于其成本单价, 导致评估增值。

2、固定资产增值: ①机器设备评估增值额净值为768.47万元, 原因在于: 公司的机器设备主要为塑料薄膜的生产设备, 近两年设备价格随原材料价格的上涨呈小幅上涨趋势, 同时, 公司计提折旧的年限小于其实际的经济寿命年限。②房屋建筑物及构筑物评估增值额净值为1,012.37万元, 主要原因是近两年建筑材料价格及人工费用上涨。

3、无形资产增值：主要是土地使用权增值。嘉善县经济开发区产业聚集度逐年提高，工业用地需求量大幅增加，造成近几年工业用地价格上涨。公司土地使用权增值 986.19 万元，增值率 167.52%。

## 十七、历次验资情况

公司自 2001 年 10 月成立至今的历次验资情况如下表所示：

日期	验资目的	金额	验资机构	验资报告号
2002 年 3 月	设立验资	133,010.00 美元	嘉兴诚洲联合会计师事务所	诚会验字（2002）第 155 号
2004 年 11 月	增资第一期出资	773,276.30 美元	嘉兴诚洲联合会计师事务所	诚会验字（2004）第 505 号
2005 年 9 月	增资第二期出资 第一次投入	3,568,713.70 美元	嘉兴诚洲联合会计师事务所	诚会验字（2005）第 471 号
2006 年 8 月	增资第二期出资 第二次投入	525,000.00 美元	嘉兴诚洲联合会计师事务所	诚会验字（2006）第 400 号
2008 年 11 月	股份公司设立	80,000,000.00 元	立信会计师事务所有限公司	信会师报字（2008）第 24025 号

具体情况详见本招股说明书“第五章 发行人基本情况”之“四、发行人设立时股东出资及设立后历次股本变化的验资情况”。

## 第十一章 管理层讨论与分析

公司管理层认为：近几年来公司资产规模扩张较快，公司总资产由 2007 年末的 25,676.30 万元扩张到 2010 年 6 月末的 32,885.99 万元，增长 28.08%；股东权益由 2007 年末的 8,437.04 万元扩张到 2010 年 6 月末的 18,974.83 万元，增长 124.90%；公司盈利能力快速提高，成长性明显。

公司管理层对报告期内的公司经营情况及成果进行了认真总结与讨论，拟从以下方面进行详细分析：第一，对报告期历史进行常规的财务分析，即资产状况分析、负债状况分析、盈利能力分析、现金流量分析、重大资本性支出分析，并总结出本公司的财务优势与劣势；第二，对报告期内公司盈利能力持续提升的原因进行专项分析；第三，根据公司历史分析，总结出对公司经营成败有重大影响的关键因素，在此基础上，对公司未来经营趋势和盈利前景做出判断；第四，对报告期内公司部分事项进行专题分析。

### 一、资产状况分析

#### （一）资产规模及资产构成分析

报告期内，公司各类资产的金额及占总资产的比例如下所示：

资产	2010年6月30日		2009年12月31日	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
流动资产	12,277.69	37.33%	21,344.33	54.99%
非流动资产	20,608.30	62.67%	17,467.58	45.01%
<b>资产总计</b>	<b>32,885.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,811.92</b>	<b>100.00%</b>
资产	2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
流动资产	10,599.58	38.14%	11,353.80	44.22%
非流动资产	17,190.28	61.86%	14,322.50	55.78%
<b>资产总计</b>	<b>27,789.86</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,676.30</b>	<b>100.00%</b>

从资产规模看，报告期内，公司总资产规模逐年稳步提高，由 2007 年末的 25,676.30 万元扩张到 2010 年 6 月末的 32,885.99 万元，增长 28.08%。

从资产构成情况看，报告期内，公司流动资产和非流动资产占总资产的比例有一定波动，其中 2007-2008 年，公司流动资产规模较稳定，非流动资产规模有

所增长，导致非流动资产占总资产的比例有所提高。2008年公司非流动资产规模增长的主要原因是：公司在2008年进行了生产线及生产设备自主改造，将使用期限较长且效率相对较低的8条幅宽分别为1.3米、1.7米的生产线逐步改造为较新型的2.4米生产线，并进行了车间装修，优化了车间环境，由此增加了当期在建工程金额，致使2008年非流动资产规模比2007年增加2,867.78万元，增幅为20.02%。上述固定资产投资对公司2009年产品品质的提升和毛利率的大幅提高奠定了坚实的基础。

2009年，公司的非流动资产规模与2008年基本持平，流动资产规模有所增加，导致流动资产占总资产的比例提高为54.99%。公司2009年流动资产规模增加的主要原因为：

2009年第四季度，公司新增人民币贷款9,100万元，年底尚未用于经营支付。上述新增贷款的主要用途为：

①准备募集资金投资项目土地款及项目前期建设款约4,000万元；

②准备募集资金投资项目（主要是新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目）主要生产设备制造费用约2,000万元；

③准备自主购买的四色柔版印刷设备款，ERP系统款、新食堂装修和新建仓库款，以及对折机、分切机技术改造资金等合计1,000多万元；

④补充公司流动资金约2,000万元。

2010年上半年，公司支付集资金投资项目土地款及设备制造款3,132.44万元，支付四色柔版印刷设备款、ERP系统款、新食堂装修和新建仓库款等合计840.80万元。同时，在银行授信额度高、现金流较充裕的背景下，公司归还了部分短期借款，因此流动资产占比有所下降。

2009年，公司产能利用率达到90.30%，随着本次募集资金投资项目的开工建设及投产，公司生产设备及研发设备水平将会进一步提升，公司未来的资产结构中，固定资产所占比例将会有所提高。

## （二）流动资产的构成与分析

报告期内，公司流动资产的分类及占比如下：

流动资产	2010年6月30日		2009年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
货币资金	2,287.75	18.63%	13,246.37	62.06%

应收账款	3,345.09	27.25%	3,102.14	14.53%
预付款项	60.62	0.49%	244.64	1.15%
其他应收款	144.49	1.18%	7.55	0.04%
存货	6,439.74	52.45%	4,743.64	22.22%
<b>流动资产总计</b>	<b>12,277.69</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,344.34</b>	<b>100.00%</b>
<b>流动资产</b>	<b>2008年12月31日</b>		<b>2007年12月31日</b>	
	<b>金额(万元)</b>	<b>比例</b>	<b>金额(万元)</b>	<b>比例</b>
货币资金	1,887.28	17.81%	2,341.24	20.62%
应收账款	2,160.18	20.38%	3,177.01	27.98%
预付款项	386.26	3.64%	237.85	2.09%
其他应收款	28.33	0.27%	19.69	0.17%
存货	6,137.52	57.90%	5,578.01	49.13%
<b>流动资产总计</b>	<b>10,599.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,353.80</b>	<b>100.00%</b>

2007年—2009年及2010上半年，公司货币资金、应收账款、预付账款、存货四项流动资产合计占流动资产总额的比例分别为99.83%、99.73%、99.96%、98.82%，说明公司流动资产具有很强的流动性。

### 1、货币资金

2009年末，公司货币资金余额较2008年大幅增加，主要原因为2009年第四季度公司新增人民币贷款9,100万元，2009年底尚未用于经营支付。上述新增贷款的原因分析详见本章“一、资产状况分析”之“(一)资产规模及资产构成分析”。除上述原因外，公司2009年期末外币存款较2008年底增加3,181.84万元，主要用于支付即将到期的原材料押汇款及海运费。

2010年6月末，公司货币资金余额较2009年末大幅下降，主要原因系公司本期支付集资金投资项目土地款及设备制造款3,132.44万元，支付四色柔版印刷设备款、ERP系统款、新食堂装修和新建仓库款等合计840.80万元。同时，在银行授信额度高、现金流较充裕的背景下，公司归还了部分短期借款。

### 2、应收账款

2007年—2009年及2010上半年，公司应收账款占营业收入的比例分别为8.28%、5.38%、9.53%、18.49%（此处以半年度收入数据测算）。2008年，公司应收账款的金额及占比较低，主要原因为：

①2008年4季度受金融危机影响，公司产品销售收入下降，导致年末应收账款余额也相应下降。2009年4季度以来，公司销售情况良好，期末应收账款余额相应增加。



②报告期内，公司客户结构有所优化，优质直销客户占比增加，直销比例由2007年的13.07%提高到2009年的20.24%。由于公司一般给予优质直销客户1-3个月的付款信用期（经销商一般信用期较短），在一定程度上增加了2009年末应收账款的余额。

从2010年6月末应收账款的账龄结构来看，公司三个月以内的应收账款占比为97.85%，不存在账龄较长的大额应收账款。

账龄	2010年6月30日			
	账面金额（万元）	占总额比例	坏账准备金额（万元）	坏账准备比例
三个月以内	3,282.69	97.85%	0.00	0.00%
三个月到一年（含一年）	50.44	1.50%	2.52	25.79%
一年到两年（含两年）	15.39	0.46%	2.31	23.64%
两年到三年	2.81	0.08%	1.40	14.33%
三年以上	3.54	0.11%	3.54	36.23%
<b>合计</b>	<b>3,354.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>9.77</b>	<b>100.00%</b>

从公司客户结构看，公司客户基本为知名企业，如华龙今麦郎、蒙牛、统一、香飘飘、顶益食品等，上述公司资金雄厚，信用较好，因此，公司应收账款发生坏账的风险较低、质量较优。

报告期内，公司应收账款管理能力较强，在金融危机冲击的背景下，仅在2008年发生坏账损失2.07万元，坏账损失占资产减值损失的比例很小。

### 3、其他应收款

报告期内，公司其他应收款占比均较低。2008年末其他应收款主要为嘉善县大地污水处理有限公司的污水保证金24万元。2010年6月末其他应收款主要为海关保证金及中介机构上市费用。

### 4、存货

报告期内，公司存货余额有一定波动，主要是受到国际原油价格波动引起原材料及产品销售价格波动的影响。

项目	2010.6.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面价值（万元）	比例	账面价值（万元）	比例	账面价值（万元）	比例	账面价值（万元）	比例
原材料	2,879.63	44.72%	2,215.87	46.71%	3,870.11	63.06%	3,067.53	54.99%
在途物资	1,028.79	15.98%	342.83	7.23%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
库存商品	709.70	11.02%	799.47	16.85%	347.60	5.66%	729.34	13.08%
在产品	1,821.61	28.29%	1,385.47	29.21%	1,919.81	31.28%	1,781.13	31.93%

合计	6,439.74	100.00%	4,743.64	100.00%	6,137.52	100.00%	5,578.01	100.00%
----	----------	---------	----------	---------	----------	---------	----------	---------

报告期内，公司原材料余额中主要原材料为线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯，其各期末结余数量、采购均价如下表：

单位：吨、万元/吨、万元

项目	2010年6月30日			2009年12月31日		
	数量	均价	金额	数量	均价	金额
线性低密度聚乙烯	1,491.74	1.04	1,546.36	1,083.48	0.93	1,005.10
共聚聚丙烯	914.21	1.13	1,033.16	862.97	1.1	951.26

项目	2008年12月31日			2007年12月31日		
	数量	均价	金额	数量	均价	金额
线性低密度聚乙烯	1,316.85	1.34	1,762.15	1,437.82	1.18	1,693.04
共聚聚丙烯	1,131.15	1.37	1,552.19	803.4	1.24	998.91

报告期内，公司在途物资金额如下：

单位：万元

项目	2010.6.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	账面价值	占存货的比例	账面价值	占存货的比例	账面价值	占存货的比例	账面价值	占存货的比例
在途物资	1,028.79	15.98%	342.83	7.23%	0	0.00%	0	0.00%

2007年，公司四季度采购的原材料已入库，年底新预定的原材料对方尚未发货，故未形成在途物资。2008年下半年，受金融危机影响，公司销售量有所下降，原材料价格持续下跌，为控制经营风险，公司10月份以后基本未采购原材料，故当期无在途物资。2009年末及2010年6月末，由于生产备料的需要，公司在邻近期末时向主要供应商陶氏化学太平洋有限公司订单采购主要材料，期末该批进口材料已经陶氏化学太平洋有限公司报关出口，尚在运输途中，公司对该部分材料作为在途物资进行核算。

2008年末，公司存货账面余额6,400.96万元，包括原材料4,044.03万元，库存商品372.94万元，在产品1,983.99万元。由于金融危机的影响，原材料价格下降，期末的存货根据准则的要求计提了相应的存货跌价准备。根据计算，公司2008年计提原材料跌价准备173.91万元，计提库存商品跌价准备25.35万元，计提在产品减值准备64.18万元，上述各环节累计计提存货跌价准备263.44万

元。

经核查，申报会计师认为：报告期内公司存货跌价准备的计提方法符合《企业会计准则》的相关规定。公司已按上述方法对报告期各期末存货进行减值测试，并充分计提存货跌价准备。

2009年末，公司存货账面价值为4,743.64万元，较2008年下降22.71%，主要原因为公司2009年主要原材料采购均价较2008年下降了23.71%。2010年6月末，公司存货账面价值较2009年末增加35.76%，主要原因为原材料价格回升及公司订单增加。公司目前生产销售状况良好，存货不存在减值迹象，未计提跌价损失。另外，随着需求的回暖，公司生产恢复正常水平，2009年末库存商品较2008年有所提高，恢复到2007年末的水平。

公司管理层认为：公司的存货主要是线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯等塑料原材料以及POF热收缩膜的半成品和产成品，具有较强的变现能力，公司产品几乎全部采用“以销定产”模式，库存商品积压的风险很小。

### （三）非流动资产的构成与分析

报告期内，公司非流动资产的分类及占比如下：

非流动资产	2010年6月30日		2009年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
固定资产	16,304.02	79.11%	15,749.54	90.16%
在建工程	103.25	0.50%	538.69	3.08%
工程物资	451.76	2.19%	503.20	2.88%
无形资产	3,636.77	17.65%	568.77	3.26%
递延所得税资产	112.50	0.55%	107.38	0.61%
其他非流动资产	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>非流动资产合计</b>	<b>20,608.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,467.58</b>	<b>100.00%</b>
非流动资产	2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
固定资产	12,037.37	70.02%	13,003.91	90.79%
在建工程	4,008.81	23.32%	929.84	6.49%
工程物资	383.58	2.23%	0.00	0.00%
无形资产	583.63	3.40%	290.48	2.03%
递延所得税资产	176.89	1.03%	98.27	0.69%
其他非流动资产	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>非流动资产合计</b>	<b>17,190.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,322.50</b>	<b>100.00%</b>

#### 1、固定资产及在建工程

公司的固定资产主要是房屋及建筑物和机器设备。

2008年末，公司固定资产较2007年末下降了966.54万元，降幅为7.43%，在建工程较2007年末增加了3,078.97万元，增幅为331.13%。公司2008年固定资产下降的主要原因为：因生产设备改造，公司将原有的8条1.3米、1.7米生产线转入工程物资。公司2008年在建工程上升的主要原因为：公司为优化生产环境，提高产品品质，投资988.03万进行了车间装修，同时进行生产设备的改造升级，导致期末在建工程金额产生较大幅度上升。

2009年末，公司固定资产较2008年增加3,712.17万元，同时在建工程减少3,470.11万元，主要原因为2009年11月公司自制的3条2.4米POF热收缩膜生产线由在建工程转入固定资产。

2010年6月末，公司固定资产较2009年末增加554.48万元，同时在建工程减少435.71万元，主要原因为食堂改造和二期通道及附属工程完工转入固定资产。

截至2010年6月30日，公司在建工程金额为103.25万元，主要为分切机、对折机技术改造。

公司管理层认为：报告期内，公司不断加大设备改造力度，其原因一方面是原有产能水平相对不足，另一方面是希望通过设备改造进一步提高原有生产线的生产效率及成品率。经过上述改造，目前，公司15条2.4米聚烯烃热收缩膜生产线全部为自主研发、制造。通过设备自制和改造，公司不仅大幅降低了设备采购成本（设备自制成本仅为购买成本的50%左右），提高了生产线运转速度，更结合产品配方、技术参数等要求，将设备和工艺紧密结合，大幅提高了产品成品率、产品品质和生产效率。截至2010年6月30日，公司固定资产财务成新率为80.75%，其中房屋建筑物成新率为90.74%，机器设备成新率为78.24%，说明固定资产质量好，尚可使用年限较长。

## 2、工程物资

报告期内，公司的工程物资主要为设备技改所需的专用材料和专用设备。

## 3、无形资产

公司无形资产主要为土地使用权，报告期内，公司购买并增加土地使用权的具体情况如下：

土地使用权证编号	转让/出让方	购买时间	无形资产 账面价值(万元)	土地位置
善国用(2009)第1-1864号	众大塑料	2007年12月	56.74	魏塘镇珠江路38号
善国用(2009)第1-1863号	众大塑料	2007年12月	218.11	魏塘镇柳溪路26号
善国用(2009)第1-1865号	宝纳制茶	2007年10月	292.98	魏塘镇柳溪路26号
善国用(2010)第00203694号	嘉善县国土资源局	2010年6月	3,075.43	惠民街道城东社区

#### 4、资产减值准备

本公司按照稳健性原则，根据自身的业务特点和资产的实际状况，制定了合理的资产减值准备计提政策。报告期内，本公司对各类资产的减值情况进行了审慎核查，按照会计政策的规定，计提了相应的减值准备。

本公司的资产减值准备主要为对应收账款和其他应收款计提的坏账准备以及存货跌价准备。报告期内，本公司资产减值准备的计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
坏账准备	9.99	3.41	5.24	3.17
存货跌价准备	0.00	0.00	263.44	0.00
合计	9.99	3.41	268.68	3.17

2008年末，公司存货账面余额6,400.96万元，包括原材料4,044.03万元，库存商品372.94万元，在产品1,983.99万元。由于金融危机的影响，原材料价格下降，期末的存货根据准则的要求计提了相应的存货跌价准备。根据计算，公司2008年计提原材料跌价准备173.91万元，计提库存商品跌价准备25.35万元，计提在产品减值准备64.18万元，上述各环节累计计提存货跌价准备263.44万元。

根据资产实际质量情况，公司在报告期内未对长期投资、固定资产、无形资产、在建工程提取减值准备。

#### (四) 资产管理能力分析

##### 1、存货周转、总资产周转情况

公司存货周转率、总资产周转率与可比上市公司的比较如下表：

公司名称	存货周转率			总资产周转率		
	2009年	2008年	2007年	2009年	2008年	2007年
国风塑业	10.07	12.18	11.47	0.78	0.85	0.71

大东南	4.01	7.16	8.70	0.46	0.68	0.74
佛塑股份	7.16	8.76	8.17	0.88	0.98	1.00
中达股份	11.10	3.50	2.14	0.54	0.50	0.40
永新股份	6.67	8.35	7.66	1.12	1.39	1.48
<b>可比上市公司均值</b>	<b>7.80</b>	<b>7.99</b>	<b>7.63</b>	<b>0.76</b>	<b>0.88</b>	<b>0.87</b>
<b>众成包装</b>	<b>5.98</b>	<b>6.85</b>	<b>6.42</b>	<b>0.98</b>	<b>1.50</b>	<b>1.64</b>

附注：1、沪深上市公司中无POF热收缩膜生产企业，此处选取塑料包装薄膜企业作为可比对象。

2、上述数据摘自上市公司公布的财务报告。

由上表可知，公司存货周转率低于行业平均水平，主要原因为：POF热收缩膜属于功能性薄膜，对原材料的要求较高，公司所需主要原材料大部分为进口，其中线型低密度聚乙烯采购及运输周期约1个月，共聚聚丙烯采购及运输周期约2个月，加之公司为保障生产，防备原材料供货的突发风险（如供货商停产检修、天气原因影响货运到港等），一般都会储备1-2个月的原材料，导致公司存货周转率比其他原材料主要为国内采购的普通塑料薄膜类企业低。

报告期内，公司不断加强存货管理，将严格的库房管理制度与“以销定产，适度库存”的政策相结合，始终保持较低的产成品库存，同时公司临近上海港和宁波港，拥有采购的区位优势，采购制度灵活有效，也保证了公司较低的原材料库存水平，使得公司存货周转率与行业平均水平的差距逐年减小。从本行业市场发展情况来看，POF热收缩膜应用范围广泛，市场发展空间大。国际软包装生产逐步向中国转移也给本公司带来巨大的发展机会。募集资金投资项目的完成后，公司产品竞争力将日益增强，规模化批量化生产增加，公司有望进一步提高存货周转能力。

另外，公司总资产周转率一直保持在较高水平，资产使用效率均优于可比上市公司的平均水平，反映出公司具有较好的经营管理能力。

## 2、应收账款周转情况

公司应收账款周转率与可比上市公司的比较如下表：

公司名称	应收账款周转率		
	2009年	2008年	2007年
国风塑业	7.15	8.36	8.13
大东南	9.88	19.24	27.25
佛塑股份	10.55	11.04	12.22
中达股份	14.73	14.64	7.73
永新股份	8.80	9.44	8.84
<b>可比上市公司均值</b>	<b>10.22</b>	<b>12.54</b>	<b>12.83</b>

众成包装	12.37	15.04	16.77
------	-------	-------	-------

附注：上述数据摘自上市公司公布的财务报告。

由上表可知，报告期内，公司应收账款周转率优于可比上市公司，显示良好的应收账款管理能力。但公司应收账款周转率逐年略有下降，这主要受公司客户结构调整影响。

目前，公司的销售主要分为内销和外销，2009年，公司内销收入占主营业务收入的比例为36.12%，其中直销占20.24%，通过经销商销售占15.88%；外销占主营业务收入的比例为63.88%，均通过经销商销售。

众成包装对于外销的收入确认时点为根据报关出口时点确认收入，收款一般是部分采取前T/T方式，收取一定比例的预付款（一般为10%-30%）后发货，余款的收取主要有两种方式：一种是信用证方式，另一种是采取后T/T方式，客户见提单传真件付款。除上述主要收款方式外，公司还有其他如委托收款等收款方式。公司的上述收款方式除完全前T/T（款到发货）方式外，均会给予客户一定的信用期，从收入确认到款项收回存在一定时间差，但根据公司的历史经验，公司外销应收账款的平均收账期较内销长，但一般不会超过3个月。

公司对于内销的收入确认方式为客户收货后确认收入，收款方式主要有两种：一种是先收款后发货，这种方式主要针对经销商；另一种方式是发货后收款，在该种方式下，公司根据向客户的销售金额和与客户的合作关系，给予客户1个月-3个月不等的信用期，这种方式主要针对直销客户。

报告期内，随着公司内销中直销方式占比的加大（2007年-2009年内销直销占主营业务收入的比例分别为13.07%，16.06%，20.24%），采用后一种收款方式的比例有所增加。直销收入占比的增加在提高毛利润的同时，一定程度上降低了应收账款周转率水平。

## 二、负债状况分析

### （一）负债构成分析

报告期内，公司各类负债金额及负债结构如下表：

项目	2010年6月30日		2009年12月31日	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
流动负债	11,530.47	82.89%	22,578.85	100.00%

其中：短期借款	5,791.68	41.63%	16,535.00	73.23%
应付票据	0.00	0.00%	534.45	2.37%
应付账款	4,718.72	33.92%	3,941.41	17.46%
预收款项	324.24	2.33%	357.25	1.58%
应付职工薪酬	183.24	1.32%	273.28	1.21
应缴税费	287.00	2.06%	680.29	3.01%
其他应付款	214.31	1.54%	238.35	1.06%
非流动负债	2,380.70	17.11%	0.00	0.00%
<b>负债总计</b>	<b>13,911.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,578.85</b>	<b>100.00%</b>
项目	2008年12月31日		2007年12月31日	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
流动负债	16,456.43	100.00%	17,239.26	100.00%
其中：短期借款	12,872.02	78.22%	7,661.76	44.44%
应付票据	0.00	0.00%	180.00	1.04%
应付账款	2,240.84	13.62%	6,278.60	36.42%
预收款项	204.87	1.24%	433.86	2.52%
应付职工薪酬	239.42	1.45%	269.89	1.57%
应缴税费	456.20	2.77%	2,101.41	12.19%
其他应付款	401.88	2.44%	285.84	1.66%
非流动负债	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>负债总计</b>	<b>16,456.43</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,239.26</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司的负债构成情况分析如下：

### 1、短期借款

2008年末，公司短期借款余额比2007年末增加5,210.26万元，增加比例为68.00%，增加的原因：公司2008年下半年增加进口付材料款押汇支付所致。2009年末，公司短期借款较2008年末增长28.63%，主要原因是公司归还了部分到期贷款，同时在2009年4季度新增9,100万元贷款，上述贷款原因分析详见本章“一、资产构成状况分析”之“(一)资产规模及资产构成分析”。

公司2009年末短期借款情况如下表：

借款银行	合同签订时间	合同编号	合同约定借款到期日	金额(元)	备注
工行嘉善县支行	2009-10-12	2009(CP)00086	2010-1-8	1,572,295.47	已归还
	2009-10-16	2009(CP)00090	2010-1-14	1,379,023.27	已归还
	2009-10-19	2009(CP)00091	2010-1-14	246,839.43	已归还
	2009-10-22	2009(CP)00093	2010-1-19	2,021,522.75	已归还
	2009-10-29	2009(CP)00106	2010-1-27	654,022.07	已归还
	2009-10-29	2009(CP)00107	2010-1-27	3,593,818.22	已归还
	2009-11-5	2009(CP)00110	2010-2-3	1,926,576.63	已归还



	2009-11-11	2009(CP)00111	2010-2-9	458,752.62	已归还
	2009-11-16	2009(CP)00113	2010-2-12	1,070,320.35	已归还
	2009-11-26	2009(CP)00116	2010-2-24	2,996,896.98	已归还
	2009-12-4	2009(CP)00117	2010-5-21	1,006,544.96	已归还
	2009-12-10	2009(CP)00123	2010-6-1	218,007.36	已归还
	2009-12-10	2009(CP)00124	2010-6-1	3,649,536.34	已归还
	2009-12-10	2009(CP)00125	2010-6-1	3,542,197.03	已归还
	2009-12-15	2009(CP)00128	2010-6-4	1,398,415.36	已归还
	2009-12-18	2009(CP)00132	2010-6-8	442,774.63	已归还
	2009-9-17	2009年嘉善字 0348 号	2010-9-16	8,000,000.00	已归还
	2009-12-18	2009年嘉善字 0496 号	2010-6-17	9,000,000.00	已归还
	2009-12-18	2009年嘉善字 0497 号	2010-6-17	37,000,000.00	已归还
	2009-12-24	2009年嘉善字 0503 号	2010-6-23	1,000,000.00	已归还
	2009-12-24	2009年嘉善字 0504 号	2010-6-23	1,000,000.00	已归还
中信银行 嘉兴分行	2009-10-9	2009 信银杭嘉字第 2009Y055	2010-1-7	2,614,606.55	已归还
	2009-10-9	2009 信银杭嘉字第 2009Y056	2010-1-7	3,593,818.22	已归还
	2009-10-30	2009 信银杭嘉字第 2009Y070	2010-1-28	2,695,363.67	已归还
	2009-10-23	2009 信银杭嘉字第 2009Y068	2010-1-21	2,656,647.77	已归还
	2009-11-20	2009 信银杭嘉字第 2009Y076	2010-2-20	898,454.56	已归还
	2009-12-11	2009 信银杭嘉字第 2009Y080	2010-3-11	3,649,536.34	已归还
	2009-12-16	2009 信银杭嘉字第 2009Y081	2010-3-16	292,929.78	已归还
	2009-12-21	2009 信银杭嘉字第 2009Y082	2010-3-22	1,771,098.52	已归还
交行嘉善 县支行	2009-7-30	709D90195	2010-7-30	10,000,000.00	已归还
	2009-8-28	709D90225	2010-2-28	10,000,000.00	已归还
中行嘉善 县支行	2009-12-29	JX 嘉善 2009 人借 625	2010-3-27	45,000,000.00	已归还
<b>合计</b>				<b>165,349,998.87</b>	

注：1、中信银行嘉兴分行的全部借款及工行嘉善县支行的部分借款为美元借款，已折合成人民币金额。

2、上述所列借款已全部归还，报告期内，公司未发生借款逾期的情况。

2010年6月末，公司短期借款较2009年末减少64.97%，主要原因为公司为优化负债结构，本期向中国工商银行股份有限公司嘉善支行申请了总额为7,000万元的长期借款（已使用2,300万元，尚有4,700万额度未使用），同时在银行授信额度高、无抵押贷款、现金流较充裕的背景下归还了部分短期借款。

## 2、应付票据

2007年末，公司应付票据余额为180万元，主要为供应商应付货款。2009年末，公司应付票据余额比2008年末增加534.45万元，增加的原因为：公司2009年与嘉善供电局的电费采用票据方式进行结算。

## 3、应付账款

报告期内，公司应付账款比例有所波动。2008年末，公司应付账款余额比2007年末减少4,037.76万元，减少比例为64.31%，减少的原因为：公司2008年第四季度受金融危机影响材料采购量减少，且进口材料货款采用进口押汇支付，相应应付账款减少。2009年末，公司应付账款余额比2008年增加1,700.57万元，增加比例为75.89%，增加的原因为：2008年四季度受金融危机影响，公司原材料采购量降幅较大，相应期末应付账款余额较低。随着需求的回暖和销量的企稳回升，公司2009年恢复了原材料的正常采购。

#### 4、应付职工薪酬

报告期内，公司应付职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2010年1-6月	2009年	2008年	2007年
期初余额	273.28	239.42	269.89	207.44
本期增加	1,188.36	2,003.54	2,539.36	2,140.58
本期支付	1,278.40	1,969.69	2,569.83	2,078.12
期末余额	183.24	273.28	239.42	269.89

如上表，2008年至2009年，公司职工薪酬发生额由2,539.36万元下降到2,003.54万元，降幅为21.10%，主要原因为：2008年开始，公司对设备、厂房、生产工艺等进行了改造或优化，产品生产效率、自动化程度进一步提升，其中生产线幅宽由2007年的1.3米、1.7米提高到2009年的2.4米，生产线效率提高了30%以上，同时分切机速度提高了50%以上，2009年达到500-600米/分钟，对折机速度提高了100%以上，2009年达到500米/分钟左右。生产设备自动化及生产效率的提高大大减少了用工人数，致使公司2009年度用工人数有所下降，减少了职工薪酬支出总额。

#### 5、应缴税费

2008年末，公司应交税费余额比2007年末余额减少1,645.22万元，减少比例为78.29%，减少的原因为公司2008年缴纳了2007年外资转内资应补交的所得税。根据浙江省嘉善县国家税务局2008年5月23日确认的众成包装2007年度企业所得税年度申报表，众成包装已补缴因外商投资企业身份获得的以前年度企业所得税减免15,197,978.51元（含2007年度未享受所得税优惠的部分）。

2009年，公司应交税费期末余额比2008年末增加224.10万元，增加比例

为 49.12%，增加的原因为：公司 2009 年利润总额同比增加 68.77%，应交所得税相应增加。

## 6、其他应付款

报告期内，公司其他应付款金额较小，主要为海运费及内陆运输费。

## （二）偿债能力分析

塑料包装薄膜行业属于资金密集型行业，具有投资周期长、投资规模大的特点。近年来，随着公司生产规模的快速扩张及技改项目的投入，公司贷款规模增长较快。报告期内，公司流动比率、速动比率、资产负债率情况如下表：

财务指标	2010年6月30日	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日
	/2010上半年	/2009年度	/2008年度	/2007年度
流动比率（倍）	1.06	0.95	0.64	0.66
速动比率（倍）	0.51	0.74	0.27	0.34
资产负债率（母公司）	42.30%	58.17%	59.22%	67.14%
资产负债率（合并）	42.30%	58.18%	59.22%	67.14%
息税折旧摊销前利润 （万元）	4,656.14	8,490.60	6,172.92	4,918.51
利息保障倍数	39.29	17.77	5.75	7.24

报告期内，公司资产负债率略高，但呈逐年下降的趋势，2010年6月末的资产负债率为42.30%。公司流动比率与可比公司平均水平相比有一定差距（如下表），速动比率偏低，主要原因是公司负债结构不尽合理、流动资产中存货占比较高，但已有所改善，2010年6月末公司流动比率和速动比率分别达到1.06、0.51。报告期内，公司息税折旧摊销前利润呈逐年增长的趋势，且绝对金额较大，与公司利润的增长趋势一致；利息保障倍数较高，其中2008年的利息保障倍数有所下降，系因公司产能扩张，贷款融资较多，导致财务负担增加。

### 与同行业上市公司相关偿债能力指标的比较

公司名称	流动比率			速动比率		
	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
国风塑业	0.88	0.72	0.65	0.62	0.56	0.52
大东南	0.58	0.87	0.49	0.30	0.70	0.33
佛塑股份	0.67	0.63	0.71	0.47	0.48	0.51
中达股份	2.22	1.22	0.49	1.56	1.00	0.22
永新股份	2.30	2.02	2.19	1.80	1.64	1.66
可比上市公司均值	1.33	1.09	0.91	0.95	0.88	0.65

众成包装	0.95	0.64	0.66	0.74	0.27	0.34
公司名称	资产负债率					
	2009年12月31日	2008年12月31日	2007年12月31日			
国风塑业	37.58%	42.39%	51.09%			
大东南	54.00%	48.28%	69.31%			
佛塑股份	66.21%	66.99%	65.87%			
中达股份	74.62%	69.27%	75.73%			
永新股份	28.36%	30.85%	30.26%			
<b>可比上市公司均值</b>	<b>52.15%</b>	<b>51.56%</b>	<b>58.45%</b>			
<b>众成包装</b>	<b>58.18%</b>	<b>59.22%</b>	<b>67.14%</b>			

附注：上述数据摘自上市公司公布的财务报告。

### 1、流动比率和速动比率分析

报告期内，公司成长较快，固定资产规模保持较快的扩张速度，各期末固定资产、在建工程、工程物资合计数分别为 13,933.75 万元、16,429.76 万元、16,791.43 万元、16,859.03 万元，呈逐年增长趋势。虽然固定资产的增加扩大了公司产能，使得公司市场地位和盈利能力得到提升，但同时也使得公司流动资产比例有所下降。同时，作为非上市公司，公司融资渠道单一，公司固定资产投资的资金来源除少量自有资金外，主要依靠银行借款，而受国家宏观调控、银行信贷政策等的影响，公司负债主要为短期借款，导致公司流动负债上升，上述流动资产和流动负债的反向变化直接导致了流动比率、速动比率的下降。

随着固定资产投资逐渐产生效益，公司流动比率和速动比率已得到逐步改善，2009 年度流动比率和速动比率分别为 0.95、0.74。2010 年上半年，公司进一步优化负债结构，偿还部分短期借款的同时增加了 2,300 万元长期借款，流动比率进一步提高至 1.06。此外，如果公司能够拓宽融资渠道，通过股权融资的方式补充大量的资金，短期偿债能力将得到进一步提升。

### 2、资产负债率分析

报告期内，公司的资产负债率相对较高，但呈逐年下降的趋势，且与公司资产规模增长较快的情况是相适应的，也符合本行业的行业特点，对长期支付能力不会造成不利影响。如果本次首次公开发行股票成功，随募集资金的到位，公司资产负债率将显著下降。

公司管理层认为：从公司的资产结构、运营能力以及盈利状况来看，公司资产质量良好，利息保障倍数一直维持在较高水平，表明公司的盈利水平能够充分

保证债务利息的偿付。此外，公司具有良好的银行信用，多年来银行借款均能按期还本付息，拥有AAA级银行信用等级，并与各银行建立了良好信用关系，银行融资渠道畅通，授信额度充裕，为公司债务的偿付提供了有力的保障。

### 3、与营运资金控制和偿债风险有关的安排和政策

公司营运资金控制原则是根据公司章程，由股东大会对董事会、董事长、总经理、财务负责人进行逐级授权，在权限范围内行使借贷、调度、使用、审批等资金管理职能。

公司在总经理以下建立了预算管理委员会，明确了该委员会的管理职能，同时公司建立了筹资工作制度、货币资金管理制度、授权管理制度等。

预算管理委员会由总经理、财务负责人、副总经理、财务部长组成，主要对经股东大会、董事会等批准的公司年度投资计划项目进行规划预算，并落实资金来源和使用计划，如自身现金流不足需向金融机构贷款的，一般会提前三个月向银行提出项目贷款授信申请，在得到银行授信后，根据自身项目进度和资金状况，结合银行头寸情况和要求，向银行提贷。

公司日常流动资金需求主要为原辅材料的采购、工资、能源动力、税收等资金需求以及公司各部门的日常营运费用，由各部门自行提出资金使用需求计划，向采购部、总经办（费用部份）提出申请，经总经理（或授权财务负责人）批准后方可支付使用。由于主要原料的采购量较大，需由总经理、财务负责人、总工程师、副总经理根据库存情况和需求预测，进行集体采购计划决策。

公司财务负责人每年度在最大限度内向建立了信贷关系的金融机构提出流动资金贷款授信申请，以应付临时性超额资金需求，防止短期偿债风险的产生。同时根据公司经营状况的变动情况，预测现金流量的变动趋势，提前45天安排到期债务的偿还计划，在必要时，区分轻重缓急，建议总经理对一些支出计划进行推迟或取消，避免偿债风险。

公司财务负责人在分析各部门支出计划和日常收支情况的基础上，在授权范围内对提贷还贷进行日常决策，以及对一些支付计划进行调整或施加影响，从而防范资金风险和最大限度地提高资金的使用效率。

### 三、盈利能力分析

#### (一) 利润形成简况

项目	2010 上半年		2009 年度	
	金额 (万元)	占营业收入的比例	金额 (万元)	占营业收入的比例
<b>一、营业总收入</b>	<b>18,094.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,559.43</b>	<b>100.00%</b>
其中：营业收入	18,094.45	100.00%	32,559.43	100.00%
<b>二、营业总成本</b>	<b>14,368.53</b>	<b>79.41%</b>	<b>25,919.86</b>	<b>79.61%</b>
其中：营业成本	1,2019.97	66.43%	22,105.45	67.89%
营业税金及附加	100.89	0.56%	198.60	0.61%
销售费用	687.82	3.80%	1,205.50	3.70%
管理费用	1,226.83	6.78%	1,944.82	5.97%
财务费用	325.88	1.80%	467.30	1.44%
资产减值损失	7.15	0.04%	-1.82	-0.01%
加：公允价值变动收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
投资收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>三、营业利润</b>	<b>3,725.92</b>	<b>20.59%</b>	<b>6,639.58</b>	<b>20.39%</b>
加：营业外收入	15.46	0.09%	227.69	0.70%
减：营业外支出	30.43	0.17%	292.51	0.90%
其中：非流动资产处置损失	7.86	0.04%	256.10	0.79%
<b>四、利润总额</b>	<b>3,710.96</b>	<b>20.51%</b>	<b>6,574.75</b>	<b>20.19%</b>
减：所得税费用	969.19	5.36%	1,675.12	5.14%
<b>五、净利润</b>	<b>2,741.76</b>	<b>15.15%</b>	<b>4,899.63</b>	<b>15.05%</b>
项目	2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	占营业收入的比例	金额 (万元)	占营业收入的比例
<b>一、营业总收入</b>	<b>40,141.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,376.24</b>	<b>100.00%</b>
其中：营业收入	40,141.01	100.00%	38,376.24	100.00%
<b>二、营业总成本</b>	<b>36,444.96</b>	<b>90.79%</b>	<b>34,740.70</b>	<b>90.53%</b>
其中：营业成本	31,943.88	79.58%	31,574.06	82.28%
营业税金及附加	189.34	0.47%	23.79	0.06%
销售费用	1,873.81	4.67%	1,715.06	4.47%
管理费用	1,642.52	4.09%	1,314.94	3.43%
财务费用	529.90	1.32%	305.58	0.80%
资产减值损失	265.51	0.66%	-192.73	-0.50%
加：公允价值变动收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
投资收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	0.00	0.00%	0.00	0.00%
<b>三、营业利润</b>	<b>3,696.05</b>	<b>9.21%</b>	<b>3,635.54</b>	<b>9.47%</b>

加：营业外收入	255.92	0.64%	38.00	0.10%
减：营业外支出	56.29	0.14%	66.34	0.17%
其中：非流动资产处置损失	22.92	0.06%	40.35	0.11%
<b>四、利润总额</b>	<b>3,895.68</b>	<b>9.70%</b>	<b>3,607.20</b>	<b>9.40%</b>
减：所得税费用	999.28	2.49%	2,056.17	5.36%
<b>五、净利润</b>	<b>2,896.39</b>	<b>7.22%</b>	<b>1,551.03</b>	<b>4.04%</b>

公司利润主要来源于主营业务利润，其他业务利润和营业外收入对公司利润的影响均较小，对公司经营业绩无重大影响。

2009年，公司销售收入与2008年相比有所下降，但净利润有较大提高，主要原因为毛利率同比出现较大幅度增长。公司毛利率增长的原因分析详见本章“三、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”。

## （二）主营业务收入分析

### 1、主营业务收入变化分析

项目	2010 上半年		2009 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
主营业务收入	18,026.85	99.63%	31,827.15	97.75%
其他业务收入	67.60	0.37%	732.28	2.25%
<b>合计</b>	<b>18,094.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,559.43</b>	<b>100.00%</b>
项目	2008 年度		2007 年度	
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
主营业务收入	39,291.79	97.88%	36,562.41	95.27%
其他业务收入	849.22	2.12%	1,813.82	4.73%
<b>合计</b>	<b>40,141.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,376.24</b>	<b>100.00%</b>

#### （1）2009年主营业务收入下降的原因

公司主要从事POF热收缩膜的研发、生产和销售。2007年—2009年，公司主营业务收入分别为36,562.41万元、39,291.79万元、31,827.15万元。其中2009年度公司主营业务收入较2008年下降了18.99%，主要原因如下：

##### ①销售价格下降

2009年，受原油价格大幅下跌影响，公司主要原材料均价较2008年下降了23.71%，产品销售均价较2008年下降了6.74%。销售价格下降因素对2009年主营业务收入下降的影响占比为35.26%。

##### ②销售量下降

2009年，公司实现POF热收缩膜销售1.61万吨，与2008年相比下降0.24万吨，降幅为12.97%。销售量下降因素对2009年主营业务收入下降的影响占比为64.74%。

公司2009年销售量下降的主要原因如下：

#### A、受金融危机影响

2009年，受金融危机的影响，下游行业工业产值的下降带动全球POF热收缩膜市场需求的下降，2009年全球POF热收缩膜市场需求同比下降3.5%，我国POF热收缩膜市场需求同比下降约10%。受金融危机影响，全球第一大POF热收缩膜生产企业美国希悦尔公司2009年销售收入同比下降12.4%，本公司2009年销售量同比亦有所下降。

#### B、公司主动调整客户结构

公司主要客户大致分三类：第一类是求利润不求数量型，这类客户主要是直销客户，对产品质量要求很高，虽然销售量占比不大，但价格较高；第二类是属于兼顾利润和数量型，这类客户主要是国外大型经销商，采购数量大，价格合理，有一定的利润空间，但对产品质量要求越来越高；第三类是薄利多销走量型，这类客户主要是国内外中小型经销商，采购量相对较大，但品质要求较低，公司销售毛利率较低。

报告期内，公司执行“高端化、差异化”的发展路线，制定了“以优质产品占领市场”、“抓优放劣”的销售策略，主推交联膜和高性能膜销售，重点抓第一类和第二类客户，适当放弃规模小、利润率低的经销商。2009年，在公司主营业务收入同比下降的背景下，直销收入同比增长2.10%。公司客户结构的调整提高了盈利能力，但在短期内影响了销售数量的增长。

#### C、主流产品平均厚度变薄

受成本驱动，POF热收缩膜产品呈现轻薄化趋势，公司POF热收缩膜主流厚度由25微米至15微米逐步递减到19微米至12微米，2009年更实现了9微米产品的销售。厚度变薄降低了产品单位面积的重量，导致公司按重量计算的销售量下降。

#### D、印刷能力限制的影响了部分新增订单

随着POF热收缩膜应用领域的不断拓展与深化，市场对POF热收缩膜印刷的



需求也呈现逐渐增长趋势。部分客户在订购 POF 热收缩膜时，需要同时订购一定比例的印刷膜。

2009 年公司尚无印刷设备，产品印刷全部依靠外协实现，由于公司多品种、小批量的特点，大型印刷厂不愿承接或单吨加工费较高，小型印刷厂的印刷质量难以保障。受此影响，公司未能获得部分新增订单。

## (2) 未来几年收入及销量可持续发展的原因分析

2009 年，公司克服金融危机的影响，实现了历史最好业绩，营业收入和销量也呈逐步回升的趋势。预计未来几年，公司营业收入和销量仍可持续增长，理由如下：

### ①经济的回暖

始于 2008 年的金融危机，对全球经济造成了阶段性的障碍，但自 2009 年下半年开始，全球经济正逐步走出低谷，并出现显著的恢复迹象。作为日常生活用品的包装物之一，POF 热收缩膜的市场需求和国民经济的发展直接挂钩，经济的复苏必将带动 POF 热收缩膜的消费。在此情形之下，POF 热收缩膜的市场需求将再次凸显。预计未来三年，全球 POF 热收缩膜市场将保持年均 6.2% 的增速，中国 POF 热收缩膜市场将保持年均 13.4% 的增速。经济的回暖将带动公司客户需求量的提升，为公司未来收入和销量的可持续发展奠定坚实的基础。2010 年上半年，公司实现销售收入 18,094.45 万元，同比增长 23.59%，实现销售量 8,930.63 吨，同比增长 21.74%。

### ②新增客户需求量的释放和非食品类客户的开发

2009 年，公司成功开拓了如蒙牛、伊利、喜之郎、雀巢公司、旺旺集团、诺基亚、上海印钞有限公司等数十家优质客户，但由于合作时间较短，上述客户对公司 2009 年的业绩贡献较小。随着双方合作的进一步深入，预计上述 09 年新增客户的需求将在未来一两年内完全释放。

此外，公司目前正在加强与宝洁公司、联合利华、立顿、卡夫、达能、中国福利彩票、日清食品、北京印钞有限公司等客户的联系，力争 2010 年进入上述公司的采购体系。同时，公司正加强非食品类优质客户的开拓力度，不断增加公司优质客户的数量和范围，以进一步提高全球市场占有率。

### ③印刷膜带来的增量销售

随着POF热收缩膜应用领域的不断拓展与深化,市场对POF膜印刷的需求也呈现逐渐增长趋势。部分客户在订购基膜的同时,需要同时订购一定比例(约10%)的印刷膜,2010年以前,公司无专业印刷设备,印刷膜全部依赖委托加工,由于加工周期长,成本高,因此订单争取难度大。

2010年初,公司购置了一台单色凹版印刷机和1台四色柔版印刷机,目前单色印刷机已经投产,四色印刷机也已调试完毕,即将投产。预计2010年,公司将实现印刷膜销售300吨,2011年将进一步增加到600吨。就公司目前已有客户的销售情况来推算,印刷膜的销售将每年带动增量销售1,000吨以上。

综上所述,在经历了2009年收入、销量的短期调整后,2010年起,公司收入及销量将再次步入稳步增长阶段。

## 2、主营业务收入构成分析

### (1) 按收入类别及产品类别划分

产品类别	2010上半年		2009年	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
POF普通型膜	13,346.13	73.76%	24,418.54	75.00%
POF交联膜	3,750.66	20.73%	5,913.6	18.16%
POF高性能膜	782.86	4.33%	1,436.17	4.41%
其他	147.20	0.81%	58.83	0.18%
<b>主营业务收入合计</b>	<b>18,026.85</b>	<b>99.63%</b>	<b>31,827.15</b>	<b>97.75%</b>
其他业务收入	67.60	0.37%	732.28	2.25%
<b>营业收入合计</b>	<b>18,094.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>32,559.43</b>	<b>100.00%</b>
产品类别	2008年度		2007年度	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
POF普通型膜	32,531.46	81.04%	30,873.34	80.45%
POF交联膜	4,617.90	11.50%	3,982.92	10.38%
POF高性能膜	2,064.31	5.14%	1,607.26	4.19%
其他	78.12	0.19%	98.89	0.26%
<b>主营业务收入合计</b>	<b>39,291.79</b>	<b>97.88%</b>	<b>36,562.41</b>	<b>95.27%</b>
其他业务收入	849.22	2.12%	1,813.82	4.73%
<b>营业收入合计</b>	<b>40,141.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,376.24</b>	<b>100.00%</b>

如上表,报告期内公司营业收入主要来自主营业务收入,2007年-2009年及2010年上半年,公司主营业务收入占当年营业收入的比例分别为95.27%、97.88%、97.75%、99.63%,其他业务收入基本为边角料和废料的销售收入。

从细分产品来看,POF普通型膜的销售收入占比最高,但呈逐年下降的趋势。

2007年—2009年及2010年上半年，POF普通型膜占营业务收入的比例分别为80.45%、81.04%、75.00%、73.76%，POF普通型膜仍是公司目前的主要品种。

与此同时，公司致力于实现产品品种的“高端化、差异化”，大力发展技术含量和附加值更高的POF交联膜等高端产品，高端产品收入占比逐年提高，体现了公司不断优化产品结构，提升高技术含量高附加值产品比重的经营战略。2009年，在公司主营业务收入同比下降18.99%的背景下，POF交联膜销售收入却同比增长了28.06%，产品结构的优化为公司毛利率的提升产生了积极影响。2010年上半年，交联膜、高性能膜等高端产品销售收入占比达到25.06%，较2009年增长了11.03%。

2009年公司POF普通型膜、POF高性能膜销售有所下降，具体如下表：

项目	2009年				2008年	
	POF普通型膜		POF高性能膜		POF普通型膜	POF高性能膜
	数额	变化率	数额	变化率	数额	数额
销售量（吨）	13,284.41	-17.74%	519.99	-31.28%	16,149.69	756.68
销售单价（万元/吨）	1.84	-8.75%	2.76	1.10%	2.01	2.73
销售收入（万元）	24,418.54	-24.94%	1,436.17	-30.43%	32,531.46	2,064.31

#### ①POF普通型膜销售情况

2009年，公司实现POF普通型膜销售收入24,418.54万元，同比下降24.94%，主要原因如下：

##### A、销售量下降

2009年，公司实现POF普通型膜销售1.33万吨，与2008年相比下降0.29万吨，降幅为17.74%。销售量下降因素对2009年主营业务收入下降的影响占比为66.97%。

公司2009年POF普通型膜销售量下降的主要原因如下：

##### a、受金融危机影响

2009年，受金融危机的影响，下游行业工业产值的下降带动全球POF热收缩膜市场需求的下降，2009年全球POF热收缩膜市场需求同比下降3.5%，我国POF热收缩膜市场需求同比下降约10%。受此影响，公司POF普通型膜销售量有所下降。

##### b、高端化、差异化的经营策略

2009年，公司进一步执行“高端化、差异化”的发展路线，制定了“以优质产品占领市场”、“抓优放劣”的销售策略，主推交联膜的销售，适当放弃规模小、利润率低的经销商。2009年，在主营业务收入同比下降的背景下，公司直销收入同比增长2.10%。公司客户结构的调整提高了盈利能力，但在短期内影响了POF普通型膜销售数量的增长。

#### c、主流产品平均厚度变薄

受成本驱动，POF热收缩膜产品呈现轻薄化趋势，公司POF普通型膜主流厚度由25微米至15微米逐步递减到19微米至12微米。厚度变薄降低了产品单位面积的重量，导致公司按重量计算的销售量下降。

#### B、销售单价下降

2009年，受原油价格大幅下跌影响，公司主要原材料均价较2008年下降了23.71%，POF普通型膜销售单价亦同比下降8.75%，销售单价下降因素对POF普通型膜销售收入下降的影响占比为33.03%。

#### ②POF高性能膜销售情况

2009年，公司实现POF高性能膜销售收入1,436.17万元，同比下降30.43%，主要原因为销售量的下降。

公司高性能膜主要用于要求低温包装或要求低收缩力的物体，如巧克力、光盘等产品的外包装，产品单价高，应用范围相对较小，且90%以上出口到国外高端市场。2009年，受金融危机影响，国际POF高性能膜市场需求有所下降，加之公司2009年生产POF高性能膜时部分使用了2008年下半年采购的高价原材料，为保证产品毛利率，公司POF高性能膜2009年销售单价同比增加1.10%。受上述需求下降及单价上升的共同影响，公司2009年POF高性能膜销售量同比下降236.69吨，降幅为-31.28%，直接导致2009年POF高性能膜销售收入下降。

#### (2) 按地区类别及产品类别划分

单位：万元

项 目	2010 上半年		2009 年		
	金额	占比	金额	占比	
普通型膜	内销	5,258.63	39.40%	9,995.74	40.94%
	外销	8,087.50	60.60%	14,422.80	59.06%
	普通型膜小计	13,346.13	100.00%	24,418.54	100.00%
交联膜	内销	802.79	21.40%	1,312.12	22.19%

	外销	2,947.87	78.60%	4,601.48	77.81%
	交联膜小计	3,750.66	100.00%	5,913.60	100.00%
高性能膜	内销	54.58	6.97%	140.59	9.79%
	外销	728.28	93.03%	1,295.58	90.21%
	高性能膜小计	782.86	100.00%	1,436.17	100.00%
其他	内销	70.64	47.99%	48.09	81.74%
	外销	76.56	52.01%	10.74	18.26%
	其他小计	147.20	100.00%	58.83	100.00%
<b>内销小计</b>		<b>6,186.64</b>	<b>34.32%</b>	<b>11,496.55</b>	<b>36.12%</b>
<b>外销小计</b>		<b>11,840.21</b>	<b>65.68%</b>	<b>20,330.60</b>	<b>63.88%</b>
<b>合计</b>		<b>18,026.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,827.15</b>	<b>100.00%</b>
项 目		2008年		2007年	
		金额	占比	金额	占比
普通型膜	内销	11,464.42	35.24%	12,470.72	40.39%
	外销	21,067.04	64.76%	18,402.62	59.61%
	普通型膜小计	32,531.46	100.00%	30,873.34	100.00%
交联膜	内销	877.76	19.01%	706.68	17.74%
	外销	3,740.14	80.99%	3,276.24	82.26%
	交联膜小计	4,617.90	100.00%	3,982.92	100.00%
高性能膜	内销	144.74	7.01%	0.00	0.00%
	外销	1,919.57	92.99%	1,607.26	100.00%
	高性能膜小计	2,064.31	100.00%	1,607.26	100.00%
其他	内销	71.60	91.51%	97.65	98.75%
	外销	6.52	8.49%	1.24	1.25%
	其他小计	78.12	100.00%	98.89	100.00%
<b>内销小计</b>		<b>12,558.52</b>	<b>31.96%</b>	<b>13,275.06</b>	<b>36.31%</b>
<b>外销小计</b>		<b>26,733.27</b>	<b>68.04%</b>	<b>23,287.35</b>	<b>63.69%</b>
<b>合计</b>		<b>39,291.79</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,562.41</b>	<b>100.00%</b>

公司致力于“高端化、差异化”的POF热收缩膜产品开发，报告期内加大了对欧美高端市场的开拓力度，2009年虽因金融危机影响，外销比例相比2008年有所降低，但整体来看，国外高端市场仍是公司主要的销售区域，外销比例平均为65%左右。

从细分产品来看，普通型膜的内外销比例较为接近，基本保持在4:6的水平，交联膜和高性能膜等高端产品则主要销往国外，其中交联膜内外销比例约为2:8，高性能膜内外销比例约为1:9。

### （三）利润来源分析

公司近三年及一期的主营业务毛利分类汇总如下：

产品类别	2010 上半年		2009 年		2008 年度		2007 年度	
	毛利(万元)	比例	毛利(万元)	比例	毛利(万元)	比例	毛利(万元)	比例
POF 普通型膜	3,935.12	64.94%	7,188.44	69.26%	5,922.11	73.38%	5,696.88	84.48%
POF 交联膜	1,746.52	28.82%	2,718.17	26.19%	1,458.89	18.08%	613.31	9.09%
POF 高性能膜	322.05	5.31%	450.84	4.34%	663.98	8.23%	413.38	6.13%
其他	55.99	0.92%	21.24	0.20%	25.75	0.32%	20.15	0.30%
<b>合计</b>	<b>6,059.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,378.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>8,070.73</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,743.72</b>	<b>100.00%</b>

由上表可以看出，POF 普通型膜是报告期内公司主要的利润来源，但其毛利贡献度逐年下降，2007 年—2009 年及 2010 年上半年分别为 84.48%、73.38%、69.26%、64.94%。与此同时，作为公司利润增量的主要品种，POF 交联膜的毛利分别为 613.31 万元、1,458.89 万元、2,718.17 万元、1,746.52 万元，增幅较大，毛利贡献也逐年提高。至 2010 年上半年，POF 交联膜和 POF 高性能膜合计为公司贡献了 34.13% 的主营业务毛利。

公司综合毛利额主要受销售收入及销售成本影响，其中销售成本又受到直接材料、直接人工、燃料和动力、制造费用等因素的影响。报告期公司综合毛利额变化情况如下：

	2009 年	2008 年	2007 年
综合毛利额变动额(万元)	2,256.85	1,394.95	/
其中：主营业务毛利变动额(万元)	2,307.95	1,327.00	/
其他业务毛利变动额(万元)	-51.10	67.95	/

2009 年，公司综合毛利额为 10,453.98 万元，比 2008 年增加 2,256.85 万元，增幅为 27.53%，影响公司综合毛利额的各主要因素对公司综合毛利额变动的贡献如下表：

	2009 年	2008 年	2007 年
主营业务毛利额变动(万元)	2,307.95	1,327.00	/
其中：主营业务收入变动(万元)	-7,464.64	2,729.38	/
主营业务成本变动(万元)	-9,772.59	1,402.37	/
其中：直接材料(万元)	-9,098.25	609.76	/
直接人工(万元)	-397.57	-51.39	/
燃料动力(万元)	-155.05	98.19	/
制造费用(万元)	-121.72	745.82	/

如上表，2009 年公司主营业务收入下降对综合毛利额的贡献为 -7,464.64 万元，直接材料成本下降对综合毛利额的贡献为 9,098.25 万元，直接人工成本

下降对综合毛利额的贡献为 397.57 万元，燃料和动力成本下降对综合毛利额的贡献为 155.05 万元，制造费用下降对综合毛利额的贡献为 121.72 万元。

#### （四）毛利率分析

##### 1、毛利率整体分析

	2010 上半年	2009 年	2008 年	2007 年
综合毛利率	33.57%	32.11%	20.42%	17.72%
综合毛利率增加数	1.46 个百分点	11.69 个百分点	2.70 个百分点	-
主营业务毛利率	33.61%	32.61%	20.54%	18.44%
主营业务毛利率增加数	1 个百分点	12.07 个百分点	2.10 个百分点	-

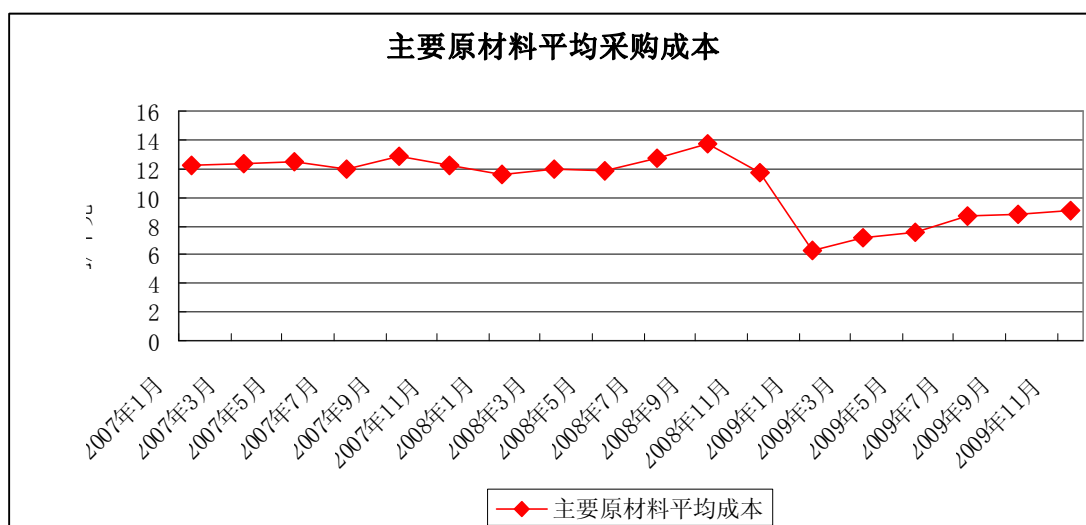
报告期内，公司主营业务收入有所波动，其中 2008 年公司主营业务收入比 2007 年增长 7.46%，2009 年公司主营业务收入比 2008 年下降 18.99%，2010 年上半年，公司主营业务收入比 2009 年同期增长 23.59%，但公司净利润却呈逐年增长趋势，主要原因为毛利率逐年提高。报告期内，公司综合毛利率分别为 17.72%、20.42%和 32.11%、33.57%，尤其是 2009 年，公司综合毛利率较 2008 年大幅提高 11.69 个百分点。毛利率的提高成为 2009 年收入下降而利润上升的最主要因素。

##### 2、2009 年毛利率大幅提高的原因分析

2009 年，公司综合毛利率大幅提高的原因主要为以下几点：

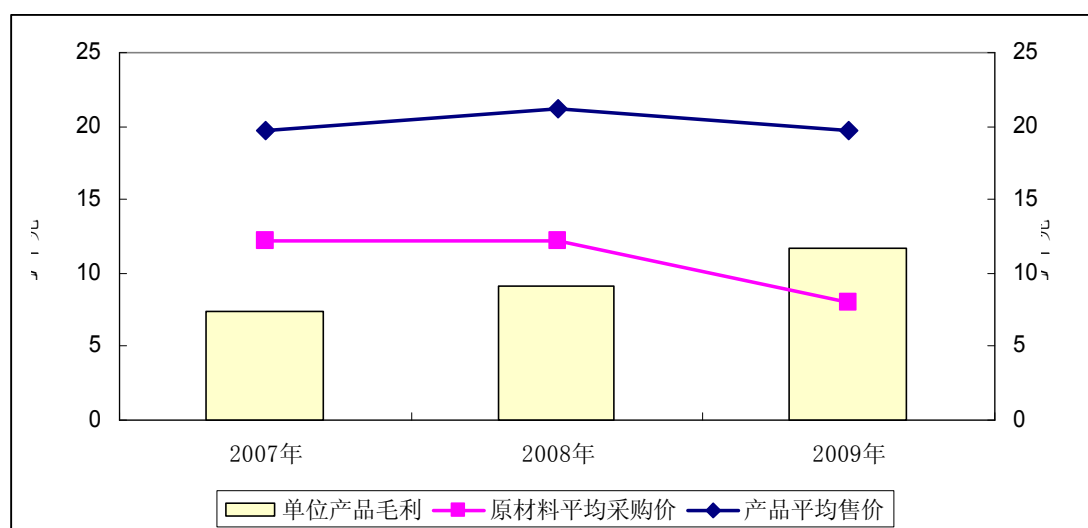
###### （1）原材料价格下跌

2007 年——2009 年，公司主要原材料平均采购成本月度波动示意图如下：



由上图可知，从2007年初至2008年第三季度，公司主要原材料平均采购成本处于稳步攀升过程中。随着金融危机的深入，公司主要原材料平均采购成本从2008年第四季度开始暴跌，至2009年第一季度到达底部。2009年第二季度至第四季度原材料价格缓慢回升，但仍处于较低水平。

受报告期内原材料价格波动影响，2009年，公司主要原材料平均采购成本比2008年下降了23.71%，但产品平均售价仅比2008年下降6.74%（如下图）。原材料采购价格的下跌和较强的议价能力是公司2009年毛利率水平提高的主要原因。



## (2) 产品成品率提高，单位产品原材料耗用量减少

报告期内，随着设备及工艺改进，公司产品成品率逐年提高，单位产品原材料耗用量逐年减少，具体如下表：

	2009年	2008年	2007年
综合成品率	94.19%	87.52%	85.74%
综合成品率增加数	6.67个百分点	1.78个百分点	-
单位产品原材料耗用量	1.02	1.09	1.15
变动幅度	-6.32%	-5.85%	-

2009年，公司综合成品率比2008年提高6.67个百分点，单位产品原材料耗用量比2008年下降6.63%，较大程度上降低了生产成本。因此，即使不考虑2009年原材料价格下跌的因素，综合成品率的提高仍可有效增加公司毛利率水平。



## (3) 出口退税率上调

报告期内，公司出口产品的退税率变化情况如下表：

期间	出口退税率
2007-01-01 至 2007-06-30	11%
2007-07-01 至 2009-03-31	5%
2009-04-01 至 2009-05-31	11%
2009-06-01 至 2010-6-30	13%

2009年4月份开始，公司出口退税率由2008年的5%提高到11%，6月份又提高到13%。出口退税率的上调也对2009年毛利率产生了一定贡献。

## (4) 产品结构优化，高毛利率产品占比增加

报告期内，公司产品结构的变化如下表：

产品类别	2009年		2008年度		2007年度	
	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
POF 普通型膜	76.72%	29.44%	82.79%	18.20%	84.44%	18.45%
POF 交联膜	18.58%	45.96%	11.75%	31.59%	10.89%	15.40%
POF 高性能膜	4.51%	31.39%	5.25%	32.17%	4.40%	25.72%
其他	0.18%	36.10%	0.20%	32.96%	0.27%	20.38%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>32.61%</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.54%</b>	<b>100.00%</b>	<b>18.44%</b>

2009年，公司产品毛利率相对较低的POF普通型膜主营业务收入占比从2008年的82.79%下降到2009年的76.72%。POF交联膜、POF高性能膜等产品附加值及毛利率更高的产品主营业务收入占比由2008年的17.00%提高到2009年的23.09%。高附加值产品销售量的增加优化了公司产品结构，提升了综合毛利率。

## (5) 直销比例提升

公司在报告期内加强了对直销客户的拓展。2009年，在公司主营业务收入同比下降的背景下，直销收入的增加克服了金融危机的负面影响，由2008年的6,309.44万元增长到2009年的6,441.82万元，增幅为2.10%，由于直销客户毛利率较经销客户高，公司直销收入的增加提高了综合毛利率水平。

## (6) 生产效率提高，劳动成本下降

由于生产设备和工艺的改进，公司生产效率大幅提高，生产工人数量由2008年的295人下降到2009年的228人；单吨产品的劳动力成本由2008年的511.94元下降到2009年的331.73元（如下表），下降幅度为35.20%。生产效率的提高

和劳动成本的下降也在一定程度上提高了综合毛利率水平。

	2009年	2008年	2007年
总产量(吨)	16,550.65	18,342.18	18,602.74
生产工人人数	228	295	378
人均产出(吨/人)	72.59	62.18	49.21
生产工人吨工资(元/吨)	331.73	511.94	536.87

注：生产工人人数为年平均数。

综上所述，2009年，公司抓住原材料价格下跌的机遇，通过提高成品率降低直接材料成本、优化产品结构增加交联膜销售比例、优化客户结构增加直销客户比例、减员增效降低直接人工成本等几大措施，使公司综合毛利率由2008年的20.42%提高到2009年的32.11%，提高了11.69个百分点。

经测算，上述影响毛利的各主要因素对公司2009年综合毛利率提高的贡献如下：

项目	对2009年综合毛利率提高的贡献
原材料价格下跌	6.62个百分点
成品率提高	3.00个百分点
出口退税率提高	1.26个百分点
产品结构优化	0.74个百分点
其他因素	0.07个百分点
合计	11.69个百分点

## 2、分产品类别的毛利率分析

### (1) 同类产品历年毛利率变化的原因

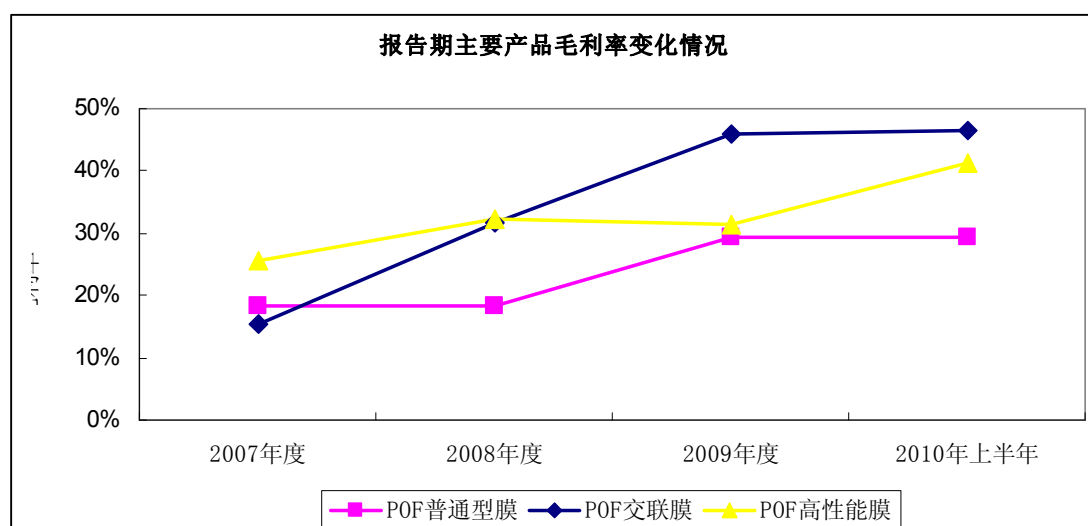
公司POF普通型膜近三年及一期毛利率分别为18.45%、18.20%、29.44%、29.49%。2008年，公司POF普通型膜毛利率略有下降，主要原因为2008年原材料价格上涨较快，略高于POF普通型膜销售单价的增长幅度。2009年，随着原材料价格的下跌以及成品率的进一步提高，公司POF普通型膜毛利率有了较大幅度的提升。2010年上半年，公司POF普通型膜毛利率保持稳定。

与POF普通型膜相比，POF交联膜毛利率更高，主要是由于POF交联膜性能更优、工艺更复杂、具有更高的技术壁垒，目前全球只有美国、法国、日本、中国等国家的少数企业可以批量生产。报告期内，公司POF交联膜产品的毛利率水平增长较快，由2007年的15.40%增长到2008年的31.59%，2009年更达到了

45.96%，2010年上半年仍保持在46.57%的较高水平，主要原因是公司交联膜成品率由2007年的58.12%大幅提高到2010年上半年的84.65%，增幅为45.65%。

另外，POF高性能膜毛利率稳中有升，其中2009年毛利率略有降低，主要原因为：高性能膜产量较少，2009年生产时部分使用了2008年下半年采购的高价原材料。

## (2) 不同类型产品之间毛利率变化差异较大的原因



如上图，报告期内，公司POF各类型产品毛利率变动差异较大，其中POF普通型膜毛利率在2007年至2008年较为平稳，2009年有一定幅度提高，2010年上半年保持稳定；POF交联膜毛利率2007年—2009年呈逐年提高的趋势，且增幅较快，2010年上半年保持稳定；POF高性能膜的毛利率在2008年有所提升，2009年较2008年略有下降，2010年上半年又有较大幅度提高。

公司POF各类型产品毛利率变动差异较大的直接原因是单位成本变动趋势不同，根本原因是各类型产品成品率变化趋势不同。

①POF各类型产品毛利率变动趋势差异较大的直接原因是单位成本变动趋势不同

报告期内，公司各类型产品毛利率变动趋势差异较大，直接原因是单位成本变动趋势不同，具体如下表：

单位：元/千克

项目	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额

普通型膜	平均单价	18.64	1.41%	18.38	-8.74%	20.14	6.84%	18.85
	单位成本	13.14	1.31%	12.97	-21.30%	16.48	7.22%	15.37
交联膜	平均单价	26.19	0.46%	26.07	-10.17%	29.02	3.46%	28.05
	单位成本	14.00	-0.64%	14.09	-29.05%	19.86	-16.31%	23.73
高性能膜	平均单价	27.27	-1.27%	27.62	1.25%	27.28	2.40%	26.64
	单位成本	16.05	-15.30%	18.95	2.38%	18.51	-6.47%	19.79

2008年，公司POF普通型膜、POF交联膜、POF高性能膜平均单价同比增长率分别为6.84%、3.46%、2.40%，但平均单位成本同比变化率却分别为7.22%、-16.31%、-6.47%，单位成本变动趋势的不同导致公司2008年POF普通型膜毛利率略有下降，POF交联膜和POF高性能膜毛利率有所提升，且POF交联膜毛利率增幅较大。

2009年，在原材料价格下跌的背景下，公司POF普通型膜、POF交联膜、POF高性能膜平均单价同比变化率分别为-8.74%、-10.17%、1.25%，平均单位成本同比变化率分别为-21.30%、-29.05%、2.38%，单位成本变动趋势的不同导致公司2009年POF普通型膜和POF交联膜毛利率有所上升，而POF高性能膜毛利率有所下降。

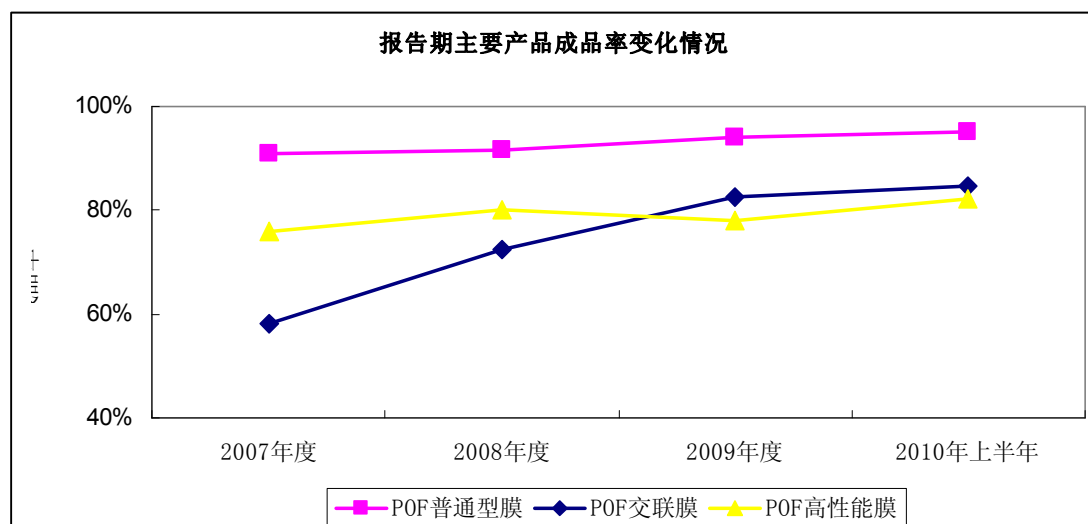
2010年上半年，公司POF普通型膜、POF交联膜单位售价及单位成本变化不大，毛利率较为稳定，POF高性能膜平均单价同比增长1.27%，但单位成本同比下降15.30%，导致公司POF高性能膜2010年上半年毛利率有较大幅度提高。

因此，POF各类型产品单位成本变动趋势的不同直接造成了毛利率变动的差异。

#### ②单位成本变动趋势不同的主要原因是成品率变化趋势不同

POF各类型产品的单位成本中材料成本占比最高，平均在85%左右，人工成本、燃料和动力、制造费用占单位成本比例较低，而材料成本中90%左右为线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯采购成本，因此POF各类型产品的单位成本的变动主要受线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯成本影响。

线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯均为石油化工行业的下游产品，价格波动趋势较为一致，因而造成公司POF各类型产品单位成本变动趋势不同的主要因素是单位产品材料耗用量，即产品成品率的变化。



如上图所示，POF 普通型膜为公司传统产品，生产时间长，工艺掌握成熟，因此成品率相对稳定。2009 年普通型膜成品率较 2008 年增长 5.33 个百分点，主要原因是公司在 2008 年进行了生产设备改造及厂房装修，提高了生产线幅宽，降低了收卷错位度，优化了生产环境，从而提高了产品成品率。

POF 交联膜为公司近几年开发的高端产品。2007 年，公司交联膜仍处于量产初期，成品率仅为 58.12%，次品及废品较多，原材料损耗大，单位成本高。通过近一年的研发，公司在 2008 年初进行了交联膜生产工艺及配方的改进，交联膜成品率大幅提高至 72.50%，致使公司在原材料价格上涨的背景下，当年交联膜平均单位成本仍下降了 16.31%。2009 年，在生产工艺日益成熟及生产设备改造和厂房装修完成的背景下，公司 POF 交联膜成品率达到 82.44%，2010 年上半年更进一步提升至 84.65%。

POF 高性能膜也是公司近几年开发的高端产品，主要包含高性能收缩膜和低收缩力膜两大类产品。高性能收缩膜自报告期初量产以来，成品率逐年提高，使公司在 2008 年原材料价格上涨的背景下，POF 高性能膜单位成本仍下降了 6.47%。低收缩力膜是公司 2009 年刚开始批量生产的新产品，成品率较低，因而公司 2009 年 POF 高性能膜整体成品率较 08 年有所下降，加之高性能膜产量较少，2009 年生产时部分使用了 2008 年下半年采购的高价原材料，导致公司在 09 年原材料价格下跌的背景下，POF 高性能单位成本仍上升了 2.38%。2010 年上半年，随着低收缩力膜生产工艺的成熟，POF 高性能膜整体成品率有所提高，加之高价原材料在 2009 年消化完毕，致使公司 POF 高性能膜单位成本下降 15.30%。

综上所述，公司 POF 各类型产品毛利率变动差异较大的直接原因是单位成本变动趋势的不同，根本原因是 POF 各类型产品成品率变化趋势的不同，而 POF 各类型产品成品率的变化主要源于报告期内生产设备的改造、车间的装修及工艺、配方的改进。

### 3、报告期内各类型产品单位成本、成本性态构成及其变化

报告期内公司各类型产品单位成本、成本性态构成及其变化如下表：

单位：元/千克

项目	2010年1-6月		2009年度		2008年度		2007年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额	
POF 普通型膜	单位成本	13.14	1.31%	12.97	-21.30%	16.48	7.22%	15.37
	其中：单位固定成本	0.80	3.90%	0.77	16.67%	0.66	46.67%	0.45
	单位变动成本	12.34	1.06%	12.21	-22.82%	15.82	6.03%	14.92
	其中：材料成本	10.88	1.12%	10.76	-23.96%	14.15	6.07%	13.34
	燃料动力	0.90	18.42%	0.76	-1.30%	0.77	6.94%	0.72
	人工成本	0.29	-21.62%	0.37	-27.45%	0.51	8.51%	0.47
	其他	0.27	-12.90%	0.31	-18.42%	0.38	-5.00%	0.40
POF 交联膜	单位成本	14.00	-0.64%	14.09	-29.05%	19.86	-16.31%	23.73
	其中：单位固定成本	0.81	8.00%	0.75	17.19%	0.64	82.86%	0.35
	单位变动成本	13.19	-1.12%	13.34	-30.56%	19.21	-17.84%	23.38
	其中：材料成本	11.67	-1.60%	11.86	-32.03%	17.45	-20.39%	21.92
	燃料动力	0.91	19.74%	0.76	-2.56%	0.78	18.18%	0.66
	人工成本	0.34	-17.07%	0.41	-31.67%	0.60	25.00%	0.48
	其他	0.27	-12.90%	0.31	-16.22%	0.37	19.35%	0.31
POF 高性能膜	单位成本	16.05	-15.30%	18.95	2.38%	18.51	-6.47%	19.79
	其中：单位固定成本	0.81	8.00%	0.75	11.94%	0.67	59.52%	0.42
	单位变动成本	15.24	-16.26%	18.20	2.02%	17.84	-7.90%	19.37
	其中：材料成本	13.72	-17.94%	16.72	4.11%	16.06	-10.33%	17.91
	燃料动力	0.90	18.42%	0.76	-3.80%	0.79	25.40%	0.63
	人工成本	0.34	-17.07%	0.41	-31.67%	0.60	33.33%	0.45
	其他	0.28	-9.68%	0.31	-20.51%	0.39	2.63%	0.38

注：公司产品固定成本主要为设备折旧，其中 2007 年度固定成本还包括厂房租赁费 267.18 万元。

#### (1) 单位固定成本

报告期内，公司主要产品 POF 普通型膜、POF 交联膜、POF 高性能膜单位固定成本呈逐年上升趋势，主要原因为公司为提高产品成品率和提高工艺技术，报告期内逐步对设备进行更新改造，增加了机器设备投入。同时，为改善车间环境，降低损耗率，公司进行了生产车间装修，从而导致报告期内生产用固定资产折旧

逐年增加，主要产品单位固定成本也随之增加。

### （2）单位材料成本

公司材料成本主要为线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯采购成本。

2007年公司POF普通型膜、POF交联膜、POF高性能膜单位材料成本差异较大，主要原因为：2007年POF交联膜投产时间较短，成品率仅为58.12%，远低于POF普通型膜的成品率；而POF高性能膜投产量较少，成品率亦低于普通膜的成品率，成品率较低导致2007年公司POF交联膜单位材料成本较高。随着生产设备的改造、厂房的装修及工艺、配方的改进，2008年度、2009年度和2010年1-6月公司POF交联膜成品率不断提高，交联膜的单位材料成本与普通膜的差距逐步减少。

POF普通型膜的单位材料成本2008年较2007年略有上升，主要原因是2008年原材料采购价格、消耗价格较2007年有所上升；2009年POF普通型膜的单位材料成本较2008年大幅下降，达到22.44%，主要系2009年材料采购价格大幅下滑，其中聚乙烯采购价格同比下降29.27%、聚丙烯采购价格同比下降17.37%。

POF交联膜2008年的单位材料成本在原材料价格略有上升的情况反而有所下降，主要系2008年POF交联膜成品率大幅提高，抵消了材料价格上升的影响；2009年POF交联膜的单位材料成本较2008年下降30.11%，主要系2009年材料采购价格下降及成品率继续提高的双重作用。

POF高性能膜2009年单位材料成本较2008年有所提高，主要原因为高性能膜产量较少，2009年生产时大部分使用2008年下半年采购的高价原材料。2010年1-6月，POF高性能膜耗用的材料价格相对下降，导致高性能膜单位材料成本较2009年下降17.94%。

### （3）单位燃料动力成本

公司燃料动力成本主要为电费。报告期内，公司主要产品单位燃料动力成本逐年波动，主要原因为：2008年公司更新改造热收缩膜生产线，生产线功率增加，导致单位耗电量增加，2008年大卷膜单位电力耗用较2007年上升11.33%；2009年公司生产的成品膜中单位电力耗用较少的单片成品膜产量比重增加，导致2009年单位产品电力耗用有所减少；2010年公司成品膜单位电力耗用有所上升，主要系2010年更新改造后的高速对折机采用双马达制动，单位电力耗用增

加，另外，单位电力耗用较多的双折成品膜产量比重增加也在一定程度上提升了2010年单位产品电力耗用。

#### (4) 单位人工成本

报告期内，公司主要产品单位人工成本逐年波动，主要原因为：各主要产品2008年单位人工较2007年上升，主要系2008年公司提高员工工资待遇，生产工人人均工资较2007年增加12.95%；2008年以来，公司单位人工逐年减少，主要系公司生产设备和工艺的改进，生产自动化大幅提高，公司相应优化了生产工人数量，生产工人数量的下降导致公司生产工人人均产出量不断提高，由2007年的49.21吨/年提高到2009年的72.59吨/年，增幅为47.51%。生产效率的提高和人员的减少导致公司主要产品的单位人工成本逐年下降。

#### 4、公司外销与内销的毛利率变动分析

销售区域	2010 上半年		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	毛利贡献	毛利率	毛利贡献	毛利率	毛利贡献	毛利率	毛利贡献	毛利率
内销	32.45%	31.78%	34.65%	31.28%	25.85%	16.61%	40.46%	20.55%
外销	67.55%	34.57%	65.35%	33.36%	74.15%	22.39%	59.54%	17.24%
合计	100.00%	33.61%	100.00%	32.61%	100.00%	20.54%	100.00%	18.44%

##### (1) 内外销毛利贡献分析

从毛利贡献来看，2007—2008年，随着公司外销收入占总收入比例不断上升，境外销售贡献的毛利占销售毛利的比例也不断上升，境外销售毛利贡献比例分别为59.54%、74.15%；2009年，虽然公司外销收入占总收入比例下降，但由于境外销售POF交联膜收入增加，且毛利率较高，境外销售毛利贡献达到仍达到65.35%。2010年上半年，境外销售毛利贡献进一步增长到67.55%。

##### (2) 内外销毛利率分析

###### ①整体来看，外销毛利率高于内销毛利率

报告期内，公司外销毛利率水平整体来看高于内销毛利率水平，主要原因有两点：

第一，公司外销产品主要销往欧美地区，该地区对产品价格相对不敏感，但对品质及包装要求高于国内，且产品竞争集中在高端产品方面，竞争尚不激烈。

第二，从产品销售结构来看，毛利率较高的交联膜主要销往国外。以2009年的数据为例，公司77.81%的交联膜销往国外，剩余22.19%的交联膜在国内销



售。

### ②部分年度毛利率异常的原因

2007年，公司外销毛利率低于内销，主要原因为：公司交联膜主要为外销，2007年，公司交联膜量产时间不长，工艺没有完全成熟，因此成品率较低，直接影响了公司当年外销的毛利率水平。2008年以来，随着交联膜成品率的大幅提高，外销产品凭借其价格优势及结构优势，毛利率超过内销。

2008年，公司内销毛利率较2007年有所下降，主要原因为：国内客户（主要是国内经销商）对产品价格较为敏感，受金融危机影响，2008年下半年内销产品价格降幅较大，影响了当期内销毛利率。

### (3) 内外销毛利率差异较小的原因

报告期内，公司内外销毛利率差别不大，2009年、2010年上半年毛利率差异分别为2.08个百分点、2.79个百分点，主要原因如下：

#### ①毛利率相对较低的POF普通型膜占比较大

	2010年上半年	2009年	2008年	2007年
普通型膜内销收入占比(A)	85.00%	86.95%	91.29%	93.94%
普通型膜内销毛利率(B)	28.32%	28.63%	14.37%	20.70%
交联膜内销收入占比(C)	12.98%	11.41%	6.99%	5.32%
交联膜内销毛利率(D)	52.73%	51.26%	43.96%	14.86%
普通型膜外销收入占比(a)	68.31%	70.94%	78.80%	79.02%
普通型膜外销毛利率(b)	30.24%	30.00%	20.29%	16.93%
交联膜外销收入占比(c)	24.90%	22.63%	13.99%	14.07%
交联膜外销毛利率(d)	44.89%	44.46%	28.69%	15.51%

如上表，报告期内，POF普通型膜内销收入占比在85%以上，外销收入占比在68%以上，因此POF普通型膜内外销的毛利率水平基本决定了公司内外销的毛利率水平。虽然POF交联膜毛利率相对较高，但由于其销售占比较小，对公司整体内外销毛利率的影响较有限。

#### ②交联膜内销单价及毛利率高于外销

单位：元/千克

项 目	2010年上半年		2009年		2008年		2007年	
	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
交联膜内销	29.96	52.73%	28.15	51.26%	31.65	43.96%	27.1	14.86%
交联膜外销	25.33	44.89%	25.53	44.46%	28.47	28.69%	28.3	15.51%

报告期内，虽然公司交联膜外销比例相对内销高，但交联膜内销价格及毛利率高于外销，这在一定程度上缩小了公司内外销整体的毛利率差异。

公司交联膜内销单价及毛利率高于外销的原因如下：

A、POF 交联热收缩膜为高档热收缩膜，国内除公司外，尚无其他企业有能力大批量生产，国外进口产品亦因成本高，市场竞争力有所削弱。

B、在外销方面，公司适当降低了外销交联膜的售价，以抢占国外市场。

### 5、影响毛利率主要因素的敏感性分析

报告期内，影响毛利率的主要因素及其变化情况如下：

产品类别	2010 年上半年		2009 年度	
	金额（元/千克）	变动比率	金额（元/千克）	变动比率
平均单位售价	20.19	2.07%	19.78	-6.74%
平均成本	13.40	0.53%	13.33	-20.89%
其中：直接材料	11.12	0.18%	11.10	-23.71%
直接人工	0.31	-8.82%	0.34	-33.33%
燃料动力	0.90	13.92%	0.79	2.60%
制造费用	1.07	-3.60%	1.11	7.77%
	2008 年度		2007 年度	
	金额（元/千克）	变动比率	金额（元/千克）	变动比率
平均单位售价	21.21	7.01%	19.82	/
平均成本	16.85	4.21%	16.17	/
其中：直接材料	14.55	1.96%	14.27	/
直接人工	0.51	-5.56%	0.54	/
燃料动力	0.77	6.94%	0.72	/
制造费用	1.03	63.49%	0.63	/

公司在以下假设条件下：①单个影响因素上涨5%，其他影响因素不变②技术创新不能有效跟进；③管理水平不能有效提升，以上述2009年数据为例，对毛利率受各因素波动的影响进行敏感分析如下：

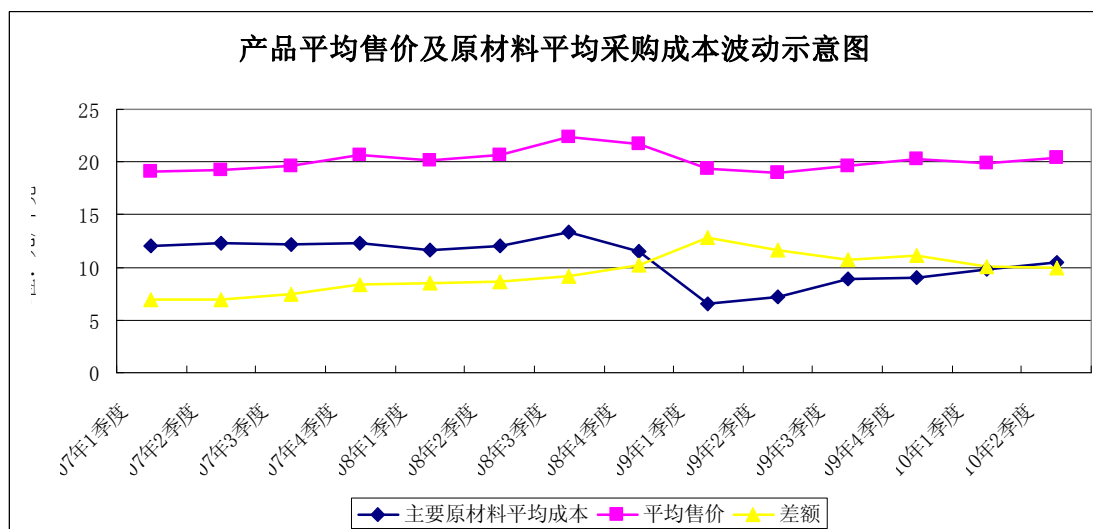
	金额	上涨 5%	变动后毛利率	变动率
单位售价	19.78	0.99	35.89%	11.77%
直接材料	11.10	0.55	28.91%	-9.97%
直接人工	0.34	0.02	31.66%	-1.40%
燃料动力	0.79	0.04	31.55%	-1.74%
制造费用	1.11	0.06	31.47%	-1.99%
现有综合毛利率	32.11%			

由敏感性分析结果可以看出，在选定的五种不确定性因素中，单位售价、直接材料对毛利率的影响最为敏感。当单位售价提升5%时，对应的毛利率提升11.77%；当直接材料成本增加5%时，对应的毛利率降低9.97%。

### （1）应对单位售价变动的对策

公司产品销售价格虽然主要由市场决定，但公司通过一定的价格制定的辅助手段来控制销售价格，以保证公司的盈利能力：当原材料采购价格波动较大时，公司经过测算，在维持一定的毛利率的前提下，制定销售单价的参考价格。

公司下游客户产品包装占总成本的比例很低，对POF热收缩膜价格不太敏感，同时出于对生产工艺调整、生产工艺参数设置、产品质量稳定性以及长期稳定合作关系等方面的考虑，一般不会随意更换供应商。加之公司产品的质量、品牌、信誉和市场地位，公司具有较强的议价能力，能保证公司销售部门较好地执行公司经测算制定的参考价格，保证公司在销售价格波动的情况下仍能保证持续盈利能力。报告期内，公司单位产品收入成本年均差额分别为7.42元/千克、9.10元/千克、11.70元/千克、10.04元/千克。（如下图）。



### （2）应对原材料价格变动的策略

为应对主要原材料价格波动的风险，公司采取了一系列措施：①通过设备及工艺改进，提高产品成品率和单位原材料利用效率，削弱原材料价格波动对最终业绩的影响；②加强高毛利率、高附加值的POF交联膜、POF高性能膜的销售，使公司增强了转嫁原材料价格波动风险的能力；③对主要原材料库存进行计划管

理，采取“基本库存+预测库存”的模式，最大限度的降低原材料库存对经营的影响。

## 6、与同行业上市公司毛利率比较

(1) 公司综合毛利率高于国内同行业上市公司的关键因素

发行人综合毛利率与国内同行业上市公司比较如下表：

公司名称	主要产品	综合毛利率		
		2009年	2008年	2007年
国风塑业	BOPP 薄膜、BOPET 薄膜、木塑建材、工程塑料	6.77%	9.90%	9.50%
大东南	BOPP 薄膜、CPP 薄膜、BOPET 薄膜等	15.11%	10.76%	10.86%
佛塑股份	BOPP 薄膜、BOPET 薄膜、BOPA 薄膜等	11.37%	4.58%	7.86%
中达股份	BOPP 薄膜、CPP 薄膜、BOPET 薄膜等	6.61%	9.24%	11.73%
永新股份	彩印复合膜、真空镀铝膜等	22.52%	16.98%	15.47%
可比上市公司均值		12.48%	10.29%	11.08%
众成包装	POF 热收缩膜	32.11%	20.42%	17.72%

附注：1、沪深上市公司中无 POF 热收缩膜生产企业，此处选取塑料包装薄膜企业作为可比对象。

2、上市公司数据摘自上市公司公布的财务报告。

3、永新股份生产的彩印复合膜、真空镀铝膜属于功能性薄膜，与普通塑料薄膜相比技术含量更高，因此毛利率较高，2009 年达到 22.52%。

报告期内，公司综合毛利率高于国内同行业上市公司均值，关键因素系公司产品为功能性、环保型塑料包装薄膜，与普通塑料薄膜相比，产品附加值更高。

目前沪深上市公司中的塑料薄膜企业主要生产普通塑料薄膜，如 BOPP 薄膜、BOPET 薄膜、CPP 薄膜等，上述产品在我国生产时间长、技术成熟、产量大、行业竞争较为激烈，因此毛利率相对较低。

POF 热收缩膜属于功能性塑料包装材料，具有收缩率高、包装贴体效果好、透明度高、韧性好、主要原材料基本为进口且价格较高等特点，部分 POF 热收缩膜还有防静电、防雾等特殊功能，因此单吨产品售价较高。另外，采用双向拉伸工艺制得的 POF 热收缩膜光泽度、挺度、物理强度也比传统工艺生产的收缩薄膜高 100%-200%，产品厚度薄、单位面积的成本较低，因此产品综合毛利率高于普通塑料薄膜。

(2) 公司综合毛利率高于国内 POF 热收缩膜行业平均水平的关键因素

根据中国塑料加工工业协会提供的数据，公司近几年综合毛利率一直高于国内 POF 热收缩膜行业平均水平（如下表），关键因素系公司作为行业龙头企业，具备诸多竞争优势。

2006-2009年我国POF热收缩膜行业平均利润指标

项目	财务指标	2009年1-9月	2008年度	2007年度	2006年度
综合毛利率	POF热收缩膜行业	20.41%	18.42%	15.72%	13.21%
	众成包装	28.61%	20.42%	17.72%	14.21%

注：1、POF热收缩膜行业综合毛利率数据来源于中国塑料加工工业协会

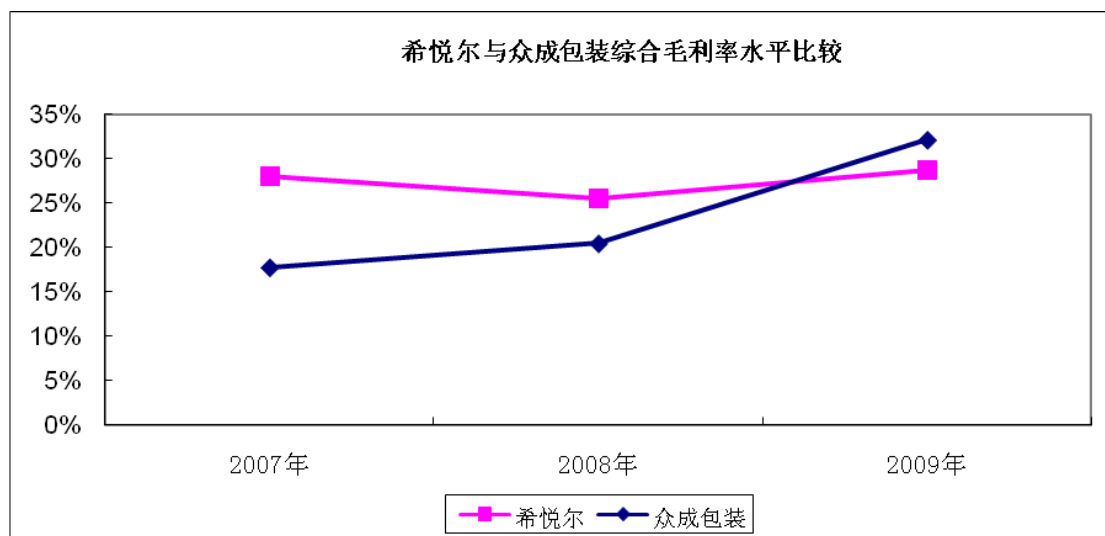
2、众成包装2009年1-9月综合毛利率数据未经审计。

POF热收缩膜在我国量产的时间仅十年左右，目前国内厂商的产品主要集中在中低端市场，高端市场主要为希悦尔等国外公司产品及国内行业领先企业的产品占据，竞争尚不激烈。公司作为我国POF热收缩膜行业的龙头企业，规模效应明显，且产品定位于国际市场及国内中高端市场，具备较强的议价能力。同时，公司是全球少数几家可以量产POF交联膜的企业，产品种类齐全，POF交联膜等高毛利率产品销售占比较大。此外，公司通过生产线的研发及自制，将设备和工艺紧密结合，大幅提高了产品成品率和生产效率，降低了产品成本，因此综合毛利率较高。

### （3）公司综合毛利率与国外同行业上市公司保持一致

从国外同行业上市公司的情况来看，美国希悦尔公司作为纽约证券交易所的上市公司和全球POF热收缩膜行业的龙头企业，2005年—2009年食品包装膜产品的毛利率分别为28.35%、28.65%、27.97%、25.53%、28.72%，稳定保持在较高水平。

公司通过报告期内的生产设备、厂房改造及工艺、配方改进，综合成品率有了较大提高，加之设备自制及人力成本优势，2009年综合毛利率水平已略高于希悦尔公司（如下图）。



数据来源：美国希悦尔公司年报

### (五) 期间费用变动分析

报告期内，公司各项期间费用占三项费用的比例及三项费用占营业收入的比例如下表：

项目	2010 上半年		2009 年	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
销售费用	687.82	30.70%	1,205.50	33.32%
管理费用	1,226.83	54.76%	1,944.82	53.76%
财务费用	325.88	14.54%	467.30	12.92%
<b>期间费用合计</b>	<b>2,240.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,617.62</b>	<b>100.00%</b>
<b>期间费用占当年营业收入的比例</b>	<b>12.38%</b>		<b>11.11%</b>	
项目	2008 年度		2007 年度	
	金额 (万元)	比例	金额 (万元)	比例
销售费用	1,873.81	46.31%	1,715.06	51.42%
管理费用	1,642.52	40.59%	1,314.94	39.42%
财务费用	529.90	13.10%	305.58	9.16%
<b>期间费用合计</b>	<b>4,046.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,335.58</b>	<b>100.00%</b>
<b>期间费用占当年营业收入的比例</b>	<b>10.08%</b>		<b>8.69%</b>	

报告期内，由于对费用的有效控制，公司期间费用占营业收入总额的比例相对保持稳定，一直在 8%-12% 左右，公司期间费用增长与营业收入增长保持同步。

#### 1、销售费用分析

公司报告期各年销售费用明细如下表：

单位：元

项目	2010 年上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
----	-----------	---------	---------	---------

人工成本	1,639,745.45	2,542,243.31	4,025,668.21	3,360,559.49
运输费	1,438,807.92	2,865,685.62	4,101,980.12	3,259,833.50
销售宣传费	250,788.88	1,231,426.45	2,292,071.78	466,434.36
出口包干费	1,454,032.23	1,905,036.93	2,401,286.27	1,819,801.65
海运费	1,886,552.99	2,702,062.41	5,111,392.60	7,318,092.90
差旅费	130,392.46	485,167.24	400,974.30	564,712.21
办公费	57,754.60	19,042.00	31,522.00	237,401.41
其他	20,123.87	304,368.18	373,157.09	123,718.19
<b>合计</b>	<b>6,878,198.40</b>	<b>12,055,032.14</b>	<b>18,738,052.37</b>	<b>17,150,553.71</b>

其中，出口包干费的主要内容如下表：

单位：元

项目	2010年上半年	2009年度	2008年度	2007年度
拖车费	737,076.96	963,295.91	1,283,375.53	1,009,533.75
THC（码头操作费）	251,441.93	263,202.52	337,807.46	225,384.37
订舱费	147,875.00	223,492.74	323,248.97	179,039.85
报关费	70,315.00	90,388.75	164,107.84	116,344.84
文件费	83,598.65	99,558.95	111,717.84	77,522.78
内装箱费	44,164.53	34,655.02	82,941.76	73,925.86
操作费	36,027.19	63,034.98	52,294.91	44,697.52
燃油附加费	59,065.93	35,400.00	23,000.00	/
其他	24,467.04	132,008.07	22,791.95	93,352.69
<b>合计</b>	<b>1,454,032.23</b>	<b>1,905,036.93</b>	<b>2,401,286.27</b>	<b>1,819,801.65</b>

(1)2008年公司销售费用比2007年增长了158.75万元，增幅为9.26%，影响公司2008年销售费用变动的主要因素包括：

①人工成本：因销售量提高，销售人员薪酬增加，公司2008年销售费用中人工成本增加66.51万元，增幅为19.79%。

②运输费：2008年油价持续上涨，导致公司运输费用较2007年增加84.21万元，增幅为25.83%。

③销售宣传费：为加大海外市场的开拓力度，公司2008年赴海外（日本、德国等）参加了较大规模的国际包装展览会，导致销售宣传费比2007年增加182.56万元，增幅为391.40%。

④海运费：2008年下半年，国际波罗的海综合运费指数（BDI）出现大幅下跌（如下图），公司2008年海运费比2007年下降220.67万元，降幅为30.15%。



(2) 2009 年公司销售费用比 2008 年减少了 668.30 万元，降幅为 35.67%，影响公司 2009 年销售费用变动的主要因素包括：

①人工成本：因销售人员的收入与公司销售量挂钩，2009 年度发行人销售量由 1.85 万吨下降到 1.61 万吨，导致 2009 年销售人员人工成本下降 148.34 万元，降幅为 36.85%。

②运输费及海运费：2009 年公司产品销量下降 0.24 万吨，同时，国际油价下跌，国际波罗的海综合运费指数 2009 年均值比 2008 年大幅下降约 60%，公司 2009 年运输费由 2008 年的 410.20 万元下降到 286.57 万元，海运费由 2008 年的 511.14 万元下降到 270.21 万元，两项合计导致销售费用减少 364.56 万元。

③销售宣传费：2009 年受金融危机影响，国际不少包装展会规模缩小或取消，发行人海外参展机会减少，销售宣传费较 2008 年减少 124.43 万元，降幅为 30.28%。

④出口包干费：受出口量下降影响，公司出口包干费也较 2008 年下降了



48.82 万元。

(3)2010 年上半年，公司销售费用比 2009 年同期增长了 85.68 万元，增幅为 14.11%，影响公司 2010 年上半年销售费用变动的主要因素包括：

①人工成本及出口包干费：2010 年上半年公司销售量较上期增长 884 吨，增幅为 11%，销量的提高导致当期销售人员人工成本及出口包干费增加。

②出口海运费：国际波罗的海综合运费指数（BDI）2010 年上半年较 2009 年同期有所上涨，公司 2010 年上半年海运成本增加。

## 2、管理费用分析

公司报告期各年管理费用明细如下表：

单位：元

项目	2010 年上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
人工成本	2,455,271.39	3,898,121.50	3,311,829.39	4,335,406.92
社会保险费及住房公积金	1,817,553.39	1,786,636.90	3,572,779.38	2,165,421.21
折旧及资产摊销	1,121,034.85	2,543,849.16	2,641,882.49	1,884,110.63
修理费	115,746.14	335,943.00	197,605.58	245,223.68
办公费	549,236.42	981,093.37	998,395.36	1,016,937.22
差旅费	78,902.54	145,424.40	162,467.40	215,992.97
运输费	397,432.70	557,896.64	306,233.13	213,653.10
保险费	45,938.73	170,066.52	64,299.46	207,067.08
工会及教育经费	277,517.92	586,233.08	701,083.08	253,896.62
税费	381,305.39	785,453.03	973,954.44	229,272.67
业务招待费	2,413,971.84	3,362,954.86	2,072,846.12	1,592,000.22
技术开发费	1,457,385.27	3,263,325.21	160,510.12	37,189.20
中介机构费用	555,500.00	687,031.00	886,033.00	/
其他	601,479.13	344,124.42	375,287.50	753,217.58
<b>合计</b>	<b>12,268,275.71</b>	<b>19,448,153.09</b>	<b>16,425,206.45</b>	<b>13,149,389.10</b>

(1)2008 年公司管理费用比 2007 年增加了 327.58 万元，增幅为 24.91%，影响公司 2008 年管理费用变动的主要因素包括：

①人工成本：2008 年，公司进行了设备及工艺改进，生产效率提高，故精简了部分管理人员，导致管理人员人工成本比 2007 年下降了 102.36 万元，降幅为 23.61%。

②社会保险费及住房公积金：根据当地税务局核定，公司 2008 年社保缴费基数提升，受此影响，公司 2008 年管理费用中社会保险费及住房公积金比 2007

年增加 140.74 万元，增幅为 64.99%。

③折旧及资产摊销：2007 年底，公司新购买了一批办公设备，导致 2008 年管理费用中折旧及资产摊销金额同比增加 75.78 万元，增幅为 40.22%

④税费：2008 年，公司管理费用中税费金额比 2007 年增加 70.47 万元，主要为 2007 年底新增房产及土地使用权的房产税及土地使用税。

⑤中介机构费用：系公司为上市聘请中介机构发生的新增费用 80.60 万元。

(2)2009 年公司管理费用比 2008 年增加了 302.29 万元，增幅为 18.40%，影响公司 2009 年管理费用变动的主要因素包括：

①人工成本：公司 2009 年提高了高级管理人员的薪酬，导致管理费用中人工成本有所上升。

②社会保险费及住房公积金：受员工数量减少及社保缴费基数下调等因素影响，公司 2009 年管理费用中社会保险费及住房公积金比 2008 年减少 178.61 万元。

③业务招待费：公司 2009 年业务招待费比 2008 年增长了 129.01 万元，主要原因为公司在金融危机后加大客户维护力度导致业务招待费支出增加。

④技术开发费：公司 2009 年技术开发费大幅增长，较 2008 年增加 310.28 万元，主要系 2009 年度新增包装用聚烯烃超薄热收缩薄膜、包装用聚烯烃防静电热收缩薄膜、包装用聚烯烃热熔孔透气热收缩薄膜三个技术开发项目发生的费用。

(3)2010 上半年，公司管理费用比 2009 年同期增长 13.08%，主要原因为：

①人工成本：2010 上半年，公司效益稳步提升，管理员工资与效益挂钩，故人工成本有所增加。

②社会保险费及住房公积金：2010 年 1 月起，公司按照国家标准，为公司全体人员缴纳了社会保险费及住房公积金。员工参保率的大幅提高增加了社会保险费及住房公积金的支出。

③业务招待费：为贯彻“高端化、差异化”的经营理念，公司 2010 年上半年加大了国内高端直销客户的开拓，因而业务招待费有所增加。

### 3、财务费用分析

#### (1) 综合分析

公司报告期各年财务费用明细如下表：

单位：元

类别	2010年上半年	2009年度	2008年度	2007年度
利息支出	969,103.29	3,920,018.34	8,207,122.73	5,784,531.33
减：利息收入	51,211.30	63,712.55	227,682.60	92,515.96
汇兑损失	1,819,587.68	-315,928.56	-4,524,823.48	-3,701,095.95
金融机构手续费	521,292.96	1,132,626.02	1,844,413.58	1,064,846.84
<b>合计</b>	<b>3,258,772.63</b>	<b>4,673,003.25</b>	<b>5,299,030.23</b>	<b>3,055,766.26</b>

公司各年度财务费用的变化主要受利息支出和汇兑损益的影响。

2008年，公司财务费用比2007年增长了224.33万，增幅73.41%，主要是由于受原材料价格上涨及外资转内资补缴以前年度税款的影响，公司现金流出增加，因而短期借款有较大幅度的增长，导致利息支出增长了242.26万元。

2009年，公司借款利息支出大幅减少，同时汇兑收益也有所降低，导致2009年财务费用比2008年下降62.60万元，降幅为11.81%。

2010上半年，公司财务费用与2009年同期相比增幅较大，主要是欧元汇率大幅下跌导致公司出现汇兑损失。同时，公司本期银行借款有较大幅度下降，导致利息支出比去年同期有所减少，在一定程度上抵消了汇兑损失增加带来的影响。

## (2) 汇兑损益变动分析

报告期内，公司汇兑损益的明细如下表：

单位：元

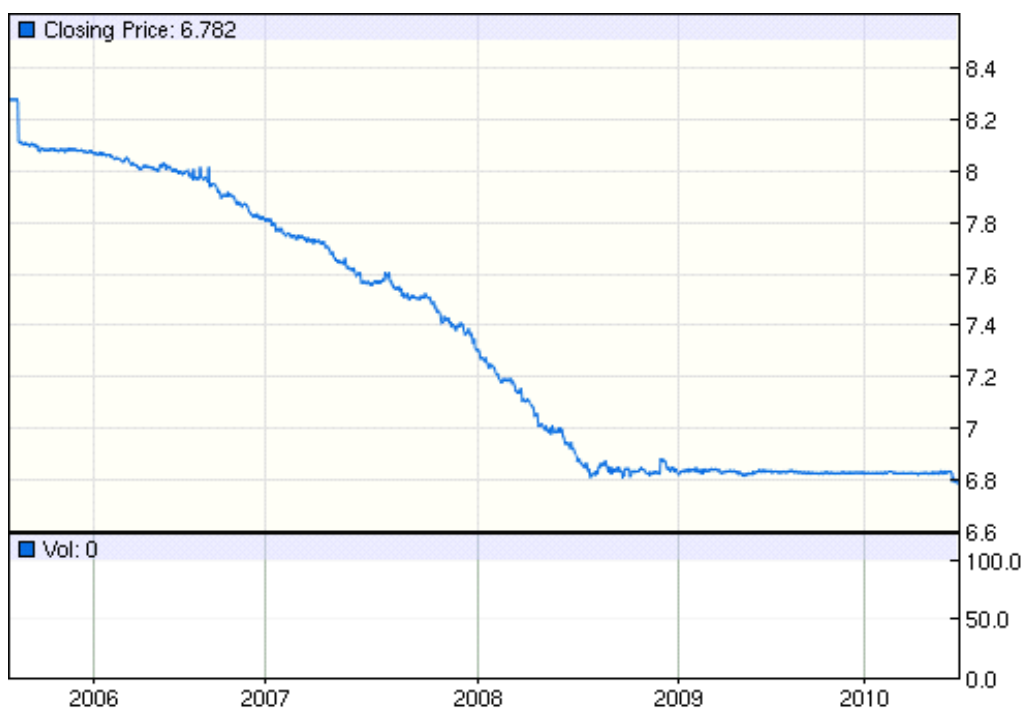
汇兑损益项目	2010年上半年	2009年度	2008年度	2007年度
银行存款	709,238.70	14,894.72	1,029,934.93	513,418.83
应收账款	1,437,077.21	-304,844.82	1,766,331.70	670,649.85
预付账款	-15,261.00	-24,732.05	-42,105.05	-54,398.16
短期借款	-312,537.71	15,966.89	-3,927,812.39	-2,050,303.20
应付账款	1,070.48	-17,213.30	-3,351,172.67	-2,780,463.27
<b>汇兑损益</b>	<b>1,819,587.68</b>	<b>-315,928.56</b>	<b>-4,524,823.48</b>	<b>-3,701,095.95</b>

注：负号表示收益。

2007年、2008年公司汇兑收益金额较大，主要是由外币短期借款和外币应付账款产生。2007年、2008年公司存在较多的美元短期借款，且以美元为结算货币的进口原材料产生较多应付美元账款，在2007年-2008年人民币对美元快

速升值的背景下（如下图），公司的美元借款及美元应付账款产生了较多的汇兑收益。

汇改至 2010 年 6 月 30 日人民币对美元的汇率走势



汇改至 2010 年 6 月 30 日人民币对欧元的汇率走势



2009 年，人民币对美元汇率走势较为平稳，人民币对欧元小幅贬值，公司 2009 年汇兑收益主要是由部分欧元应收账款产生，故金额较小。

2010年上半年，人民币对美元汇率总体保持平稳，但人民币对欧元汇率在短期内出现了较大幅度的升值，由于公司本期存在一定金额欧元存款和以欧元计价的应收账款，而欧元负债很少，因而导致公司在本期产生 181.96 万元人民币汇兑损失。

## （六）资产减值损失

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
坏账损失	7.15	-1.82	2.07	-192.73
存货跌价损失	0.00	0.00	263.44	0.00
<b>合计</b>	<b>7.15</b>	<b>-1.82</b>	<b>265.51</b>	<b>-192.73</b>

### 1、2007 年资产减值损失为负数的原因

公司根据相关会计准则，对 2006 年末其他应收款账龄超过 3 个月不足 1 年的部分（合计 3,184 万元）计提了 5% 的坏账准备，共计 157.40 万元。2007 年，公司收回上述借款，相应转回计提的坏账准备。

### 2、2008 年资产减值损失较大的原因

2008 年公司资产减值损失为 265.51 万元，主要原因为计提了 263.44 万元的存货跌价准备。2008 年末，受金融危机的影响，公司原材料价格下降，期末的存货根据准则的要求计提了相应的存货跌价准备。根据计算，公司 2008 年计提原材料跌价准备 173.91 万元，计提库存商品跌价准备 25.35 万元，计提在产品减值准备 64.18 万元，上述各环节累计计提存货跌价准备 263.44 万元。

## （七）营业外收支分析

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度	
营业外收入	处置非流动资产利得	3.28	1.92	0.00	0.00
	其中：处置固定资产利得	3.28	1.92	0.00	0.00
	政府补助	9.00	213.05	253.80	38.00
	赔偿收入	0.00	1.25	0.00	0.00
	其他	3.18	11.47	2.12	0.00
	<b>合计</b>	<b>15.46</b>	<b>227.69</b>	<b>255.92</b>	<b>38.00</b>
营业外支出	非流动资产处置损失	11.13	258.02	22.92	40.35
	其中：固定资产处置损失	7.86	258.02	22.92	40.35
	对外捐赠支出	1.00	0.00	10.00	0.00

	其中：公益性捐赠支出	1.00	0.00	10.00	0.00
	水利基金	18.29	4.52	17.51	22.77
	其他	0.00	29.98	5.87	3.22
	<b>合计</b>	<b>30.43</b>	<b>292.51</b>	<b>56.29</b>	<b>66.34</b>

报告期内，公司营业外收入主要为政府补助。营业外支出中，2009年金额较大，主要原因为：2009年，公司非流动性资产处置损失258.02万元，主要系公司进行生产设备的改造升级，将部分生产效率相对较低、使用价值不大或即将折旧完毕的设备或生产线进行了处置，主要包括90台对折机处置损失98.30万元，2条2.0米热收缩膜生产线处置损失79.30万元，3台分切机处置损失29.24万元，4台挤出机处置损失28.72万元。

## （八）非经常性损益的分析

单位：万元

项 目	2010 上半年	2009 年度	2008 年度	2007 年度
非流动性资产处置损益	-7.86	-256.10	-22.92	-40.35
偶发性的税收返还、减免	0.00	27.90	22.36	14.94
计入当期损益的政府补助	9.00	213.05	253.80	38.00
其他营业外收支净额	2.18	-17.26	-13.75	-3.22
其他符合非经常性损益定义的损益项目	0.00	0.00	0.00	-1,024.92
所得税的影响数	-0.83	0.61	-63.76	-3.32
<b>非经常性损益合计</b>	<b>2.49</b>	<b>-31.80</b>	<b>175.73</b>	<b>-1,018.88</b>
占净利润的比例	0.09%	-0.65%	6.07%	-65.69%

注：上述偶发性的税收返还、减免系根据浙江省相关政策享受的水利建设专项资金减免。

报告期内，公司的非经常性损益占当期净利润的比例分别为-65.69%、6.07%、-0.65%、0.09%。2007年公司非经常损益金额较大，主要原因为：

公司设立时为中外合资企业，按照外商投资企业的优惠政策，公司2005年1月1日至2006年12月31日，免征企业所得税；2007年1月1日至2009年12月31日，减半征收企业所得税。

2007年12月，公司由中外合资企业变更为内资企业，根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》“外商投资企业实际经营期不满十年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款”的规定，公司需补缴2005年、2006年免征的企业所得税款。故2007年所得税纳税申报时，公司依据适用的税率（企业所得税24%、地方所得税2.4%），补缴2005年度企业所得税3,831,365.29元，

地方所得税 383,136.53 元；补缴 2006 年度企业所得税 5,486,131.89 元，地方所得税 548,613.19 元，合计补缴以前年度所得税优惠款 10,249,246.90 元，致使公司 2007 年“其他符合非经常性损益定义的损益项目”出现 10,249,246.90 元非经常性损失。

除此之外，报告期内公司非经常性损益主要为政府补助和非流动资产处置损失，对公司净利润的影响不大。

### （九）出口退税情况

公司出口产品享受“免、抵、退”的增值税税收优惠政策，报告期内，国家 3 次调整公司出口产品退税率，具体如下表：

变动日期	变动前出口退税率	变动后出口退税率
2007-07-01	11%	5%
2009-04-01	5%	11%
2009-06-01	11%	13%

报告期内，公司免抵退税额如下表：

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年	2008 年度	2007 年度
“免、抵、退”税额	500.54	935.24	702.85	829.52
当期营业利润	3,725.92	6,639.58	3,696.05	3,635.54
占比	13.43%	14.09%	19.02%	22.82%

如上表，报告期内，公司税收依赖逐年降低，“免、抵、退”税额占当期营业利润的比例呈逐年下降的趋势，至 2010 上半年，公司“免、抵、退”税额占当期营业利润的 13.43%。

## 四、现金流量分析

### （一）经营活动现金流分析

单位：万元

项目	2010 上半年	2009 年	2008 年	2007 年
经营活动现金净流量	1,717.45	10,226.36	-1,273.62	12,702.38
净利润	2,741.76	4,899.63	2,896.39	1,551.03
差额	-1,024.31	5,326.73	-4,170.02	11,151.35

报告期内，公司经营性净现金流量分别为 12,702.38 万元、-1,273.62 万元、10,226.36 万元、1,717.45 万元，公司经营活动现金净流量的变化与净利润增长不完全一致，原因如下：

### 1、2007 年经营活动现金净流量较高的原因

2007 年，公司经营活动现金净流量 12,702.38 万元，与净利润的差额为 11,151.35 万元，其主要原因为：①公司经营性应收款项减少 4,049.66 万元，主要为当年收回恒达电器 2,530 万元往来暂借款，收回众良贸易 2,203 万元的往来暂借款；②公司经营性应付项目增加 5,463.55 万元，主要为公司原材料供应商延长了公司付款信用期，导致年底的原材料采购款延期支付，节省了当年流动资金 2,805.57 万元。同时，公司由中外合资企业变更为内资企业补缴的 2005 年、2006 年的所得税减免及 2007 年所得税汇算清缴尚未支付，导致期末应交税费增加 2,088.07 万元，减少了当年度的经营性现金流出；③公司存货减少 807.81 万元，节省了当年度的采购资金流出；④公司当年度固定资产累计折旧计提 688.14 万元，资产摊销 44.71 万元，导致净利润与经营活动现金净流量差异 733.11 万元。

### 2、2008 年经营活动现金净流量为负的原因

2008 年，公司经营活动现金净流量 -1,273.62 万元，与净利润的差额为 -4,170.02 万元，主要原因为：

(1) 公司当期由中外合资企业变更为内资企业，补缴因外商投资企业身份获得的企业所得税减免 1,519.80 万元(含 2007 年度未享受所得税优惠的部分)，补缴进口设备关税等 63.19 万元。另外，2008 年公司出口产品享受“免、抵、退”的增值税税收优惠由 11%降为 5%。受上述主要因素影响，公司 2008 年支付的各项税费较 2007 年增加 3,710.39 万元。

(2) 2008 年公司客户数量继续增加，销售规模持续扩大，为满足生产的需要，公司的存货规模也相应增加，2008 年末存货较 2007 年末增加 559.51 万元，占用了部分流动资金。

### 3、2009 年经营活动现金净流量较高的原因

2009 年，公司经营活动现金净流量 10,226.36 万元，与净利润的差额为 5,326.73 万元，主要原因为：2009 年上半年公司主要消耗 2008 年的库存原材料，



原材料采购数量同比有一定幅度减少。另外，随着国际原油的下跌，公司原材料采购单价同比减少，其中线性低密度聚乙烯年平均采购单价同比下降 29.41%，共聚聚丙烯年平均采购单价同比下降 17.31%。上述主要因素导致公司 2009 年支付的主要原材料采购款同比减少 9,416.05 万元。

#### 4、2010 年上半年经营活动现金净流量较低的原因

2010 年上半年，公司经营活动现金净流量 1,717.45 万元，与净利润的差额为-1,024.31 万元。经营活动现金流量中，销售商品、提供劳务收到的现金为 18,717.04 万元，与营业收入金额匹配。购买商品、接受劳务支付的现金为 12,810.08 万元，同比增加较多，主要原因为：2010 年上半年公司销售情况良好，产品销量同比增长 21.74%，导致原材料采购数量增加。另外，2010 年以来，原材料采购均价有所上涨，也在一定程度上增加了原材料采购款的支付比例。

## （二）投资活动现金流分析

单位：万元

项 目	2010 上半年	2009 年	2008 年	2007 年
投资活动产生的现金流量净额	-4,160.80	-2,114.03	-3,924.58	-8,361.98
投资活动现金流入	109.48	98.63	7.57	162.86
投资活动现金流出	4,270.28	2,212.66	3,932.15	8,524.85
其中：购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	4,270.28	2,212.66	3,932.15	8,524.85
占现金流出比率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表，报告期内，公司投资活动现金流量支出均为购建固定资产和无形资产投资。公司目前处于高速发展期，报告期围绕主业进行了较大规模的固定资产、无形资产投资，以改善公司产品结构，扩大主导产品产销规模。具体投资情况请参见本章“五、重大资本性支出”。

## （三）筹资活动现金流分析

单位：万元

项 目	2010 上半年	2009 年	2008 年	2007 年
借款所收到的现金	16,324.75	34,349.62	41,921.89	22,437.50
收到的其他与筹资活动有关的现金	792.32	1,058.30	364.85	116.76
<b>筹资活动现金流入小计</b>	<b>17,117.08</b>	<b>35,407.92</b>	<b>42,286.74</b>	<b>22,554.26</b>
偿还债务所支付的现金	24,736.28	30,688.21	36,348.60	24,918.12
分配股利或利润或偿付利息所支付的现金	103.73	414.66	807.41	578.45

支付的其他与筹资活动有关的现金	0.00	792.32	1,058.30	364.85
<b>筹资活动现金流出小计</b>	<b>24,840.01</b>	<b>31,895.19</b>	<b>38,214.30</b>	<b>25,861.43</b>
<b>筹资活动产生的现金流量净额</b>	<b>-7,722.93</b>	<b>3,512.72</b>	<b>4,072.44</b>	<b>-3,307.17</b>

2007年公司筹资活动现金流量净额为负，主要原因系公司当期现金流量状况良好，银行借款相对较少，且归还了部分短期借款。2008年，公司客户销售规模持续扩大，同时原材料采购成本上升，公司管理层适当增加了银行借款以适应企业快速发展的需要。筹资活动的现金流量表明，公司报告期主要依靠自身经营积累和银行贷款，没有股权融资等其他外部资本性融资。2010年上半年，公司筹资活动现金流量净额为负，主要原因系公司在银行授信额度较高、现金流较充裕的背景下，归还了部分短期借款。

## 五、重大资本性支出

### （一）公司报告期的资本性支出情况

#### 1、生产线的购入和自制

报告期内，公司自众大塑料购入了3条POF热收缩膜生产线，同时自制了9条POF热收缩膜生产线，具体情况如下：

标的名称	来源	入账时间	数量	入账值(万元)	备注
2米聚烯烃热收缩膜生产线	众大塑料购入	2007.1	1条	105.09	两泡法
1.3米聚烯烃热收缩膜生产线	众大塑料购入	2007.1	2条	226.59	两泡法
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	自制	2007.12	3条	1,510.79	两泡法
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	自制	2007.12	3条	2,137.06	三泡法
2.4米聚烯烃热收缩膜生产线	自制	2009.11	3条	2,415.70	三泡法
合计			<b>12条</b>	<b>6,395.23</b>	

注：自众大塑料购入的2条1.3米聚烯烃热收缩膜生产线已于2008年5月因技改拆除并转入工程物资，1条2米聚烯烃热收缩膜生产线已于2009年12月处置。

截至本招股说明书签署日，公司15条2.4米聚烯烃热收缩膜生产线全部为自制（其中6条为2007年以前自制）。

#### 2、购买土地使用权及建筑物

(1) 2007年12月26日，公司与浙江众大塑料有限公司签订房地产转让协议，众大塑料将位于嘉善县开发区珠江路38号的土地及建筑物，以及位于嘉善县开发区柳溪路26号的土地及建筑物转让给众成包装。其中土地使用权转让价格为2,898,597.49元，房屋建筑物转让价格为29,326,729.86元，公司已于2007

年 12 月底前付清所有款项。

(2) 2007 年 10 月 12 日, 公司与浙江宝纳制茶有限公司签订《土地厂房转让合同》, 浙江宝纳制茶有限公司将位于浙江省嘉善经济开发区柳溪路 28 号土地使用权及该土地上所建的厂房、办公楼转让给浙江众成包装材料有限公司, 转让价格合计人民币 608 万元, 公司已于 2008 年 2 月底前付清所有款项, 并于 2008 年 3 月办理完过户手续。

(3) 2010 年 2 月 1 日, 公司与嘉善县国土资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》(合同编号: 3304212010A21009), 约定出让宗地面积为 128, 954. 40 平方米, 总价款为 28, 627, 877 元, 每平方米 222 元。公司已于 2010 年 6 月付清上述款项, 取得证书编号为善国用(2010)第 00203694 号的土地使用权证书。

### 3、厂房装修

2008 年, 公司为优化生产环境, 提高产品品质, 投资 988. 03 万元进行了车间装修。

## (二) 重大资本性支出对公司经营的影响

公司近三年及一期围绕公司主业进行了较大规模的固定资产、无形资产投资, 这对公司的业务经营及盈利能力影响如下:

1、公司的产能稳步扩大, 从 2007 年的 1. 76 万吨增加到 2010 年的 2. 1 万吨, 产能增幅为 19. 32%, 为公司未来两年销售规模的扩张奠定了坚实的基础。

2、完善了公司的产品结构, 加快了公司营销模式的转变。公司近年来加大对 POF 交联膜生产线的投资, 并新增了 6 条三泡法生产线(可柔性生产), 逐步完善了公司的产品结构。健全合理的产品结构有利于提高公司市场竞争力。

3、对公司持续盈利能力及可持续发展能力提供了有力的保障。公司对土地及机器设备等专业生产设备的投入, 使公司的盈利能力持续快速增长, 增强了公司的可持续发展能力。

## (三) 未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日, 公司可预见的重大资本性支出主要为本次三个募集资金投资项目。另外, 随着众成包装研发制造中心建设目标的实现, 公司还将进行 PVDC 高阻隔热收缩膜及 EVOH 高阻隔热收缩膜生产线的自制及产品生产。

#### （四）其他重大事项

##### 1、本公司重大担保、诉讼等事项或其他重大或有事项

截至2010年6月30日，公司无重大担保、诉讼等事项或其他重大或有事项。

##### 2、重大会计政策或会计估计与可比上市公司的较大差异比较

本公司重大会计政策或会计估计与可比上市公司相比，不存在较大差异。

### 六、公司的财务优势与劣势

#### （一）财务优势

##### 1、资产质量良好

本公司资产质量整体良好，占资产比例较大的固定资产整体成新率较高，2010年6月末为80.75%，且运转良好。另外，公司应收账款质量良好，2008年在金融危机的影响下，仅产生2.07万元的坏账损失。目前公司应收账款主要系国外知名经销商及国内行业龙头企业，上述公司资金雄厚，信用较好，通过长期合作，公司与上述公司已建立了稳定的供货关系，因此，公司应收账款发生坏账的风险较低、质量较优。除此之外，不存在其他应计提跌价准备的情形。

##### 2、公司盈利能力强

2007年、2008年、2009年及2010年上半年，公司利润总额分别为3,607.20万元、3,895.68万元、6,574.75万元、3,710.96万元，呈逐年上升趋势，尤其是2009年下半年，公司通过技改提高产品成品率，同时优化产品结构、积极开发高端客户等方式，成功抵御了金融危机的不利影响，使公司2009年利润总额有了较大幅度的提高。

2007年-2009年，公司净资产收益率分别为20.24%、29.30%、35.55%，高于塑料包装行业的平均水平，显示出公司较强的盈利能力。

##### 3、具备较强的成本转嫁能力和议价能力

公司产品的主要原材料为线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯，线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯作为石油化工行业的下游产品，其价格与国际原油价格存在着高度的相关性。报告期内，随着国际原油价格大幅波动，公司线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯的采购成本也随之出现较大幅度波动。

公司作为我国POF热收缩膜行业的龙头企业，成本转嫁能力和议价能力较强，

在2007年—2008年上半年原材料价格上升阶段，公司平均售价增幅基本能够覆盖平均原材料成本增幅；在2008年下半年至2009年初原材料价格下降阶段，公司平均售价降幅远小于平均原材料成本降幅。较强的议价能力保障了公司收入成本报告期内“剪刀差”稳中有升。2010年上半年，公司原材料价格有所回升，公司亦同步提高了产品售价，主营业务毛利率继续增长，达到33.61%。

## （二）财务困难

### 1、资本实力不足

截至2010年6月30日，本公司的股本总额为8,000万元，净资产为1.90亿元，与公司的主要竞争对手如美国希悦尔公司、BEMIS CLYSAR公司等上市公司相比，资本实力较弱。随着公司未来业务的进一步扩张，销售收入的不断增长，公司亟需进一步加强资本实力，以便更好的参与国际竞争。

### 2、资金来源的结构不尽合理

自2006年以来，公司进入了新一轮增长期，对资金需求日益增大。从近年来的业务经营与现金流量情况看，公司所需资金主要来自于自有资金、银行的短期借款、短期的商业信用，融资渠道较为单一，导致公司资产负债率较高，流动比率和速动比率略低于行业平均水平。与此同时，本公司的负债主要为流动负债，结构不尽合理，短期偿债压力较大。这种靠自我滚动发展取得资金的方式已不能适应公司下阶段规模扩张以及市场竞争的需要，因此，公司急需扩充长期资金来源，优化资本结构。

## 七、公司报告期内盈利能力持续提升的原因分析

报告期内，公司行业地位得到进一步巩固。虽然受2008年金融危机的负面影响，2009年销售收入同比下降18.99%，但公司盈利能力持续提升。2009年，公司实现净利润4,899.63万元，与2008年相比增长69.16%。2010年上半年，公司实现净利润2,741.76万元，同比增长71.97%。

报告期内，公司的主营业务收入、主营业务毛利、主营业务毛利率、利润总额、净利润情况如下表：

单位：万元

项目	2010年上半年	2009年	2008年	2007年
----	----------	-------	-------	-------

主营业务收入	18,026.85	31,827.15	39,291.79	36,562.41
主营业务毛利	6,059.68	10,378.68	8,070.73	6,743.72
主营业务毛利率	33.61%	32.61%	20.54%	18.44%
利润总额	3,710.96	6,574.75	3,895.68	3,607.20
净利润	2,741.76	4,899.63	2,896.39	1,551.03

公司管理层认为，公司近年来业绩保持较快增长，尤其是2009年与2008年相比盈利能力大幅提升，其原因包括内外两个方面的影响因素。

### （一）外部影响因素

受国际原油价格的大幅下跌的影响，2009年公司主要原材料采购价格与2008年相比下降了23.71%，但由于公司具有较强的议价能力，公司产品2009年平均销售价格仅同比下降了6.74%。上述因素成为公司综合毛利率由2008年的20.42%提高到2009年的32.11%的主要因素，而综合毛利率水平的提高直接导致公司盈利能力大幅提升。原材料价格下跌对毛利率影响的详细分析请参阅本章“三、盈利能力分析”之“（四）毛利率分析”部分。

### （二）内部影响因素

报告期内，公司通过自制核心设备等措施，为自身技术水平提升、生产工艺改进、实现柔性化生产提供了广阔空间；坚持不断丰富产品线并优化产品结构，持续改进生产工艺，提高了生产绩效，使公司的核心竞争力得到长足提升；同时，公司大力开拓国际市场，培育并拥有了稳定的优质客户群；此外，公司通过收购资产，资产规模大幅增加，使自身的发展踏上新台阶。具体分析如下：

#### 1、核心设备自制，提升公司核心竞争力

公司具备研发并自制生产线及主要生产设备的能力，截至2010年6月30日，公司的15条聚烯烃热收缩膜生产线全部为公司自制。公司自制的核心设备处于国内领先水平，并取得了聚烯烃热收缩膜生产线、电子束交联塑料管膜多管导向装置等8项国家专利。核心设备自制为公司技术水平提升、生产工艺改进、实现柔性生产提供了广阔空间，有效地提升了公司核心竞争力。

第一，通过设备研发及自制，公司大幅降低了设备采购成本，自制设备成本仅为购买设备成本的50%左右。第二，核心设备的自制能力使公司对市场要求能做出快速有效的反应，不断推出新产品和改进已有产品，以丰富自身的产品线。第三，自制设备加快了公司生产线运转速度加快，更可以将设备研制和改进工艺

紧密结合，从而有效提高产品成品率和生产效率。此外，公司通过自制设备可以实现柔性化生产，以满足多规格产品轮番加工或混合加工的需要，具有设备利用率高、产品应变能力强、生产系统运行灵活等特点。

公司是全球少数几家具有开发 3.4 米生产线能力的企业之一。公司拟通过本次募集资金投资新建 6 条新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线，新增产能 9,000 吨。与目前主流的 2.4 米以下生产线相比，3.4 米生产线可有效降低边角损耗比例，而且能够生产最薄达到 7.5 微米的膜，大幅降低单位产出成本。

## 2、不断丰富产品线并优化产品结构

报告期内，公司不断丰富自身的产品线：在产品系列方面，公司产品涵盖 POF 普通型膜、POF 交联膜和 POF 高性能膜 3 大类 8 个系列；在产品厚度方面，公司可以提供 9 微米到 30 微米不等的产品，以满足客户不同的使用需求。

报告期内，公司产品结构不断优化，产品系列日益高端化。国内市场和公司目前的主流产品 POF 普通型膜的销售收入占比最高，但其占主营业务收入的比例由 84.44% 下降到 74.03%。同时，技术含量和附加值更高的 POF 交联膜和 POF 高性能膜等高端产品的销售收入占比逐年提升，合计占主营业务收入的比例由 2007 年的 15.29% 提高到 2010 上半年的 25.15%，占比增幅达 64.49%。

## 3、持续改进生产工艺，提高成品率和生产效率

公司持续提升技术水平、改进生产工艺，通过自主研发的电子交联技术、膜卷劈边技术等非专利技术提升了产品热封强度、收缩率、拉伸强度等技术指标，更利用自主研发的热辊预定型技术、三泡法热收膜生产技术解决收缩率和收卷张力等行业难题，产品品质达到国内领先水平。

报告期内，公司通过改进设备和工艺实现了生产绩效的不断提高，集中表现在公司的产品成品率和人均产出不断提升。公司产品成品率由 2007 年的 85.74% 提高到 2010 年上半年的 95.69%。产品成品率的提升降低了单位成品原材料的消耗量，提升了公司产品综合毛利率。报告期内，公司的人均产出水平也持续提高，2009 年比 2007 年提高了 47.51%。

## 4、通过加强服务积极拓展优质客户

报告期内，公司发挥了自身在服务方面的优势，为国内直销客户提供全方面的整体包装解决方案，包括包装设备采购、针对性产品开发、产品使用培训，售

后服务跟踪等，以此获得了客户的广泛认可，从而培育并拥有了稳定的优质客户群，为公司成为全球知名的高品质 POF 热收缩膜制造商和国内优秀的 POF 热收缩膜整体包装解决方案提供商奠定了扎实的基础。

报告期内，公司客户数量不断增加，目前已积累了总数超过 1,500 家的用户，分布于欧洲、北美、亚洲等地 50 多个国家与地区。公司的客户分布于食品、饮料、日化、文教用品、通讯产品、电子产品、汽车零部件、医药、医疗器械等多个下游行业，与公司长期合作的客户多数是上述行业中的领先企业。

公司在客户群扩大的同时，不断提升客户质量，优质客户不断增加。各下游行业的领先企业作为公司的客户，具有很强的质量意识，重视产品的品质和品牌影响力，对产品价格相对不敏感。公司将目标客户定位于这些优质客户，不仅有效地避免了恶性的价格竞争，还极大地提升了公司品牌的市场认可度。

#### **5、收购资产，使公司的发展踏上新台阶**

自 2001 年 10 月公司成立以来，公司逐步收购了众大塑料与 POF 业务相关的土地使用权、厂房建筑、机器设备等，进一步完善了本公司的产供销体系，形成了公司独立面向市场的生产和经营能力。公司通过收购众大塑料与 POF 业务相关的资产，使自身的资产规模大幅增长，增强了自身的核心竞争力，从而使公司的发展踏上了新台阶，并进入了成长的快车道。

#### **6、坚持高端化、差异化的发展路径**

公司作为我国 POF 热收缩膜生产制造行业的领军企业，以“赢在领先”为发展理念，并始终坚持贯彻“高端化、差异化”经营方针。

在产品开发和产品结构调整方面，公司凸显高端化，集中表现在产品结构的不断优化上，技术含量和附加值更高的 POF 交联膜和 POF 高性能膜等高端产品的销售收入占比逐年提升。公司凸显差异化，集中表现在公司坚持“人无我有、人有我优”的开发理念，把技术创新、设备创新作为公司核心竞争力的源泉，把产品性能优化和新产品开发作为公司发展的生命线，增强企业的核心竞争力与技术创新能力。

在销售策略和市场挖掘方面，公司凸显高端化和差异化。高端化集中表现在公司深入挖掘国内外市场，直销占比和自有品牌销售占比逐年提升。差异化集中表现在公司提出了“经营战略差异化、销售战术个性化”的理念，制定了“抓优



放劣”、“用优势产品占领市场”和“以服务保障销售”的三大销售策略，并持续贯彻实施。

### （三）报告期内公司取得的进步

2007年和2008年，公司在设备自制及技改、生产工艺、车间环境及生产流程优化等方面采取了一系列措施，对公司盈利能力的大幅提升奠定了坚实基础。

公司报告期内取得的主要进步如下表：

项目	2007年初	2010年6月末	变化幅度
生产线类型及数量	4条1.3米线、4条1.7米线、2条2.0米线、6条2.4米线	15条2.4米线（含6条三泡法生产线）	/
分切机速度	300-400米/分钟	约650-750米/分钟	100.00%
对折机速度	约200米/分钟	约750米/分钟	275.00%
主流产品厚度	25微米-15微米	19微米-12微米	/
高端产品销售占比	15.29%	25.15%	64.49%
直销客户销售占比	13.07%	22.20%	69.85%
自有品牌销售占比	20%-30%	50%左右	/
综合成品率	85.74%	95.69%	11.60%
每千克产成品主要原材料消耗量	1.15千克	1.05千克	-8.70%
生产工人人数	378人	194人	-48.68%
人均产出	49.21吨/人	91.06吨/人	85.03%
生产工人吨工资	536.87元/吨	357.91元/吨	-33.33%
专利数量	4项	11项	/

注：1、主要原材料消耗量系聚乙烯、聚丙烯耗用量。

2、2010年产量以上半年产量乘以2估算。

## 八、管理层对公司未来经营趋势和盈利前景的总体判断

### （一）影响公司经营趋势和盈利前景的外部因素

#### 1、POF热收缩膜行业的发展空间

始于2008年的金融危机，对全球经济造成较大负面影响，但自2009年下半年开始，全球经济正逐步走出低谷，并呈现明显的恢复迹象。作为日常消费用品的包装物之一，POF热收缩膜的市场需求和国民经济的发展直接挂钩，经济的复苏必将带动POF热收缩膜的消费。下表是未来三年POF热收缩膜的市场预测：

	2010年	2011年	2012年
产量(万吨)	30.9	32.7	35.6
市场规模(亿美元)	13.9	14.7	16.0

增长率	2.9%	5.8%	8.9%
-----	------	------	------

2012-2020年，预计全球POF热收缩膜市场年均增长率为5%-10%，到2015年市场规模达18亿美元，产量达40万吨；预计2020年市场规模达24亿美元，产量达55万吨。行业广阔的发展空间，为公司的发展提供了坚实基础。

## 2、原材料价格波动

公司主要原材料线性低密度聚乙烯及共聚聚丙烯价格的波动将影响公司产品的毛利率水平，进而影响公司利润水平。报告期内，公司采取了一系列应对措施，使公司产品平均售价与主要原材料平均采购价格的差额稳步上升，综合毛利率水平不断提高。未来几年公司仍将继续从以下几个方面削弱原材料价格波动对公司利润水平的影响：

(1) 努力提高原材料利用效率，削弱原材料价格波动对最终业绩的影响

公司募集资金投资项目新建的3.4米聚烯烃热收缩膜生产线采用了垂直生产新工艺，初始膜管长度缩短70%，可回料再造粒，将有效降低边角损耗比例，进一步提高原材料利用效率，削弱原材料价格波动对最终业绩的影响。

(2) 继续优化产品结构和产品系列，增加高毛利产品的销售占比

报告期内，公司产品系列日益高端化，毛利率相对较低的POF普通型膜主营业务收入占比逐年下降，产品附加值及毛利率更高的POF交联膜、POF高性能膜产品主营业务收入占比逐年提高。未来五年，公司将继续优化产品结构和产品系列，具体规划如下：

①对现有产品系列进一步深化

在现有POF热收缩膜3大类8个系列产品的基础上，公司拟拓展新型超薄热收缩薄膜产品，全面提升10微米以下的普通型热收缩膜的质量，加强高撕裂强度热收缩膜产品与低温热收缩膜改进型产品的研发与生产；研发并生产高端交联膜系列产品。公司力争通过5年时间的努力，交联膜销量占公司总销量的比例接近30%，与全球交联膜市场的应用比例大致相当；加强热收缩印刷薄膜产品研发与生产，实现以POF热收缩膜为基膜的印刷膜销量占公司总销量的比例接近10%，与发达国家大致相当。

②延伸产品线，增加其他热收缩产品的研制与生产

公司积极拓展POF热收缩膜产品市场空间，同时加强其他类热收缩膜产品的

研制与生产。公司预计在 3 至 5 年时间内开发成功 PVDC 高阻隔热收缩膜及 EVOH 高阻隔热收缩产品并进行销售，争取到 2015 年达到 2,000 吨的销售规模。

公司目前产品结构和 2015 年设计产品结构的对比如下表：

	目前总销量占比	2015 年总销量占比
POF 普通型膜	80%	54%
POF 交联膜	16%	30%
POF 高性能膜	4%	10%
其他新产品序列	无	6%

### 3、人民币汇率波动

公司的原材料进口用汇金额较大，原材料进口所使用的美元金额与公司外销收取的美元金额大致匹配，基本对冲了以美元结算的外销收入所带来的汇率风险。2007 年起，公司的外销收入中部分开始使用欧元结算，如人民币对欧元升值，公司的欧元头寸存在汇率波动风险。

### 4、本行业国际产业布局向亚洲转移

目前，POF 热收缩包装薄膜行业的国际产业布局呈现逐步向亚太地区及中国转移的趋势。近年来，我国 POF 热收缩包装薄膜行业取得了持续、稳定的发展，加之我国人工费用仅占生产成本的 8%-20%，远低于欧美发达国家的 25%-50%，中国成为 POF 热收缩包装薄膜制造基地的态势已经显现。目前，中国已超越美国成为全球最大的 POF 热收缩膜生产国，2009 年生产规模 7 万吨，约占全球产量的 23.3%左右。

公司目前是我国最大的 POF 热收缩包装薄膜供应商，国际产业布局的转移将为公司带来良好的发展机遇，只要公司能够顺应并满足国际市场对产品品质和服务的相关要求，公司就能在国际产业布局的转移中占据更大的市场份额，进一步强化自身的市场领导能力。

### 5、出口退税政策变化

公司出口产品享受增值税“免、抵、退”的税收优惠政策，公司作为外销为主的企业，国家出口退税政策的调整 and 变化，将对公司的经营业绩产生一定影响。2007 年-2009 年，公司享受的“免、抵、退”税收优惠金额占当期营业利润的比例逐年降低。

此外，税收政策的变化对国内同行业竞争对手的影响是同等的，不会影响到

公司的行业地位和市场竞争力。未来公司将持续延伸产品线，加大高附加值产品的比例，增厚自身的利润空间，出口退税政策变化对公司盈利水平的影响将持续削弱。

## 6、关税政策的变化

2010年1月1日，中国-东盟自由贸易区全面启动，中国与文莱、印度尼西亚、马来西亚、泰国、新加坡、菲律宾六个东盟老成员国将实施93%以上普通产品的零关税。目前，塑料产品是实施零关税最多的项目之一。中国与东盟之间在塑料产业上基本上属于上下游关系，互补性较强。我国自东盟进口的塑料产品多为聚乙烯、聚丙烯和聚苯乙烯等原料性质的，而向其出口的主要是塑料制品。与东盟的贸易关税降为零后，塑料原料及制品的进出口贸易将更加顺畅，这将为中国POF热收缩膜产业带来新的发展机遇。

公司线性低密度聚乙烯主要从陶氏化学在泰国的工厂进口，开口剂、热爽滑剂等辅料主要从安配色（泰国）有限公司采购，上述原材料2009年的进口关税为6.5%。2010年1月1日，中国-东盟自由贸易区启动后，公司上述材料的进口关税已经降为0，这在一定程度上降低了公司的采购成本。另外，在公司未来的销售战略中，东盟地区也是重要的出口市场之一，“零关税”政策将有利推动公司产品在东盟地区的销售。

## （二）影响公司经营趋势和盈利前景的内部因素

公司管理层认为，公司有望保持良好的经营趋势和盈利前景，实现可持续发展及核心竞争力的持续提升。公司管理层作出上述判断主要基于以下因素：

### 1、产能扩张

2009年11月初，公司3条2.4米POF热收缩膜生产线投入使用，在目前固定资产状态下，公司的年产能达到2.1万吨。2009年下半年以来，公司基本摆脱了金融危机的负面影响，2010年前两个月销售情况良好，公司预计2010年销售量将超过1.8万吨。

随着募集资金投资项目的建设与达产，公司计划到2015年实现销售量3.2万吨，其中POF热收缩膜销量3万吨，PVDC高阻隔热收缩膜及EVOH高阻隔热收缩膜2,000吨的销售。对应于上述产能，公司预计到2015年销售额可达8亿元，实现净利润将超过1.2亿元。

## 2、生产技术和生产工艺改进

公司坚持自制核心设备，是行业内较少具备设备自制能力的企业，这为公司技术水平提升、生产工艺改进、实现柔性生产提供了广阔空间，有效地提高了公司综合毛利率水平进而提升了公司核心竞争力。公司重视技术创新和产品研发，产品品质不断提高。未来公司将持续提升技术水平、改进生产工艺。

公司拟用募集资金投资建设研发制造中心，不断提升自身研发实力和研发水平，通过设备创新和工艺创新，努力实现产品结构升级，提高产品的质量和技术含量，降低生产成本，为公司的可持续发展提供强有力的技术支撑。

## 3、产品结构优化

公司未来将进一步优化自身的产品结构，从而持续提升综合毛利率水平，具体表现在：对现有产品系列进一步深化，延伸产品线，增加其他热收缩产品的研制与生产；同时，提升高附加值产品在整个产品结构中的比例。

公司拟加快新产品开发力度，拓展新型超薄热收缩薄膜产品，全面提升 10 微米以下的普通型膜的质量；加强高撕裂强度热收缩膜产品与低温热收缩膜改进型产品的研发与生产；研发并生产高端交联膜系列产品。

未来 5 年，公司计划交联膜销量占公司总销量的比例接近 30%，与全球交联膜市场的应用比例大致相当；加强热收缩印刷薄膜产品研发与生产，实现以 POE 热收缩膜为基膜的印刷膜销量占公司 POE 热收缩膜销量的比例接近 10%，从而使公司的产品结构得到全面优化。

## 4、服务能力加强

报告期内，公司发挥了自身在服务方面的优势，为国内直销客户提供全方面的整体包装解决方案，包括包装设备采购、针对性产品开发、产品使用培训，售后服务跟踪等，以此获得了客户的广泛认可，实现了直销收入的逐年较大幅度的增长和毛利率水平的提高。

公司未来将进一步重视国内外售后服务能力，通过设立海外服务中心加强对国外直销客户的开拓，强化自有品牌的销售力度，在夯实现有市场的基础上，通过加强服务推进品牌战略的实施，积极扩大市场份额，提高公司的产品毛利率和市场占有率。

## 5、市场地位稳固

公司未来的市场地位将日益稳固，一方面，随着公司产能的扩张，预计到2015年公司POF热收缩膜全球市场占有率将达到将由2009年的5.36%提高到7.5%。同时，随着公司客户群的扩大和直销比例的进一步提高，公司的品牌影响力将持续扩大，公司将拥有更强的议价能力，从而削弱原材料价格波动对公司的影响，保持稳定健康的盈利水平。

## 6、募投项目的实施将提升公司的核心竞争力

公司结合企业实际情况，紧密跟踪行业最新动态，积极开展新设备、新工艺、新产品的投入与开发，以期实现公司“全球领先的热收缩膜制造商及整体包装解决方案提供商”的战略目标。

公司拟建设实施的三个募集资金投资项目是对公司发展需求的全面提炼，项目达产后，将进一步提高公司的市场竞争力及市场份额。公司POF热收缩膜产能将从目前的2.1万吨/年上升到3万吨/年；一次成品率将提高到95%；产品厚度将由目前最薄8.5微米，平均15微米扩展到最薄7.5微米、平均12微米，产品最大幅宽达到3.4米。该等项目实施后，预计可以年新增9,000吨POF热收缩膜及2,000吨POF印刷膜制成品，增加销售收入3.4亿元，增加净利润5,434.64万元。

募集资金投资项目的实施，将大幅度提高公司的经营成果，并为客户提供更为丰富的产品系列，强化公司服务个性化的方针，从而进一步提升公司的核心竞争力。

综上所述，管理层认为，公司能够通过自身的经营策略安排将上述外部影响因素中的不利因素予以消化，确保营业收入稳定增长，并使公司综合毛利率保持在较高水平，公司有望保持良好的经营趋势和盈利前景，具备可持续发展的能力。

## 九、专题分析

### （一）金融危机影响的专题分析

#### 1、金融危机对公司的影响

##### （1）总体情况

单位：万元

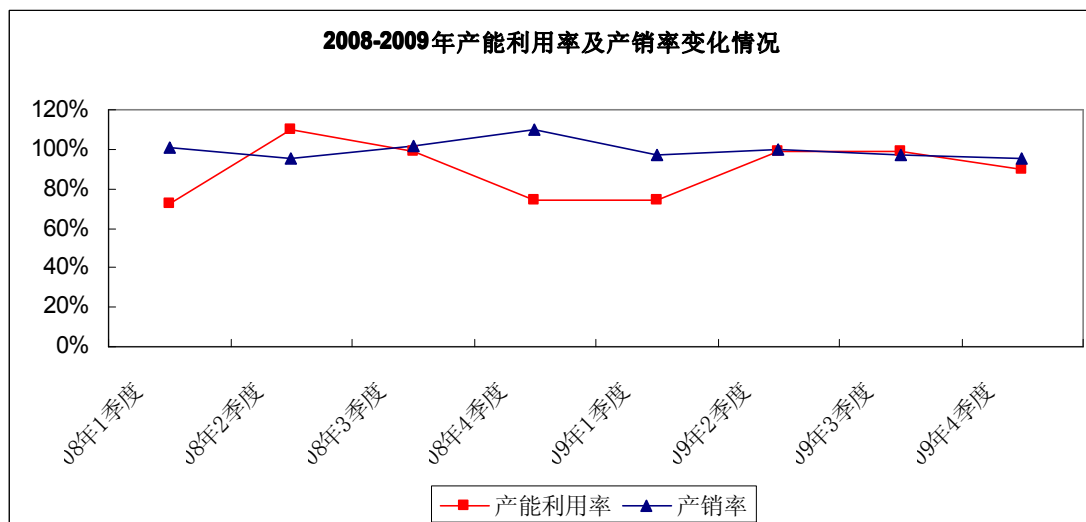
	2009 年上半年	2008 年上半年	2008 年下半年	2009 年上半年 同比变化	2009 年上半年 环比变化
营业收入	14,640.99	20,971.81	19,169.21	-30.19%	-23.62%
销售量	7,335.55	9,972.66	8,550.93	-26.44%	-14.21%
净利润	1,594.33	1,283.11	1,613.29	24.26%	-1.18%

注：上述半年度数据未经审计。

如上表，2009 年上半年，受金融危机影响，公司营业收入同比下降了 30.19%，环比下降了 23.62%；销售量同比下降了 26.44%，环比下降了 14.21%；但在原材料价格下跌及成品率提高的背景下，公司净利润同比上升了 24.26%，环比下降了 1.18%。

## （2）生产情况

公司 2008 年-2009 年产能利用率及产销率季度变化情况如下图：



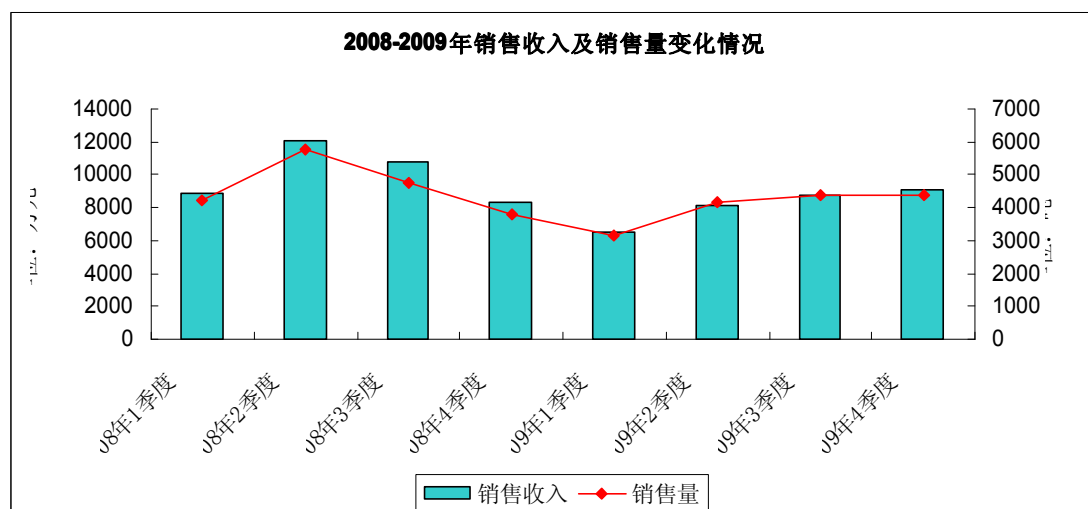
注：2007年底，公司6条2.4米线投产，新增产能在2008年1季度尚未充分利用，加之1季度因春节等因素产量相对较低，故2008年1季度产能利用率较低。

受金融危机影响，公司产能利用率出现一定下降，由2008年2季度的110.28%下降到2008年4季度73.81%，2009年1季度的产能利用率也仅为73.87%。但随着全球经济的回暖，公司产销量逐步回升，产能利用率也有所增长。2009年4季度公司产能利用率稍有下降，主要原因是3条2.4米生产线于当年11月投产，公司年新增产能4,500吨。

另外，由于公司基本为以销定产，因此即使受金融危机影响，公司产销率仍一直保持在95%以上。

## （3）销售情况

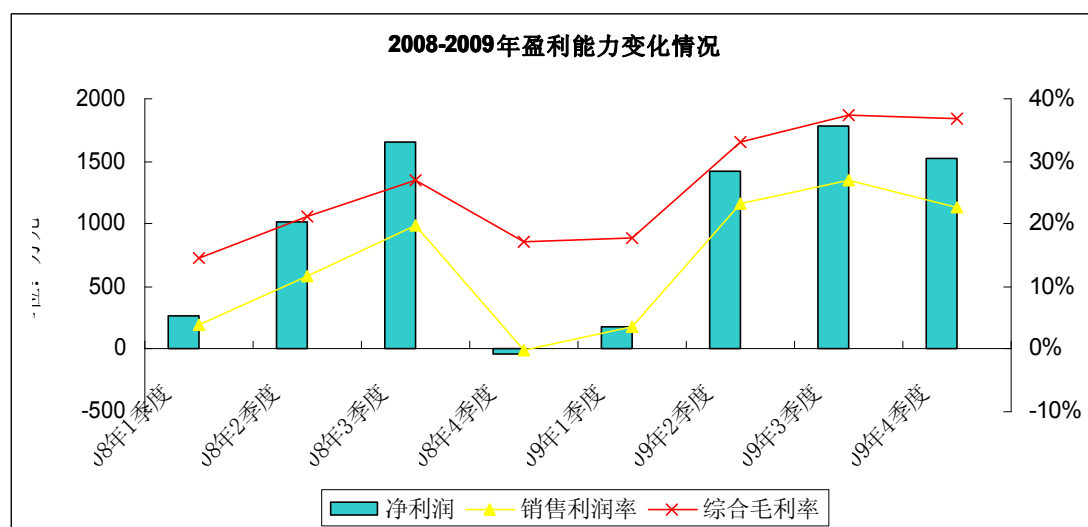
公司 2008 年-2009 年销售收入及销售量季度变化情况如下图：



受金融危机影响，2008 年 4 季度以来，公司销售收入和销售量出现了较大幅度的下降，特别是 2009 年 1 季度，公司实现销售收入 6,515.54 万元，同比下降了 26.45%，环比下降了 21.83%；实现销售量 3,168.69 吨，同比下降了 24.50%，环比下降了 16.95%。虽然 2009 年 2 季度以来，公司销售收入及销售量均企稳回升，但受 1 季度的影响，2009 年全年销售情况仍较 2008 年有所下降。

#### (4) 盈利情况分析

公司 2008 年-2009 年净利润、销售利润率及综合毛利率季度变化情况如下图：



受金融危机影响，公司 2008 年 4 季度及 2009 年 1 季度净利润、销售利润率



及综合毛利率出现了较大幅度的下降，其中 2008 年 4 季度净利润-41.89 万元，为公司 2005 年以来首次季度亏损，综合毛利率 17.15%，也是公司报告期内的较低水平。2009 年 2 季度以来，随着全球经济的复苏以及公司相关应对措施效果的显现，公司净利润、销售利润率及综合毛利率水平逐季提高。2009 年 4 季度公司毛利较为稳定，但净利润有所下降，主要原因为公司 2009 年 4 季度确认了固定资产处置损失 258.02 万元。

#### (5) 应收账款及坏账情况

公司 2008 年-2009 年应收账款及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

种 类	2009. 12. 31		2008. 12. 31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项金额重大的应收账款	1,314.15	0.00	799.72	0.37
单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收账款	0.00	0.00	0.00	0.00
其他不重大应收账款	1,791.37	3.38	1,364.25	3.41
<b>合 计</b>	<b>3,105.52</b>	<b>3.38</b>	<b>2,163.96</b>	<b>3.78</b>

报告期内，公司应收账款管理能力较强，在金融危机冲击的背景下，2008 年、2009 年坏账损失仅分别为 2.07 万元、-1.82 万元，占资产减值损失的比例很小。

## 2、金融危机背景下公司的应对措施及对业绩的影响

在金融危机背景下，公司采取了如下措施：

### (1) 实施技术改造，提高成品率

为降低成本，提高产品品质，公司进行了生产设备及工艺的改进，提升了生产线幅宽，改进了交联膜生产工艺。与此同时，公司投资 988.03 万进行了车间装修，车间生产环境明显改善，制膜破泡及成品色差问题大幅减少。随着上述工作在 2009 年初的逐步完成，公司综合成品率由 2008 年的 87.52% 提升至 2009 年的 94.19%，提高了 6.67 个百分点，交联膜成品率更是由 2008 年的 72.50% 提高到 2009 年的 82.44%，提高了 9.94 个百分点。成品率的提升提高了原材料的利用率，增厚了公司 2009 年业绩。

### (2) 加强内部管理，提高生产效率

在进行生产设备及工艺改进的同时，公司加强了企业内部管理，精简和优化了人员结构，在生产效率提高的同时，生产工人数量由 2008 年的 401 人下降到 2009 年的 231 人；单吨产品的劳动力成本由 2008 年的 502.45 元下降到 2009 年的 389.14 元，为公司 2009 年下半年的业绩增长提供了有利保障。

### （3）优化客户结构，提高直销比例

为应对金融危机的冲击，公司加速推进“抓优放劣”的销售策略，加大了对国内直销客户的销售力度，适当放弃规模小、利润率低的经销商。2009 年，在公司主营业务收入同比下降的背景下，公司直销收入同比增长了 2.10%，直销数量同比增长了 9.48%。公司直销收入的增加提高了综合毛利率水平。

### （4）坚持“高端化、差异化”的经营策略，优化产品结构

受金融危机影响，2009 年 POF 热收缩膜行业需求量有所下降。在此背景下，公司坚持“高端化、差异化”的经营策略，主推附加值更高的交联膜和高性能膜的销售，上述两种产品主营业务收入占比由 2008 年的 17.00% 提高到 2009 年的 23.09%。高附加值产品销售量的增加优化了公司产品结构，提升了综合毛利率。

在上述措施及全球经济回暖的共同影响下，公司 2009 年下半年经营情况明显好转（如下表），营业收入环比增长 22.39%，销售量环比增长 19.37%，净利润环比增长 107.43%，基本摆脱了金融危机的影响，进入较快增长的阶段。

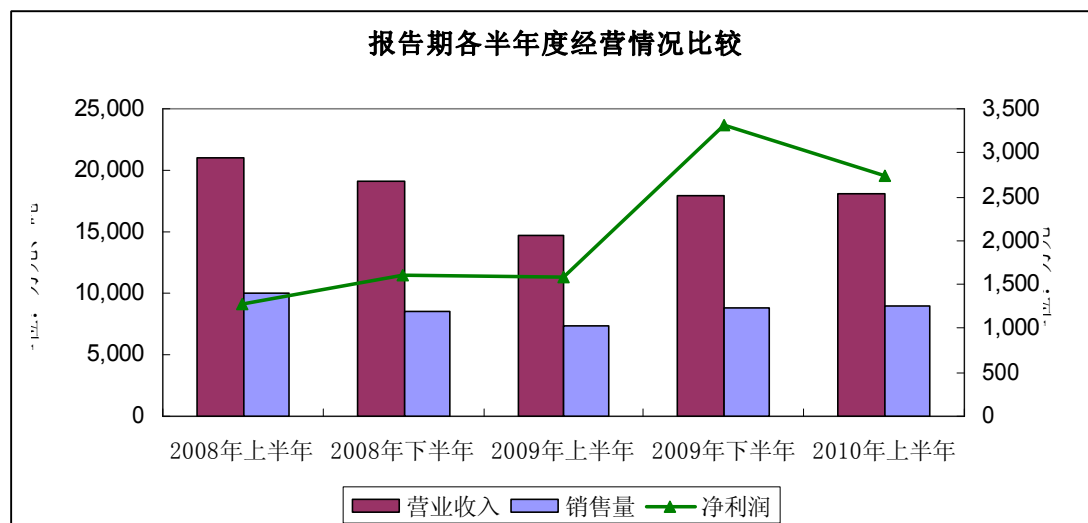
单位：万元

	2009 年下半年	2008 年下半年	2009 年上半年	2009 年下半年 同比变化	2009 年下半年 环比变化
营业收入	17,918.45	19,169.21	14,640.99	-6.52%	22.39%
销售量	8,756.45	8,550.93	7,335.55	2.40%	19.37%
净利润	3,307.05	1,613.29	1,594.33	104.99%	107.43%

2010 年上半年，公司克服欧洲债务危机的影响，营业收入、销售量同比、环比均继续增长。以欧洲客户为例，公司 2010 年上半年在该地区销售收入同比增长 28.29%，销售量同比增长 26.77%，显示出良好的发展势头。2010 年上半年，公司（母公司）净利润为 2,740.02 万元，同比增长 71.86%，但环比略有下降，主要原因系 2009 年下半年原材料价格较低。

单位：万元

	2010 年上半年	2009 年上半年	2009 年下半年	2010 年上半年 同比变化	2010 年上半年 环比变化
营业收入	18,094.45	14,640.99	17,918.45	23.59%	0.98%
销售量	8,930.63	7,335.55	8,756.45	21.74%	1.99%
净利润	2,740.02	1,594.33	3,307.05	71.86%	-17.15%



从 2010 年上半年情况来看，公司经营呈现如下特点：

(1) 从客户结构来看，公司内外销比例基本稳定，但客户结构进一步优化。外销市场方面，公司在保持原有客户需求量不断增长的同时，又开拓了部分高端市场的新客户，外销收入和销量稳定增长；在内销市场方面，公司继续加强对直销客户的销售，康师傅、香飘飘等老客户的订单量大幅增长，伊利、喜之郎、诺基亚等 09 年新增用户的需求快速释放。

(2) 从收入结构来看，公司直销收入比例继续提升，直销收入占内销收入的比例由 2009 年的 56.03% 增加到 2010 年上半年的 64.69%，增幅为 15.44%。

(3) 从产品结构来看，公司高端产品占比进一步提高。2010 年上半年，公司进一步坚持“高端化、差异化”的经营理念，POF 交联膜等高端产品的销售收入占比由 2009 年的 23.09% 提高到 2010 年上半年的 25.15%，增幅为 8.92%；毛利贡献由 2009 年的 30.53% 提高到 2010 年上半年的 34.13%，增幅为 11.79%。

此外，随着生产工艺的日益成熟和自制新设备的应用，2010 年上半年，公司产品综合成品率在 2009 年的 94.19% 基础上进一步提高到 95.69%，使公司克服了原材料价格上涨的影响，综合毛利率较 2009 年稳中有升。

综上所述，保荐机构认为：受金融危机影响，公司产能利用率、销售收入、销售量、销售利润率等财务指标有所波动，但公司的生产经营未发生重大不利变化，结合 2009 年下半年及 2010 年上半年公司的经营情况分析，公司持续盈利能力正在逐步巩固和加强。

## （二）生产线专题分析

### 1、生产线来源及历年变化情况

公司生产线来源分为两部分：一部分为自众大塑料购买的生产线，一部分为公司自制的生产线。

自众大塑料购买的生产线包括 2004 年 9 月自众大塑料购入的 1 条 2.0 米热收缩膜生产线（意大利进口），2005 年 1 月自众大塑料购入的 2 条 1.3 米热收缩膜生产线，2005 年 1 月自众大塑料购入的 2 条 1.7 米热收缩膜生产线，2007 年 1 月自众大塑料购入的 2 条 1.3 米热收缩膜生产线，以及 2007 年 1 月自众大塑料购入的 1 条 2.0 米热收缩膜生产线。上述 8 条外购的热收缩膜生产线因生产线改造升级或折旧完毕等原因已全部处置。

公司自制的生产线包括 2005 年 1 月自制的 2 条 1.7 米热收缩膜生产线，2005 年 9 月自制的 4 条 2.4 米热收缩膜生产线，2006 年 12 月自制的 2 条 2.4 米热收缩膜生产线，2007 年 12 月自制的 6 条 2.4 米热收缩膜生产线，以及 2009 年 11 月自制的 3 条 2.4 米热收缩膜生产线。上述 17 条生产线中，除 2005 年 1 月自制的 2 条 1.7 米热收缩膜生产线因技改拆除外，其余 15 条 2.4 米热收缩膜生产线目前全部在产。

截至 2010 年 6 月 30 日，公司共有 15 条 2.4 米热收缩膜生产线，全部为自制。

### 2、生产线账面价值、可收回金额及其减值情况

#### （1）2004 年 9 月购入的 2 米热收缩膜生产线情况

公司于 2004 年 9 月向众大塑料购入 1 条 2 米热收缩膜生产线，2004 年 12 月入账，其在众大塑料的账面净值为 995.18 万元，经双方协商确定购买价格为 881 万元。该生产线按照直线法计提折旧，公司入账时剩余折旧期限为 5 年。2007 年 1 月，该生产线的账面价值为 5,506,250.00 元，经测算可收回金额为 5,650,967.29 元，自购入起其未发生减值。该生产线于 2009 年 12 月因折旧完

毕被处置。

公司于 2007 年 1 月向众大塑料购入 1 条 2 米热收缩膜生产线，按其在众大塑料的账面净值确定购买价格为 1,050,935.21 元，2007 年 1 月，该生产线的账面价值为 1,050,935.21 元。

公司 2004 年 9 月购入的 2 米热收缩膜生产线在 2007 年 1 月的账面价值与 2007 年 1 月新购入的 2 米热收缩膜生产线的账面价值存在一定差异，主要原因如下：

公司 2004 年 9 月购买的 2 米线为众大塑料自意大利进口的生产线，该生产线配套设施齐全，设备精度好，安装调试费高，故入账原值较高。该生产线在众大塑料入账时原值为 1,809.42 万元。

公司 2007 年 1 月购买的 2 米线为众大塑料自制的生产线，该生产线自制时主要零部件均为国内采购或自主加工，成本较低。另外，该生产线自制时考虑了经济性原则，在不影响整体使用效果的前提下，精简了部分自动化配套设施，如废料自动回收系统、水法定径轴等，因此自制成本低，入账原值不高，该生产线 2001 年 6 月在众大塑料入账时原值 211.24 万元。

综上所述，公司 2004 年 9 月自众大塑料购入的 2 米线和 2007 年 1 月自众大塑料购入的 2 米线在众大塑料入账时的原值存在较大差异，导致了两条 2 米线在 2007 年 1 月的账面价值存在一定差异。

#### (2) 2005 年 1 月购入的 1.3 米热收缩膜生产线情况

公司于 2005 年 1 月向众大塑料购入 2 条 1.3 米热收缩膜生产线，按其在众大塑料的账面净值确定购买价格为 281.34 万元。该生产线于 2008 年 5 月因技改拆除并转入工程物资。该生产线按照直线法计提折旧，2007 年 1 月，该生产线的账面价值为 2,260,963.42 元，经测算可收回金额为 2,512,984.98 元，自购入起其未发生减值。

#### (3) 2007 年 1 月购入的 1.3 米热收缩膜生产线技改原因

公司于 2007 年 1 月向众大塑料购入 2 条 1.3 米热收缩膜生产线，按其在众大塑料的账面净值确定购买价格为 226.59 万元。该生产线于 2008 年 5 月因技改拆除并转入工程物资，技改的主要原因如下：

第一，1.3 米热收缩膜生产线幅宽接近行业平均水平，但与代表行业先进水

平的 2.4 米线相比，仍有一定提升空间。公司通过对 1.3 米线的技改，可使其单位时间产量提高一倍左右。

第二，1.3 米热收缩膜生产线成品率与代表行业先进水平的 2.4 米线相比，仍有一定提升空间。以 POF 普通膜为例，1.3 米热收缩膜生产线的综合成品率约为 70%—80%，与行业平均水平接近，但低于 2.4 米热收缩膜生产线 90%以上的成品率水平。公司通过对 1.3 米线的技改，可使其成品率进一步提高，提升产品毛利率水平。

第三，2007 年底，公司 6 条自制的 2.4 米热收缩膜生产线建成投产，公司整体产能水平有了较大提高，这为 2008 年生产线技改提供了客观条件，公司此时进行 1.3 米热收缩膜生产线的改造，既不影响生产，又可以为企业进一步做大做强打好基础。

自购入后至拆除时点，该生产线使用正常，各项指标达到当时的行业平均水平，不存在减值迹象，因此未进行减值测试。

#### (4) 2.4 米热收缩膜生产线减值情况

公司于 2007 年 1 月向众大塑料购入 1 条 2 米热收缩膜生产线，按其在众大塑料的账面净值确定购买价格为 105.09 万元。至 2009 年，该生产线已累计使用 8 年，生产效率及成品率较低，故于 2009 年 1 月处置。

目前，公司的 2.4 米线不存在减值迹象，主要原因如下：

第一，公司主要竞争对手的幅宽均在 2.4 米以下，从目前竞争态势来看，国内外竞争对手大幅度改造生产线提高生产幅宽的可能性不大。因此，在未来一段时期内，2.4 米的幅宽仍代表着当前行业先进水平。

第二，公司现有 15 条生产线全部为 2.4 米线，上述生产线 2009 年的综合成品率为 94.19%，单条生产线的年产能在 1,400 吨以上，2.4 米线的成品率和生产效率仍然较高，处于国内领先水平。

第三，公司现有 15 条 2.4 米生产线中的 11 条为报告期内新投产，使用时间较短，截至 2009 年底的整体成新率为 83.02%，仍处于较高水平。

此外，公司 2.4 米线不存在其他减值迹象，因此未计提减值准备。

### 3、2008 年 5 月进行固定资产改造的原因

2008 年上半年，POF 热收缩膜市场需求旺盛，公司当期实现销售量 9,972.66

吨，其中 2008 年 5 月单月销售量首次突破 2,000 吨，达到 2,091.79 吨。在产销两旺的背景下，公司进行了 1.3 米生产线及 1.7 米生产线的改造，原因如下：

(1) 自制 2.4 米生产线的建成投产为技改提供了客观条件

公司成立以来，产能瓶颈一直限制其快速发展。2007 年底，公司 6 条自制的 2.4 米热收缩膜生产线建成投产，公司整体产能水平有了较大提高，这为 2008 年生产线技改提供了客观条件，公司此时进行 1.3 米生产线及 1.7 米生产线的改造，既不影响生产，又可以为企业进一步做大做强打好基础。

(2) 自制生产线的成功经验为技改提供了技术保障

截止 2007 年底，公司已依靠自己的研发力量建设了 12 条 2.4 米生产线，不仅完全具备了建造新生产线的能力，对现有生产线技改也积累了丰富的经验，技术储备能力充足。

(3) 提升产能和成品率的内在需要

1.3 米生产线及 1.7 米生产线幅宽接近行业平均水平，但与代表行业先进水平的 2.4 米线相比，仍有一定提升空间。公司通过对 1.3 米生产线及 1.7 米生产线的技改，可使其单位时间产量提高一倍左右，解决公司未来几年的产能瓶颈。

另外，1.3 米生产线及 1.7 米生产线成品率与代表行业先进水平的 2.4 米线相比，仍有一定提升空间。以 POF 普通膜为例，1.3 米热收缩膜生产线的综合成品率约为 70%—80%，与行业平均水平接近，但低于 2.4 米热收缩膜生产线 90% 以上的成品率水平。公司通过对 1.3 米生产线及 1.7 米生产线的技改，可使其成品率进一步提高，提升产品毛利率水平。

(4) 优化生产流程的需要

公司为优化生产流程，合理分配生产空间布局，需要建立制膜、分切、对折以及包装、成品入库一体化的流水线式的生产作业流程，需要将原 4 条 1.3 米生产线及 4 条 1.7 米生产线所处的空间改造为大膜半成品仓库及分切车间。

## 第十二章 业务发展目标

### 一、公司发展计划

#### （一）发展战略

自设立以来，公司积极贯彻“赢在领先”的经营理念，坚持以人为本、自主创新。报告期内，公司着力强化企业经营管理，实行全员绩效考核，产品质量稳步提高；坚持“诚信拥抱客户、真情温暖员工”的经营理念，营造和谐的市场环境和企业环境，客户信任度和员工的忠诚度不断提高；实行“差异化市场战略，个性化营销战术”，逐步形成自己独特的营销风格和竞争优势，市场份额不断增加，行业龙头地位突出。目前，公司已成为全球知名的高品质 POF 热收缩膜制造商和国内优秀的 POF 热收缩膜整体包装解决方案提供商。

公司将继续大力推进新设备、新工艺、新产品的研发，为客户提供更为丰富的全系列热收缩膜产品，进一步完善国内外客户服务体系，在全球范围内深化“差异化”的竞争策略，不断开拓国内外市场，逐步缩小与全球行业龙头希悦尔公司的差距，为实现“铸造民族品牌、建设百年众成”的目标而努力，最终成为全球领先的高品质热收缩膜制造商和热收缩膜整体包装解决方案提供商。

#### （二）整体经营目标和主营业务目标

公司将集中力量发展主营业务，通过技术创新、产品开发、市场网络建设、管理创新以及法人治理结构的进一步完善等，全面提升公司生产能力、经营规模、运营效率和盈利能力，实现公司销售收入和利润的稳定快速增长，进一步强化公司核心竞争能力。具体来说，至 2015 年，公司要达到的经营目标为：

1、2015 年，公司销售额达到 8 亿元，实现净利润超过 1.2 亿元。

2、2015 年，公司销售量达到 3.2 万吨，其中 POF 热收缩膜销量 3 万吨，PVDC 高阻隔热收缩膜及 EVOH 高阻隔热收缩膜实现 2,000 吨的销售。预计 2015 年公司 POF 热收缩膜全球市场占有率达到 7.5%，与 2009 年的 5.36%相比，提高 2.14 个百分点。其中，国内销售量由 2009 年的 6,365.62 吨增长到 2015 年的 1.22 万吨左右，增长幅度超过 90%，境外销售由 2009 年的 9,726.38 吨增长到 2015 年的 1.98



万吨左右，增长幅度超过 100%。

### （三）产品开发计划

未来几年，公司将紧密围绕市场需求进行产品开发，以新建的众成研发制造中心为基地，进一步完善热收缩膜产品的系列化，以期提高市场占有率。公司具体产品开发计划如下：

#### 1、现有产品系列的进一步深化

在现有 POF 热收缩膜三大系列 10 余种产品的基础上，拓展新型超薄热收缩薄膜产品，全面提升 10 微米以下的普通型膜的质量，加强高撕裂强度热收缩膜产品与低温热收缩膜改进型产品的研发与生产；研发并生产高端交联膜系列产品，力争通过 5 年时间的努力，交联膜销量占公司总销量的比例接近 30%，与全球交联膜市场的应用比例大致相当；加强热收缩印刷薄膜产品研发与生产，实现以 POF 热收缩膜为基膜的印刷膜销量占公司 POF 热收缩膜销量的比例接近 10%，与发达国家大致相当。

#### 2、其他热收缩膜产品的研制与生产

公司积极拓展 POF 热收缩膜产品市场空间，同时加强其他类热收缩膜产品的研制与生产。公司预计在 3 至 5 年时间内开发成功 PVDC 高阻隔热收缩膜及 EVOH 高阻隔热收缩产品并进行销售，争取到 2015 年达到 2,000 吨的销售规模。

### （四）人力资源发展计划

为了实现公司的发展战略和经营目标，公司将遵循“以人为本”的人才战略，不断完善培训制度、用人机制与考核制度，遵循提高效率、优化结构和保证公司未来发展相结合的原则，提高公司用人制度的开放性、合理性和高效性。

#### 1、强化内部培训

本公司将继续加强员工培训，加快培育一批素质高、业务强的复合型管理人才、研发人才和营销人才，积极鼓励和支持员工接受再教育。对管理人员和员工接受学历教育采取一定的激励措施，鼓励提高其综合素质；对高层管理人员进行工商管理等方面的培训和教育，丰富和完善其管理经验；抓好技术人员新产品、新工艺、新技术的知识更新，开发员工潜在能力；继续实行和完善员工年度考核制度，做好一线作业人员的岗位培训和考核工作，开展员工安全生产培训。

#### 2、不断引进外部人才

为适应公司业务发展的需要，公司将按照提高效率、优化结构和保证发展相结合的原则，向社会各界和各大院校招纳优秀的专业技术人才和管理人才；着重加强技术人才以及各类管理人才的引进，壮大公司科研技术力量和管理队伍，优化企业的人员结构，满足企业可持续发展需求。

### 3、完善激励机制

公司将进一步完善内部经营责任制，将在完善健全内部刚性考核体系的基础上，在法律法规允许及条件成熟时，引入股权、期权等激励机制，形成对高级管理人员和核心技术人员的更为有效的激励约束体制；公司将致力于加强企业文化建设，引进先进的人力资源管理方法，探索人才激励机制，进一步完善技术、管理人员的激励机制和约束机制。

## （五）市场开发与营销网络建设计划

公司紧紧围绕国内与境外两个市场，实施全面系统的营销管理，以营销管理为核心、以技术创新为支撑，各部门协调一致，服务于市场开发与营销网络建设。做好新产品的市场销售，并注重产品、服务差异化营销，进一步深化国内市场体系，建立健全和优化国外市场网络，稳定发展、巩固扩大现有塑料包装热收缩薄膜的国内外销售市场，抢占高端市场份额，发展、加大出口贸易，逐步提高市场占有率。具体如下：

1、国内市场方面，公司继续保持国内市场的领导地位，借助于多层次营销网络机构，积极实施品牌战略，发挥公司自有品牌为核心的无形资产优势，到2015年，公司实现国内销售1.22万吨。

2、国际市场方面，公司预计2015年实现1.78万吨的POF热收缩膜销售规模。公司重点开发北美市场、欧洲市场、韩国及日本市场、东南亚市场。北美市场方面，公司加强交联膜和印刷膜的销售，争取在5年时间内销售规模由2009年的2,000多吨提高到2015年的5,000吨；欧洲市场方面，公司加强普通型膜、高性能膜及印刷膜的销售，争取在5年时间内销售规模由2009年的近4,000吨提高到2015年的8,800吨；韩国及日本市场方面，公司加强交联膜的销售，东南亚市场加强普通型膜的销售，争取2015年亚洲市场(不含国内市场)实现4,000吨的销售规模。

3、进一步完善技术服务型队伍的建设，全面为用户提供专业技术服务。公

司将建立以用户满意为核心的售后服务体系，为国内外用户提供可靠的售后服务。

4、加强品牌建设，提高自有品牌产品的销售比例。未来5年时间，自有品牌销售比例由目前的50%提高到2015年的90%左右。

### **（六）收购兼并及对外扩充计划**

公司暂时没有成熟的大规模收购兼并计划，但并不排除在发展过程中，通过对拥有相关技术资源或营销资源的目标企业的收购或兼并，实现公司的低成本快速扩张和跨越式发展。

### **（七）深化改革和组织结构调整计划**

公司将进一步完善法人治理结构，建立适应现代企业制度要求的决策和用人机制，以加强董事会建设为重点，充分发挥独立董事和专门委员会的作用，更好地发挥董事会在重大决策、选择经理人员等方面的作用。加快市场化选聘经理人员的步伐，吸收和利用社会上的优秀人才，建立和完善高级管理人员的激励和约束机制。

在组织结构上，按照规范、有效的组织管理原则，变革组织结构、改善管理模式、改进经营手段，以流程再造为基础，对企业系统和管理机制进行整合、提升，强化管理的规范化和透明度，逐步在公司内建立对外快速响应、内部高效协同的客户驱动型流程化运作体系。

### **（八）国际化经营计划**

2009年，公司全球市场占有率5.36%，位居第二位，仅次于美国的希悦尔公司。预计在相当长的时间内，境外销售总额占公司销售总额的比例仍保持在60%左右的水平。公司将全球范围内同美国希悦尔公司、法国BOLLORÉ等公司展开竞争。经营国际化是公司未来发展的重点，通过国际化经营可以进一步提升总体服务质量，有效提高公司产品竞争力，进一步提升全球市场占有率。公司将紧紧围绕战略目标，进一步深化全球战略，继续巩固并加强公司POF热收缩薄膜出口额全国龙头的地位，缩短与全球龙头企业希悦尔公司的市场份额差距。

北美和欧洲市场是全球热收缩薄膜产品争夺的焦点，也是公司目前出口市场的重点。未来5年内，公司计划在市场基础较好的欧盟及北美地区与当地经销商

合作设立控股子公司，其中欧盟地区子公司主要覆盖法国、意大利、法国、比利时、英国等国家，北美地区子公司主要覆盖美国、加拿大、墨西哥等国家。该等控股子公司将通过建立仓储中心，并引入分切机、对折机等机器设备，直接服务于终端客户，完善和优化销售服务网络，大幅缩短交货时间，提高服务质量，搜集市场信息，有效拓展和巩固国际市场。

## 二、上述计划拟定的基本假设和面临的主要困难

### （一）基本假设

1、国内外的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展的状态，无对公司发展将产生重大影响的不可抗力的现象发生；公司所处行业领域市场处于正常发展状态，无重大变化情形；

- 2、公司此次公开发行股票能够顺利完成并募集到预期的资金；
- 3、公司能够保持现有高级管理人员、核心技术人员的稳定性或连续性；
- 4、公司经营所需原材料的供应和能源供应无重大的突发性变化。

### （二）实施上述计划将面临的主要困难

从目前公司的实际情况看，实施上述计划面临的主要困难是：

- 1、公司未来几年将处于高速发展阶段，对各类高层次人才的需求将变得更为迫切；公司在今后的发展中将面临人才培养、引进和合理应用的挑战。
- 2、公司生产经营及研发资金需求量较大，如不能解决多种渠道持续融资的问题，对实施上述计划将产生重大影响。
- 3、公司的资本实力和业务规模偏小，业务的进一步拓展面临资本规模的限制，尤其是境外业务的拓展受到较大限制。
- 4、募集资金到位后，公司的经营规模将大幅扩张。公司在战略规划、组织架构设计、运营管理、资金管理和内控机制等方面都面临更大的挑战。公司将积极引进先进的管理思想和运行机制，增强公司运营管理和资金管理的效率，建立更为严格的内部控制制度，使企业机制与自身的高速发展相适应，充分发挥产能扩张后的规模效益。

### 三、 发展计划与现有业务的关系

本公司业务发展计划的制定综合考虑了以下因素：

- 1、公司目前所从事业务的开展情况及发展前景；
- 2、公司的新产品、新技术开发状况及其对公司业务的支撑能力；
- 3、行业的市场竞争状况及发展趋势；
- 4、公司员工的素质状况；
- 5、国家政策导向。

上述业务发展计划，是在公司现有业务的基础上，基于公司的核心技术平台和领域战略布局，与本公司目前的主营业务是相辅相成的。同时上述业务发展计划也是公司现有业务寻求发展空间和实现战略目标的具体策略，而业务发展目标也是在现有业务基础上做出的合理预测。上述发展计划的实现不仅将扩展公司现有业务的规模，也将从整体上提高公司的经营管理水平和核心竞争力。公司发展计划从纵向上增加了业务深度，扩大了生产规模，提高了产品的技术含量和附加值，加快了产品结构调整的速度。从横向上，扩大了产品的种类，开辟了新的利润来源。现有业务是公司未来几年发展计划的基础，发展计划与现有业务密切相关并具连贯性。

### 四、 实现上述业务目标的主要手段与方法

1、以技术创新为动力，进一步加大研发投入，完善技术创新机制，提升公司自主开发能力，并在 POF 热收缩薄膜生产技术领域继续保持领先竞争优势。公司拥有深厚的行业背景和经验，在发展的同时形成了具有自己特色的研发与产业化创新流程。公司拥有一个资深的、多学科多专业的管理团队，负责制定公司的技术创新路线、方针、政策。同时，公司不断培育公司核心技术人才，已建立一支富有创造力的研发队伍。

2、完善以人为本的科学管理方式，包括人才引进机制、员工培训计划、薪酬奖金分配制度和股权激励、约束机制在内的人才选拔、培养、激励体系。公司将更加提倡“以人为本”的科学管理方式，构筑包括科研、管理、营销人员在内的高层次人才平台利用激励措施留住、用好人才，使各类主业人才同企业共同成长；保证人才队伍的稳定性与创新性，有效地提高员工的潜能和素质，增强

员工的向心力，使公司逐步拥有一支专业化、高素质、结构合理、具有高度凝聚力的人才队伍。

3、保持持续增长。持续增长将是公司未来发展的核心问题，公司必须以创新为源动力，加大新设备、新工艺、新产品研发的力度，开拓增长潜力更大的业务方向，进一步加大国内与境外两个市场的开拓力度，同时通过技术合作和技术引进等方式整合产业链、拓展经营领域，以保持公司的高速发展并迅速增强公司的核心竞争力。

4、多渠道筹资。本公司将依照公司发展运营需要，将采取多元化的筹资方式，来满足各项发展规划的资金需求。

## **五、本次募集资金的运用对实现上述业务目标的作用**

本次公司向社会公开发行股票，将为实现公司既定的经营目标提供充足的资金来源，保证公司拟投资项目的顺利开展。募集资金的运用对本公司实现未来发展计划有着深远的意义，可以使公司经营规模迅速扩大，解决目前企业发展所遇到的资金瓶颈；募集资金将集中于产品附加值高、市场前景好的项目，企业技术水平显著提高，产品系列更加丰富，市场竞争力得以提升，有助于本公司做大做强目标的实现；同时也为公司在资本市场上持续融资开辟了通道，使公司未来发展有了资金保证，并通过成为公众公司提高了公司的知名度和影响力，增强了公司员工的凝聚力和对公司所需优秀人才的吸引。因此，本次股票发行所募集的资金对于实现公司业务目标具有关键作用。

## 第十三章 募集资金运用

### 一、募集资金运用一般情况

#### （一）预计募集资金数额及募集资金投资项目概况

根据公司第一届董事会第六次会议、第一届董事会第八次会议、2009 年年度股东大会及 2010 年第二次临时股东大会通过的发行方案，公司本次拟申请向社会公众公开发行人民币普通股，发行数量为 2,667 万股。募集资金总量将由实际发行股数和根据询价结果确定的发行价格确定。

公司股东大会同意本次发行股票所募集的资金，按轻重缓急顺序投资于如下三个项目：

序号	募集资金投资项目名称	募集资金投资项目简称
1	新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线项目	3.4 米线项目
2	年产 2,000 吨印刷膜生产线建设项目	印刷膜生产线项目
3	众成包装研发制造中心建设项目	研发制造中心项目

#### （二）项目投资总额与建设周期

结合公司产品发展规划及市场需求预测，公司委托第三方机构对本次募集资金投资项目分别编写了项目可行性研究报告，进行了系统分析和论证。公司三个募集资金项目的投资总额和建设周期如下：

单位：万元

序号	项目名称（简称）	投资总额	其中：		建设周期（年）
			固定资产	流动资金	
1	3.4 米线项目	21,133.50	17,633.50	3,500.00	3
2	印刷膜生产线项目	4,112.50	3,312.50	800.00	2
3	研发制造中心项目	4,180.00	3,980.00	200.00	1.5
	合计	29,426.00	24,926.00	4,500.00	-

上述三个募集资金投资项目的投资总额合计 29,426 万元，拟全部由本次公开发行股票募集资金解决。其中募集资金投资项目土地款、设备制造款等先期投入将在募集资金到位后置换。

上述三个项目的具体固定资产投资计划如下表：

单位：万元

序号	项目名称（简称）	募集资金到位后 第1年	募集资金到位后 第2年	募集资金到位后 第3年	合计
1	3.4米线项目	8,725.00	8,908.50	0	17,633.50
2	印刷膜生产线项目	1,412.50	1,900.00	-	3,312.50
3	研发制造中心项目	2,920.00	1,060.00	-	3,980.00
	总计	13,057.50	11,868.50	-	24,926.00

### （三）项目的审批、核准与备案情况

目前，三个募集资金投资项目均已获得嘉善县相关主管部门的备案批文。项目的审批、核准情况如下：

序号	项目名称（简称）	项目批准文号	项目环评文号
1	3.4米线项目	善经管备[2010]05号、善发改投备[2010]017号	报告表批复[2010]026号
2	印刷膜生产线项目	善经管备[2010]04号、善发改投备[2010]018号	报告表批复[2010]025号
3	研发制造中心项目	善经管备[2010]03号、善发改投备[2010]016号	报告表批复[2010]024号

### （四）项目的主要内容与实施方案

公司三个募集资金投资项目的实施主体均为股份公司，三个项目的主要建设内容如下表：

序号	项目名称（简称）	主要建设内容
1	3.4米线	新建6条新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线，新增产能9,000吨（制成品）。其中，普通型膜新增4,500吨，交联膜新增4,000吨，高性能膜新增500吨。
2	印刷膜生产线	年新增2,000吨印刷膜。
3	研发制造中心	（1）新产品方面：开发和扩展超薄热收缩膜、高撕裂强度热收缩膜、低温热收缩薄膜改进型产品、防雾热收缩薄膜改进型产品等；（2）新设备方面：以高阻隔性PVDC薄膜生产设备、高阻隔性EVOH薄膜生产设备、高速分切机、高速对折机等设备的研发为重点，为拟建设的新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线提供设备研制，以及未来生产线运行维护和提升的服务支撑；（3）新工艺方面：以更超薄型收缩膜生产工艺、新型交联防雾工艺、冷热定型工艺和高效生产工艺流程等的研发为重点，从原材料检测、制程监控、成品检验等环节对产品质量控制提供解决方案；（4）产品检测方面：研发制造中心将根据新产品和新工艺研发的需要，确定合理的检测项目和检测设备，保证新产品和新工艺的研发顺利进行。

### （五）募集资金投资项目的土地保障

公司三个募集资金投资项目实施地均位于嘉善经济开发区内。



2010年2月1日，公司与嘉善县国土资源局签订合同编号为3304212010A21009的《国有建设用地使用权出让合同》，出让宗地面积为128,954.40平方米（约193亩）。上述三个项目实际使用土地面积为135亩。

2010年6月23日，公司取得上述土地的土地使用权，证书编号为善国用（2010）第00203694号。

## （六）实际募集资金不能满足项目资金需求时的安排

上述三个募投项目的投资总额合计为29,426万元，拟全部由本次公开发行股票募集资金解决。本次发行的募集资金到位后，公司将采用专户存储、专款专用的方式来管理募集资金，并根据项目的轻重缓急，按照投资计划向该等项目投入资金。

若本次发行的实际募集资金不能满足上述项目的投资需求，资金缺口将由公司自筹解决；若实际募集资金满足上述项目投资后尚有剩余，则剩余资金将用于其他与主营业务相关的营运资金。

## 二、募集资金投资项目具体情况

### （一）新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目

#### 1、项目简介

本项目将建设6条采用“三泡法五层共挤”生产工艺的新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线，达产后每年将新增9,000吨POF热收缩膜成品的设计产能，以满足未来国内外市场的需求。其中，普通型膜新增产能4,500吨，交联膜新增产能4,000吨，高性能膜新增产能500吨。

本项目的建设将有助于公司生产厚度最薄达7.5微米的POF热收缩薄膜，能够更好地满足客户的需求，也符合包装材料轻薄化的发展趋势和节约用材的环保理念。同时，本项目还能够有效提高产品成品率，减少废料的产生，提高公司的盈利水平，从而巩固提升公司的核心竞争力，进一步强化众成包装在全球POF热收缩膜行业的市场地位。

#### 2、项目建设的必要性分析

（1）实施本项目，是降低能耗、推进环保，强化企业社会责任的需要  
21世纪全球环境问题日益凸显，资源、能源更趋紧张，为适应新时代的要

求,塑料包装材料除满足产品包装质量日益提高的要求外,还要进一步节省能源、节约资源、减少环境污染,为此塑料包装材料正向超薄化、轻型化方向发展。欧洲塑料生产企业协会研究报告表明,近十年来包装薄膜的轻量化,使得塑料软包装的平均重量下降了28%,每年平均减少塑料用量180万吨。塑料薄膜的轻薄化不仅是经济效益问题,更日益成为一个国家生产力水平提高和社会进步的重要体现。

与此同时,随着人们对可持续发展认识的日益加深,越来越多的品牌商和零售商开始关注产品包装的环保问题,很多国家已经禁止或限制含毒包装产品的使用,国内近年来也相继出台实施了《食品安全法》、《包装用塑料复合膜、袋干法复合、挤出复合》(GB/T10004-2008)等一系列法律法规。在这种市场与政策背景下,国内外POF热收缩膜市场容量逐年大幅增加,逐步取代PVC热收缩包装材料,成为主流展示性包装材料。

作为中国POF热收缩膜行业的领军企业,众成包装通过本项目的建设投产,将从如下几个方面推动我国POF热收缩膜行业降低能耗、加强环保的进程:

第一,通过改进生产工艺提升POF热收缩膜行业自身的节能环保水平。该项目实施后,众成包装采用国内领先的“三泡法五层共挤”生产工艺,不仅能够节省原材料,而且能够显著提高成品率,进而有效节省电力、水、劳动力等资源,从而为行业树立节能环保的标杆。

第二,促进塑料包装应用领域节能环保水平的提升。值得关注的是,不仅下游食品包装领域对于热收缩膜塑料包装的安全卫生条件要求越来越严格,全社会对于塑料产品能否回收利用也提出了更高的要求。本项目实施后,众成包装将能生产出更薄更宽的产品,能够在满足下游需求的同时降低包装塑料的使用总量。与此同时,众成包装在本项目生产过程中产生的边角料大部分能够进行回收利用,实现生产环节对环境的最小影响。

(2) 实施本项目,是解决众成包装产能瓶颈,满足市场需求增长的需要

近几年,中国POF热收缩膜市场规模持续保持两位数的增长速度,国内市场庞大的需求正在不断释放。截至2009年,中国POF热收缩膜市场规模达到10.2亿元,预计在未来3年内的平均增长率将达到13.4%。全球POF热收缩膜市场在近年的表现也可圈可点,尽管受到金融危机的影响,但以北美、欧洲为代表的成

熟市场的总需求仍保持增长潜力，同时以东亚、中东、南亚、东南亚、南美为代表的新兴市场发展迅速，市场规模显著增长。面对如此广阔的市场空间，中国的POF热收缩膜行业亟需提高产能和质量。

2009年，公司产能利用率为90.30%，并在当年下半年实现了多个大型客户的开拓，如蒙牛、伊利、喜之郎、雀巢公司、旺旺集团、诺基亚、上海印钞有限公司、北京中科彩等，这些客户的需求将在一两年内迅速释放。另外，公司正在加强与宝洁公司、联合利华、立顿、卡夫、达能、中国福利彩票、日清食品、北京印钞有限公司等客户的联系，力争2010年进入上述公司相关采购体系。预计未来几年，公司POF热收缩膜最终产品的销售量将以年均15%以上的速度增长。按照这一速度，公司当前的产能仅能够满足未来两年的产量增长，之后产能制约将再次显现。因此，公司必须尽快实施新项目，以保证未来市场发展需要。

(3) 实施本项目，是实现公司柔性生产，优化产品结构，更好地提供专业化服务的需要

随着社会进步和生产技术水平的提高，以产品为导向的卖方市场逐渐发展成为以客户需求为导向的买方市场。当前的POF热收缩膜市场也是典型的买方市场，面对千差万别的客户需求，建立适应市场动态变化的柔性生产方式变得日益迫切和必要。

本项目建设的3.4米新型聚烯烃热收缩膜生产线，突破了传统热收缩膜生产线不能在同一条生产线生产多种类型产品的限制，实现了普通型膜、交联膜和高性能膜等多种类型产品的柔性生产。本项目的柔性化生产不仅能够满足多规格POF产品轮番加工或混合加工的需要，而且具有设备利用率高、产品应变能力大、生产系统运行灵活等诸多优点。除此之外，柔性化生产也能更好地支撑公司灵活的销售模式，满足不同市场的不同需求，从而更好地为客户提供整体包装解决方案。

(4) 实施本项目是提升产品品质、降低生产成本、提高市场竞争力、实现企业可持续发展的需要

本项目的投产，还将降低企业的生产成本。新的生产线不仅大膜幅宽达到3.4米，有效降低边角损耗比例，而且能够生产最薄达到7.5微米的POF热收缩膜，大幅降低了单位产出成本，在厚度降低的同时，膜的强度、透明度、收缩张

力和热封性并没有降低，甚至还有所提高。同时在本项目中，成品率、生产效率都有较大提升，从而降低原料成本和动力成本。其中，成品率将从当前生产线的87%提高8个百分点，平均达到95%，生产效率提高一倍左右，为企业的可持续发展打下坚实基础。

### 3、项目建设的可行性分析

3.4米线项目的建设投产是公司强化国内竞争地位、进一步参与国际竞争的关键环节，公司在设备、技术、工艺、人才、营销等各个环节已经作了充分准备。

(1) 本项目关键设备基本自制，公司目前已经掌握了相关设备制造工艺

作为POF热收缩膜行业的领跑者，自成立以来，公司不断致力于生产设备的改造及自制。报告期内，公司研发并自制了多条生产线及生产设备，生产线幅宽由1.3米、1.7米逐步提高到2.4米，聚烯烃热收缩膜生产线、电子束交联塑料管膜多管导向装置等8项设备方面的研发成果更获得了国家专利。

截至报告期末，公司拥有的15条2.4米聚烯烃热收缩膜生产线全部为自主研发制造，并建立了丰厚的技术和人才储备。目前，公司已掌握了3.4米线项目主要设备的制造工艺，模头、收卷机、挤出机等已完成图纸设计，即将开始制造。在原有2.4米线自制经验和现有3.4米线技术储备的背景下，公司完全有能力在募集资金到位后实现3.4米线生产设备的自制。

(2) 技术与工艺已经成熟

公司在长期的市场竞争中，不断探索，积累了一批实用技术与先进工艺，本项目所采用的主要核心生产设备及生产工艺，如热辊预定型技术、膜卷劈边技术、电子交联技术、三泡法热收膜生产技术等，都由企业自主创新研制，技术与工艺已经完全成熟。目前，公司已实现最薄8.2微米产品的生产，技术水平国内领先。

(3) 公司已经储备了一大批优秀人员，为本项目的实施奠定了良好基础

经过多年积累，公司已经储备了一大批研发、生产、销售方面的人员，3.4米线所需人员主要为公司内部调动，公司的人员储备为本项目的实施奠定了良好基础。

(4) 公司为消化新增产能作好了相应准备

①本次募投项目的产品可以利用现有产品的经营平台

本项目产品是公司原有产品产能的扩张,增量产能的消化完全可以依赖于公司现有产品的经营平台,在技术、生产组织、市场营销、人员管理方面充分借鉴现有经验。公司在销售网络、客户储备、人力资源、机制保障方面都作好了相应的准备。

#### ②公司在消化增量产能方面积累了经验

为提高劳动生产率,公司逐年将使用期限较长且效率相对较低的幅宽为 1.3 米、1.7 米、2.0 米生产线改造为较新型的 2.4 米生产线。2007 年,公司新增 7 条聚烯烃热收缩膜生产线,产能利用率仍达到 105.56%,公司完全消化了当期新增的产能。2008 年,随着 2007 年新增生产线产能的完全释放,公司新增产能 2,500 吨,在下半年受金融危机影响的背景下,公司仍实现了产能的较大利用,当年产能利用率为 88.69%。2009 年,公司克服上半年销售低迷的影响,全年产能利用率达到 90.30%,下半年的产能利用率更是超过 95%。公司消化新增产能的经验,为募集资金投资项目建设提供了很好的保障。

#### ③公司为项目产品市场销售计划方面做好了充分准备

公司将紧紧围绕国内与国外两个市场,实施全面系统的营销管理,以营销管理为核心、以技术创新为支撑,各部门协调一致,服务于市场开发与营销网络建设。做好新产品的市场销售,并注重产品、市场、品牌差异化营销,进一步深化国内市场体系,建立健全和优化国外市场网络,稳定发展、巩固扩大现有塑料包装热收缩薄膜的国内外销售市场,抢占高端市场份额,发展、加大出口贸易,逐步提高市场占有率。具体来看,在国内市场方面,公司继续保持国内市场的领导地位,借助于多层次营销网络机构,积极实施品牌战略,发挥公司自有品牌为核心的无形资产优势,力争到 2015 年,公司实现国内销售 1.2 万吨;在国际市场方面,公司将重点开发美国市场、欧洲市场、韩国、日本市场及东南亚市场。加强交联膜、高性能膜及印刷膜的销售。另外,公司正进一步完善技术服务型队伍的建设,全面为用户提供专业技术服务。同时,公司加强品牌建设,提高自有品牌产品的销售比例。未来 5 年时间,自有品牌销售比例由目前的 50%提高到 2015 年的 90%以上。

### 4、项目市场情况分析

#### (1) 行业发展前景

### ①从全球市场来看，POF 热收缩膜需求稳定增长

POF 热收缩膜 20 世纪 70 年代最早始于美国，在经历了最初的专利保护期之后，一直稳步发展。2004-2008 年期间，全球 POF 热收缩膜产值由 11.4 亿美元增长到 14.0 亿美元，年均增长率 5.35%。受金融危机影响，2009 年全球 POF 热收缩膜产量 30 万吨，市场规模约在 13.5 亿美元。

由于热收缩膜应用范围较广，渗透于各个行业，因此热收缩包装制品与国民经济总体发展水平关联度较高。随着全球经济、社会的高速发展，PVC 热收缩膜逐步被替代以及新应用领域和客户不断出现，全球 POF 热收缩膜行业仍将保持稳定发展的态势。预计未来三年，全球 POF 热收缩膜市场将保持年均 6.2% 的增速，到 2012 年市场规模预计达到 16 亿美元。2012-2020 年，预计全球 POF 热收缩膜市场年均增长率为 5%-10%，预计 2015 年市场规模达 18 亿美元，产量达 40 万吨；2020 年市场规模达 24 亿美元，产量达 55 万吨。

### ②从中国市场来看，POF 热收缩膜需求快速增长

我国 POF 热收缩膜的生产始于 1996 年，中国 POF 热收缩膜的产业发展和市场扩容速度均在过去的五年里保持快速增长，2004-2008 年，POF 热收缩膜行业保持 20% 以上的增速，2008 年中国国内 POF 热收缩膜市场需求达 5.8 万吨。2009 年受到金融危机对下游应用市场的冲击，全年的市场消费量为 5.3 万吨，市场规模达到 10.2 亿元。

相对于中国庞大的工业包装市场，我国 POF 热收缩膜仍有相当大的市场空间。随着 2009 年我国经济的企稳回升，预计 2010 年中国市场将基本摆脱金融危机的影响，总需求量和出口量会在 2009 年的水平上小幅增长。在现有应用领域高速发展、新的应用范围不断拓展以及对其他热收缩膜产品逐步替代的背景下，中国 POF 热收缩膜行业将以高于全球平均增长水平的幅度步入快速发展阶段。预计 2010 年之后，中国 POF 热收缩膜市场需求量会以每年 10%—15% 的速度增加，未来三年，中国 POF 热收缩膜市场将保持年均 13.4% 的增速，高于全球增长速度。到 2012 年，预计中国 POF 热收缩膜市场规模将达到 14.3 亿元。到 2015 年，预计中国 POF 热收缩膜市场规模将达到 18 亿元，产量将达到 14 万吨，2020 年市场规模将达到 33 亿元，产量将达到 23 万吨。随着市场对包装质量要求的提高，以及国家在环保政策法规的制定与执行上愈加严厉，拥有更好包装性能并更环保

的 POF 热收缩膜未来在国内的发展空间将十分光明。

## （2）市场竞争情况

从全球范围来看，积极参与全球市场竞争的主要企业属于业内领军企业，包括美国的希悦尔公司、本公司、法国的 BOLLORÉ、美国的 BEMIS CLYSAR 等公司。在经营地域来看，希悦尔公司与本公司在全球范围内展开业务，BEMIS CLASAR 公司、BOLLORÉ 公司主要在欧洲地区展开业务。从具体生产品种来看，欧美发达国家市场应用的 POF 热收缩膜主要为交联膜，如全球规模最大的 POF 热收缩膜生产企业希悦尔公司 70%至 80%的产品是交联膜，因此国内厂商无论是从扩大海外市场份额还是增强国内市场竞争力的角度出发，开发交联膜生产技术并开拓市场，都将是未来的重要发展趋势。

作为欧美市场成熟的包装用薄膜材料，POF 热收缩膜在中国薄膜包装市场的大规模生产是近五年才逐渐开始的，在 POF 热收缩膜低端市场，国内竞争较为激烈；但在高端市场，基本为全球 POF 热收缩膜的第一集团军占领，其行业地位中短期内难以撼动。目前，参与国内市场竞争的 POF 热收缩膜生产企业约 30 多家，合计生产能力达到 8.5 万吨，但行业平均产能利用率约为 82%。主要竞争领域为国内普通型膜，由于营销网络、售后服务水平、生产工艺、产品创新能力等方面的限制，国内生产企业的竞争手段主要是价格战。从市场份额来看，目前国内市场份额领先的是浙江众成，市场份额约为 12%，其后则是深圳聚银、义乌望江等。

## 5、项目的创新性

3.4 米线项目是公司近十年涉足 POF 热收缩膜行业的全面总结，是在人员、设备、技术、工艺等各个方面进行全面提高的重要步骤，是公司实现“赢在领先”理念的具体体现。相对于同行业其他竞争对手以及公司目前的生产设备、生产工艺、产品等方面，具有如下创新性：

### （1）核心设备自主研发

本公司自设立以来，一直致力于生产线及生产设备的改良与创新。在吸收国外先进技术的基础上，经过生产部门和装备部门多年不断的改良、创新，目前公司自制的生产线达到国内领先水平。公司攻克并掌握多项关键技术，成功研制五层共挤模头系统、自动收卷系统等设备，实现了主要核心设备的自主研发制造。

公司通过设备和技术创新，在本项目建成后将能够生产最大幅宽达到 3.4

米的POF热收缩膜产品。POF热收缩膜的生产幅宽是衡量厂商生产技术方面的一个重要指标。考虑到下游客户的包装薄膜需求尺寸差异性较大，薄膜厂商所能提供的薄膜幅宽上限越高，客户所能选择的范围也就越大，材料的利用率和成本的控制也就越好。目前国内外POF热收缩膜主要厂商的生产幅宽都在2-2.4米，远低于公司所能生产的产品幅宽。本项目通过宽度增加将能够实现产能提高40%，转速增加实现产能提高10%。

同时，公司利用自主研发的模头和其他设备，优化了生产工艺流程。通过采用垂直生产的新工艺，使母膜生产工艺流程缩短70%，杜绝了母膜跑偏现象，并解决了交联膜特殊需要的排气问题。公司自主研发的自动收卷机能够保证整个收卷过程更加均匀，张力控制更加稳定，产出品可利用度更高。

由于自主研发的生产设备更加贴近实际需求，设备及生产线的稳定性更好，故障率降低，因而日常管理和维护费用下降，生产效率将有大幅提高。

### （2）实现柔性生产

由于POF热收缩膜的下游应用领域十分广泛，因此客户的需求具有很强的差异化和个性化；同时由于单一客户对于POF热收缩膜产品的使用量有限，因此POF热收缩膜生产厂商为了应对多品种小批量的需求市场，需要建立适应市场动态变化的柔性生产方式。

本项目建设的生产线，实现了普通型膜、交联膜和高性能膜等多种类型产品的柔性生产。不仅能够满足多规格POF产品轮番加工或混合加工的需要，而且具有设备利用率高、产品应变能力大、生产系统运行灵活等诸多优点。

### （3）解决收卷张力问题

POF热收缩膜的自身收卷力影响整卷膜的质量，特别是靠近芯部或卷内100米左右的薄膜利用率。交联膜方面即使是技术先进的美国希悦尔公司也存在着靠近芯部几十米薄膜利用率低下的问题。这些端部次品的利用率低下乃至材料浪费问题的解决与否，将对厂商控制产品成本，实现市场价格的竞争优势有一定的影响。

本项目通过冷热定型处理，基本解决了常温下自行收缩和粘连问题，通过定型使产品的保质期从一年增加到两年。避免了产品尺寸从出厂到客户出现不一致的情况的发生，很好的解决了困扰全球POF热收缩膜生产厂商的收卷张力较难克



服的行业难题。

通过上述设备、工艺、流程等方面的创新，使得本项目的产品性能稳步提升，具体体现在：

(1) 产品厚度公差范围缩小

聚烯烃热收缩薄膜厚度公差是一个关键的技术指标，薄膜厚度公差不好会严重影响包装时的热封强度，导致客户包装时破泡概率增加。本项目因为采用垂直生产工艺，大幅缩短了粗管膜的运行距离，从而大幅缩短了厚度公差的调整时间。因此，通过本项目生产的热收缩薄膜产品厚度公差范围缩小，质量较原有产品有较大提高。

(2) 产品物理性能得到提高

公司通过设备和技术创新，在本项目上采用五层模头技术，在分层结构上较原来有更大的灵活性，在原料上有更大选择性，从而使产品的物理性能有很好的平衡性。

(3) 降低材料用量和社会总体能耗水平

本项目能够生产最薄达到 7.5 微米、平均厚度 9-12 微米的超薄产品。在大幅节约成本的同时，膜的强度、透明度、收缩张力和密封性并没有降低，甚至还有所提高。

## 6、项目新增产能分析

(1) 公司募投项目新增产能情况

2009 年 11 月初，公司三条 2.4 米聚烯烃热收缩膜生产线投产，目前公司年产能为 2.1 万吨。本项目将建设 6 条采用“三泡法五层共挤”生产工艺的新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线，预计 2010 年底开工，建设期 3 年，2013 年底建成，2014 年达到设计产能的 80%，2015 年起 100% 达产。本项目完全达产后，公司将年新增 9,000 吨的 POF 热收缩膜制成品，增产幅度为 42.86%，公司产能增加是一个渐进过程，与行业的增长情况及公司的发展战略一致。下表是公司本项目投产前后的主要产品产能的具体情况：

产品类别	2009 年生产情况		2010 年固定资产 状态下完全达产 后的产能		3.4 米线达产后 新增产能		3.4 米线达产后 公司产能	
	入库量 (吨)	占比	产能数据 (吨)	占比	项目新增 产能 (吨)	占比	产能数据 (吨)	占比

普通型膜	13,668	82.68%	15,750	75%	4,500	50.00%	20,250	67.50%
交联膜	2,343	14.17%	4,200	20%	4,000	44.44%	8,200	27.33%
高性能膜	521	3.15%	1,050	5%	500	5.56%	1,550	5.17%
<b>合计</b>	<b>16,532</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,000</b>	<b>100%</b>	<b>9,000</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,000</b>	<b>100.00%</b>

注：1、2009年公司销售POF热收缩膜合计16,061.48吨，产销率为97.04%；

2、2010年预计大膜转成品入库率为92.51%，2009年该比率为91.19%。

3、2009年11月初，公司3条2.4米线转入固定资产开始投入使用，将年新增产能4,500吨。

## (2) 公司近三年产能及产能利用率分析

	2009年度	2008年度	2007年度
大卷膜理论产能(吨)	20,100	23,400	20,900
大卷膜实际产量(吨)	18,151	20,753	22,062
产能利用率	90.30%	88.69%	105.56%
备注	随着全球各国经济的企稳和 market 需求的恢复，2009年下半年以来，公司产能利用率逐步回升。	受07年四季度6条2.4米生产线改造竣工及下半年金融危机加深对市场信心的影响，公司当年产能未有效释放。	需求旺盛，产品供不应求。

根据行业发展速度和公司的市场拓展水平，公司当前的产能基本可以满足2010年及2011年的市场发展需要，但至2012-2013年，公司产能的制约将再次显现。因此，公司必须尽快实施新项目，以保证未来市场发展需要。如果本次募集资金投资项目按计划顺利完成，则2014年可以新增7,200吨产能，到2015年完全达产，可满足当时企业的发展需要。

## (3) 2009年新增3条2.4米线产能的消化

2009年，公司销售总量为16,092.00吨，其中，普通型膜销售13,284.41吨，交联膜销售2,268.32吨，高性能膜销售519.99吨。2009年11月初，公司3条2.4米线转入固定资产并开始运营，公司2010年最终成品年产能将增加4,000吨左右。

公司产品销售（特别是出口）一般与主要客户提前签订年度或跨年度的采购意向备忘录，根据客户需要按月份发货。根据2010年国外客户采购意向分析（见下表），目前已签署的2010年采购意向已达5,060吨，2011年5,860吨，2011年较2009年增加2,101吨。

单位：吨

客户名称	2009年采购量	2010年采购计划	2011年采购计划
捷克：TECHNOPACK S. R. O.	413	470	500

台湾: SGATI INTERNATIONAL CORPORATION	84	120	150
美国: GHL PACKAGING INC.	114	150	180
日本: TM CO., LTD.	0	50	100
美国: CRYSTAL-VISION PACKAGING SYSTEMS	102	130	160
德国: SCHLICHTER GMBH	985	1,500	1,720
比利时: AUBIER-COLARD S A	460	560	660
美国: OKURA USA, INC	700	780	850
韩国: WEDUS CHEMICAL CO., LTD	586	800	900
台湾: BENISON AND CO., LTD.	315	500	650
<b>合计</b>	<b>3,759</b>	<b>5,060</b>	<b>5,870</b>

另外,公司在2009年及2010年第一季度新开发了蒙牛、四川白家、小洋人、雀巢、旺旺、伊利、喜之郎等用量大、知名度高的新客户,随着公司与上述客户的深入合作,预计到2011年底,上述客户将为公司贡献约900吨的新增销量。

此外,随着方便面需求的转暖,公司现有客户中,今麦郎、统一、康师傅等企业订货量逐月上升,预计2010年可恢复到2008年上半年的水平,由此可新增订单约400吨。

再考虑到单色及四色线印刷今年投产用膜、部分客户产能扩张(如香飘飘),以及国内外其他客户需求增加等因素,公司预计,2012年底之前,公司将完全消化2010年新增的4,000吨产能。在现有产能规模下,2013年起,公司将面临产能瓶颈。

#### (4) 3.4米线项目新增9,000吨产能的消化

公司预计3.4米线项目将于2010年底正式开工建设,根据项目投资计划,预计2013年完全建成并开始投入使用,2014年达到80%的设计产能,2015年全部达产。完全达产后,将新增9,000吨POF热收缩膜制成品,其中普通型膜4,500吨,交联膜4,000吨,高性能膜500吨。公司有能力在项目达产后消化上述新增的9,000吨产能,理由如下:

##### ①行业需求将持续增长

##### A、全球POF热收缩膜需求稳定增长

POF热收缩膜20世纪70年代最早始于美国,在经历了最初的专利保护期之后,一直稳步发展。2004-2008年期间,全球POF热收缩膜产值由11.4亿美元增长到14.0亿美元,年均增长率5.35%。受金融危机影响,预计2009年全球POF热收缩膜产量30万吨,市场规模约在13.5亿美元。

由于热收缩膜应用范围较广，渗透于各个行业，因此热收缩包装制品与国民经济总体发展水平关联度较高。随着全球经济、社会的高速发展，PVC热收缩膜逐步被替代以及新应用领域和客户不断出现，全球POF热收缩膜行业仍将保持稳定发展的态势。预计未来三年，全球POF热收缩膜市场将保持年均6.2%的增速，到2012年市场规模预计达到16亿美元。2012-2020年，预计全球POF热收缩膜市场年均增长率为5%-10%，预计2015年市场规模达18亿美元，产量达40万吨；2020年市场规模达24亿美元，产量达55万吨。

#### B、我国POF热收缩膜需求将以高于全球平均水平的速度快速增长

随着中国经济、社会的高速发展，中国POF热收缩膜行业将以高于全球平均增长水平的幅度步入快速发展阶段，主要原因如下：

第一，POF热收缩膜目前最大的应用市场在食品领域，在非食品领域如化妆品、日用品、玩具、医药、电子产品等，其应用也日渐增多。近十年来，我国食品工业一直保持年均20%以上增长速度，化妆品行业保持年均25%左右的增速，洗涤用品工业保持年均10%左右的增速，医药工业保持年均18.8%的增速。现有应用领域的高速发展为我国POF热收缩膜行业的持续快速增长奠定了有力基础。

第二，POF热收缩膜应用范围十分广泛，目前在方便食品、饮料、日化产品、医药等领域已得到普遍应用。根据国外市场的发展经历及现状，POF热收缩膜在文教用品、工艺品、电器、五金、通讯器材等领域也有相当大的应用潜力。另外，除去直接用于包装，POF热收缩膜还可经过电晕处理后用于印刷，从而满足商品的高要求包装。我国POF热收缩应用范围的不断拓展也成为POF热收缩膜高速发展的关键因素。

第三，与PVC热收缩膜相比，POF热收缩膜在单位成本、物理性能、加工性能、环保性、安全性等多方面具备明显的优势。目前，我国PVC热收缩膜年市场需求量保守估计超过2万吨，还占据着相当大的热收缩包装市场，随着我国与国际市场的接轨，大量出口商品对包装要求的逐步提高，以及国内超市的迅速发展，诸多生产和包装企业对POF热收缩包装薄膜的应用量将迅速增长，POF热收缩膜正逐步替代PVC热收缩膜，市场前景非常广阔。

综上所述，在现有应用领域高速发展、新的应用范围不断拓展以及对其他热收缩膜产品逐步替代的背景下，我国POF热收缩膜仍有相当大的市场空间。

## ②行业产能未来大幅增加存在一定困难

## A、配方、技术壁垒以及销售壁垒对新生产商市场进入造成障碍

POF 热收缩膜行业存在较高的配方、技术壁垒，因此，行业潜在竞争对手即使直接进口成套设备，但不具备配方、生产工艺及技术积累，仍然无法生产出合格的热收缩膜产品。另外，POF 热收缩膜行业市场需求量分散，单个客户的需求量相对较小。上述销售特点决定了新近企业在短时间内难以进入热收缩膜市场。

## B、现有生产商进一步增加产能将受制于资本实力不足

民营企业是我国 POF 热收缩膜行业的主力军，普遍存在资本实力不足，融资渠道狭窄等特点，企业发展资金主要依赖自身积累。以资产抵押向商业银行贷款的融资方式，一般只能解决企业短期流动资金的需要，无法有效满足对增加产能扩大再生产的长期资本的需求。

## ③包装机械带动了高品质 POF 热收缩膜需求的增长

随着我国人力成本的提高以及用工荒问题的出现，越来越多的企业开始采用速度更快的新型包装设备（如高速静电封口包装机）替代原有包装设备以节省人力。新型包装设备对 POF 热收缩膜的要求比较高，如热滑性好、平整性高、抗撕裂性强、破包率低、收缩效果好等，低端 POF 热收缩膜产品已较难适应新型包装机械高速运转的需要，这必将带动高品质 POF 热收缩膜需求的增长。

④3.4 米线项目生产的产品成本更低、性能稳步提升，具备较强的市场竞争力

3.4 米线新增 9,000 吨产品采用“三泡法五层共挤”生产工艺制造，下表是“三泡法五层共挤”生产工艺与业内常用工艺之比较：

指标	两泡法三层共挤生产线	三泡法五层共挤生产线	提高比例	原因
生产能力 (以 15 微米计算)	4,000KG/24 小时	7,750KG/24 小时	93.75%	设备加宽 41.7%，拉伸速度每分钟提高 10 米
一次成品率	87%	95%	10.47%	增加了膜宽度，分切和对折时基本无浪费。采用垂直生产工艺，初始膜管长度缩短 70%，并解决了排气问题
普通型膜生产成本	-	每吨节约生产成本约 280 元	3.1%	采用了垂直生产新工艺，初始膜管长度缩短 70%，可回料再造粒
交联膜生产成本	-	每吨节约生产成本约 870 元	9.7%	采用了垂直生产新工艺，初始膜管长度缩短 80%

公差质量	厚度公差误差率在 8%-12%	厚度公差误差率在 6%-8%	38%	采用了垂直生产工艺后缩短了初始膜管长度，杜绝了母膜跑偏现象；整个吹胀、拉伸、收卷工艺实现了良好的封闭状态，母膜晃动率减少了 80%
劳动生产率	68.8 吨/人年	76.9 吨/人年	11.8%	设备加宽、拉伸速度提升缩短了生产工艺流程，同时封闭式生产工艺和垂直生产线，都降低了劳动力需求数量
产品厚度	平均 15-17 微米	平均 9-12 微米	-	-
其他	不能完全实现柔性化生产	完全实现柔性化生产	-	-

如上表，通过设备、工艺、流程等方面的创新，3.4 米线项目生产的产品成品率更高、单位成本更低、厚度公差范围更小、性能更优，具备较强的市场竞争力。

#### ⑤公司为消化新增产能作好了相应准备

本项目产品是公司原有产品产能的扩张，增量产能的消化完全可以依赖于公司现有产品的经营平台，在技术、生产组织、市场营销、人员管理方面充分借鉴现有经验。另外，在消化增量产能方面积累了经验，也为募集资金投资项目建设提供了很好的保障。目前，公司已为项目产品市场销售做好了充分准备计划，3.4 米线达产后，新增 9,000 吨产能的消化计划如下：

产品品种	销售区域	销售量（吨）	比例	备注
普通型膜	内销	800	17.78%	含印刷膜项目用膜 300 吨
	外销	3,700	82.22%	含印刷膜项目用膜 1,200 吨
	小计	4,500	100.00%	-
交联膜	内销	500	12.50%	-
	外销	3,500	87.50%	含印刷膜项目用膜 500 吨
	小计	4,000	100.00%	-
高性能膜	内销	0	0.00%	-
	外销	500	100.00%	-
	小计	500	100.00%	-
合计		9,000		含印刷膜项目用膜 2,000 吨

综上所述，公司完全有能力在 3.4 米线达产后消化新增的 9,000 吨产能。

#### (5) 2015 年本项目完全达产后公司市场占有率分析

2009 年公司共实现 POF 热收缩膜销售 16,061 吨，全球当年 POF 热收缩膜消费量约 30 万吨，公司市场占有率为 5.36%。2015 年，3.4 米线项目将完全达产，

届时公司全部产能为 3 万吨/年，预计 2015 年全球 POF 热收缩膜需求量为 40 万吨，公司市场占有率为 7.50%，较 2009 年增长 2.17 个百分点。

## 7、项目应用的技术及工艺流程、质量标准及控制

### (1) 本项目采用“三泡法五层共挤”生产技术

本项目采用“三泡法五层共挤”生产技术。相对于国内现有生产技术与工艺，“三泡法五层共挤”生产线具有多项创新，其创新优势主要表现在设备、产品、成本等方面。通过技术创新，本项目实现了生产成本的大幅下降，其中，平均成品率达到 95%，生产效率进一步提高。

### (2) 本项目的工艺流程

本项目主要生产普通型膜、交联膜、高性能膜等三大类产品。其生产工艺流程与目前企业主要产品的生产工艺流程基本相同，具体请参阅本招股说明书“第六章 业务和技术”之“四、主营业务情况”。

### (3) 本项目的质量标准

公司所生产产品，严格按照相关的国家标准和行业标准以及企业内控标准进行质量控制，所有产品的企业标准均已备案，保证向客户提供符合相应产品质量标准和订货合同的产品。

## 8、项目的投资估算

本项目新增固定资产投资包括设备购置、研制及安装，和土地购置、厂房及配套建设投资。根据项目的设计要求，估算项目总投资 21,133.50 万元，其中设备购置、研制及安装投资 8,908.50 万元，基建投资 8,725 万元，铺底流动资金 3,500 万元。投资估算表如下所示：

项目	合计（万元）
新增固定资产投资	17,633.50
其中：设备购置、研制及安装	8,908.50
土地、厂房及配套建设	8,725.00
铺底流动资金	3,500.00
<b>项目总投资</b>	<b>21,133.50</b>

本项目主要核心部件由企业自制，辅以部分部件外购。所需设备具体包括：

- (1) 挤出部分的挤出机、换网器和模头；
- (2) 冷却部分的冷冻机、热交换器、水环等；
- (3) 交联部分的交联机等；

(4) 加热冷却部分的烘炉、风机等；

(5) 配套设备、测厚设备、收卷设备、气动设备，以及后道配套设备等。

在本项目建设过程中，模头系统、拉伸收卷系统等主要核心设备以自主研发制造为主。设备投资总计 8,908.5 万元，安装和调试周期约为 2 年。目前本公司已经突破并掌握本项目建设的核心技术，并将不断创新，持续完善与优化生产设备。

下表是本项目主要设备一览表：

	项目	台/套	套	单价 (万元/台)	单价 (万元/套)	总价 (万元)
配套设备	储料罐	3	6	5	15	90
	吸料机	16	6	4	64	384
	自动拌料机	3	6	11	33	198
	不锈钢管系统	1	6	15	15	90
小计					127	762
挤出部分	挤出机 (Φ120)	1	6	25	25	150
	挤出机 (Φ90)	2	6	20	40	240
	换网器 (Φ100)	1	6	3	3	18
	换网器 (Φ90)	2	6	2	4	24
	模头 (Φ380)	1	6	50	50	300
小计					122	732
冷却部分	冷冻机 (台)	1	6	10	10	60
	热交换器	2	6	5	10	60
	水环 (不锈钢)	1	6	10	10	60
	水环升降机构	1	6	5	5	30
	水槽夹辊	1	6	5	5	30
小计					40	240
交联部分	交联机	1	6	350	350	2100
	不锈钢辊 (组)	1	6	5	5	30
小计					355	2,130
加热冷却部分	烘炉夹辊	1	6	5	5	30
	小烘炉	3	6	15	45	270
	大烘炉	1	6	20	20	120
	膜泡辊	3	6	1	3	18
	大风机	1	6	5	5	30
	小风机	1	6	1	1	6
	风环	3	6	8	24	144
小计					103	618
测厚部分	测厚仪圈	1	6	3	3	18
	测厚仪走线圈	1	6	2.5	2.5	15
	测厚仪	1	6	40	40	240



<b>小计</b>					<b>45.5</b>	<b>273</b>
	V型架	2	6	15	30	180
	收卷机	1	6	180	180	1080
	热辊	6	6	15	90	540
<b>小计</b>					<b>300</b>	<b>1,800</b>
气动设备	吹泡碟阀(只)	1	6	3	3	18
	空压机(台)	1	6	10	10	60
	储气罐(大)	1	6	5	5	30
	储气罐(小)	1	6	0.5	0.5	3
<b>小计</b>					<b>18.5</b>	<b>111</b>
后道配套设备	分切机	1	6	20	20	120
	对折机	8	6	10	80	480
	劈头机(大)	4		2.5	1.7	10
	劈头机(小)	10		2.5	4.2	25
	地磅	4		1	0.7	4
	台称	15		0.5	1.3	7.5
	电动葫芦	2		0.5	0.2	1
	手动铲车	10		0.5	0.8	5
	铲车	6		15	15	90
	货运电梯(40米)	2		80	26.7	160
	货运电梯(12米)	4		20	13.3	80
	铝管(根)	5000		0.07	58.3	350
	各种钢材(吨)	500		0.5	41.7	250
	生产监视设备	20		6	20	120
电缆	6x1000米		0.045	90	540	
<b>小计</b>					<b>373.9</b>	<b>2,242.50</b>
<b>合计</b>					<b>1,129.9</b>	<b>8,908.50</b>

## 9、主要原材料、辅助材料供应情况

公司主要原材料中,线性低密度聚乙烯主要向陶氏化学和埃克森美孚石油公司采购,共聚聚丙烯主要向巴赛尔、日本丸红株式会社、伊藤忠塑胶有限公司三家公司采购。公司已与上述供应商建立了共同发展、互利互惠的战略伙伴关系,能够保证原材料的稳定供应。

其他辅助材料如抗静电剂、增塑剂、阻燃剂、润滑剂等供应充足,公司一般根据生产计划、安全库存和经济采购原则组织采购。

## 10、投资项目可能存在的环保问题

POF热收缩膜的主要原料包括线性低密度聚乙烯、共聚聚丙烯及必要的功能性助剂如爽滑剂、抗粘连剂、抗静电剂等。这些原料均为环保无毒型材料,加工

过程和产品应用过程中不会产生有毒气体及异味，环保无毒，通过 SGS 检测，其环保卫生指标符合美国 FDA 标准，可用于食品外包装。

POF 热收缩膜的生产过程是一个通过树脂材料的加热塑化、双向拉伸、水冷却定型收卷的过程，处于封闭状态下的运作，但由于材料的加热是由电加热和红外线加热完成，会产生一定数量的臭氧，而用于冷却的水是循环使用，数量较少，可妥善处理。因此，该项目基本清洁无毒，无工业“三废”排放，不会对环境造成不良影响，符合国家环保要求。

### 11、投资项目的选址，拟占用土地的面积、取得方式及土地用途

本项目建设场地位于浙江省嘉兴市嘉善经济开发区内，本项目用地总面积为 95 亩。2010 年 6 月 23 日，公司取得上述土地的土地使用权，证书编号为善国用（2010）第 00203694 号。

### 12、项目的组织方式、项目的实施进展情况

本项目由公司统一建设实施。本项目建设周期为 3 年，第四年达到设计产能的 80%，第五年起 100%达产。自募集资金到位开始，本项目的实施进展具体分为厂房建设和设备采购、制造、安装、调试两个阶段。

#### （1）厂房建设阶段

此阶段进行生产车间及办公用房、环境的建设等工作。具体包括初步设计、厂房建设招标、施工建设及竣工验收等环节。

#### （2）设备采购、制造、安装、调试阶段

此阶段进行相关部件和设备的安装和调试工作，采集分析设备和产品技术指标数据，并进行维修调试，同时也包括人员培训。具体包括设备采购、设备研制、设备安装与调试等环节。

本项目具体时间进度如下表：

进度	第 1 年				第 2 年				第 3 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
主要设备研发	■	■	■	■								
厂房设计	■											
建筑施工		■	■	■	■	■	■	■				
设备制造及采购				■	■	■	■	■				
设备安装							■	■	■	■	■	■
设备调试及试生产												■

### 13、项目效益分析

#### (1) 本项目的综合经济指标

本项目达产后，将年新增 POF 热收缩膜销量 9,000 吨，年新增销售收入 21,150 万元，年新增利润总额 5,846.19 万元，净利润 4,384.64 万元。经过计算，本项目在销售收入上的盈亏平衡点为 7,856 万元，在产能上的盈亏平衡点为 3,343 吨，全部投资回收期（静态，税后，不含建设期）为 3.78 年。

本项目主要经济指标详见下表：

序号	指标名称	单位	数量
1	生产纲领		
	普通型膜	吨	4,500
	交联膜	吨	4,000
	高性能膜	吨	500
2	主要工艺设备	台、套	336
3	工作人员总数	人	117
4	总建筑面积	m <sup>2</sup>	54,000
5	总投资	万元	21,133.5
6	正常年销售收入	万元	21,150
7	正常年利润总额	万元	5,846.19
8	正常年净利润	万元	4,384.64
9	投资利润率	%	20.7
10	全部投资内部收益率（税后）	%	13.8
11	全部投资回收期（静态，税后，不含建设期）	年	3.78
12	盈亏平衡点	%	37.14

#### (2) 本项目的敏感性分析

在项目的建设和生产中，影响项目经济效益的不确定因素比较多，公司结合企业实际，选择了项目销量、单价、固定成本、变动成本、原材料成本五个因素，就其单因素变化对项目利润总额的影响进行测算，结果详见下表：

项目	项目预计值	项目变动 1%	年利润变动金额	利润变动率
销售数量（吨）	9,000.00	90.000	73.508	1.26%
单价（万元/吨）	2.35	0.024	211.500	3.62%
固定成本（万元）	1,504.56	15.046	-15.046	-0.26%
变动成本（万元）	13,799.25	137.992	-137.992	-2.36%
原材料成本（万元）	11,083.80	110.838	-110.838	-1.90%
利润总额（万元）			5,846.19	

由敏感性分析结果可以看出，选定的五种不确定性因素中，单价、变动成本、

原材料成本对项目经济效益的影响最为敏感。当产品单价提升 1%，对应的利润总额提高 3.62%；当变动成本增加 1%时，对应的利润总额降低 2.36%；当原材料成本增加 1%时，对应的利润总额降低 1.90%。从敏感性分析结果来看，假设公司原材料成本上升 10%，在 POF 热收缩膜产品销售单价仅上升 5%的情况下，公司即可保证利润总额基本不变，本项目的抗风险能力较强。

需要指出的是，价格因素主要受市场制约，企业只有不断提高产品质量、开发高附加值新产品来适应市场竞争，而原材料成本除受原油价格波动外，在很大程度上也取决于企业的经营管理水平，本公司优秀的成本控制能力，也能保障上述经济效益的实现。

## （二）年产 2,000 吨印刷膜生产线建设项目

### 1、项目简介

本项目所指印刷膜，是在 POF 热收缩膜基膜上，通过柔版印刷，交付给客户附带印刷图案的 POF 热收缩膜产品。本项目生产的印刷膜主要用于食品、日化等行业，下图是印刷膜的部分应用图例：





2009年，公司通过外协加工方式销售印刷膜约50吨，2010年初，公司引进凹版单色印刷机和柔版四色印刷机各一台，其中凹版单色印刷机已于2010年3月份投产，柔版四色印刷机正在安装调试，预计将在2010年4月正式投产。公司预计2010年通过自主加工方式销售印刷膜300吨左右，2011年将达到600吨。本项目的建设投产，可以为客户提供更为多样化的产品与服务，实现了POF热收缩膜生产环节的纵向一体化。

## 2、项目建设的必要性分析

(1) 实施本项目，是本公司满足POF膜印刷需求增长、满足配套需求和实现业务拓展的体现

POF热收缩膜具有安全、环保、绿色的优势，具有环保、贴体效果好、透明度高、韧性好等特点，已经广泛应用在各种食品、饮料、冷冻冷藏品、日用品、书本杂志、通讯器材、五金工具等包装领域。随着POF热收缩膜应用领域的不断拓展与深化，市场对POF膜印刷的需求也呈现逐渐增长趋势。部分客户在订购基膜的同时，需要同时订购一定比例（约10%）的印刷膜，更多潜在客户则针对印刷质量、颜色和印刷面积等提出更高要求，POF印刷膜未来可拓展的市场规模巨大。

从印刷膜产品供给来看，传统凹版印刷技术投资成本低，操作方便，适合单色印刷或对印刷效果要求较低的包装物的印刷，但由于POF热收缩膜产品本身的特点，传统凹版印刷技术应用在POF热收缩膜中还存在印刷难度高、周期长、成品率低、环保性差等种种问题，庞大的市场需求难以得到满足。当前尚无POF热收缩膜生产厂商同时从事印刷业务的情况，生产厂商基本采用外包到普通印刷厂的方式来满足客户的需求。基于上述情况，针对POF印刷膜的需求和特点，结

合本公司制膜经验和技術，建立专门的印刷生产线是非常必要的。

(2) 实施本项目，是本公司满足客户个性需求，增强业务承接能力的必要条件

本项目体现了公司“与客户共谋市场”的发展愿景，将满足客户个性化要求作为公司发展新的方向。与此同时，印刷膜项目将增强公司的业务承接能力，占有更大的市场空间。

①本项目是本公司满足客户个性化需求的必然要求

通过不断的技术创新，公司已经在 POF 防静电膜、POF 防雾膜、POF 交联膜等 POF 热收缩膜产品上满足了客户的特殊要求，但 POF 印刷膜的个性化要求更高，需要根据客户要求形成不同规格和样式的印刷膜加工生产能力，这就要求公司更紧密贴合客户要求，更好把握客户的需求，提供定制化和个性化的产品和服务，公司将通过本项目进一步满足客户从产品性能的普适性到产品外观的个性化等方面的多样化需求。

②本项目是本公司增强业务承接能力，加快产品交付周期，降低综合成本的有效途径

通过本项目，公司将继续巩固与现有客户的合作关系，满足客户对基膜和印刷膜集中采购的要求。与此同时，依托印刷膜项目，公司将进一步提升开拓新客户的能力。由于客户对于 POF 热收缩膜和印刷膜的集中采购，印刷膜生产能力的增强将对公司基膜销售起到一定的促进和带动作用，增强业务承接能力，并进一步拓展 POF 热收缩膜市场。

本项目建成后，POF 印刷膜产品的交付周期将由外协加工的 1-2 个月缩短到自主加工的 1-2 周左右，可更好满足客户的要求。同时考虑到成本上的各种可控因素和业务内部化带来的节约，印刷膜产品较外包印刷方式的综合成本将得到有效降低，并提升了 POF 热收缩膜产品的附加值，使公司产品在价格制定等方面更具竞争力。

(3) 实施本项目，是贯彻公司经营纵向一体化战略的需要

公司在业务发展上始终聚焦于 POF 热收缩膜生产这一核心业务，在传统 POF 热收缩膜生产中不断扩展。同时，针对市场带来的印刷膜需求的拓展，公司沿产业链由制膜环节向印刷环节延伸，通过纵向一体化战略实现产品价值提升和业务

拓展，使企业在未来市场竞争中进一步掌握主动，并取得更高回报。公司在 POF 热收缩膜行业处于领导地位，而 POF 印刷膜市场竞争目前还不充分，因此当前是实施纵向一体化战略，实现业务产业链延伸的有利时点。

实施纵向一体化战略，发展 POF 印刷膜项目，将提供给公司诸多发展优势：一是通过将印刷环节的市场活动内部化给企业活动带来经济性，主要表现在内部控制协调经济性、成本节约经济性。二是有助于技术提升和新产品的进一步开拓，通过纵向一体化关联 POF 热收缩膜生产和印刷环节，有助于实现 POF 热收缩膜生产中更多的技术革新，满足印刷膜的新要求。三是确保产品的供给和需求，根据订单有效调整产能产量，丰富产品组合，增强企业的竞争能力。四是增强与供应商和用户的议价能力，确保产品的利润空间。五是提升了进入壁垒，在保持自身 POF 基膜经营范围的同时，拓展了印刷膜经营业务，提高了市场竞争力。

#### （4）实施本项目，是实现公司“差异化”经营策略的需要

印刷膜生产建设项目通过向下游产业延伸，通过更高端生产线的建设，拓展了公司可提供产品的类型。与其他 POF 热收缩膜生产厂家相比，印刷膜生产项目提供了更多可选择的产品空间，实现了公司“差异化”发展特色中“人无我有，人有我优”的发展要求，是公司未来发展的又一亮点。

公司已经针对 POF 印刷膜的相关技术问题展开了研究，2010 年初购买的四色柔版印刷机，从选型到设计上都进行针对 POF 热收缩膜，特别是超薄 POF 热收缩膜进行优化，项目建成后八色设备的到位，开创了国内 POF 热收缩膜生产及其柔版印刷相结合的新型模式，构筑全球领先的 POF 印刷膜生产线，印刷膜生产必将成为体现公司“差异化”发展特色的又一亮点。

#### （5）实施本项目，是完善公司整体包装解决方案提供商的需要

公司一直致力于为客户提供专业的整体包装解决方案，力求通过不断创新，将产品生产和服务提供有机结合，根据客户需求实现 POF 热收缩膜产品的最优使用。

通过本项目的建设，公司的企业发展模式也将逐步实现从单一的产品生产向产品生产和服务提供的综合型企业迈进。本项目以及与之配套的印前设计服务，将进一步提升公司服务水平，加强整体包装材料解决方案的提供能力。在未来发展中，公司还将从客户需求出发，进一步扩大企业的服务范围，实现针对客户需

求的无缝连接。

(6) 实施本项目，是实现公司“赢在领先”发展理念的有力保障

POF 印刷膜生产线选用的卫星式柔版印刷设备具有印刷质量好、效率高、节能环保和自动化等多种优点，体现了公司“赢在领先”的发展理念。卫星式柔版印刷设备较传统凹版印刷设备相比，能更好与 POF 热收缩膜贴合，有效解决由于拉伸变形引起的套色偏差，大幅提升印刷效率。另外，卫星式柔版印刷设备印制周期短、制版费用低，对市场的反映更快，所采用水溶型环保油墨，印刷层次丰富、色彩鲜明，且非印制部分无需单独制版，这些技术优势都为公司实现“赢在领先”的发展提供了有力保障。

卫星式柔版印刷设备从放卷裁切、放料牵引、印刷、干燥、牵引冷却、收卷和张力控制各环节进行了优化设计，尤其实现了对 7.5-9 微米超薄膜的印刷。结合 POF 热收缩膜生产和后续运用，强化了印刷设备的实用效果。与此同时，印刷设备对基材的特殊要求也将有效反馈到制膜的环节中，从而实现制膜和印刷的互动。

### 3、实施本项目的可行性分析

(1) 公司可以为本项目提供高质量的 POF 热收缩膜基膜

公司目前已形成 POF 热收缩膜最终产品年产能 2.1 万吨的规模，是国内最大、全球第二的 POF 热收缩薄膜生产企业，产品涵盖 POF 热收缩膜全系列产品。3.4 米线项目建成与投产后，公司 POF 热收缩膜最终产品年产能将达到 3 万吨。

公司不仅在产能和规模上是行业的领跑者，在产品规格类别和技术特性上也走在行业的前列。公司产品涵盖 POF 普通型膜、POF 交联膜和具备热滑、防静电、防雾等专业性的 POF 高性能膜，具备其他企业不可比拟的产品技术优势，特别是公司具有生产可用于印刷的超薄基膜的技术实力。这些产品和技术都为将来的印刷膜生产提供了充足和多样的基膜选择，也成为 POF 印刷膜生产所不可替代的竞争优势。

(2) 本项目采用柔版印刷技术，该技术属于成熟技术，不存在影响本项目正常实施的障碍因素

柔版印刷具有独特的灵活性、经济性，生产效率高、印品精度高、绿色环保，采用水性油墨，对保护环境有利，特别适合于塑料薄膜和易变形薄膜材料的印刷，



在西方发达国家技术已相当成熟，已被证实是一种“最优秀、最有前途”的印刷方法。在欧美等印刷工业发达的国家中，柔版印刷发展很快，包装印刷已从过去的以凹印和胶印为主变为目前的以柔版印刷为主，约 70%的包装材料已使用柔版印刷。我国自 80 年代开始陆续引进柔版印刷机，经过多年的生产实践，柔版印刷已在我国的包装印刷市场上初步形成了规模，目前已被大量用于食品包装印刷，我国的包装印刷业已由原来的胶印、凹印二强争霸的局面，逐步过渡为胶印、凹印、柔印三足鼎立的格局，柔版印刷技术在我国已比较成熟。

(3) 公司已引进凹版单色印刷机和柔版四色印刷机，将为本项目提供良好的使用经验

为满足简单 POF 热收缩膜印制需求，公司已引进凹版单色印刷机，已于 2010 年 3 月份投产。同时，公司委托陕西北人公司研发的专门针对 POF 热收缩膜的柔版四色印刷机将在 2010 年 4 月份投产。预计 2010 年，公司印刷膜销售量将达到 300 吨，2011 年将进一步增加到 600 吨。在本募投项目两台八色柔版印刷机正式投产使用前，上述单色机四色印刷机的生产运营，将进一步培育和扩展公司在该领域的人才和技术力量，为本项目提供良好的使用经验。

(4) 公司已在销售方面做好充足准备工作

公司在印刷膜销售方面有明确的客户需求和稳定的销售渠道，2009 年公司采用外协加工方式销售印刷膜 50 吨，积累了一批优质客户，上述客户在本项目建成后将成为首批订单来源。2010 年初，公司已引进凹版单色印刷机和柔版四色印刷机各一台，预计 2010 年通过自主生产可实现 300 吨左右的印刷膜销售，公司该项投资也将为本项目的客户拓展奠定良好基础。

2010 年，公司取得的印刷膜采购意向合同情况如下表：

单位：吨

客户名称	2010 年采购计划	2011 年采购计划
东莞石龙津威饮料食品有限公司	150	150
德国：SCHLICHTER GMBH	100	150
比利时：AUBIER-COLARD S A	30	50
捷克：TECHNOPACK S. R. O.	30	50
<b>合计</b>	<b>310</b>	<b>400</b>

另外，随着 POF 热收缩膜的广泛运用，市场对 POF 热收缩印刷膜的需求也越来越大。根据公司过往经营记录，约有 40%比例的境外客户在订购 POF 热收缩膜

的同时，有按照订单 10%的比例预定印刷膜的需求，就公司目前已有客户的销售情况来推算，该部分客户的潜在需求在 1,000 吨以上。目前与公司长期合作的客户中有很多是其所处行业中的领先企业，同时新的客户也在不断增加，如 2009 年新增加了诺基亚、伊利、蒙牛、雀巢等优质客户，这些客户也将带动公司 POF 印刷膜的发展。

公司预计印刷膜项目 2010 年底正式开工建设，根据项目投资计划，预计 2012 年完全建成并开始投入使用，2013 年达到设计产能的 60%，2014 年 100%达产。完全达产后，将新增 2,000 吨印刷膜。针对全球印刷膜市场的需求特点，上述新增产能主要销往对柔版印刷需求最大的欧美地区，其消化计划如下：

销售渠道	销售区域	销售量（吨）	占比
内销	内销	300	15.00%
外销	欧洲	1,000	50.00%
	北美	500	25.00%
	亚洲	200	10.00%
合计		2,000	100.00%

#### （5）印刷膜人才储备充足

近年来公司加强了对于印刷膜的市场研究和生产尝试，而且通过企业现有部分订单的委托加工以及人才引进，储备了一批专业技术人员，形成了能够满足 2 条 8 色柔版印刷生产线的技术人员队伍，同时建立了完善的专业人才体系。公司目前拥有印刷膜研发及生产人员总计 7 人，公司印刷膜项目负责人洪明智自 1994 年起，先后在浙江温州龙港立新印刷厂、缅甸仰光强大印务有限公司、杭州万兴包装材料有限公司担任印刷组组长、技术总监、生产部经理等职务，主要负责印刷的技术指导、工艺参数的调整以及新员工培训等，行业经验丰富，这将有力支撑未来高端印刷设备引进后的生产运营，使公司可以依靠领先一步的竞争优势更好获得市场认可。

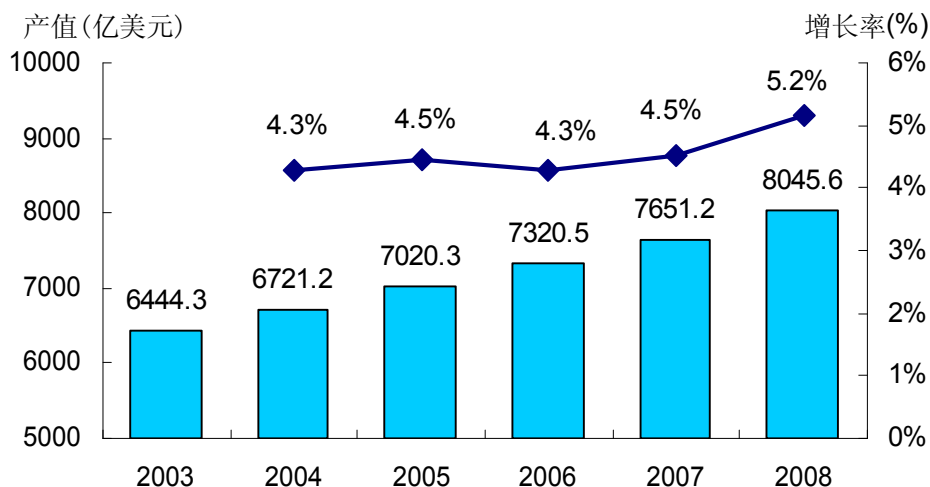
### 4、POF 印刷膜市场分析

#### （1）包装印刷业发展现状

##### ①全球印刷产业及包装印刷业基本情况

全球印刷产业产值规模巨大，2008 年产值规模为 8,045.6 亿美元，其中包装印刷占比约为 46%，是印刷产业中发展最快，效益最好的行业之一。

2004-2008 年全球印刷产业产值和增长率



资料来源: Global Information Inc & Global Commercial Printing

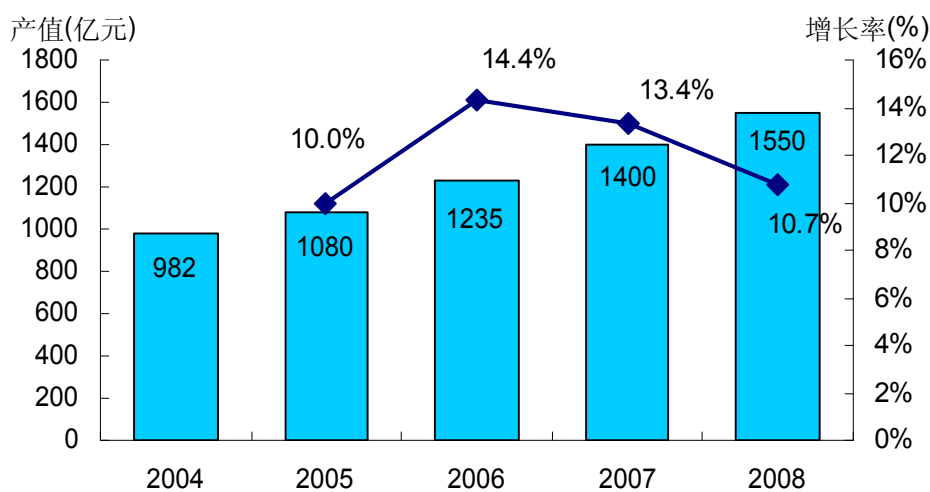
据 GII (Global Information Inc.) 预测, 未来 10 年内, 印刷产业发展增速仍将保持在 4%-5% 左右, 而包装印刷的增速将略高于印刷产业发展平均水平。

## ②中国印刷产业及包装印刷业基本情况

### A、中国印刷产业及包装印刷业增长迅速

从中国情况看, 包装印刷产业作为印刷产业的重要分支, 发展势头良好, 产值的年增长率在 10%-15% 的水平。2008 年, 中国包装印刷以 1,550 亿元的产值占整个印刷工业总产值 4,750 亿元的 32.68%。

2005-2008 年中国包装印刷行业产值和增长率



资料来源: 中国印刷及设备器材工业协会

## B、包装印刷占比增加

中国印刷及设备器材工业协会的统计和分析研究表明,包装印刷在印刷工业中的比例将进一步增加,到2010年包装印刷将占全国印刷业总产值的40%-45%左右,2020年达到45%-50%左右。

2006-2008年中国印刷工业总产值和包装印刷所占比例

	2005年	2006年	2007年	2008年
印刷工业总产值(亿元)	3,100	3,800	4,400	4,750
包装印刷所占比例	34.84%	32.50%	31.82%	32.63%

资料来源:中国印刷及设备器材工业协会

## C、塑料印刷是包装印刷业的重要组成部分

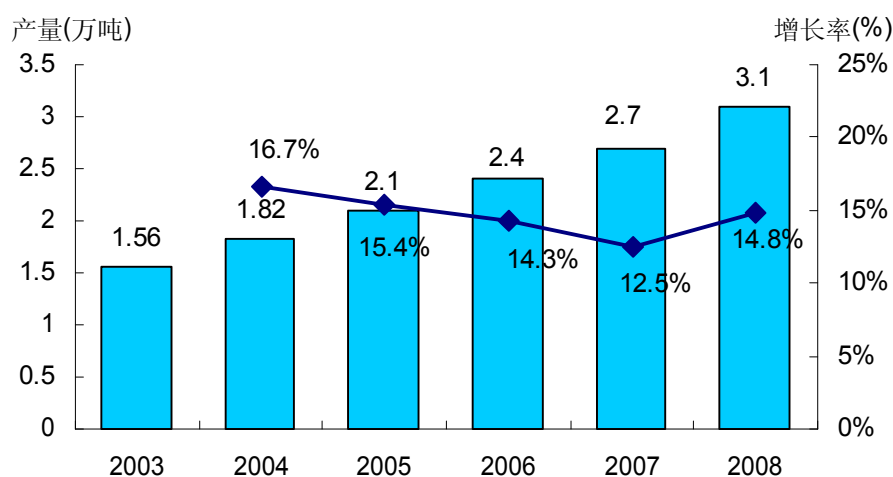
从包装印刷的分类看,纸类印刷约占40%、塑料印刷占30%、金属印刷占25%、其他类包装印刷占5%。在塑料印刷中的薄膜印刷是非常重要的组成部分。

### (2) POF 印刷膜市场情况

#### ①全球 POF 印刷膜快速增长

自2003年以来,全球POF印刷膜呈现快速增长态势,平均年增长达到16.4%。2008年全球POF印刷膜产量达到3.1万吨。

2003-2008年全球POF膜印刷产值规模

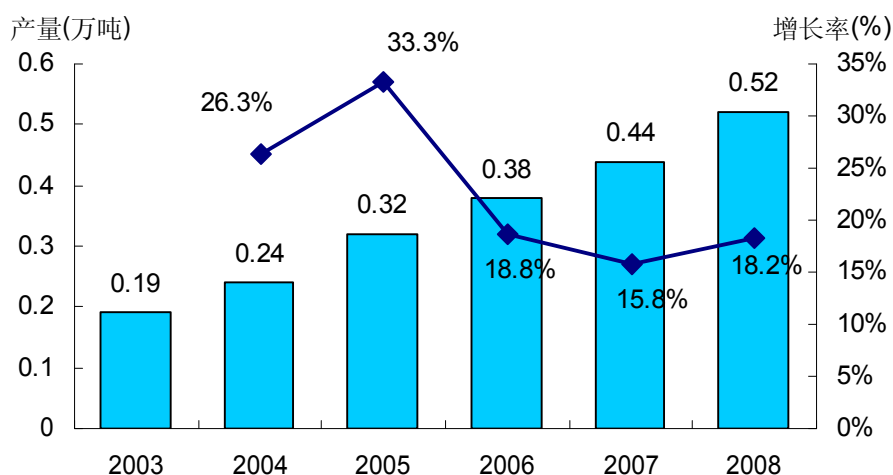


资料来源:赛迪顾问

#### ②中国 POF 印刷膜高速增长

20世纪中期,POF热收缩膜引进中国,POF印刷膜的市场逐渐得到培育,从无到有,2008年,中国POF印刷膜的产量达到0.52万吨。

2003-2008 年我国 POF 膜印刷产值规模

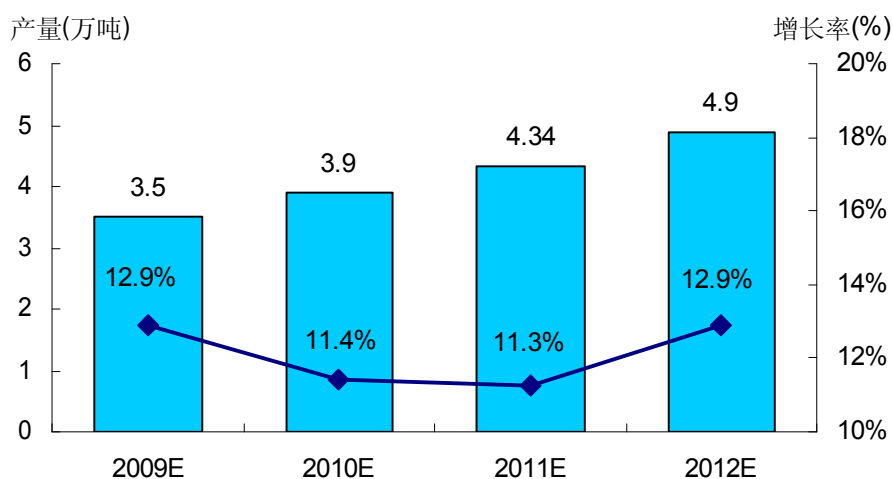


资料来源：赛迪顾问

### ③POF 印刷膜市场规模预测

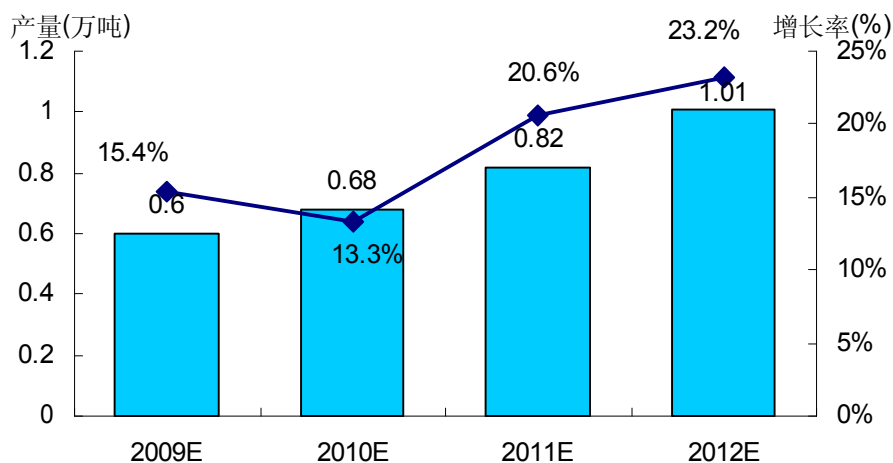
今后五年内，国际 POF 热收缩膜产值将保持平稳增长，而国内 POF 热缩薄膜市场更是将实现较快增长，相应的 POF 印刷膜的需求也将不断增加。根据预测，到 2012 年，全球 POF 印刷膜产量近 5 万吨，产值约 4.3 亿美元，而中国 POF 印刷膜产量超过 1 万吨，产值约为 4 亿元。

2009-2012 年全球 POF 膜印刷产值规模预测



资料来源：赛迪顾问

2009-2012 年中国 POF 膜印刷产量预测



资料来源：赛迪顾问

### (3) POF 印刷膜发展趋势

随着 POF 热收缩膜市场的发展和包装印刷的不断拓展，POF 印刷膜市场将不断增长并呈现更多新的特点。未来市场发展趋势主要有：

#### ①向超薄的薄膜产品印刷发展

从节约成本的角度看，POF 热收缩膜已经呈现越来越薄的趋势，主流厚度从原来的 25 微米至 15 微米逐渐发展到 19 微米至 12 微米，最薄达到 7.5 微米。与之相适应，印刷技术必须进一步创新，如改良 POF 热收缩膜的性状、增强电晕处理有效性、改进印刷机械以克服膜变薄而产生变形拉伸等，来保障在超薄的 POF 热收缩膜上承印各种要求的图案。

#### ②印刷色彩的多样化

未来 POF 热收缩膜印刷将从简单的单色/双色标志，逐渐向颜色更为多样，图案更为复杂的方向发展，这就要求 POF 印刷膜厂商从设备选购上对色彩的多样性、稳定性和套色的准确度等多方面加以改良，不断适应市场发展的新要求。

#### ③印前设计环节更突出

印前设计已经不再是简单的印刷前工序，而逐渐独立成一个附加值更高的生产环节，包括有针对性地对 POF 热收缩膜产品特性进行优化，将这种特性应用到印刷之中，保障 POF 印刷膜包装后的立体效果等。

#### ④注重节能和环保发展

POF 印刷膜的发展，无论是对印刷机械的节能，还是对油墨产品的无毒环保和可溶特征都提出新的要求。POF 印刷膜制造厂商必须针对节能环保的发展趋势

做出更多努力。

#### (4) POF 印刷膜市场竞争分析

##### ①国内竞争情况分析

当前具备 POF 热收缩膜印刷能力的厂商在国内并不多见。包装印刷行业是典型依靠技术和设备为核心竞争力的产业，一般的印刷设备难以满足 POF 热收缩膜印刷的特殊要求。

国内具备 POF 膜印刷能力的企业主要有杭州顶正、廊坊中本、海宁长海和上海沛鑫。这些企业的依赖现有设备，可能与公司 POF 膜印刷形成竞争。

竞争企业	主要产品	现有设备与亮点	主要经验竞争分析
杭州顶正	印刷包装、软包装	十色凹版印刷机、八色凹版印刷机，提供康师傅产品包装印刷。	覆盖软包装和印刷包装领域，在热收缩膜印刷上有一定实践经验。
廊坊中本	食品包装、包装卷材	六色凹版印刷机、八色凹版印刷机，匹配收缩性质的设计。	对食品包装与包装卷材针对热收缩性质的印刷有一定方案，重视形状和颜色控制。
海宁长海	食品和医药包装	九色凹版印刷机、六色凹版印刷机，软包装印刷。	与集团油墨制造、原材料生产和包装制造等企业形成长产业链发展。
上海沛鑫	收缩标签、套标机	凹版印刷机，可承接 12 色收缩标签印刷与设计。	机械与材料合一，标签设计、生产和套标机械设备供应一体化。

资料来源：赛迪顾问

由于这些企业并不具备生产 POF 热收缩膜的能力，且大都采用凹版印刷，因此在 POF 热收缩膜印刷领域，上述企业从产能规模和技术水平上，对于公司印刷膜项目都不具备竞争优势。公司将依托在 POF 热收缩膜生产领域的领导地位进一步建立 POF 印刷膜的优势。

##### ②国际竞争情况分析

目前全球的 POF 热收缩膜生产商较少自己印刷高档次的多色印刷膜，少数生产商可以自己生产一些简单的、品质要求不高的 POF 印刷膜，对于高要求的 POF 印刷膜，全球各 POF 生产商都以依赖各销售地区印刷厂家为主。由于欧美地区的印刷加工成本相比中国的印刷成本普遍偏高，所以导致高档次多色的 POF 印刷膜价格大幅度超过 POF 热收缩膜本身，从而导致客户的使用成本大幅度提高，另外，POF 热收缩膜生产商基本以外协加工为主，这也导致了印刷膜的质量和服务难以得到很好的保证。

印刷的主要需求地区为亚洲，欧洲，美洲。欧洲和北美的需求主流是柔版的环保印刷，目前亚洲需求的主流是凹版印刷，在 POF 印刷行业也是同样的情况，

中国目前的POF印刷全部采用凹版印刷,所以出口的市场几乎全部是以亚洲市场为主。公司的印刷项目全部以柔印为主是适合欧美地区的环保要求的,也是符合未来国际POF印刷市场的发展需求的。

## 5、项目应用的技术及业务流程、质量标准及控制

### (1) 柔版印刷技术

柔版印刷、胶版印刷、凹版印刷是当今最普遍的三大印刷方式,它们各具特色,各有千秋。在欧美等印刷工业发达的国家中,柔版印刷发展很快,包装印刷已从过去的以凹印和胶印为主变为目前的以柔版印刷为主,约70%的包装材料已使用柔版印刷。但是在我国,胶印和凹印所占的市场份额相当大,而柔版印刷在我国的起步则比较晚,特别是在高档产品的印刷方面。随着新技术的不断应用,柔版印刷已经取得了很大的进步,产品质量直追胶印和凹印,具有了相当强的市场竞争力。与凹印、胶印以及传统的凸印相比较,柔版印刷方式的优势如下:

#### ①环保性能优

在包装印刷引起的环境污染中,印刷所用的油墨是其中一个重要的污染源。传统经济型的油墨溶剂,如凹印和胶印的油墨都含有害的有机化合物,不利于人体健康。而柔版印刷采用新型的水性油墨和溶剂型油墨,无毒、无污染,完全符合绿色环保的要求,也能满足食品包装的要求。

#### ②生产效率高

柔版印刷采用的是卷筒材料,不仅能够实现承印材料的双面印刷,同时还能够完成联线上光(或者覆膜)、烫金、模切、排废、收卷等工作,印刷速度平均能够达到每分钟300米,最高可达每分钟500-600米。在加配换辊系统的情况下,能够在不停机的条件下自动接料,实现完全不间断印刷。

#### ③承印材料范围比较广泛

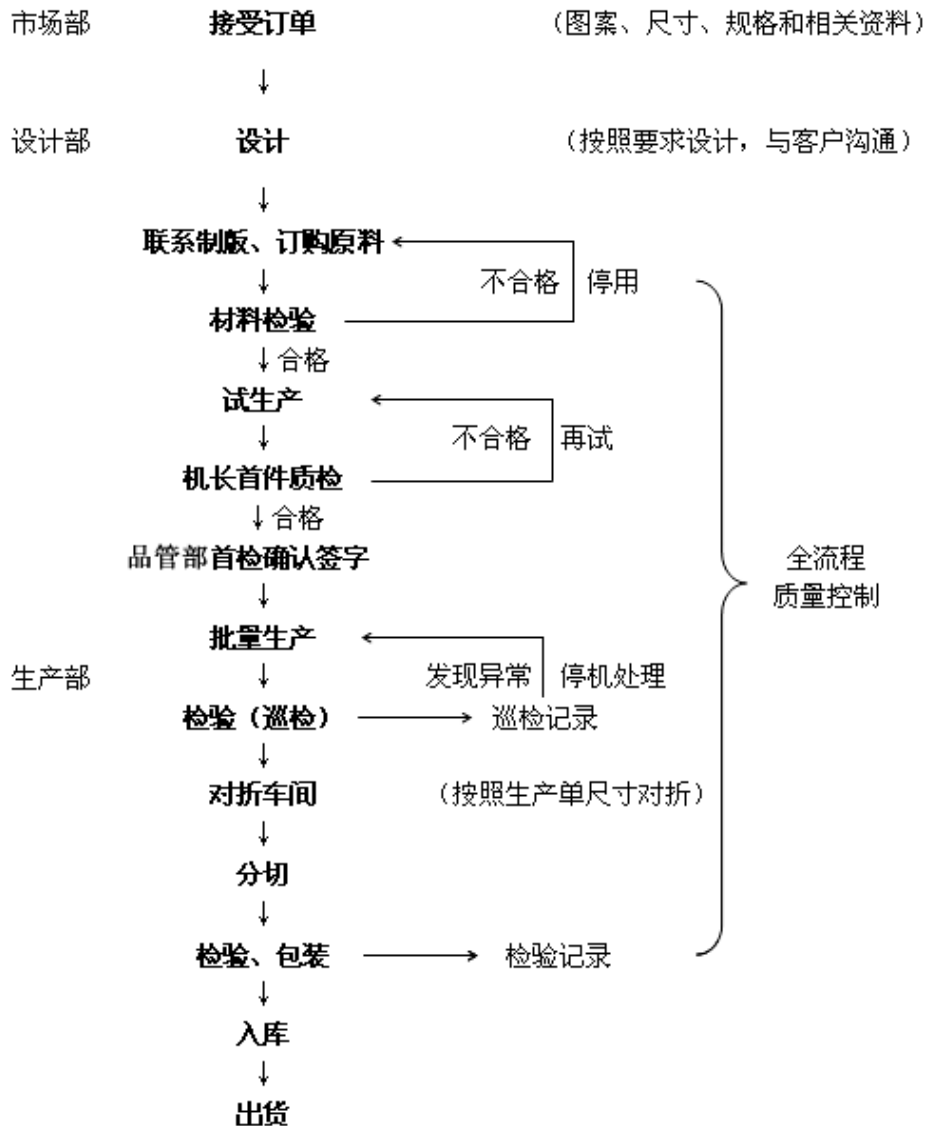
柔版印刷与其他印刷技术相比,承印材料范围比较广泛,例如纸张、塑料薄膜、铝箔、不干胶纸等等,特别适合于塑料薄膜和易变形薄膜材料的印刷。

#### ④套印效果好

柔版印刷能够做到套印准确,产生的色差小,印刷质量高。由于高精度的卫星柔版印刷机压力均匀,无论是实地、线条、文字的印刷,质量都很好,使得多色套印产品能够得到完美的实现。



## (2) 本项目的业务流程



## (3) 本项目的质量标准及质量控制

公司所生产产品，严格按照相关的国家标准和行业标准以及企业内控标准进行质量控制，保证向客户提供符合相应产品质量标准和订货合同的产品。

公司将从如下几个方面确保本项目的质量控制：

## A、首批样品检验

采购及供应商选择阶段，对供应商的样品进行检验，同时考核供应单位有无提供更高级产品的能力，

## B、成批进料检验

在供应商正常交货时对成批产品进行验收检验，目的是防止不符合质量要求的原材料、外购件和外协件进入生产过程。进料检验员按进料标准对生产原料进

行检查，避免不合格原材料进入生产工序，原材料入库或进待加工区，并按生产要求存放入生产工序。

#### C、制程检验员检验

按照规定对生产过程及各工序进行检验，生产部门做好自检工作，检查成品质量是否合格，合格的继续生产，严格控制各工序质量，生产部对成品首件实行自检，成品检验员按照检验规范对产品进行检验，避免不合格品进入仓库。不合格产品进行处理，并分析不合格原因。

#### D、质检记录

生产部、质量管理部定期汇总质量记录、异常处理文件等，总结质量问题，上报并将其作为质量改进的依据。

### 6、项目的投资估算

本项目新增固定资产投资包括设备购置、研制及安装，和土地购置、厂房及配套建设投资。根据项目的设计要求，估算项目总投资 4,112.5 万元，其中固定资产投资 3,312.5 万元，铺底流动资金 800 万元。投资估算表如下所示：

项目	合计（万元）
新增固定资产投资	3,312.5
其中：设备购置、研制及安装	1,900.0
土地、厂房及配套建设	1,412.5
铺底流动资金	800.0
<b>项目总投资</b>	<b>4,112.5</b>

本项目主要设备为 8 色印刷机，下表是本项目主要设备一览表：：

项目	台/套	套	单价（万元/台）	单价（万元/套）	总价（万元）	
印刷设备	印刷机（8 色）	1	2	800	800	1,600
<b>小计</b>					<b>1,600</b>	
配套设备	贴版机	1	1	20	20	20
	分切机	1	3	20	20	60
	对折机	1	4	10	10	40
	冷冻机	1	2	30	30	60
	空压机	1	1	10	10	10
	其他配套	1	1	50	50	50
	电缆	500 米	6	0.02	10	60
<b>小计</b>					<b>300</b>	
<b>合计</b>					<b>1,900</b>	

## 7、主要原材料、辅助材料及燃料动力供应

印刷膜产品的原料主要包括基膜和油墨，其中基膜来自本公司自身生产，油墨主要采购水性油墨，主要供应商为大连施密特和香港洋紫荆，原材料供应稳定。印刷原料采购供应商和产品如下表所示，根据实际生产需要和供应商管理制度将不断扩充新的供应商和产品。

**原材料（水性油墨）主要供应商和产品**

供应商	油墨型号	产品特点
大连施密特油墨有限公司	柔版醇溶油墨 MV-FHW	适合于所有等级的纸张，特别是表面涂层纸，表面电晕处理的（表面张力高于 38mN/m）LDPE, HDPE, OPP 和 OPPCO, 推荐用于 PE, 表面涂层 OPP（丙烯酸涂层），化学处理的 PET, 玻璃纸（NC 涂层）等基材
	柔版醇溶油墨 MV-FW	该型油墨可完全醇溶，适合目前先进的光敏树脂版，不受滑爽剂迁移的影响，熔断效果好，印刷膜耐水、耐冷冻、耐高温。具有在印刷基材上的快干性，高溶剂释放性，良好适印性，优异的半色调和四分之一色调的再现性，极高的色强度
杭华油墨化学有限公司	水性油墨 BF	水性环保、适用于柔版印刷，采用优质原料，是一种适用于瓦楞纸、卡纸等印刷的通用型柔版水性墨
	柔版水性光油墨 型号 WBI	采用优质原材料，以水和醇为主溶剂的水性光油。主要适用于烟包，酒包，商标纸，纸箱等包装印刷，符合卫生和环保的要求
香港叶氏化工集团洋紫荆油墨有限公司	GV-P-NT-POF 专用油墨	色彩艳丽、高光侧、良好的水墨平衡，具有更强的耐磨性
	柔、凹印油墨	优良的印刷适性，固化速度快，飞墨性能稳定；高速印刷时转移性优良、印刷性能稳定；良好的水墨平衡性，对润版液的宽容度广；对墨辊、橡皮布的膨性低，有利于这些材料的使用寿命；采用低刺激性单体原料，有效降低了油墨对皮肤的刺激，使用更安全

在现阶段，处于专业化和经济角度考虑，制版环节采用外包方式，选取供应商负责。根据行业特点，制版公司的供应商主要在上海地区选择，具体如下表所示：

**制版公司主要供应商**

序号	主要供应商
1	上海信华柔印精密制版有限公司
2	上海一行柔印设计制版有限公司
3	上海英耀激光数字制版有限公司
4	上海东洋激光制版有限公司

除了制版、油墨等主要供应商，化学原料（配料）和机械耗材供应商选择也非常重要，结合公司印刷膜产品实际，初步筛选化学原料（配料）和机械耗材供应商，如下表所示。

## 化学原料（配料）和机械耗材主要供应商

序号	供应商	供应产品
1	杭州清恒化工有限公司	醋酸乙酯、正丁醇、丙二醇单甲醚
2	上海澳科利印刷机械有限公司	柔印器材、陶瓷网纹辊、贴版套筒
3	上海中条印刷器材有限公司	柔凹印器材、瑞士刮刀、网纹辊洗版液

## 8、环保情况

柔版印刷所采用的水性油墨不含苯，属于环保、绿色的印刷工艺。水性油墨是世界公认的环保型印刷材料，也是目前所有印刷油墨中唯一经美国食品药品协会认可的无毒油墨，明显地减少 VOC（有机挥发物）的排放量，防止了大气污染，改善印刷作业环境，消除溶剂型油墨中某些有毒有害物质对人体的危害和对所包装产品的污染，改善总体环境质量。特别适用于食品、饮料、药品等卫生条件要求严格的包装印刷产品。还可降低由于静电和易燃溶剂引起的火灾危险和隐患，减少印刷品表面残留的溶剂气味。

整个生产过程不产生废气，废水。生产线采用循环冷却水系统，可以实现水资源的循环利用。废料处理后基本实现回收利用。

因此，本项目对环境基本不产生污染，属于环保、绿色、无害化产业。

## 9、投资项目的选址，拟占用土地的面积、取得方式及土地用途

本项目建设场地位于浙江省嘉兴市嘉善经济开发区内，本项目占地面积 20 亩。2010 年 6 月 23 日，公司取得上述土地的土地使用权，证书编号为善国用（2010）第 00203694 号。

## 10、项目的组织方式、项目的实施进展情况

本项目由公司统一建设实施。本项目建设周期为 2 年，自募集资金到位开始，具体分为厂房建设和设备采购、安装、调试两个阶段。募集资金到位后进行厂房建设 1 年，引进 2 台 8 色设备并调试 1 年，第 3 年达到设计产能的 60%，第 4 年起 100%达产。

具体时间进度如下表：

进度	第 1 年				第 2 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
厂房设计	■							
建筑施工		■	■	■	■			
设备的采购				■	■	■		
设备的安装							■	

试生产

## 11、项目效益分析

### (1) 本项目的综合经营指标

本项目达产后，将年新增 POF 印刷膜销量 2,000 吨，年新增销售收入 12,850 万元，年新增利润总额 1,400 万元，净利润 1,050 万元。经过计算，本项目在销售收入上的盈亏平衡点为 6,930 万元，在销量上的盈亏平衡点为 1,023 吨，投资回收期（静态，税后，不含建设期）3.76 年。

本项目主要经济指标详见下表：

序号	指标名称	单位	数量
1	生产纲领		
	印刷膜	吨	2,000
2	主要工艺设备	台、套	14
3	工作人员总数	人	20
4	总建筑面积	m <sup>2</sup>	7,500
5	总投资	万元	4,112.5
6	正常年销售收入	万元	12,850
7	正常年利润总额	万元	1,400
8	正常年净利润	万元	1,050
9	投资利润率	%	24.32
10	全部投资内部收益率（税后）	%	20.36
11	全部投资回收期（静态，税后，不含建设期）	年	3.76
12	盈亏平衡点	%	51.15

注：随着本项目的完工与投产，多色产品比例逐渐增加，平均单价增加。本表收入、利润等相关数据取自本项目效益测算的第 7 年，第 7 年中印刷膜产品 4 色、5 色、6 色、7 色、8 色的比例分别为：5%、15%、40%、20%、20%。

### (2) 本项目的敏感性分析

在项目的建设和生产中，影响项目经济效益的不确定因素比较多，公司结合企业实际，选择了项目销量、单价、固定成本、变动成本、膜成本、油墨成本成本 6 个因素，就其单因素变化对项目利润总额的影响进行测算，结果详见下表：

项目	项目预计值	项目变动 1%	年利润变动金额	利润变动率
销量（吨）	2,000.000	20.000	31.264	2.05%
单价（万元）	6.773	0.068	135.460	8.87%
固定成本（万元）	1,599.520	15.996	-15.996	-1.05%
变动成本（万元）	10,418.810	104.188	-104.188	-6.82%
基膜成本（万元）	4,800.000	48.000	-48.000	-3.14%

油墨成本（万元）	4,200.000	42.000	-42.000	-2.75%
利润总额（万元）	1,526.670			

注：该表以运营期最后一年的数据为基数，即10%五色，40%六色，25%七色和25%八色的组合为基础。

由敏感性分析结果可以看出，选定的五种不确定性因素中，单价、变动成本、膜成本对项目经济效益的影响最为敏感。当产品单价提升1%，对应的利润总额提高8.87%；当变动成本增加1%时，对应的利润总额降低6.82%；当基膜成本增加1%时，对应的利润总额降低3.14%。从敏感性分析结果来看，假设公司基膜成本和油墨成本同时上升10%，在印刷膜产品销售单价仅上升5%的情况下，公司利润总额仅下降1.46%，本项目的抗风险能力较强。

### （三）研发制造中心建设项目

本项目通过购买机加工设备、实验设备、配套设备、检测设备等，建成公司研发制造中心。在现有研发中心基础上，不断提升自身研发实力，提高研发水平，通过设备创新和工艺创新，努力实现产品结构升级，提高产品的质量和技术含量，降低生产成本，为公司的可持续发展提供强有力的技术支撑。

#### 1、研发制造中心建设项目的投资决策背景

（1）实施本项目，是对公司多年来研发成果的全面总结和升华

自2001年公司成立以来，公司市场地位不断巩固，盈利能力不断增强。公司快速发展的过程，也是公司贯彻“赢在领先”，不断将研究成果转化为现实生产力的过程。

公司实际控制人陈大魁是国内最早进入POF热收缩膜行业的创业者之一。1996年POF热收缩膜被引进中国，1998年，陈大魁即通过众大塑料这一平台进入该行业。2001年本公司成立至今，通过加大研发投入，在生产设备、工艺技术、新产品等方面取得了业内公认的业绩。

在生产设备方面，公司自设立以来，一直致力于生产线及生产设备的改良与创新，在吸收国外先进技术的基础上，先后自制了多条生产线并改进了多套生产设备，聚烯烃热收缩膜生产线、电子束交联塑料管膜多管导向装置等更获得了国家专利。公司15条聚烯烃热收缩膜生产线全部为自主研发、制造。通过设备研发及自制，公司不仅大幅降低了设备采购成本（设备自制成本仅为购买成本的50%左右），提高了生产线运转速度，更结合产品配方、技术参数等要求，将设备

和工艺紧密结合，大幅提高了产品成品率和生产效率。

在生产工艺方面，公司拥有多项非专利技术，如热辊预定型技术、膜卷劈边技术、电子交联技术、三泡法热收膜生产技术等，上述生产工艺方面的革新，解决了POF热收缩膜在生产、运输、使用过程中存在的技术问题，使客户的包装效果更好，包装速度更快，效率更高。

在产品方面，公司在长期的生产实践中坚持“赢在领先”的发展战略，经过多年的实践积累和自主研发，产品种类日益丰富。目前，公司产品涵盖POF普通型膜、POF交联膜和POF高性能膜3大类8个系列。

此外，公司还培养了一大批研发人员。截至报告期末，公司拥有研发人员59人，该部分研发人员在设备研发、新产品开发、生产工艺改进等方面经验丰富，成为公司宝贵的人力资源。

本项目的实施，是对公司近十年研发成果的全面总结和升华。本项目的建设，也将为公司研发人员提供更好的平台，为公司的设备研制、新产品开发、生产工艺改进等提供坚实的物质基础。

#### （2）本项目的实施，是实现公司发展目标的需要

作为全球POF热收缩膜行业的龙头企业，公司未来发展目标是成为全球领先的热收缩膜制造商和热收缩膜整体包装解决方案提供商。2009年，公司全球市场占有率为5.36%，与本行业的龙头美国希悦尔公司20%的市场份额还有较大差距。公司研发制造中心的建设，将拉近公司与希悦尔公司的差距。研发制造中心紧紧围绕开发新产品、提高产品质量的宗旨，在产品幅宽、产品厚度、产品质量、产品品种等方面，加强研发投入，为公司3.4米线项目、印刷膜建设项目提供技术支持，争取尽快实现全球领先的热收缩膜制造商和热收缩膜整体包装解决方案提供商的发展目标。

#### （3）实施本项目，是公司参与国际竞争的需要

作为全球领先的POF热收缩膜制造商之一，公司在全球范围内参与市场竞争，主要竞争对手包括美国希悦尔公司、法国BOLLORÉ公司等。希悦尔公司和BOLLORÉ公司主要针对欧美发达国家市场，上述市场交联膜等高端产品需求占比超过30%，而我国国内的交联膜市场需求占比不到5%。目前，我国交联膜约有2,000吨的市场空间，主要为希悦尔公司占领，2009年公司抢占了希悦尔公司部

分市场份额，实现了较大突破。

本项目的实施，将进一步强化公司高档产品的研发、生产与销售，使企业更充分的参与国际竞争。

(4) 实施本项目，可以为本次募集资金投资项目提供技术支撑

公司将以新产品的研发为导向，以新设备、新工艺的开发为基础，紧密围绕市场需求开展产品研发，进一步完善产品的系列化、多元化，针对产品特性，分别采取技术领先、技术创新、成本领先和差异化战略，扩大产品应用领域，提高企业市场占有率。

新产品方面，研发制造中心将在现有 POF 热收缩膜系列产品的基础上，开发超薄热收缩膜、高撕裂强度热收缩膜、低温热收缩薄膜改进型产品、防雾热收缩薄膜改进型产品等一系列产品，努力向高品质、高附加值方向发展。

新设备方面，以高阻隔性 PVDC 薄膜生产设备、高阻隔性 EVOH 薄膜生产设备、高速分切机、高速对折机等设备的研发为重点，为拟建设的新型 3.4 米聚烯烃热收缩膜生产线提供设备研制，并为未来生产线的运行和维护提供技术支撑。

新工艺方面，以更超薄型收缩膜生产工艺、新型交联防雾工艺、冷热定型工艺和高效生产工艺流程等的研发为重点，从原材料检测、制程监控、成品检验等环节对产品质量控制提供解决方案。

此外，在产品检测方面，研发制造中心将根据新产品和新工艺研发的需要，确定合理的检测项目和检测设备，保证新产品和新工艺的研发顺利进行。

(5) 公司现有研发中心迫切需要升级，为公司的进一步发展注入活力

公司现有研发中心创建于 2002 年，在公司新设备、新工艺、新产品的研发方面做出了重要贡献。随着企业的不断发展，公司现有研发中心迫切需要升级：

①从设备上，公司现有研发中心的关键设备采购于 2004 年至 2007 年间，财务成新率约为 50%，部分设备开始老化，需要更新。公司后续的新产品如 PVDC、EVOH 薄膜生产线的研制，以及 3.4 米线项目的建设投产，都需要公司投入新的研发、检测设备。

②从现有研发中心的规模来看，也迫切需要进一步扩大。现有研发中心目前拥有 59 名员工，占地面积约 1,600 平方米，场地较为拥挤。本项目完全建成后，研发人员将扩充到 67 人，人员规划更为合理，此外，本项目将建成 6,000 平方



米的研发制造车间以及 1,000 平方米的办公用房，大幅改善目前的研发条件。

## 2、研发制造中心的功能定位及研发内容

### (1) 功能定位

研发制造中心在公司原有的研发基础上，总结公司已有的研发技术、经验，同时积极吸收国内外先进理论，以新设备的研发为主导，开发新产品以不断完善公司的产品体系，为公司提供设备、工艺、产品、检测方面可持续的技术支持，增强企业的技术竞争力和市场竞争能力。同时，作为公司的组织机构，将为公司的进一步自主创新奠定坚实的软硬件基础，为公司设计、研发出各种满足用户需要的热收缩膜解决方案提供强有力的平台，为公司“赢在领先”的企业发展理念的实现提供持续的技术支撑。

**新产品开发功能：**不断开发满足市场需求的各类新产品，加强向纵深和横向产品系列的发展力度，完善产品体系，实现产品结构的升级，同时提供满足各类客户需要的个性化热收缩膜解决方案。

**新设备研发功能：**研发制造中心将承担公司生产线关键设备的研发功能，通过设备的研发及自制，为公司今后各类生产线提供设备和产品开发、升级的服务支撑。

**新工艺研发功能：**从工艺流程优化、提高原辅材料利用率、过程质量监控多个层面对公司新产品开发和产品质量提高提供工艺支持，努力降低公司生产成本。

**检测功能：**通过产品检测和原辅材料检测，保证产品和原辅材料的质量。

### (2) 具体内容

公司基于现有及未来市场的需求，并在对已有研发成果充分了解与评估的基础上，结合对自身技术优势、发展潜力进行深入分析，确定研发内容。在未来几年，公司将以新产品的研发为导向，以新设备、新工艺的开发为基础，紧密围绕市场需求开展产品开发，进一步完善产品的系列化、多元化，针对产品特性，分别采取技术领先、技术创新、成本领先和差异化战略，扩大行业使用领域，增加市场占有率。

新设备方面，以高阻隔性 PVDC 薄膜生产设备、高阻隔性 EVOH 薄膜生产设备、高速分切机、高速对折机等设备的研发为重点，为拟建设的新型 3.4 米聚烯烃热

收缩膜生产线提供设备研制，以及未来生产线运行维护和提升的服务支撑。

新工艺方面，以更超薄型收缩膜生产工艺、新型交联防雾工艺、冷热定型工艺和高效生产工艺流程等的研发为重点，从原材料检测、制程监控、成品检验等环节对产品质量控制提供解决方案。

新产品方面，以低温热收缩薄膜改进型产品、高撕裂强度热收缩薄膜产品、防雾热收缩薄膜改进型产品的研发为重点。

此外，在产品检测方面，研发制造中心将根据新产品和新工艺研发的需要，确定合理的检测项目和检测设备，保证新产品和新工艺的研发顺利进行。

#### 众成包装研发制造中心计划研发内容

研发方向	计划研发内容
新设备方面	①高阻隔性 PVDC 薄膜生产设备的研发
	②高阻隔性 EVOH 薄膜生产设备的研发
	③高速分切机的研制
	④高速对折机的研制
新工艺方面	①更超薄型收缩膜生产工艺的研发
	②新型交联防雾工艺的研发
	③冷热定型工艺的研发
	④高效生产工艺流程的研发
新产品方面	①低温热收缩薄膜改进型产品的研制
	②高撕裂强度热收缩薄膜产品的研制
	③防雾热收缩薄膜改进型产品的研制
产品检测方面	根据产品及工艺研发需求合理增加检测项目及内容添加检测设备

### (3) 具体研发计划

#### ①新设备研发方向:以高阻隔性 PVDC 薄膜生产设备的研发为例

##### ➤ 研发目标

能够研发出制造高阻隔性 PVDC 薄膜的生产设备，采用本研发项目的设备生产的高阻隔性 PVDC 薄膜各项性能达到国外同等水平，最终产能达到每年生产高阻隔 PVDC 薄膜 2,000 吨的规模。

##### ➤ 研发内容

**PVDC 挤出机的研制:** PVDC 材料不同于其他塑料原料，它的加工性能差,热稳定性差,所以对挤出机温度的控制及精度要求特别高，针对它的特殊性，要研制出一种专用的挤出机，并在螺杆、螺筒上选择合适的金属材料。

**多层共挤模头的研制:** 高阻隔 PVDC 共挤热收缩膜是利用多台挤出机,通过一

个多流道的共挤模头,生产多层结构的热收缩薄膜的技术。这种方法对设备特别是模头设计和工艺控制的要求高,要求流道尽量短而且是流线型设计。

电子交联技术的研发:在本公司现有电子交联技术上基础上,针对高阻隔PVDC共挤热收缩膜的特性,设计出一种交联生产工艺。

#### ②新工艺研发:以更超薄型收缩膜生产工艺的研发为例

受成本及环保等多种因素驱动,目前POF热收缩膜产品呈现向更薄、性能更优、同样吨数的产品将能够包装更多的产品。近几年热收缩膜单层厚度由25微米至19微米逐步递减到15微米至12微米,目前甚至已经出现了9微米和7.5微米的使用厚度,单位面积原料消耗减少了50%以上。公司为了适应市场的要求,必然向超薄型收缩膜方向研发。

##### ➤ 研发目标

能够研发出制造超薄型收缩膜的生产设备,并在原料配方上进行研发,使超薄型收缩膜在降低厚度时其物理机械性能不会受到影响。

##### ➤ 研发内容

超薄型收缩膜的生产设备的研制:针对超薄型收缩膜的生产要求,确定设备各种零件的加工精度,并确定设备的工艺排布尺寸。

超薄型收缩膜的原料配方的研制:热收缩薄膜在厚度降低的同时其刚性也在降低,当刚性降低到一定程度就会影响生产及使用。针对这一特性要选择合适的原料及工艺配方,并在研发过程中不断发现产品性能的弱点,改进配方设计并进一步验证,直到满足市场的要求。

#### ③新产品的研制:以低温热收缩薄膜改进型产品的研制为例

某些特殊产品,如巧克力、工艺蜡烛等,高温包装易受损伤,包装时需要低温收缩的热收缩薄膜产品。

##### ➤ 研发目标

能够研发出在100度收缩率在50%左右的低温热收缩薄膜,并在常温储存时不会因收缩温度低而尺寸有较大变化。

##### ➤ 研发内容

低温热收缩薄膜的生产工艺的研制:选用一些特殊的原料及配方可以达到低温收缩的要求,但产品的收缩温度降低后,会使膜常温贮存时收缩应力增加,低

温尺寸变化范围变大，影响膜的使有性能。因此，在对成膜材料共混配方进行研究的同时，要对成膜工艺、成膜设备进行相应的研究，解决收缩膜收力降低带来的收缩应力过大的问题。

低温热收缩薄膜的原料配方的研制：低温低收缩多层共挤聚烯烃膜要达到设计的性能指标要求，在现有的普通多层共挤聚烯烃热收缩膜的基础上，必须要解决收缩力和起始软化温度降低所带来的低温稳定性的关键问题。因为，收缩膜收缩力主要由成膜材料共混配方来决定，通过对成膜材料共混配方的调整，使用超低密度聚乙烯、茂金属 PP，POE 单性体等新材料来达到设计要求。

### 3、项目的投资估算

本项目新增固定资产投资包括设备购置、研制及安装，和土地购置、厂房及配套建设投资。根据项目的设计要求，估算项目总投资 4,180 万元，其中设备购置、研制及安装投资 2,560 万元，基建投资 1,420 万元，铺底流动资金 200 万元。投资估算表如下所示：

项目	合计（万元）
新增固定资产投资	3,980
其中：设备购置、研制及安装	2,560
土地、厂房及配套建设	1,420
铺底流动资金	200
<b>项目总投资</b>	<b>4,180</b>

基于研发制造中心的功能定位，本投资项目的设备情况如下表：

	名称	型号	套	单价（万元/套）	总价（万元）
机加工设备	普通车床	CV61100	1	50	50
	万能普通车床	CW6163B	1	100	100
	数控龙门镗铣床	XK2132	1	140	140
	数显插床	BA5032	1	20	20
	卧式升降台铣床	XA6040A	1	50	50
	数显万能升降台铣床	XS6132A	1	60	60
	外圆磨床	H057	1	70	70
	摇臂钻床	Z3080 X 25(I)	1	20	20
	轧辊磨床	SYCP10	1	120	120
	行车（10吨）		1	50	50
	抛光机		1	10	10
	研磨机		1	15	15
	液压机		1	15	15
	热处理炉		1	100	100

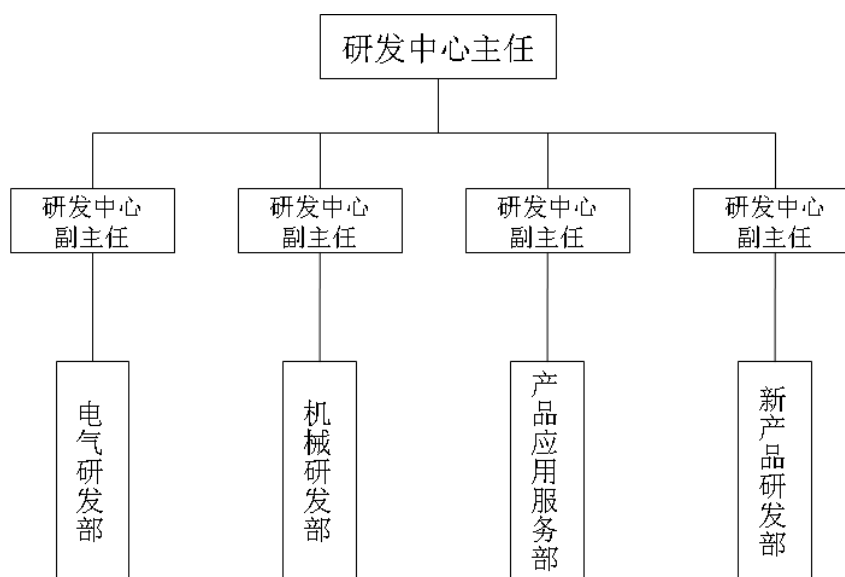
	其他设备				100
	<b>小计</b>				<b>920</b>
配套设备	冷冻机	1	1	30	30
	空压机	1	1	10	10
	其他配套	1	1	100	100
	<b>小计</b>				<b>140</b>
试验设备	制膜试验机	1	1	800	800
	试验小型交联机	1	1	300	300
	氧气透过率测试仪	1	1	50	50
	水蒸气透过率测试仪	1	1	50	50
	气相色谱仪	1	1	50	50
	收缩张力测试仪	1	1	10	10
	电子万能拉力机	2	2	20	100
	其他检测设备			40	40
	<b>小计</b>				<b>1,400</b>
其他	电缆	6x500 米		0.02	100
	<b>合计</b>				<b>2,560</b>

#### 4、研发制造中心的组织结构、人力资源配置及运营管理

##### (1) 研发制造中心的组织机构设置

本项目建成后，通过建立管理目标责任制和科学规范的管理体制，建立可以充分发挥技术人员积极性和主动性的系统的激励机制，保障研发中心高效运作。公司的研发中心组织架构图如下图所示。

研发制造中心组织架构图



##### (2) 研发制造中心的人员设置

为建成项目规划的研发体系，达到预期的研发目标，公司将以现有的研发团队为基础，同时通过招聘继续扩大规模，增强研发实力。扩编后项目研发人员的总体规模将达到 67 人。

#### 研发制造中心人员配置

部门	现有研发人员数量	对外招聘人员数量	总计研发人员数量
电气部	13	1	14
机械部	29	1	30
产品应用服务部	4	3	7
新产品研发部	13	3	16
<b>合计</b>	<b>59</b>	<b>8</b>	<b>67</b>

### (3) 运营管理

研发中心建成后，由公司总工程师对研发中心的日常管理负总责，研发中心的日常运营管理实行主任负责制。主任向下对研发中心进行管理，同时向上受公司的最高决策机构——董事会共同组成决策委员会的管理。主任为该领域的专家级人物，全面负责课题组织、研究开发和结题。研发中心主任可根据研究工作的需要，招（解）聘研究人员。

研发中心下设四个部门，分别为电气部、机械部、产品应用服务部和新产品研发部。每个部门设部长一名，负责本部门所承担各项研发课题的组织实施及日常人员管理。各研发项目课题组设项目经理一人，具体负责组织实施研发课题。

根据各项目的研发进度、研发成果质量对各研发部门部长、课题项目经理及研发人员实行绩效考核，并根据考核结果进行奖惩，必要时对人员进行动态调整。

### 5、项目的建设用地

本项目占地 20 亩，位于嘉善经济开发区三期。本项目将新建 6,000 平方米的生产厂房，同时配套建设 1,000 平方米的办公用房，并辅以道路及绿化的建设。2010 年 6 月 23 日，公司取得上述土地的土地使用权，证书编号为善国用（2010）第 00203694 号。

### 6、项目的计划进度

本项目由公司直接组织实施。

本项目建设周期为 1.5 年，具体时间进度如下表：

进度	第 1 年				第 2 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4

厂房设计								
建筑施工								
试验设备的制造								
试验设备的安装								
加工设备采购安装								

## 7、研发制造中心的效益测算

由于研发中心作为公司的技术支持部门，本身不产生利润，因此本项目只对折旧摊销进行估算。

众成包装研发制造中心折旧摊销估算表

单位：万元

项目	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年
房屋及建筑物折旧	0	67.45	67.45	67.45	67.45
机器设备折旧	0	121.60	243.20	243.20	243.20
折旧总额	0	189.05	310.65	310.65	310.65

续表

项目	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
房屋及建筑物折旧	67.45	67.45	67.45	67.45	67.45
机器设备折旧	243.20	243.20	243.20	243.20	243.20
折旧总额	310.65	310.65	310.65	310.65	310.65

## 三、本次募集资金投资项目的内在联系

### （一）三个募集资金投资项目相互依存

#### 1、3.4米线项目

3.4米线项目完全达产后，将年新增销售收入2.11亿元，实现净利润4,385万元，该项目投资金额最大，占募集资金投资项目投资总额的71.82%。本项目将为印刷膜项目提供每年2,000吨的印刷膜基膜，同时，本项目也是研发制造中心新工艺、新设备、新产品的试验、生产基地。

#### 2、印刷膜项目

印刷膜项目完全达产后，将实现2,000吨/年的印刷膜销售规模。印刷膜项目所使用的基膜全部来自3.4米线产品，鉴于此，印刷膜项目可促进3.4米线项目销售量的增加，印刷膜项目年使用公司自产基膜2,000吨，占3.4米线新增产能的22.22%；另一方面，根据3.4米线项目的测算，其每吨产品将为公司创造

4,872 元的净利润，而通过印刷加工，每吨将再增加 4,883 元的净利润，纵向一体化的经营策略将为公司带来更高的利润空间。

### 3、研发制造中心

研发制造中心将为前述两个项目提供全面技术支持, 3.4 米线项目的核心自制设备如模头、自动收卷系统等, 将由公司研发制造中心制造, 印刷膜项目的分切机、对折机等, 也将由研发制造中心制造。此外, 研发制造中心将从工艺流程优化、提高原辅材料利用率、制程监控等多个层面对公司新产品开发和产品质量提高提供工艺支持, 努力降低公司生产成本, 保障 3.4 米线项目和印刷膜项目的顺利进行。

## (二) 三个募集资金投资项目共同服务于公司战略目标

公司是 POF 热收缩膜行业的龙头企业, 目前市场占有率位居全球第二。公司结合企业实际情况, 紧密跟踪行业最新动态, 积极开展新设备、新工艺、新产品的投入与开发, 以期实现公司“全球领先的热收缩膜制造商及整体包装解决方案提供商”的战略目标。

3.4 米线项目、印刷膜项目、研发制造中心项目落实公司战略目标的具体手段与有效保障。3.4 米线项目的建成与投产, 将为公司每年新增 9,000 吨制成品, 尤其值得关注的是, 本项目完全达产后, 将每年新增欧美发达市场广泛应用的交联膜制成品 4,000 吨, 而新增的 4,500 吨普通型膜, 也将在幅宽、平均厚度等方面为客户提供更多的选择。印刷膜项目是公司贯彻差异化经营策略的具体体现, 本项目的投产, 将为客户在方案设计、配色等方面提供更多的个性化选择, 与此同时, 本项目使用公司自产的基膜, 可以更好的控制印刷膜质量, 缩短交货周期。研发制造中心将在现有研发中心的基础上, 在人员、设备等方面的提高, 研发制造中心投资项目完成后, 将为 3.4 米线制造部分关键设备和提供后续技术支持, 新设备、新工艺、新产品的研发, 也为公司未来的可持续发展奠定了坚实基础。

因此, 三个募集资金投资项目相互依存, 共同服务于公司战略目标。

## 四、新增固定资产投资与本公司产能变化的匹配关系说明

本次募集资金投资项目固定资产投资金额、新增产能情况如下表:



项目名称（简称）	固定资产投资金额（万元）	增加产能（吨）
3.4米线	17,633.5	9,000
印刷膜生产线	3,312.5	2,000
研发制造中心	3,980.0	-
合计	24,926.0	11,000

本次募集资金投资项目新增固定资产投资和产能的配比关系与公司现有相关指标的对比情况如下表：

指标名称	公司现有指标	募投项目指标 (不含研发制造中心项目)	募投项目指标 (含研发制造中心项目)
产能（吨）	20,884	11,000	11,000
固定资产原值（万元）	18,837	20,946	24,926
产能/固定资产原值（吨/万元）	1.11	0.53	0.44

本次募集资金投资项目新增固定资产投资和产能的配比关系与公司现有指标差别较大，主要原因如下：

#### 1、募投项目新增产能较低的原因

公司POF热收缩膜产品目前的主流厚度为12微米—19微米，最薄为9微米左右。募投项目实施后，3.4米线项目的设备更加先进，可生产的产品厚度将会更薄，预计会降为9微米—12微米，最薄可达到7.5微米。产品厚度变薄降低了单位面积产品的重量，导致以重量计算的募投项目新增产能较低。

#### 2、固定资产投资较高的原因

##### （1）生产设备自制成本上升

3.4米线项目采用的新型聚烯烃热收缩膜生产线采用“三泡法五层共挤”技术，相对于同行业其他竞争对手以及公司目前的生产设备，具有多项创新，如产品幅宽提高40%，成品率提高8%，厚度公差质量提高38%等，因此制造成本较高，单条线制造成本比公司现有2.4米聚烯烃热收缩膜生产线高出85%左右。

##### （2）土地成本、厂房建造成本上升

募投项目固定资产投资24,926万元中，土建工程投资估算11,557.5万元，由于最近5年土地成本、建筑材料以及人工费用大幅增加，造成募投项目土建工程建设成本增加。另外，3.4米线项目对厂房高度及其清洁度要求更高，也在一定程度上提高了土建成本。

## 五、新增固定资产投资与本公司收入、利润变化的匹配关系说明

本次募集资金投资项目固定资产投资金额、收入、利润等相关数据见下表：

项目名称（简称）	固定资产投资金额（万元）	增加收入（万元）	增加净利润（万元）
3.4米线	17,633.5	21,150	4,384.64
印刷膜生产线	3,312.5	12,850	1,050.00
研发制造中心	3,980.0	-	-
<b>合计</b>	<b>24,926.0</b>	<b>34,000</b>	<b>5,434.64</b>

本次募集资金投资项目新增固定资产投资的相关指标与公司现有指标的对比情况如下表：

指标名称	公司现有指标	募投项目指标 (不含研发制造中心项目)	募投项目指标 (含研发制造中心项目)
销售收入（万元）	32,559	34,000	34,000
固定资产原值（万元）	18,837	20,946	24,926
销售收入/固定资产原值	1.73	1.62	1.36
净利润（万元）	4,899.63	5,434.64	5,434.64
净利润/固定资产原值	0.26	0.26	0.22

在募投项目新增产能仅为公司现有产能一半的情况下，募投项目销售收入和净利润与公司现有指标基本接近，主要原因如下：

### 1、3.4米线项目高端产品占比更高

公司现有产品中，POF 交联膜和 POF 高性能膜等销售价格和毛利率较高的高端产品销售重量占比为 17.33%。募投项目投产后，3.4 米线新增 9,000 吨产能中，高端产品的销售重量占比将达到 50%。产品结构的优化提升了公司单吨产品的平均销售价格和毛利率水平。

### 2、印刷膜项目产品售价较高

印刷膜是在 POF 热收缩膜的基础上，使用水性环保油墨，通过柔版印刷，交付给客户附带印刷图案的 POF 热收缩膜产品。印刷膜项目产品为 4 色至 8 色，附加值高，因此平均单价和单吨毛利较高。

## 六、本次募集资金运用对公司经营成果及财务状况的影响

### （一）对本公司经营成果的影响

上述三个项目完全投产后，将进一步提高公司的市场竞争力及市场份额。产能从目前的 2.1 万吨/年上升到 3 万吨/年。目前公司主要提供平均 15 微米厚度的热收缩膜，上述投资项目建成后，将为客户提供最薄 7.5 微米平均 12 微米厚度的收缩膜，最宽幅度也可以达到 3.4 米，为客户提供更为宽广的系列产品，进一步强化公司服务个性化的方针。

上述项目将年新增 9,000 吨制成品，预计公司增加销售收入 3.4 亿元，增加净利润 5,434.64 万元，大幅度提高了公司的经营成果。

### （二）对本公司财务状况的影响

#### 1、对净资产的影响

2010 年 6 月 30 日，本公司净资产为 1.90 亿元，预计本次募集资金净额为 3 亿元，将大幅度提高公司的净资产水平。

#### 2、对公司净资产收益率的影响

由于募投项目的建设和达产需要一定的周期，净资产收益率在短期内会因净资产的增加而有所降低。从中长期来看，本次募集资金投资项目的投资回报率高，随着项目的投产、达产，公司的净资产收益率会不断提高。

#### 3、对公司资产负债率和资本结构的影响

2010 年 6 月 30 日，公司资产负债率为 42.30%。募集资金到位后，公司的资产负债率水平将进一步降低，有助于降低公司的财务风险和间接融资能力。同时，由于本次发行股票将导致所有者权益增加，将使得公司的资本结构更为稳健。

## 第十四章 股利分配政策

### 一、报告期股利分配政策

本公司实行同股同利的股利分配政策，按股东持有的股份数额，采取现金或股票的形式派发红利（或同时采取两种形式）。

按照公司章程的规定，股利分配方案由本公司董事会根据公司经营业绩和业务发展规划提出，经公司股东大会审议批准后实施，公司董事会将在股东大会对利润分配方案作出决议后两个月内完成股利的派发事宜。

根据现行公司章程及相关法律法规，本公司在交纳所得税后的利润将按以下顺序分配：

- 1、弥补上一年度的亏损；
- 2、提取法定公积金百分之十；
- 3、提取任意公积金；
- 4、支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的百分之五十以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不在弥补公司亏损、提取法定公积金之前向股东分配利润。

### 二、报告期实际股利分配情况

近三年及一期，为长远发展考虑，公司暂未进行股利分配。

### 三、本次发行前滚存利润的分配安排

截至2010年6月30日，公司累计未分配利润8,126.14万元。根据公司2010年6月28日通过的2010年第二次临时股东大会决议，公司本次股票公开发行前形成的滚存利润由股票发行后的新老股东共享。

### 四、本次发行后的股利分配政策

（一）公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应尽

可能保持连续性和稳定性。

(二) 公司可以采取现金或者股票方式分配股利，在条件允许的情况下可以进行中期现金分红。

(三) 公司向社会公众增发新股、发行可转换公司债券或向原股东配售股份，需要满足最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

(四) 公司董事会未作出现金利润分配预案的，董事会应当在定期报告中披露原因，独立董事发表意见。

(五) 存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所获分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

## 第十五章 其他重要事项

### 一、发行人有关信息披露和投资者关系的部门和负责人

根据《公司法》、《证券法》、本公司《公司章程》（草案）及公司股票上市地的证券交易所上市规则的要求，本公司专门负责信息披露和投资者关系工作的部门是公司的证券部，负责人为董事会秘书吴军；联系电话：0573-84187845，传真：0573-84187829。

### 二、重大合同

截至2010年6月30日，公司现行有效、正在执行的重要商务合同如下：

#### （一）采购合同

1、2010年4月27日，公司与陶氏化学签订编号为PE100417ZC的《合同》。合同约定，公司向陶氏化学采购线性低密度聚乙烯，总价款为1,457,880.00美元。

2、2010年4月27日，公司与陶氏化学签订编号为PE100418ZC的《合同》。合同约定，公司向陶氏化学采购线性低密度聚乙烯，总价款为759,560.00美元。

3、2010年6月12日，公司与陶氏化学签订编号为PE100619ZC的《合同》。合同约定，公司向陶氏化学采购线性低密度聚乙烯，总价款为1,281,000.00美元。

4、2010年6月12日，公司与陶氏化学签订编号为PE100620ZC的《合同》。合同约定，公司向陶氏化学采购线性低密度聚乙烯，总价款为807,840.00美元。

#### （二）销售合同

因行业特点原因，本公司客户多以持续小批量、多批次方式采购。根据客户采购方式的不同，部分客户由公司每年与其签订产品销售的框架协议，销售发生时，供需双方根据框架协议，以传真方式确认数量、单价等具体条款；部分客户在确定本公司作为合格供应商后，一般在采购发生前5天至1个月通过电子邮件、电话、传真等方式确定具体的产品销售合同。

截至2010年6月30日，公司正在执行的部分重大销售合同或框架协议具体情况如下：

1、2009年11月8日，公司与蒙牛乳业（北京）有限责任公司签署了2010年度的《购销合同》，约定了2010年采购产品的品牌规格、暂定价格（可根据原料波动情况调整）、质量要求、付款方式等内容，具体数量及价格以订单为准。

2、2010年1月10日，公司与东莞石龙津威饮料食品有限公司签署了2010年度和2011年度POF印刷膜采购的《框架协议》，约定2010年、2011年POF印刷膜的采购数量每年约150吨，采购价格以订单为准，由双方协商确定。

3、2010年2月10日，公司与美国欧库拉公司签署了2010年度和2011年度POF热收缩膜采购的《备忘录》，约定2010年、2011年POF热收缩膜的采购数量分别约为780吨、850吨，采购价格由双方根据实际情况另行商议。

4、2010年2月23日，公司与韩国维达斯公司签署了2010年度和2011年度POF热收缩膜采购的《备忘录》，约定2010年、2011年POF热收缩膜的采购数量分别约为800吨、900吨，采购价格由双方根据实际情况另行商议。

5、2010年3月1日，公司与德国斯里克特公司签署了2010年度和2011年度POF热收缩膜采购的《备忘录》，约定2010年、2011年POF热收缩膜的采购数量分别约为1,500吨、1,720吨，采购价格由双方根据实际情况另行商议。

6、2010年5月24日，公司与日本BELICA株式会社签署《日本市场合作协议》，约定未来三年POF热收缩膜的采购数量分别为100吨、200吨、300吨，销售价格基本价格基础上，根据原材料、货币汇率的影响由双方协商确定。

### （三）银行借款合同

1、2010年3月25日，公司与中国工商银行股份有限公司嘉善支行签订编号为2010年（嘉善）字0137号《固定资产借款合同》，为此次募集资金投资项目中的《新型3.4米聚烯烃热收缩膜生产线项目》申请总额为7,000万元的长期借款合同，借款期限自2010年3月25日至2015年3月23日，借款利率参考合同生效日对应档期的中国人民银行基准贷款利率，下浮10%。截至2010年6月30日，公司已分三次取得贷款2,300万元，尚有4,700万额度未使用。

2、2010年4月28日，公司与交通银行股份有限公司嘉兴嘉善支行签订编号为709E100017的《综合授信合同》，授信期限自2010年4月28日至2011年

4月28日，综合授信额度为8,000万元人民币，授信品种包括人民币流动资金贷款、外币流动资金贷款、开立银行承兑汇票、开立进口信用证、进口押汇。截至2010年6月30日，公司已使用授信额度为45.243万美元。

#### **（四）承销暨保荐协议**

公司与广发证券股份有限公司于2010年3月24日签署《承销暨保荐协议》，由广发证券股份有限公司担任公司本次公开发行股票并上市的保荐人和主承销商，广发证券股份有限公司及其组织的承销团对公司本次公开发行的股票实行余额包销。保荐人在保荐期内，对公司的规范运作进行督导，督导公司履行规范运作、信守承诺、信息披露等义务。

### **三、对外担保情况**

截至本招股说明书签署日，本公司无对外担保事项。

### **四、重大诉讼或仲裁事项**

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

### **五、有关关联人的重大诉讼或仲裁事项**

截至本招股说明书签署日，本公司实际控制人陈大魁无重大诉讼或仲裁事项；本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员无重大诉讼或仲裁事项；本公司全资子公司嘉善众力人力资源有限公司无重大诉讼或仲裁事项。

### **六、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事诉讼的情况**

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在受到刑事诉讼的情况。



# 第十六章 董事、监事、高级管理人员 及有关中介机构的声明

## 发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书及其摘要不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签字：

陈大魁

陈 健

吴 军

赵忠策

韩江南

王 健

申屠宝卿

全体监事签字：

杭阿根

丁晓闻

詹越强

全体高级管理人员签字：

陈大魁

陈 健

吴 军

马黎声

潘德祥

黄旭生

浙江众成包装材料股份有限公司（盖章）

2010年11月29日



## 保荐人（主承销商）声明


本公司已对招股说明书及其摘要进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（签字）：

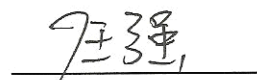


王志伟

保荐代表人（签字）：



吴克卫



任强

项目协办人（签字）：



蒋勇

  
广发证券股份有限公司（盖章）  
2010年11月29日

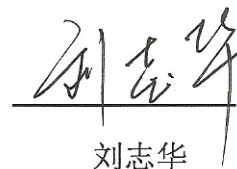
## 发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师（签字）：



徐旭青



刘志华

律师事务所负责人（签字）：



吕秉虹

国浩律师集团（杭州）事务所（盖章）



## 会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：

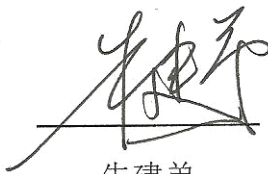


沈建林



李惠丰

会计师事务所负责人（签字）：



朱建弟

立信会计师事务所有限公司（盖章）



2010年11月29日

## 验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：



沈建林



李惠丰

会计师事务所负责人（签字）：



朱建弟

立信会计师事务所有限公司（盖章）

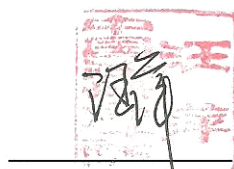


2020年11月29日

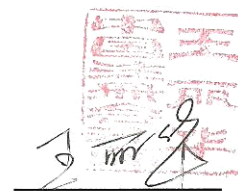
## 验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师（签字）：

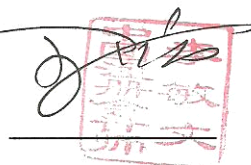


汪萍



王丽华

会计师事务所负责人（签字）：



李敏文

嘉兴诚洲联合会计师事务所（盖章）



## 资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书及其摘要，确认招股说明书及其摘要与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书及其摘要中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师（签字）：

  
张丽哲



  
蒋镇叶



资产评估机构负责人（签字）：

  
孙月焕

北京中企华资产评估有限责任公司（盖章）

  
2010年11月29日

## 第十七章 备查文件

### 一、备查文件

除本招股说明书披露的资料外，公司将整套发行申请文件及其他相关文件作为备查文件，供投资者查阅。有关备查文件目录如下：

- （一）发行保荐书；
- （二）财务报表及审计报告；
- （三）内部控制鉴证报告；
- （四）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （五）法律意见书及律师工作报告；
- （六）公司章程（草案）；
- （七）中国证监会核准本次发行的文件；
- （八）其他与本次发行有关的重要文件。

### 二、查阅时间及地点

查阅时间：上午 9：00—11：30 下午：13：00—16：30

查阅地点：

1、发 行 人：浙江众成包装材料股份有限公司

地 址：浙江省嘉善县柳溪路 26 号

电 话：0573-84187845

传 真：0573-84187829

联 系 人：吴军、楚军韬

2、保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

住 所：广州市天河北路 183 号大都会广场 43 楼

电 话：020—87553582

传 真：020—87553583

联 系 人：聂韶华

电 话：0571-87153610



传 真：0571-87153619

联 系 人：吴克卫、蒋勇