

浙江利欧股份有限公司

(浙江省温岭市滨海镇利欧路1号)



首次公开发行股票 招股说明书

保荐人(主承销商):  广发证券股份有限公司

广东省珠海市吉大海滨南路光大国际贸易中心26楼

发行概况

发行股票类型：	人民币普通股（A股）
发行股数：	1,900 万股
每股面值：	人民币 1.00 元
每股发行价格：	人民币 13.69 元
预计发行时间：	2007 年 4 月 13 日
拟上市证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	7,528 万股
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：	2007 年 4 月 11 日

股东承诺

股东	承诺内容
王相荣	1、自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。 2、在公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有的公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的公司股份。
张灵正	1、自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。 2、在公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的公司股份。
王壮利	1、自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。 2、在公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的公司股份。
颜土富	1、自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的

	公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。 2、在公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的公司股份。
王珍萍	自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。
中恒投资	自公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。

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报告真实、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，均不表明其对本发行人股票的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》等的规定，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、专业会计师或其他专业顾问。

本招股说明书的所有内容均构成招股说明书不可撤销的组成部分，与招股说明书具有同等法律效力。

重大事项提示

一、本公司控股股东王相荣、王壮利、王珍萍、温岭中恒投资有限公司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所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。张灵正、颜土富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所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。王相荣、张灵正、王壮利、颜土富承诺在公司任职期间，每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让其所持有的公司股份。

二、根据本公司 2005 年度股东大会决议，公司截止 2005 年 12 月 31 日的未分配利润和其后年度产生的利润由本次股票发行完成后的公司新老股东共同享有。根据浙江天健会计师事务所有限公司审计后的财务报告，截止 2006 年 12 月 31 日，公司累计未分配利润为 5,186.27 万元。

三、本招股说明书披露的财务报表系根据旧的企业会计准则编制，本公司自 2007 年 1 月 1 日起执行新的企业会计准则，本公司的会计政策将在所得税核算、金融资产计量方式、研究与开发阶段费用确认、借款费用资本化等方面发生重大变化。经测算，如假定自本报告期期初即执行新的企业会计准则，所编制的企业财务报表与本招股说明书中所披露的企业财务报表相比，在财务状况、经营成果、现金流量方面并无重大差异。

四、本公司生产所用的主要原材料包括硅钢片、漆包线、铝锭、PP 及 ABS 塑料等。2006 年，上述主要原材料采购金额合计占公司 2006 年主营业务成本的比例为 44.24%，其价格波动将对本公司的经营成果产生较大影响。经测算，如不考虑其他因素影响，上述原材料价格波动因素导致本公司 2006 年综合毛利率与 2005 年相比降低 7.8%。由此可见，本公司主要原材料价格的波动对本公司的经营业绩影响较大，本公司存在因主要原材料价格波动而导致的经营业绩波动风险。

五、本公司产品以出口为主。在出口产品中，本公司主要采用贴牌生产方式。2005 年、2006 年，本公司以贴牌生产方式（包括 ODM/OEM 方式）出口的销售金额占当年销售收入的比重分别为 87.94%、88.69%。本公司在长期的市场拓展过程中，与世界知名的微小型水泵、园林机械制造商、知名连锁超市、知名经销商

等建立了稳定的合作关系。但如果公司在产品开发、质量控制、交货速度等方面不能满足客户需求，本公司主要客户转向其他厂商采购，或本公司主要客户所在国政治、经济、贸易政策等发生重大变化，均将对本公司的经营产生重大影响。因此，本公司存在海外市场拓展及贴牌生产经营模式风险。

六、本公司存在汇率波动风险。汇率波动对本公司的影响主要表现在两个方面：1、汇兑损益。本公司自营出口业务自接受定单、生产、发货，至货款回笼，整个业务周期平均约 3 个月，且主要采用美元结算。因此，汇率波动可能导致公司出现汇兑损益。实施汇改后，人民币持续升值，导致公司 2005 年度汇兑损失 125.66 万元，2006 年度汇兑损失为 216.05 万元；2、出口产品的价格竞争力。当人民币贬值时，有利于本公司海外市场的拓展，扩大出口；当人民币升值时，公司产品在国际市场的价格优势将被削弱，国外品牌制造商及销售商的利润空间将被压缩，从而影响本公司的经营业绩。

七、本公司近三年来净资产收益率较高，2004 年为 27.47%，2005 年为 28.20%，2006 年为 31.29%。本次发行成功后，将导致公司净资产值大幅增长，而本次募集资金投资项目从建设到达产并产生效益需要一段时间，因此本公司存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

八、募集资金投资项目存在一定的市场风险。公司本次募集资金将按计划投入“新增年产 75 万台新型高效水泵投资项目”和“新增年产 68 万台园林机械投资项目”，上述项目的顺利实施将有效扩大本公司的生产规模。与此同时，上述投资项目在建成投产后，公司产能将大幅度增长，而公司 2006 年水泵销售量为 240.95 万台，园林机械销售量为 24.87 万台，相对于现有销售规模而言，产能增幅较大，对公司的市场开拓能力提出了更高的要求，如果市场开拓不力，则本次募集资金投资项目将存在一定的市场风险。

请投资者仔细阅读“风险因素”章节全文，并特别关注上述风险的描述。

目 录

第一节 释义	9
第二节 概览	12
一、发行人简介	12
二、主要财务数据	15
三、本次发行情况	17
第三节 本次发行概况	18
一、本次发行基本情况	18
二、本次发售新股的有关当事人	19
三、本次发行预计时间表	20
第四节 风险因素	21
一、原材料价格波动风险	21
二、海外市场拓展及贴牌生产经营模式风险	21
三、汇率波动风险	22
四、控股股东控制风险	22
五、净资产收益率下降风险	23
六、绿色壁垒风险及反倾销风险	23
七、税收政策风险	24
八、管理风险	24
九、募集资金投资项目风险	25
第五节 发行人基本情况	26
一、发行人基本情况	26
二、发行人改制重组情况	26
三、发行人设立以来股本的形成及其变化和重大资产重组情况	37
四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性	40
五、发行人主要股东及子公司情况	41
六、发起人、持股 5% 以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况	46
七、发行人的股本情况	53
八、发行人员工及社会保障情况	55
九、持有 5% 以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况	57
第六节 业务和技术	58
一、发行人主营业务及设立以来的变化情况	58
二、发行人所处行业的基本情况	59
三、发行人在行业中的竞争地位	87
四、发行人的主营业务情况	95

五、与业务相关的主要固定资产及无形资产.....	120
六、发行人生产技术、研发情况及技术创新机制.....	126
七、发行人境外经营和境外资产情况.....	134
八、发行人主要产品和服务的质量控制情况.....	134
第七节 同业竞争与关联交易	137
一、同业竞争.....	137
二、关联交易.....	138
第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员	148
一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介.....	148
二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有本公司股份的情况.....	151
三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他对外投资情况.....	152
四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员收入情况.....	153
五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他任职情况.....	154
六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员亲属关系.....	155
七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相关协议及重要承诺.....	155
八、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员任职资格.....	156
九、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员变动情况及原因.....	156
第九节 公司治理	157
一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书的建立健全及运行情况.....	157
二、董事会专门委员会的设置情况.....	158
三、发行人有关违法违规情况.....	159
四、控股股东、实际控制人及其控制企业的资金占用及对外担保情况.....	159
五、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价.....	159
第十节 财务会计信息	161
一、公司财务报表.....	161
二、注册会计师的审计意见.....	165
三、会计报表编制的方法.....	165
四、主要会计政策和会计估计.....	166
五、分部信息.....	170
六、非经常性损益.....	171
七、主要资产情况.....	172
八、主要负债情况.....	174
九、所有者权益情况.....	175
十、现金流量情况.....	178
十一、或有事项、期后事项及其他重要事项.....	178
十二、重要财务指标.....	179
十三、历次验资情况.....	180
第十一节 管理层讨论与分析	182
一、财务状况分析.....	184
二、盈利能力分析.....	194

三、现金流量分析.....	208
四、资本性支出分析及其他重要财务事项分析.....	209
五、公司的财务优势与劣势.....	212
六、专项分析：公司高成长原因分析.....	214
七、趋势分析：影响公司未来经营趋势的关键因素及其影响分析.....	217
第十二节 业务发展目标	232
一、发展计划.....	232
二、拟订计划的基本假设.....	235
三、实施上述计划将面临的主要困难.....	235
四、发展计划与现有业务的关系.....	236
五、本次募集资金运用对业务目标的作用.....	236
第十三节 募集资金运用	237
一、本次募集资金投资项目概况.....	237
二、募集资金投资项目的决策背景.....	241
三、募集资金投资项目介绍之一：年产 75 万台新型高效水泵项目	248
四、募集资金投资项目介绍之二：年产 68 万台园林机械项目	269
五、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的综合影响.....	286
第十四节 股利分配政策	288
一、最近三年股利分配政策.....	288
二、最近三年实际股利分配情况.....	288
三、本次发行后的股利分配政策.....	288
四、本次发行前滚存利润的分配安排.....	289
第十五节 其他重要事项	290
一、发行人有关信息披露和投资者关系的部门和负责人.....	290
二、重大合同.....	290
三、对外担保情况.....	297
四、重大诉讼或仲裁事项.....	297
五、有关关联人的重大诉讼或仲裁事项.....	297
六、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事诉讼情况.....	297
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介	298
机构声明	错误！未定义书签。
第十七节 附录和备查文件	303
一、备查文件.....	303
二、查阅时间及地点.....	303

第一节 释义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列词语具有如下含义：

本公司、公司、发行人、利欧股份	指	浙江利欧股份有限公司
中国、我国、国内	指	中华人民共和国
中恒投资	指	温岭中恒投资有限公司
利欧控股	指	温岭利欧控股有限公司
新科环保	指	台州新科环保研究所有限公司
废旧物资经营部	指	温岭市利欧废旧物资经营部
《公司章程》	指	浙江利欧股份有限公司章程
董事会	指	发行人董事会
监事会	指	发行人监事会
高级管理人员、高管人员	指	发行人的高级管理人员
本次发行	指	本公司本次公开发行的面值为 1 元的 1,900 万股人民币普通股的行为
广发证券、主承销商、保荐人	指	广发证券股份有限公司
承销机构	指	以广发证券股份有限公司为主承销商的承销团各成员
证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
元	指	人民币元
CE 认证	指	法文 Communaute Euripene 的缩写，意为“符合欧洲（标准）”。CE 标志的使用：可以由制造商进行自我声明——产品符合 CE 标准；也可由第三方认证机构进行测试后发证。CE 标志是产品进入欧洲市场的强制性产品安全认证标志
GS 认证	指	德语 Geprüfte Sicherheit 的缩写，意为“安全认可”，也可理解为“Germany Safety”（德国安全），是欧洲市场公认的德国安全认证标志
EMC 认证	指	Electro Magnetic Compatibility 的缩写，意为电磁兼容性，指设备或系统在其电磁环境中符合要求运行并不对其环境中的任何设备产生无法忍受的电磁干扰的能力。EMC 认证为电子电气产品电磁兼容性的认证，欧盟国家规定所有电气电子产品必须通过 EMC 认证才能在欧盟国家市场上销售
UL 认证	指	Underwriters Laboratories Inc. 的缩写，UL 为美国产品安全认证的权威机构，经其所做的产品认证简称为“UL 产品安全认证”，该认证为美国和加拿大市场公认的产品安全认证标准

UL 目击实验室	指	是指测试设备、测试环境达到 UL 测试要求的实验室。符合该要求的实验室申请产品认证，可以由 UL 认证公司指派工程师到该实验室进行产品 UL 测试，无需送样到 UL 公司
EMF 认证	指	Electro Magnetic Fields 的缩写，意为电磁辐射。EMF 认证是电子电气产品发射出的电磁辐射符合欧盟电器标准委员会技术标准的认证
ETL 认证	指	Electrical Testing Laboratories 的缩写，意为美国电子测试实验室，ETL 可根据 UL 标准或美国国家标准测试核发 ETL 认证标志，也可同时按照 UL 标准或美国国家标准和 CSA 标准或加拿大标准测试核发复合认证标志。右下方的“us”表示适用于美国，左下方的“c”表示适用于加拿大，同时具有“us”和“c”则在两个国家都适用
OEM	指	英文 Original Equipment Manufacturer 的缩写，原始设备制造商
ODM	指	英文 Original design manufacturer 的缩写，原始设计制造商
OEM	指	英文 Original Brand Manufacturer 的缩写，原始品牌生产商
ROHS 指令	指	指关于在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令（The Restriction of the Use of Certain Hazardous Substances in Electrical and Electronic Equipment），其核心内容包括：2006 年 7 月 1 日后新投放欧盟市场的电子和电气产品的零件中铅、汞、镉、六价铬、多溴联苯和多溴联苯醚 6 种有害物质含量不得超过限值
WEEE 指令	指	全称《废弃电气电子设备指令》，该项指令要求生产商（包括进口商和经销商）对进入欧盟市场的废弃的电气电子产品，负责回收、处理，对新投放欧盟市场电气电子产品必须加贴回收标志（2005 年 8 月 13 日实施）
PAHS 指令	指	PAHS 指多环芳烃化合物 Polycyclic Aromatic Hydrocarbons，分子中含有两个或两个以上苯环结构的化合物，是最早被认识的化学致癌物。欧盟国家对相关产品 PAHS 含量提出了限量要求，即 PAHS 指令
6S	指	日文整理（SEIRI）、整顿（SEITON）、清扫（SEISO）、清洁（SETKTSU）、素养（SHITSUKE）和英文的安全（SAFETY）六个项目，由于这六个单词前面的发音都是“S”，所以简称为“6S”。推行“6S”管理，可以建立整洁的工作环境，提升产品品质，增加工作效率等
小型电机	指	电机额定功率为 0.55~45KW，主要应用于矿山、机械工业、石油化工工业、发电厂和各种工矿企业，同时也用于驱动各种通用机械、如压缩机、泵、破碎机、切削机床、运输机械，以及其它机械设备，如传动鼓风机、磨煤机、轧钢机、卷扬机等
微型水泵	指	一般情况下 $Q=0.2\sim 8m^3/h$ ， $H=2\sim 45m$ ；配用功率为 4kW 以下，主要应用于家庭和园林浇灌、生活供水、排水、排污、喷泉以及城市市政污水处理

		理和工业废水处理，小区供水和增压用泵
小型水泵	指	一般情况下 $Q=10\sim 100\text{m}^3/\text{h}$ ， $H=10\sim 120\text{ m}$ ；配用功率为 4kW 到 45kW。主要用于城市给排水、工厂、医院、学校、宾馆及机关团体生活给排水，也可应用于小区供水和增压用泵；在市政工程中可进行污水处理，工业废水排放处理；可作为中央空调中循环水和锅炉供水及北方冬季供暖系统中的循环回水循环用泵。过流部件采用不锈钢时可用做消防泵
ABS	指	丙烯腈/丁二烯/苯乙烯共聚物 Acrylonitrile-butadiene-styrene，是丙烯腈—丁二烯—苯乙烯三种单体共同聚合的产物，简称 ABS 共聚物。ABS 具有刚性好，冲击强度高、耐热、耐低温、耐化学药品性、机械强度和电器性能优良等特性
PP	指	聚丙烯，英文 polypropylene 的简称。丙烯的聚合物，作为热塑塑料聚合物在塑料领域内有十分广泛的应用
漆包线	指	漆包线是在高纯度、高导电率的导体表面涂上一层或多层绝缘漆膜，经烘干成形。依涂料、漆膜厚度，而各有不同之特性和用途。主要用途为电机、电子产品、零组件线圈用
拉伸件	指	板材通过模具直接拉伸而成的零部件
铸件	指	原材料通过加热成液体，浇铸到模具芯盒制作型箱内而生成的毛坯，如铸铁件、铸钢件、铸铜件、铸铝件等
硅钢片	指	电机的定转子冲片所用的一种特殊钢材，代号为 DW-540-50，最小磁感为 1.65T，最大铁损 5.4W/kg，理论密度 7.75g/cm ³ ，最小迭片系数 96%

第二节 概览

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

一、发行人简介

（一）概况

公司名称：浙江利欧股份有限公司

英文名称：ZHEJIANG LEO CO., LTD.

住所：浙江省温岭市滨海镇利欧路 1 号

成立日期：2001 年 5 月 21 日

法定代表人：王相荣

（二）股份公司设立情况

本公司是经浙江省人民政府出具的浙政股[2005]5 号文件批准，由浙江利欧电气有限公司依照《中华人民共和国公司法》整体变更设立的股份有限公司。即由原浙江利欧电气有限公司的六名股东（王相荣、张灵正、王壮利、温岭中恒投资有限公司、颜土富、王珍萍）作为发起人，以经浙江天健会计师事务所审计的浙江利欧电气有限公司截至 2004 年 12 月 31 日的净资产 5,628 万元按 1:1 的比例折为 5,628 万股，整体变更前后各股东的持股比例不变。公司于 2005 年 2 月 1 日在浙江省工商行政管理局完成登记注册手续，领取了新营业执照，注册资本为 5,628 万元。

（三）主营业务情况

本公司主要从事微型小型水泵和园林机械的研发、设计、制造、销售。自设立以来，公司主营业务没有发生重大变化。

公司是中国最大的微型小型水泵制造商和出口商，同时，公司的园林机械业务也快速成长，公司已开发、生产了 12 个产品系列、460 多个型号的产品，形成了相对完整的产品体系，水泵产品主要包括花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型自吸泵、小型漩涡泵、喷泉泵、其它泵等七大类产品，园林机械产品主要包括碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等。

公司水泵产品主要应用于家庭供水、家庭排水（雨水、污水、地下室积水）、花园及庭院浇灌、楼宇供水、农林灌溉、市政及工业供排水等领域，园林机械产品主要应用于园林绿化（草坪修剪、草坪整理、枝桠削片整理）、家庭庭院养护作业（扫雪、劈木）等领域。

本公司在 2005 年已成为中国最大的微型小型水泵制造商和出口商，同时也是中国最大的碎枝机出口商。2005 年，本公司微型小型水泵出口量约占全国同类产品出口总量的 24%，位列同类产品出口量第一名；2005 年，本公司园林机械产品碎枝机的出口量约占全国同类产品出口总量的 50%，位列同类产品出口量第一名。公司顺应园林机械市场的变化趋势，在 2006 年推出了割草机、松土机、扫雪机、劈木机等新的园林机械产品，市场开拓情况良好。

根据海关统计数据，以海关出口商品编码大类为统计口径，2003 年至 2005 年公司产品的市场份额变动情况如下表所示：

时间		2005 年	2004 年	2003 年
水泵	全国出口总量（台）	57,906,662	49,268,459	39,694,868
	公司出口量（台）	2,225,762	1,484,322	943,281
	出口量占比	3.84%	3.01%	2.38%
园林机械	全国出口总量（台）	6,554,093	5,613,012	5,563,404
	公司出口量（台）	246,453	80,765	7,026
	出口量占比	3.76%	1.44%	0.13%

注 1：本表中公司出口量，除自营出口部分外，还包括了通过外贸公司间接出口的部分，为公司产品的最终出口量。2005 年公司园林机械出口全部为碎枝机产品。

注 2：此表中水泵包括报关 HS 编码 84138100、84137090、84136010 下所含产品，具体包括“未列名液体泵”、“未列名离心泵”、“潜水电泵及潜水电泵”，该统计口径不限于微型小型水泵；园林机械包括报关 HS 编码 84331100、84331900、84368000、84322900、84328090 下所含产品，具体包括“割刀水平旋转草坪、公园或运动场机动割草机”、“其他草坪、公园或运动场地割草机”、“其他农、林业机器”、“未列名农业、园艺及林业用整地或耕作机械”，该统计口径不限于碎枝机产品。

目前，公司的经营模式以 ODM/OEM 为主，即为其它品牌制造商、经销商、零售商设计和制造产品并以其品牌销售。公司产品以出口为主，公司以自营出口和间接出口方式向国外客户提供优质产品，最近三年产品外销比例均保持在 98% 以上。公司产品销售市场主要集中于欧洲、亚洲、南美洲等地区，主要客户包括：

GGP（意大利）、SANDRIGARDEN（意大利）、HOZELOCK（英国）、WOLF GARTEN（德国）、METABO（德国）、HUSQVARNA（瑞典）、SPERONI（意大利）、ATIKA（德国）、MONARCH（加拿大）等世界知名的水泵、园林机械制造商；METRO（德国）、OBI（德国）、B&Q（英国）、CASTORAMA（法国）、LEROYMERLIN（法国）、CANADIAN TIRE（加拿大）等知名连锁超市；EINHELL（德国）、GUDE（德国）、ASGATEC（德国）、KINZO（荷兰）、DIPRA（法国）、BRICODEAL（法国）、DRAPPER（英国）等知名经销商。在 ODM/OEM 模式之外，公司还在国内外市场大力发展自主品牌“LEO”、“XinKe”等（“XinKe”品牌主要用于国内市场销售），2006 年，自主品牌产品销售比例已达到 11.31%。

公司具备产品自主研发和技术创新能力，产品研发水平和质量检测能力在行业内居领先地位。公司是水泵行业标准的起草单位之一、中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位、浙江农业机械工业行业协会副理事长单位。公司董事长王相荣先生是全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江农业机械工业行业协会副理事长。2003 年，公司研发部被浙江省经贸委、浙江省乡镇企业局（中小企业局）认定为省级企业技术中心，2006 年再次被浙江省经贸委评为省级企业技术中心；公司于 2004 年被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业。2004 年 9 月，公司“LEO”牌水泵被浙江名牌产品认定委员会评为浙江省名牌产品，“LEO”牌、“XinKe”牌水泵（潜水泵系列、微型泵系列）被国家质量监督检验检疫总局评为国家免检产品。目前，公司产品的核心部件——电机和其他重要零部件均由公司自行设计、开发和生产，产品零部件自制率达到 80%。公司产品性能优良、质量稳定，已先后在国际权威认证公司获得了 CE、GS、UL、EMC、EMF、ETL、CB、TUV 等 140 张国际认证证书，畅销全球近 80 个国家和地区。

（四）发行人控股股东及实际控制人介绍

公司现有王相荣、张灵正、王壮利、温岭中恒投资有限公司、颜土富、王珍萍六名股东。王相荣是本公司的第一大股东及实际控制人，直接持有本公司 36% 的股权，通过其控股的温岭中恒投资有限公司间接持有本公司 8% 的股权，合计控制本公司 44% 的股权。王相荣先生的基本情况如下：

王相荣先生，男，中国国籍，无境外永久居留权。1972 年生，本公司董事

长、法定代表人。大学本科学历，工程师，现就读于上海交通大学安泰经济与管理学院 EMBA 班；全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江农业机械工业行业协会副理事长，中国青年企业家协会常务理事，温岭青年企业家协会会长，台州市人大代表，温岭市政协委员；曾任本公司前身浙江利欧电气有限公司执行董事兼总经理。

二、主要财务数据

根据浙江天健会计师事务所有限公司审计后的财务报告，本公司 2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日的资产负债表及 2004 年度、2005 年度、2006 年度的利润表主要数据如下：

1、资产负债表主要数据

单位：元

项目	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
资产总计	342,189,045.75	245,399,947.32	192,398,276.00
负债合计	224,886,628.86	166,861,347.42	136,118,276.00
所有者权益	117,302,416.89	78,538,599.90	56,280,000.00

2、利润表主要数据

单位：元

项目	2006 年	2005 年度	2004 年度
主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30
利润总额	51,172,306.81	28,234,253.23	16,927,145.51
净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66

3、现金流量表主要数据

单位：元

项目	2006 年	2005 年	2004 年
经营活动产生的现金流量净额	46,650,947.62	17,861,230.41	2,793,620.10
投资活动产生的现金流量净额	-62,570,202.50	-29,529,652.33	-35,463,515.86
筹资活动产生的现金流量净额	16,938,256.87	6,755,020.97	49,402,924.32
现金及现金等价物净增加额	-1,141,539.55	-6,169,998.32	16,623,523.90

4、主要财务指标

指 标	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
资产负债率(%) (母公司)	65.72	68.00	70.75
流动比率	1.16	1.10	0.99
速动比率	0.75	0.71	0.59
息税折旧摊销前利润(万元)	6,560.00	3,859.45	2,301.02
利息保障倍数	15.49	11.50	9.24
短期借款(万元)	4,319.60	3,875.77	4,331.08
长期借款(万元)	1,603.31	1,400.00	—
经营性现金净流量(万元)	4,665.09	1,786.12	279.36
净现金流量(万元)	-114.15	-617.00	1,662.35

5、非经常损益明细表

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
处置长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、其他长期资产产生的损益	108,331.88	-35,536.14	0
各种形式的政府补贴	2,090,050.00	2,372,926.73	2,567,621.85
各项非经常性营业外收入、支出	-487,814.03	133,621.33	99,017.82
以前年度已经计提各项减值准备的转回			
小 计	1,710,567.85	2,471,011.92	2,666,639.67
减：企业所得税影响数	-133,731.491	32,368.11	32,675.88
非经常性损益净额	1,844,299.34	2,438,643.81	2,633,963.79
净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66
扣除非经常性损益后的净利润	34,863,312.13	19,709,389.46	12,823,959.87

6、其他重要财务信息

截至 2006 年 12 月 31 日，公司固定资产财务成新率为 79.64%，其中房屋建筑物为 88.67%，机器设备为 77.64%，财务成新率较高。

本公司前三年主要产品的毛利率及综合毛利率如下表所示：

项目	2006 年	2005 年度	2004 年度
水泵	16.80%	11.37%	9.58%
园林机械	26.85%	29.09%	27.26%
其他	16.33%	32.82%	41.41%
综合毛利率	18.94%	17.12%	17.35%

注：2004年至2005年园林机械全部是碎枝机产品，2006年，园林机械产品主要是碎枝机，同时有少量割草机、松土机、扫雪机、劈木机产品销售。

最近三年，公司综合毛利率水平保持相对稳定。公司通过调整产品结构、增加高附加值产品的产量、加快新产品开发速度、提高产品销售价格、部分原材料替代等措施，成功消化了公司主要原材料价格上涨的负面影响。

三、本次发行情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	1.00元
发行股数	1,900万股
发行方式	采用网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
发行前每股净资产	2.08元（以2006年12月31日净资产值和2006年12月31日总股本全面摊薄计算）
发行对象：	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所或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）

本次发行的募集资金将全部投资于如下2个项目，并按以下顺序实施：

项 目 名 称	拟投入资金（万元）
项目1：新增年产75万台新型高效水泵投资项目	9,532
项目2：新增年产68万台园林机械投资项目	10,127
合 计	19,659

上述两个项目投资总额合计为24,228万元（含达产期流动资金需求），拟以本次募集资金投入19,659万元（不含达产期流动资金需求），不足部分将通过企业自筹和银行借款等方式解决。如实际募集资金超出上述资金需求量，本公司将用于补充流动资金。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

1、股票种类	人民币普通股（A股）
2、每股面值	1.00 元
3、发行股数	1,900 万股
4、本次发行占总股本比例	本次发行股数占发行后总股本的比例为 25.24%
5、每股发行价	13.69 元
6、市盈率	29.76 倍（每股收益按照 2006 年经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
	22.08 倍（每股收益按照 2006 年经会计师事务所审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）
7、发行前每股净资产	2.08 元（以 2006 年 12 月 31 日净资产值和 2006 年 12 月 31 日总股本全面摊薄计算）
8、发行后每股净资产	4.74 元（扣除预计发行费用后）
9、发行市净率	6.58 倍（按发行价格除以 2006 年底的每股净资产确定）
10、发行方式	采用网下向询价对象询价配售与网上资金申购定价发行相结合的方式
11、发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所或在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）
12、承销方式	由保荐人（主承销商）组织的承销团以余额包销方式承销
13、预计募集资金总额	26,011 万元
14、预计募集资金净额	23,936 万元
15、上市地点	深圳证券交易所
16、发行费用概算	承销、保荐费用：1,400.55 万元； 审计费用：198 万元； 律师费用：60 万元； 上网发行手续费：72.83 万元（按 3.5% 的费率计算）； 信息披露及路演推介费用：343.62 万元；

	合计：2,075 万元
--	-------------

二、本次发售新股的有关当事人

发行人	浙江利欧股份有限公司
英文名称	ZHEJIANG LEO CO., LTD.
法定代表人	王相荣
地址	浙江省温岭市滨海镇利欧路 1 号
联系电话	(0576) 6516392、6511111
传真	(0576) 6516511
联系人	张旭波、杨琦、杨建、罗君林
发行人网址	http://www.chinapumps.com
发行人电子信箱	sec@chinapumps.com
保荐人（主承销商）	广发证券股份有限公司
法定代表人	王志伟
地址	广东省珠海市吉大海滨南路光大国际贸易中心 26 楼 2611 室
保荐代表人	崔海峰、任强
项目主办人	吴克卫
联系电话	(0571) 87153610
传真	(0571) 87153619
联系人	崔海峰、任强、吴克卫、姜楠
分销商	广发华福证券有限责任公司
法定代表人	王比
联系电话	0591-87873703
传真	0591-87873703
联系人	黄同禾
律师事务所	浙江天册律师事务所
法定代表人	章靖忠
地址	杭州市杭大路 1 号黄龙世纪广场 A 座 11 楼
联系电话	(0571) 87901111
传真	(0571) 87901500

经办人	吕崇华、傅羽韬
会计师事务所	浙江天健会计师事务所有限公司
法定代表人	胡少先
地址	杭州市西溪路 128 号金鼎广场西楼 6-10F
联系电话	(0571) 88216890
传真	(0571) 88216999
经办人	陈翔、沃巍勇
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	广东省深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼
联系电话	0755-25938000
传真	0755-25988122
收款银行	工行广州市第一支行
户名	广发证券股份有限公司
账号	2002020719100164201

本公司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之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、本次发行上市预计时间表

事项	时间
询价推介时间	2007 年 4 月 6 日至 2007 年 4 月 10 日
定价公告刊登日期	2007 年 4 月 12 日
网下申购日期和缴款日期	2007 年 4 月 12 日至 2007 年 4 月 13 日
网上申购日期和缴款日期	2007 年 4 月 13 日
预计股票上市日期	2007 年 4 月 30 日

第四节 风险因素

投资者在评价本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则或可能影响投资决策的程度大小排序，并不表示会依次发生。本公司存在的风险如下：

一、原材料价格波动风险

本公司生产所用的主要原材料包括硅钢片、漆包线、铝锭、PP 及 ABS 塑料等。公司最近三年采购硅钢片、漆包线、铝锭、PP 及 ABS 塑料等主要原材料的情况如下表：

	2006 年	2005 年	2004 年
总采购金额（万元）	21,837.03	14,963.41	9,405.49
主营业务成本（万元）	49,359.35	38,209.73	20,043.69
占主营业务成本的比例	44.24%	39.16%	46.92%

（注：本表中的总采购金额数据不含增值税）

由上表可以看出，四大类主要原材料的采购金额在公司的主营业务成本中占较大比例。因而，原材料的价格波动对公司的经营成果有着显著的影响，并会影响到公司盈利能力的持续性和稳定性。

近三年来，主要原材料价格大幅度波动，对本公司近三年的经营业绩影响较大。经测算，如不考虑其他因素影响，上述原材料价格波动因素导致本公司 2006 年综合毛利率与 2005 年相比降低 7.8%。由此可见，本公司主要原材料价格的波动对本公司的经营业绩影响较大，本公司存在因主要原材料价格波动而导致的经营业绩波动风险。

二、海外市场拓展及贴牌生产经营模式风险

本公司产品以出口为主。2004 年、2005 年、2006 年，本公司产品外销（含通过贸易公司间接出口）收入占当年销售收入的比例分别为：99.77%、98.52%、99.06%。

在出口产品中，本公司主要采用贴牌生产方式。2005 年、2006 年，本公司以贴牌生产方式（包括 ODM、OEM 方式）出口的销售金额占当年销售收入的比重分别为 87.94%、88.69%。

本公司在长期的市场拓展过程中，与世界知名的水泵、园林机械制造商、知名连锁超市、知名经销商等建立了稳定的合作关系。但是，如果公司在产品开发、质量控制、交货等方面不能满足客户需求，本公司主要客户转向其他厂商采购，或本公司主要客户所在国政治、经济、贸易政策等发生重大变化，均将对本公司的经营产生重大影响。因此，本公司存在海外市场拓展及贴牌生产经营模式风险。

三、汇率波动风险

近三年来，本公司外销收入（包括自营出口与间接出口）占销售收入的比重均超过 98%。

2005 年 7 月，我国实施人民币汇率制度改革，多年盯住单一美元的固定汇率开始转为“以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度”。人民币汇率开始步入缓慢升值的轨道。

汇率波动对本公司的影响主要表现在两个方面：1、汇兑损益。本公司自接受定单、生产、发货，至货款回笼，整个业务周期平均约 3 个月，且主要采用美元结算。因此，汇率波动可能导致本公司出现汇兑损益。实施汇改后，人民币持续升值，导致公司汇兑损失 2004 年为 10.95 万元，2005 年为 125.66 万元，2006 年为 216.05 万元；2、出口产品的价格竞争力。当人民币贬值时，有利于本公司海外市场的拓展，扩大出口；当人民币升值时，公司产品在国际市场的价格优势将被削弱，国外品牌制造商及销售商的利润空间将被压缩，从而影响本公司的经营业绩。

四、控股股东控制风险

本次发行前，本公司实际控制人王相荣直接持有 36%的股权，通过其控股的温岭中恒投资有限公司间接持有本公司 8%的股权，合计控制本公司 44%的股权。此外，其胞弟王壮利持有本公司 27%的股权，其胞妹王珍萍持有本公司 1%的股权。本次发行后，王相荣所控制的股权及王壮利、王珍萍所持有的股权比例分别降至

32.89%、20.19%、0.75%，仍能对本公司的发展战略、生产经营、利润分配决策等实施重大影响。若公司的内部控制有效性不足、公司治理结构不够健全、运作不够规范，可能会导致控股股东损害公司和中小股东利益的公司治理风险。

五、净资产收益率下降风险

本公司 2004 年、2005 年、2006 年的净资产收益率分别为 27.47%、28.20%、31.29%。本次发行成功后，将导致公司净资产值大幅增长，而本次募集资金投资的新项目从建设到达产需要一段时间，因此本公司存在因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

六、绿色壁垒风险及反倾销风险

欧盟环保法令《关于在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令》（简称 ROHS 指令）要求，在 2006 年 7 月 1 日后新投放欧盟市场的电子和电气产品的零件中铅、汞、镉、六价铬、多溴联苯和多溴联苯醚 6 种有害物质含量不得超过限值。本公司生产的水泵、园林机械分别属于该指令涉及的电子电气设备分类第六类“电子和电气工具（不包括大型工业工具）”包含的“用于液体或者气体物质喷雾、喷涂、驱散或者其他处理的设备”和“用于割草或者其他园林活动的工具”。

此外，欧盟已经发出了 PAHS 指令的通告，PAHS 指多环芳烃化合物 Polycyclic Aromatic Hydrocarbons，即分子中含有两个或两个以上苯环结构的化合物，是最早被认识的化学致癌物。欧盟国家对相关机电产品 PAHS 含量提出了指导性限量要求。

2005 年及 2006 年，本公司直接向欧洲地区客户的出口金额分别为 19,376.43 万元、25,243.28 万元，占当年销售收入的比例分别为 42.03%、41.45%。

针对 ROHS、PAHS 等指令要求，本公司已经积极采取应对措施，目前出口的产品均符合相关环保指令要求。但相关应对措施将导致公司经营成本上升，2006 年有关支出合计约 198 万元，主要包括测试设备投入、第三方测试认证费用、相关人工工资支出、耗材支出等。预计 2007 年相关支出将达到 455.50 万元。

尽管采取了应对措施，该等环保指令给本公司带来的经营风险仍然存在，本公司出口到欧盟地区的产品仍有可能在个案抽检时被判定不符合 ROHS、PAHS

指令的要求，导致退货、有偿销毁等，从而影响本公司产品出口到欧盟地区。

另外，公司产品出口目标国实施其他贸易壁垒的风险也同样存在。目前来看，公司主要以贴牌方式生产与出口，实际是境外品牌商主动将其产品价值链的生产环节外包给公司，境外品牌商依然占据价值链中品牌经营、最终销售渠道等主要环节，短期来看双方是互相依赖的。但从长远来看，如果公司自主品牌产品出口迅速增长，并开始大量替代境外同类厂商的生产与销售，则不排除出口目标国利用其他手段来限制本公司产品的出口，例如反倾销措施。

七、税收政策风险

根据财政部、国家税务总局《财政部、国家税务总局关于印发〈技术改造国产设备投资抵免企业所得税暂行办法〉的通知》（财税字[1999]290号）以及国家税务总局《技术改造国产设备投资抵免企业所得税审核管理办法》（国税发[2000]13号）的规定，公司购买国产设备投资额的40%可抵免设备购置当年比前一年新增的企业所得税。

经温岭市地方税务局审核批准，2004年、2005年、2006年本公司国产设备投资实际抵免所得税总额分别为561.54万元、834.29万元、340.28万元，对各期净利润影响较大。若以上政策发生不利变化，将对本公司的经营业绩产生较大不利影响。

另外，目前公司的产品出口执行“免、抵、退”政策，按13%的增值税税率计缴的产品退税率为11%，按17%的增值税税率计缴的产品除扫雪机退税率为17%外，其余产品的退税率均为13%。如果以上出口“免、抵、退”政策发生不利变化，将对本公司的产品出口和经营业绩产生不利影响。

八、管理风险

本次发行成功后，本公司的净资产规模将会有较大幅度的增加。公司资产规模的迅速扩张，销售收入的大幅度增加，将在资源整合、科研开发、资本运作、市场开拓等方面对公司的管理层提出更高的要求，增加公司管理与运作的难度。如果公司管理层的业务素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，组织模式和管理制度未能随着公司规模的扩大而及时调整、完善，将给公司带来较大

的管理风险。

九、募集资金投资项目风险

公司本次募集资金将按计划投入新增年产 75 万台新型高效水泵投资项目和新增年产 68 万台园林机械投资项目，上述项目如果能够顺利实施，将大大增强本公司的生产能力，提升公司产品的市场份额，给本公司带来全新的发展机遇。

但是，上述投资项目在实施过程中，固定资产投资规模较大，导致固定资产折旧在投产后每年增加约 1,536 万元，项目投产后本公司新型水泵产品和新型园林机械产品的产能大量增加，如果产品无法按预期完全实现销售，则存在本投资项目无法达到预期收益的风险。

与此同时，上述投资项目在建成投产后，公司产能将大幅度增长，而公司 2006 年水泵销售量为 240.95 万台，园林机械销售量为 24.87 万台，相对于现有销售规模而言，产能增幅较大，对公司的市场开拓能力提出了更高的要求，如果市场开拓不力，则本次募集资金投资项目将存在一定的市场风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称	浙江利欧股份有限公司
英文名称	ZHEJIANG LEO CO., LTD.
注册资本	5,628 万元
法定代表人	王相荣
成立日期	2001 年 5 月 21 日
公司住所	浙江省温岭市滨海镇利欧路 1 号
邮政编码	317503
公司电话	0576-6516392、6511111
公司传真	0576-6516511
互联网网址	www.chinapumps.com
电子信箱	sec@chinapumps.com
经营范围	碎枝机、松土机、割草机、劈木机、链锯、扫雪机、旋耕机、梳草机、水泵、电机、五金工具及相关配件的生产、销售，进出口经营业务（除法律、法规禁止和限制的项目）

二、发行人改制重组情况

（一）设立方式及公司历史沿革

1、设立方式

本公司系由 2001 年 5 月 21 日设立的台州利欧电气有限公司(后更名为浙江利欧电气有限公司)整体变更设立而来。

2005 年 1 月 28 日，浙江省人民政府出具浙政股[2005]5 号文件，批准浙江利欧电气有限公司依法整体变更设立股份有限公司。即由原浙江利欧电气有限公司的六名股东（王相荣、张灵正、王壮利、温岭中恒投资有限公司、颜土富、王珍萍）作为发起人，以经浙江天健会计师事务所审计的浙江利欧电气有限公司截至 2004 年 12 月 31 日的净资产 5,628 万元按 1:1 的比例折为 5,628 万股本，整体变更设立股份公司前后各股东的持股比例不变。

2005 年 2 月 1 日，公司在浙江省工商行政管理局完成股份公司登记注册手续，领取了新营业执照，注册资本为 5,628 万元。

2、历史沿革

本公司前身台州利欧电气有限公司成立于 2001 年。2001 年 5 月 21 日，王相荣、张灵正、王壮利共同出资设立台州利欧电气有限公司，该公司注册资金为 369 万元，出资方式为现金出资。工商注册号为：3310811003881。经营范围为：电机、泵类、园林机械、清洁设备、五金工具、空压机、环保设备、风机、小家电制造、销售、批发、零售，法定代表人为王相荣，住所地为浙江省温岭市镇海乡工业区。

2002 年，台州利欧电气有限公司收购王相荣、张灵正、王壮利所拥有的台州新科水泵研究所的水泵业务相关资产，金额共 1,048.75 万元。

2004 年 6 月，台州利欧电气有限公司股东会通过决议，决定公司增加注册资本至 2,369 万元，由原有股东以现金投入，本次增资由台州开元会计师事务所有限公司出具“台开会验（2004）205 号”验资报告，验证出资到位。

2004 年 7 月 5 日，台州利欧电气有限公司更名为浙江利欧电气有限公司。

2004 年 12 月，浙江利欧电气有限公司股东会通过决议，决议增加公司注册资本，由温岭中恒投资有限公司出资 4,004,300 元对公司进行增资，折为注册资本 2,105,776 元；由颜土富出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；由王珍萍出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；公司本次增资后的注册资本总额为 26,322,220 元。公司股东王相荣、张灵正、王壮利放弃优先增资及同比例增资的权利。本次增资由浙江天健会计师事务所有限公司出具“浙天会验[2004]第 129 号”验资报告，验证出资到位。

2005 年初，浙江利欧电气有限公司整体变更设立股份公司，即浙江利欧股份有限公司。

3、本公司与台州新科水泵研究所的业务承继关系说明

本公司主要股东王相荣、王壮利、张灵正从事微型小型水泵业务经营的历史可以追溯到 1995 年初设立的温岭市新科水泵研究所，该研究所与本公司前身台州利欧电气有限公司在业务上有一定承继关系，但不存在法律主体资格的承继关系。

该研究所成立于 1995 年 1 月 3 日，经营范围为水泵机电产品的设计、生产、经营及其测试设备的研制、机电产品工艺设计、新产品、新技术开发、推广和转让，设立时注册资金为 18.8 万元，其中，王相荣与王壮利分别出资 11.28 万元、7.52 万元。1997 年 12 月该研究所增资到 168 万元，经营范围未变，股东为王相荣、张灵正、王壮利，分别持股 40%、30%、30%。

1998 年 7 月，该所更名为台州新科水泵研究所。

2001 年 5 月，本公司前身台州利欧电气有限公司成立，2001 年台州新科水泵研究所的水泵业务经营收入为 3,560 万元，2001 年末总资产为 1,614 万元。

2002 年，台州新科水泵研究所将水泵业务相关资产（包括原材料、往来款项、机器设备等）出售给台州利欧电气有限公司，且自 2002 年起不再经营与本公司相竞争的业务，2002 年该研究所主营业务收入下降至 27.98 万元。

2005 年 6 月 21 日，台州新科水泵研究所更名为台州新科环保研究有限公司，经营范围变更为：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。在经营范围上与本公司不存在业务竞争。2006 年该公司主营业务收入为 0 元，其他业务收入为 21 万元。

（二）发起人

2005 年股份公司设立时，发起人出资及持股情况如下表：

发起人	出资方式	出资金额（元）	持股数（股）	持股比例（%）
王相荣	净资产折股	20,260,800	20,260,800	36
张灵正	净资产折股	15,195,600	15,195,600	27
王壮利	净资产折股	15,195,600	15,195,600	27
中恒投资	净资产折股	4,502,400	4,502,400	8
颜土富	净资产折股	562,800	562,800	1
王珍萍	净资产折股	562,800	562,800	1
合计		56,280,000	56,280,000	100

本公司前身台州利欧电气有限公司设立时的股东出资及持股结构演变情况可参见本节之“三、发行人设立以来股本的形成及其变化和重大资产重组情况”。

（三）改制设立发行人前，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

2001 年本公司前身台州利欧电气有限公司成立时，主要股东拥有的主要资产除该公司外，其他资产主要是控股的台州新科水泵研究所(后更名为台州新科环保研究有限公司)，该研究所的具体情况如下表所示：

投资企业	王相荣 持股	张灵正 持股	王壮利 持股	投资企业基本情况
台州新科环保研究有限公司	40%	30%	30%	注册资本 168 万元。前身为温岭市新科水泵研究所。1998 年 7 月，公司更名为台州新科水泵研究所(2005 年更名为现名至今)，注册地为温岭市镇海工业区内。主营水泵机电产品的设计、生产、经营及其测试设备的研制、机电产品工艺设计、新产品、新技术开发、推广和转让。2001 年，该公司主营业务为微小型水泵的设计、生产与销售，主要产品为小型漩涡泵、小型离心泵、小型自吸泵。2001 年该公司主营业务收入 3,560 万元，总资产为 1,614 万元，净利润为 62 万元。

2002 年，由本公司主要股东控制的台州新科台州新科水泵研究所将其水泵业务相关经营性资产 1,048.75 万元以账面值出售给本公司，该公司自 2002 年起不再经营与本公司相竞争的业务。

公司于 2005 年初改制设立为股份公司前，公司主要自然人股东王相荣、张灵正、王壮利分别持有本公司 36%、27%、27%的股权，除此之外本公司主要股东还持有下列公司股权：

投资企业	王相荣 持股	张灵正 持股	王壮利 持股	投资企业基本情况
台州新科环保研究有限公司	40%	30%	30%	2001 年以前基本情况如上表所述。2002 年，该公司将水泵业务相关资产全部出售给本公司前身即台州利欧电气有限公司后，不再经营相关业务。2005 年 6 月 21 日，台州新科水泵研究所更名为台州新科环保研究有限公司，注册地：温岭市镇海工业区内，经营范围变更为：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。
温岭中恒投资有限公司	60%	——	——	该公司成立于 2004 年 12 月 21 日，注册资本 1,018 万元，注册地为浙江省温岭市滨海镇东楼村，经营范围包括：对国家政策允许的行业进行投资。
浙江鑫欧	12.68%	9.51%	9.51%	该公司成立于 2003 年 6 月 23 日，于 2006 年 12 月 31 日派生

机电有限公司				分立出其他三家公司，该公司依然存续，目前注册资本 4,718 万元，经营范围包括：机电设备（不含汽车）、机械设备、电子产品的研究、开发、制造、销售；冷轧定转子加工、销售；摩托车、金属材料、百货、五金、建筑材料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）销售。本公司主要股东对该公司不具有控制权。
温岭市利欧废旧物资经营部	40%	——	30%	该企业成立于 2002 年 3 月 26 日，注册资本 22 万元，注册地为温岭市滨海镇东楼村，经营范围包括：废旧物资回收，销售（不得拆解并不含危险废物）。

公司法人股东温岭中恒投资有限公司除持有本公司 8%的股权外，无其他相关投资。

（四）发行人成立时的主要资产和实际从事的主要业务

本公司前身台州利欧电气有限公司 2001 年成立时主要从事园林机械、水泵、电机的生产、销售、进出口经营业务，成立时股东以现金出资。

至 2005 年初本公司进行股份制改造时，本公司拥有的主要资产为用于生产水泵、园林机械产品的设备、生产厂房及应收账款等资产，合计 19,239.83 万元（审计基准日 2004 年 12 月 31 日数据）。

（五）发行人成立后主要发起人主要资产和实际从事的主要业务

本公司主要发起人王相荣、张灵正、王壮利在股份公司设立前的主要资产包括利欧股份、鑫欧机电、新科环保、中恒投资、利欧废旧物资经营部等公司的股权，上述公司在股份公司设立后依然存续，业务情况如上文所述。

股份公司设立后，主要发起人新增加了对六家公司的股权投资。

新增主要资产情况如下表：

投资企业	王相荣持股	张灵正持股	王壮利持股	投资企业基本情况
上海磊利汽车贸易有限公司	49%	——	——	该公司成立于 2004 年 4 月 9 日，注册资本 1,000 万元，经营范围包括：汽车（不含小轿车）销售及展示，汽车相关设备及器械、汽车配件、机械、五金、百货、纺织品、化工原料、电子元器件、计算机及零配件销售，物业管理（涉及行政许可的，凭许可证经营）。王相荣于 2005 年 11 月购买股权成为该公司股东。
上海迪奥机	——	30%	——	该公司成立于 2005 年 8 月 1 日，注册资本 168 万元，经营

电设备有限公司				范围包括：机电设备、五金交电、汽摩配件、建筑装潢材料、电子、电器产品的销售（涉及行政许可的，凭许可证经营。）
温岭利欧控股有限公司	40%	30%	30%	该公司成立于 2006 年 4 月 21 日，注册资本 3,369 万元，经营范围包括：国家法律、法规和政策允许的投资业务。目前该公司实收资本为 3,369 万元。
温岭市利恒机械有限公司	12.68%	9.51%	9.51%	该公司从浙江鑫欧机电有限公司派生分立而来，成立于 2006 年 12 月 31 日，注册资本 100 万元，经营范围包括：机床、压铸件制造、销售。本公司主要股东对该公司不具有控制权。
温岭市鑫晶机械有限公司	12.68%	9.51%	9.51%	该公司从浙江鑫欧机电有限公司派生分立而来，成立于 2006 年 12 月 31 日，注册资本 100 万元，经营范围包括：压力容器制造（持资质证书经营）、销售。本公司主要股东对该公司不具有控制权。
温岭市鑫磊空压机有限公司	12.68%	9.51%	9.51%	该公司从浙江鑫欧机电有限公司派生分立而来，成立于 2006 年 12 月 31 日，注册资本 100 万元，经营范围包括：压缩机研发、制造、销售；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。本公司主要股东对该公司不具有控制权。

（六）改制前后，发行人的业务流程及其联系

由于发行人系采用有限责任公司整体变更的方式设立，因此改制前原企业的业务流程与改制后发行人的业务流程没有变化。详见本招股说明书“第六章 业务和技术”的相关内容。

（七）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

发行人 2001 年成立以来，在生产经营方面与主要发起人存在如下关联关系：

1、购买主要股东所控制企业的水泵业务相关资产

台州新科环保研究所有限公司的前身为温岭市新科水泵研究所。1998 年 7 月，该研究所更名为台州新科水泵研究所，主营水泵机电产品的设计、生产、经营及其测试设备的研制、机电产品工艺设计、新产品、新技术开发、推广和转让。该研究所自成立以来，依托温岭地区水泵产业集群优势，储备了一定的人才、产品、技术、信息、市场网络等资源，该研究所 2000 年销售收入为 2,763 万元，2000 年底总资产为 1,539 万元；2001 年销售收入为 3,560 万元，2001 年底总资

产为 1,614 万元。

2001 年 5 月 21 日，王相荣、张灵正、王壮利以现金出资方式，设立本公司前身即台州利欧电气有限公司，并决定以该公司为平台做大水泵业务。

为避免同业竞争，理顺产权关系，严格按照现代企业制度管理台州利欧电气有限公司，台州利欧电气有限公司于 2002 年按账面值 1,048.75 万元收购了台州新科水泵研究所水泵业务相关资产，具体包括原材料、机器设备、建筑物等。

自 2002 年起，台州利欧电气有限公司开始收购台州新科水泵研究所相关业务资产(价款合计 1,048 万元)，考虑到台州新科水泵研究所的原有客户与供应商的应收应付账款转移需要逐家协调与衔接，其部分厂房仍处于在建状态，另外，一次全部收购相关资产会大幅度增加台州利欧电气有限公司的负债率(不利于取得银行贷款)，所以在具体实施收购时采用了分次分类收购、先挂公司往来账然后分期支付价款的方式。其中，2002 年主要使用银行借款支付 878.49 万元，2003 年之后使用公司自有资金清偿完毕该项价款(2003 年没有支付，2004 年支付 6.76 万元，2005 年 1 月支付 163.17 万元)。

台州利欧电气有限公司收购相关业务资产的明细及收购日期如下表所示：

业务日期	凭证字号	摘要	金额（元）	内容
2002-8-31	记 - 64	购入材料	1,424,501.13	存货
2002-1-31	记 - 80	自制半成品转入	1,203,590.29	存货
2002-4-72	记 - 72	原材料转入	1,242,624.74	存货
存货合计			3,870,716.16	
2003-6-30	记 - 9	转入新建房屋.	1,812,944.80	房屋
2002-8-1	记 - 3	新科固定资产转入	2,170,130.50	固定资产
2003-4-30	记 - 90	新科水泵研究所 2001 年 8 月 10 号凭证, 2002 年 1 月 4 号凭证转账, 利欧账户未记, 现补记调整.	195,235.00	设备
2002-4-30	记 - 45	代付电费	105,000.00	应收应付款项
2003-8-31	记 - 63	新科往来款	-2,703.35	应收应付款项
2003-4-30	记 - 40	新科转入	-1,321.44	应收应付款项
2002-8-29	记 - 27	其他应收款转入	89,245.21	应收应付款项
2002-12-31	记 - 119	新科转入, 其中土地使用权 1,383,402 元	1,872,808.51	应收应付款项
2002-10-21	记 - 4	利欧代付新科税费, 冲往来款	-3,234.00	应收应付款项
应收应付款项			2,059,794.93	
2001-12-31	记 - 10	往来款	378,092.44	在建工程
总计			1,048 万元	

注：台州利欧电气有限公司自 2002 年 7 月开始向银行贷款，至 2002 年末短期借款余额为 1,046 万元，已经具备对银行的融资能力，因此其在 2002 年即清偿了相关资产购买的大部分价款，相应资金来源主要系银行借款。2003 年后，公司自身盈利能力增强，直接以自有资金进行清偿。

本次收购完成后，台州新科水泵研究所不再从事与本公司相竞争的业务，2002 年其主营业务收入下降至 27.98 万元。在商标使用方面，2001 年 5 月本公司与台州新科环保研究所有限公司签订《商标许可合同》，该公司许可本公司无偿使用“Xinke”商标，本公司 2005 年第一次临时股东大会决议无偿受让该商标，并于 2005 年 6 月办妥使用权过户手续。

2005 年 6 月 21 日，台州新科水泵研究所更名为台州新科环保研究所有限公司，经营范围变更为：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外），经营范围上也不再包括水泵及园林机械经营业务。台州新科环保研究所有限公司、本公司自 2002 年以来业务情况对照如下：

两公司主营业务收入对照表

单位：万元

企业名称	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年
台州新科环保研究所有限公司	27.98	0	0	0	0
本公司	8,089.00	12,363.00	24,251.32	46,103.81	60,894.57

注：台州新科环保研究所有限公司 2005 年财务数据经台州开元会计师事务所审计。2006 年数据未经审计。近两年该公司每年其他业务收入 21 万元(租赁收入)。

由上表可以看出，与本公司有业务承继关系的台州新科环保研究所有限公司自 2002 年出售水泵业务经营性资产以后，基本不再从事实际经营，已经退出与本公司有竞争的业务。2006 年该公司主营业务收入为 0，其他业务收入 21 万元，2006 年末总资产为 276 万元。目前，该公司除向本公司出租厂房收取一定的租赁收入外，无其他关联交易行为。

本次资产收购为公司业务的快速成长打下了基础，但本公司高速成长的最主要原因还是来自于 2002 年以后的新产品开发与国际市场开拓。

2、专利转让

根据 2005 年 4 月 6 日召开的 2005 年第一次临时股东大会会议决议，王相荣向本公司无偿转让下述专利：

序号	专利号	专利名称
1	02314949.3	水泵（1）
2	02314950.7	水泵（2）
3	02314951.5	水泵（3）
4	02314952.3	水泵（4）
5	02314953.1	水泵（5）
6	02314954.X	水泵（6）
7	02314955.8	水泵（7）
8	02314956.6	水泵（8）
9	02217859.7	一种高效轴流曝气增氧机
10	02217858.9	一种轴流曝气增氧机
11	200430059319.9	树枝粉碎机

3、主要发起人与本公司资金往来

本公司最近三年业务发展迅速，对流动资金的需求较大。为快速获得流动资金，本公司多次采用了向主要股东借款的方式，待本公司货款回笼，即归还主要股东，因此报告期内公司与主要股东间资金往来较多。

报告期内，本公司不存在主要股东占用本公司资金的情形，但存在公司向主要股东借款的情形。

2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日，本公司向主要股东（王相荣、张灵正、王壮利）借款余额合计数分别为：569.03 万元、549.85 万元、0 元。

公司对上述暂借款未计付利息。若按银行 1 年期贷款利率匡算，将分别减少 2006 年利润总额 10.53 万元（2006 年上半年，公司向主要股东借入资金 10,634,824.02 元，归还 16,133,291.17 元）、2005 年利润总额 43.65 万元、2004 年利润总额 12.48 万元，对本公司经营业绩无重大影响。随着公司治理的进一步完善，本公司将完全采取合规方式融资。

4、主要股东为本公司提供担保

本公司实际控制人王相荣为本公司借款提供担保，该笔借款金额 485.33 万元，借款期限为 2006 年 7 月 28 日至 8 月 27 日。截至 2006 年底，本公司已偿还该笔借款。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司由浙江利欧电气有限公司整体变更而成，成立时浙江利欧电气有限公司的所有资产、负债、权益均由本公司承继。

截至 2006 年底，本公司的资产产权变更情况如下：

- 1、土地权证：利欧电气拥有的 3 处土地权证已经全部过户给本公司。
- 2、房产权证：利欧电气拥有的 6 处房产权证已经过户给本公司。
- 3、商标：本公司已全部完成了利欧电气 4 个注册商标的注册人名称的变更手续。
- 4、专利：公司已完成了利欧电气 20 项专利、王相荣 10 项专利的所有权人的变更手续，王相荣名下的 1 项专利的所有权人变更手续尚在进行中，预计变更不存在法律障碍。
- 5、其他：本公司其他资产系合法承继有限责任公司资产，独立拥有，没有授权他人使用或租赁给他人使用，亦不存在股东违规占用本公司资金、资产及其他资源的情况。

（九）发行人独立运行情况

本公司系由有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，具有独立的生产经营能力，独立的产供销体系，公司业务独立于控股股东及主要股东。公司拥有生产经营所需的完整的资产，且生产经营所需的技术为公司合法独立拥有，没有产权争议。公司的劳动及工资管理独立于控股股东及主要股东，董事、监事及高级管理人员、核心技术人员不存在法律禁止的交叉任职现象。公司设有独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系并具有独立的财务会计制度，公司独立开立银行账户并依法独立纳税。

目前，公司具体的独立运营情况如下：

1、资产独立性

本公司继承了有限责任公司所有的资产，公司与控股股东及主要股东资产权属明确，不存在控股股东及主要股东违规占用本公司资金、资产及其他资源的

情况。

公司资产系合法承继有限责任公司资产，独立拥有，没有授权他人使用或租赁与他人使用，原利欧电气的土地权证、房产权证、商标及其他资产的产权变更手续已全部完成，资产产权已转至本公司。

2、人员独立性

截至 2006 年底，本公司现有正式员工 2,046 名，公司根据《工资管理制度》按月发放员工工资，并代扣代缴个人所得税。公司总经理、副总经理、财务负责人（财务总监）、董事会秘书，均专职在公司工作并领取薪酬，没有在控股股东、实际控制人及其控制的企业中担任除董事、监事以外的其他职务，没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

公司董事、监事、高级管理人员的选举与任命均符合《公司法》、《公司章程》、国家有关政策法规及本公司人才选聘程序与原则，不存在法律禁止的交叉任职，且本公司董事（三名独立董事及一名外部董事王洋除外）、监事、高级管理人员均在本公司领取薪酬。

公司具有独立的人事任免权力，不存在控股股东及主要股东干预公司董事会和股东大会做出人事任免决定的情况。

3、财务独立性

公司具有独立做出财务决策的能力。公司重要经营活动和重大资产处置行为的财务会计处理，均以股东大会决议、董事会决议及相关合同文本为依据，未出现股东单位干预本公司财务部门业务开展的情况。公司设有财务部，其成员均是本公司的专职员工。

本公司在实际运作过程中，逐步完善了公司各项财务核算和财务管理制度，先后制订颁布了《浙江利欧股份有限公司财务管理制度》、《浙江利欧股份有限公司内部稽核制度》等一系列公司财务核算和财务管理的内部控制制度。

公司在中国农业银行温岭市支行开立了基本账户。公司未与控股股东及主要股东共用银行账户，不存在将资金存入控股股东及主要股东账户的情况。公司在温岭市国家税务局、温岭市地方税务局办理了税务登记。本公司依照国家税收政策法规要求，进行纳税申报、缴纳税款，未出现偷税漏税及拖欠税款的现象。公司未给关联企业提供担保，未将以本公司名义所借的银行借款转借与股东单位使

用，不存在控股股东及主要股东违规占用本公司资金、资产及其他资源的情况。

4、机构独立性

本公司设有制造一部、制造二部、制造三部、园林机械部、电机部、物控部、信息部、证券投资部、研发部、财务部、行政部等职能部门，该等职能机构均对总经理负责，且与控股股东及主要股东之间不存在上下级关系。

公司各职能部门与控股股东及主要股东完全分开，不存在混合经营、合署办公的情况。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任何形式的干预。

5、业务独立性

本公司是独立从事生产经营的企业法人，拥有独立、完整的科研、生产、采购、销售体系，生产经营所需的技术为公司合法、独立拥有，没有产权争议。

公司独立对外签订所有合同，具有独立做出生产经营决策的能力、独立从事生产经营活动，任何一个业务环节均不存在依赖股东的情况。公司主要生产经营活动、办公场所与股东单位间不存在关联关系。

三、发行人设立以来股本的形成及其变化和重大资产重组情况

（一）发行人设立以来股本的形成及其变化

1、台州利欧电气有限公司的成立

2001年5月21日，王相荣、张灵正、王壮利共同出资设立台州利欧电气有限公司，该公司注册资金为369万元，工商注册号为：3310811003881。经营范围为：电机、泵类、园林机械、清洁设备、五金工具、空压机、环保设备、风机、小家电制造、销售、批发、零售，法定代表人为王相荣，住所地为浙江省温岭市镇海乡工业区。

台州天一会计师事务所有限公司出具天一验[2001]177号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“根据我们的审验，截至2001年5月18日止，台州利欧电气有限公司已收到其股东投入的资本叁佰陆拾玖万元。”上述股东的出资情况如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资额比例（%）
1	王相荣	147.60	40
2	张灵正	110.70	30
3	王壮利	110.70	30
	合计	369	100

2、台州利欧电气有限公司增资至 2,369 万元

2004 年 6 月公司股东会通过决议，决定公司增加注册资金至 2,369 万元，本次增资由台州开元会计师事务所有限公司出具台开会验（2004）205 号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至 2004 年 6 月 2 日止，台州利欧电气有限公司已收到王相荣、王壮利、张灵正缴纳的新增注册资本合计人民币贰仟万元。”经过本次增资，公司的股权结构如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资额比例（%）
1	王相荣	947.60	40
2	张灵正	710.70	30
3	王壮利	710.70	30
	合计	2,369.00	100

3、台州利欧电气有限公司更名为浙江利欧电气有限公司

2004 年 7 月 5 日，台州利欧电气有限公司更名为浙江利欧电气有限公司。

4、浙江利欧电气有限公司增资至 2,632.22 万元

2004 年 12 月，公司股东会通过决议，决议增加公司注册资本，由温岭中恒投资有限公司出资 4,004,300 元对公司进行增资，折为注册资本 2,105,776 元；由颜土富出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；由王珍萍出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；公司本次增资后的注册资本总额为 26,322,220 元。公司股东王相荣、张灵正、王壮利放弃优先增资及同比例增资的权利。本次增资由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2004]第 129 号验资报告，该验资报告确认：“经我们审验，截至 2004 年 12 月 23 日止，贵公司已收到各新增股东缴纳的新增注册资金合计人民币 5,005,300.00 元。”

本次增资后的股权结构如下表：

序号	股东	出资额（万元）	出资额比例（%）
1	王相荣	947.60	36
2	张灵正	710.70	27
3	王壮利	710.70	27
4	温岭中恒投资有限公司	210.58	8
5	颜土富	26.32	1
6	王珍萍	26.32	1
	合计	2,632.22	100

5、股份公司的设立

2005年1月21日，浙江利欧电气有限公司召开2005年第三次临时股东会，决议以2004年12月31日为审计基准日，将浙江利欧电气有限公司整体改组，变更设立为股份有限公司。本次变更由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2005]第5号验资报告，该验资报告确认：“经我们审验，贵公司（筹）已于2005年1月24日，根据《公司法》有关规定，按照公司折股方案，将浙江利欧电气有限公司截至2004年12月31日经审计后的净资产人民币56,280,000.00元按1:1的比例折合股份56,280,000股，每股面值1元，共计人民币伍仟陆佰贰拾捌万元（¥56,280,000.00）”。

股份公司设立时各发起人的持股情况如下表：

股东	持股数（股）	持股比例（%）
王相荣	20,260,800	36
张灵正	15,195,600	27
王壮利	15,195,600	27
中恒投资	4,502,400	8
颜土富	562,800	1
王珍萍	562,800	1
合计	56,280,000	100

截至本次发行前，公司股权结构未再有变化。

（二）发行人设立以来的重大资产重组情况

2002年，本公司曾发生重大资产购买行为，本公司前身台州利欧电气有限

公司于2002年按账面值1,048.75万元收购了关联企业台州新科水泵研究所的水泵业务相关资产，具体包括原材料、机器设备、建筑物等。具体内容请参见本节之“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”。

四、发行人历次验资情况及发起人投入资产的计量属性

（一）发行人历次验资情况

1、台州利欧电气有限公司设立时的验资

2001年5月21日，王相荣、张灵正、王壮利共同出资设立台州利欧电气有限公司，公司注册资金为369万元，台州天一会计师事务所有限公司出具天一验[2001]177号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至2001年5月18日止，台州利欧电气有限公司已收到其股东投入的资本合叁佰陆拾玖万元。与上述投入资本相关的资产总额为3,690,000元，其中货币资金3,690,000元。”

2、台州利欧电气有限公司增资时的验资

2004年6月台州利欧电气有限公司股东会通过决议，决定公司增加注册资金至2369万元，本次增资由台州开元会计师事务所有限公司出具台开会验（2004）205号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至2004年6月2日止，台州利欧电气有限公司已收到王相荣、王壮利、张灵正缴纳的新增注册资本合计人民币贰仟万元。”

3、浙江利欧电气有限公司增资时的验资

2004年12月，公司股东会通过决议，决议增加公司注册资本，由温岭中恒投资有限公司出资4,004,300元对公司进行增资，折为注册资本2,105,776元；由颜土富出资500,500元对公司进行增资，折为注册资本263,222元；由王珍萍出资500,500元对公司进行增资，折为注册资本263,222元；公司本次增资后的注册资本总额为26,322,220元。公司股东王相荣、张灵正、王壮利放弃优先增资及同比例增资的权利。本次增资由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2004]第129号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至2004年12月23日止，贵公司已收到各新增股东缴纳的新增注册资金合计人民币贰佰陆拾叁万贰仟贰佰贰拾元（¥2,632,220.00），计入资本公积

2,373,080.00 元，均系货币资金。”

4、浙江利欧电气有限公司整体变更设立股份公司时的验资

2005 年 1 月 21 日，浙江利欧电气有限公司召开 2005 年第三次临时股东会，决议以 2004 年 12 月 31 日为审计基准日，将浙江利欧电气有限公司整体改组，变更设立为股份有限公司。

本次整体变更设立股份公司由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2005]第 5 号验资报告。该验资报告确认：“经我们审验，贵公司（筹）已于 2005 年 1 月 24 日，根据《公司法》有关规定，按照公司折股方案，将浙江利欧电气有限公司截至 2004 年 12 月 31 日经审计后的净资产人民币 56,280,000.00 元按照 1:1 的比例折合股份 56,280,000.00 股，每股面值 1 元，共计人民币伍仟陆佰贰拾捌万元（¥56,280,000.00）。”

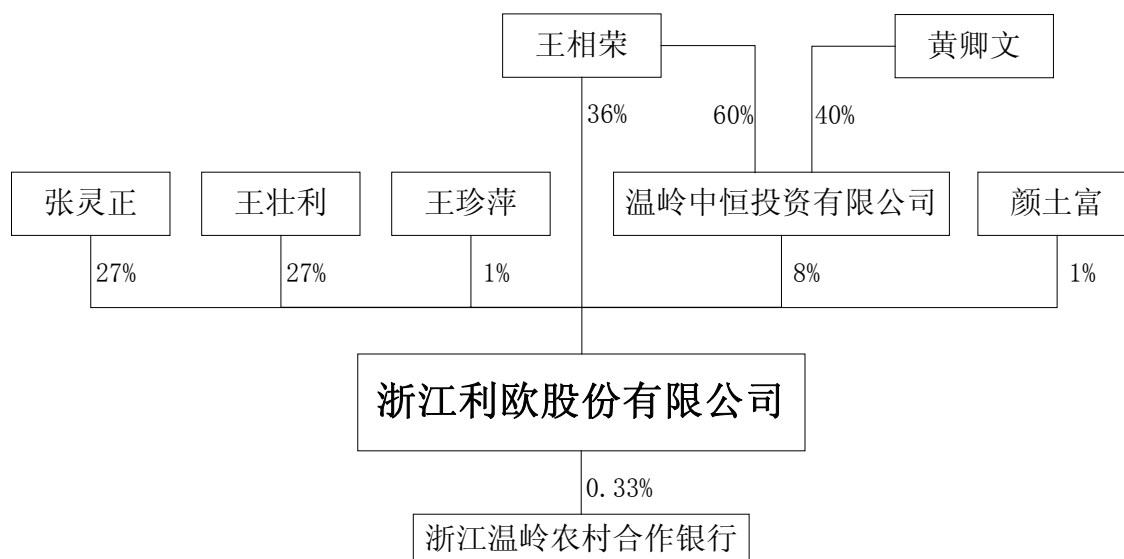
（二）发起人投入资产的计量属性

浙江利欧电气有限公司以 2004 年 12 月 31 日经审计的账面净资产 56,280,000.00 元为基础，按原股东股权比例全部以 1:1 等额折合为股份有限公司股本，折股后公司注册资本变更为 5,628 万元，折 5,628 万股（每股面值 1 元），变更设立浙江利欧股份有限公司。

五、发行人主要股东及子公司情况

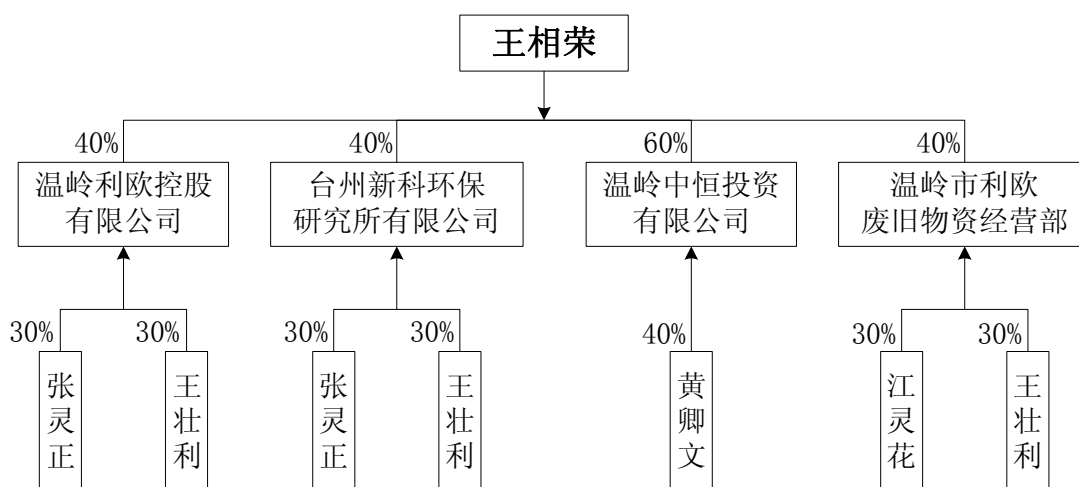
（一）发行人股东、实际控制人、子公司结构图

本公司的股权结构图如下：



(二) 发行人控股股东、实际控制人所控制的其他企业

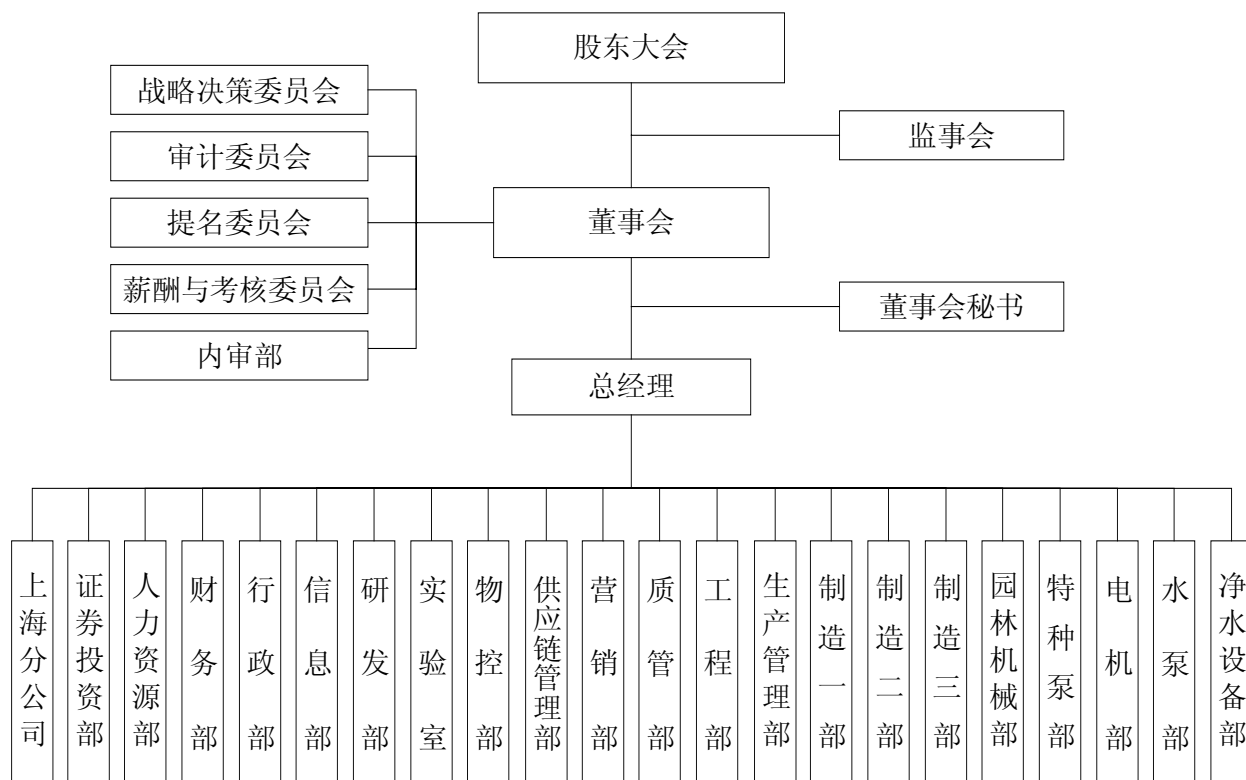
本公司控股股东、实际控制人王相荣所控制的其他企业包括：温岭利欧控股有限公司、台州新科环保研究所有限公司、温岭中恒投资有限公司、温岭市利欧废旧物资经营部等。具体情况如下图：



(三) 发行人职能部门

本公司实行董事会领导下的总经理负责制，股东大会是公司的权力机构，董事会是公司的决策机构，监事会是公司的内部监督机构。

本公司职能部门如下图所示，并已经公司第一届第六次董事会审议通过：



从本公司设立后的运行情况看，其管理制度较为完善，部门职能较为明确，本公司决策机构及职能部门一直对生产经营进行着有效的控制和管理。

1、上海分公司

负责追踪国内外市场需求和技术发展信息，参与制定公司研发战略规划、各事业部产品线发展规划；制定研发项目计划，执行新产品研发（从规划到中试）并保证新产品的规模化生产；与科研院所合作进行新产品开发项目等。

2、证券投资部

收集公司生产、经营、财务等相关的信息，根据法律、法规、上市规则的要求和公司信息披露、投资者关系管理的相关规定，及时进行披露；筹备年度股东大会、临时股东大会、董事会，准备会议材料；主持年报、半年报、季报的编制、设计、印刷、寄送工作；通过电话、电子邮件、传真、接待来访等方式回答投资者的咨询等。

3、人力资源部

根据公司战略和经营计划制定相应的人力资源规划，执行公司员工的选聘工作等。

4、财务部

负责公司财务预算、核算和财务管理以及资金筹措工作，对公司财务风险进行预警及监控，通过财务数据分析指导公司的经营活动。

5、行政部

建立、健全、完善公司行政管理体系，负责在各业务单元推行，并审查执行情况。

6、信息部

开发、维护和升级公司的信息管理系统；拟定公司的信息化建设规划和年度工作计划；建设、维护和升级网络系统和办公自动化硬件设备等。

7、研发部

参与制定公司研发战略规划、各产品部产品线发展规划；制定项目研发计划，执行新产品研发；组织各类产品的技术认证；建立健全和完善技术管理体系和技术标准，并负责向各制造部、产品部、工程部、质管部、实验室推行，并审查执行情况；指导各产品部执行产品的延伸开发、工艺、生产技术支持工作等。

8、实验室

负责执行化学实验和化学仪表管理工作；执行安规实验和测试仪表管理工作；组织做好认证工作；执行技术资料的提交工作等。

9、物控部

负责为各产品部和制造部（不含制造二部）执行物资供应；为各业务单元建立独立的物流核算系统；执行物资仓库的统一管理（不含制造二部）；建立健全和完善物流管理体系，负责向各相关部门推行，并审查执行情况等。

10、供应链管理部

根据公司的运营状况和未来发展需求，制定公司的供应链战略和供应商开发计划；建设和完善公司的供应链管理体系，并在供应商中推行统一的标准，从供应源头对品质进行控制；根据供应商开发计划对供应商进行开发；协调业务单元的物控部在物资供应过程中与供应商发生的问题等。

11、营销部

负责执行市场拓展、新客户开发工作；组织合同的评审、签订和管理；向客户提供售前、售中、售后服务；根据销售订单编制销售计划，并协调产品部的生产等。

12、质管部

负责执行计量管理工作；组织处理客户质量投诉工作；组织公司异常质量问题的评审；指导各产品部和制造部进行问题的分析、质量控制和改进工作；建立健全和完善质量管理体系，负责向各相关部门推行，并审查执行情况等。

13、工程部

负责执行公司设备维护大中修项目；执行各类设备的安装、调试、维护和改造工作；执行设备及零部件的采购工作；指导各制造部和产品部进行日常设备管理和维护。

14、生产管理部

负责各制造部和产品部制定生产计划和进行生产调度工作；建立健全和完善生产管理体系，负责向各制造部、产品部推行，并审查执行情况等。

15、制造一部、制造二部、制造三部、园林机械部、特种泵部、电机部、水泵部、净水设备部：

分别执行零配件、电机、园林机械产品、水泵产品等的生产任务。

（四）发行人的参股、控股子公司

本公司没有控股子公司，报告期内参股子公司有浙江温岭农村合作银行和上海鑫磊焊接科技有限公司两家，基本情况如下：

1、浙江温岭农村合作银行

成立时间：2005 年 6 月 15 日

注册资本：29,121.3 万元

实收资本：29,121.3 万元

注册地：温岭市太平街道钟楼路 2 号

股东构成：主要股东包括温岭纸箱厂、台州瑞人堂药店有限公司、温岭市敦煌鞋业有限公司、台州市威仕达鞋业有限公司等台州市企业，以及王先德、林阳初、彭文旻等自然人。最大单个法人股东持股比例为 0.33%，最大单个个人股东持股比例为 0.167%。

经济性质：股份合作企业

经营范围：按中国银监会批准的业务范围从事业务活动。

财务数据：截至 2005 年 12 月 31 日，总资产为 877,329.44 万元，净资产为

68,328.56 万元，2005 年度实现净利润为 10,285.77 万元；截至 2006 年 12 月 31 日，总资产为 996,688.90 万元，净资产为 84,170.41 万元，2006 年实现净利润为 13,128.22 万元（2005 年数据经浙江万邦会计师事务所有限公司审计，2006 年数据未经审计）。

2、上海鑫磊焊接科技有限公司（报告期内存续，目前已经注销）

成立时间：2004 年 7 月 19 日

注册资本：1,018 万元，实收资本 1,018 万元

注册地：上海市松江区佘山工业区强业路 566 号

股东构成：浙江鑫磊机电股份有限公司 40%

浙江利欧股份有限公司 40%

上海东松国际贸易有限公司 20%

主营业务：焊接技术领域内四技服务。焊接设备、机电设备（除特种）、生产销售。从事货物和技术的进出口业务（涉及行政许可的凭许可证经营）。

财务数据：根据台州开元会计师事务所有限公司出具的台开会审（2005）123 号专项清算审计报告，截止 2005 年 11 月 30 日，总资产 361.81 万元，净资产 645.80 万元，2004 年 7 月至 2005 年 11 月净利润为-372.20 万元。

注销情况：该公司于 2004 年 7 月成立以来，费用开支较大，产品没有形成批量生产，导致亏损，股东会决议注销。该公司已于 2006 年 8 月办妥工商注销手续。

本公司收回投资情况：截至 2005 年 11 月 30 日（清算基准日），该公司净资产为 6,458,031.10 元，其中本公司享有 2,583,212.44 元。2006 年本公司已收到该公司清算分回的投资款 2,583,212.44 元。

六、发起人、持股 5%以上股份的主要股东和实际控制人的基本情况

截止本招股书签署日，本公司共有六位股东，其中法人股东一名，自然人股东五名。具体包括王相荣、张灵正、王壮利、颜土富、王珍萍及温岭中恒投资有限公司。持股 5%以上的主要股东为王相荣、张灵正、王壮利和中恒投资四个股东。

（一）发行人股东的基本情况

1、王相荣

王相荣，身份证号码：330106197202220012。住所：浙江省温岭市太平镇瓦屿山路7号，中国国籍，无永久境外居留权。该股东在发行前持有本公司36%的股份。现任本公司董事长。

该股东的具体情况参见“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的相关内容。

2、张灵正

张灵正，身份证号码：33262319710828519x。住所：浙江省温岭市滨海镇靖海村，中国国籍，无永久境外居留权。该股东在发行前持有本公司27%的股份。现任本公司董事、总经理。

该股东的具体情况参见“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的相关内容。

3、王壮利

王壮利，身份证号码：332623197407285050。住所：浙江省温岭市滨海镇中海村186号，中国国籍，无永久境外居留权。该股东在发行前持有本公司27%的股份。现任本公司董事、副总经理。

该股东的具体情况参见“第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”的相关内容。

4、中恒投资

该公司名称为温岭中恒投资有限公司，本次发行前持有本公司8%的股权。

中恒投资经营范围是对国家政策允许的行业进行投资，该公司成立于2004年12月21日，注册资本和实收资本均为1,018万元，注册地为浙江省温岭市滨海镇东楼村。

该公司股权结构为：

股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
王相荣	610.8	60%
黄卿文	407.2	40%
合计	1,018	100%

截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 1,014.75 万元，净资产 1,014.75 万元，2006 年净利润-1.42 万元(2006 年财务数据未经审计)。

该公司的执行董事、总经理黄卿文任本公司监事，该公司监事王相荣任本公司董事长。

该公司除持有本公司股权外，没有持有其他公司股权。

(二) 控股股东和实际控制人的相关情况

本次发行前，本公司股本总额为 5,628 万元，王相荣、温岭中恒投资有限公司持有本公司的股权比例分别为 36%、8%。王相荣持有温岭中恒投资有限公司 60% 的股权，王相荣合计控制本公司 44% 的股权。因此，本次发行前，王相荣是本公司的控股股东与实际控制人。

1、本公司控股股东和实际控制人王相荣控制的其它企业情况

投资企业	王相荣持股比例	经营情况	投资企业基本情况
台州新科环保研究有限公司	40%	截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 276.14 万元，净资产 276.14 万元，2006 年净利润 1.09 万元。(2005 年数据经台州开元会计师事务所审计，2006 年数据未经审计)	前身为温岭市新科水泵研究所。1995 年 1 月 3 日成立，目前经营范围为：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。注册地为温岭市镇海工业区内，主要生产经营地为温岭市。
温岭中恒投资有限公司	60%	截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 1,014.75 万元，净资产 1,014.75 万元，2006 年净利润-1.42 万元。(2005 年数据经台州开元会计师事务所审计，2006 年数据未经审计)	该公司成立于 2004 年 12 月 21 日。注册资本 1,018 万元。经营范围包括：对国家政策允许的行业进行投资。注册地为温岭市滨海镇东楼村，主要生产经营地为温岭市。
温岭利欧控股有限公司	40%	截至 2006 年 12 月 31 日，该公司总资产 3,366.79 万元，净资产 3,366.79 万元，2006 年净利润-3.39 万元。(数据未经审计)	该公司成立于 2006 年 4 月 21 日，注册资本 3,369 万元。经营范围包括：国家法律、法规和政策允许的投资业务。注册地为温岭市滨海镇利欧路 1 号，主要生产经营地为温岭市。

利欧废旧物资经营部	40%	截至 2006 年 12 月 31 日, 该公司总资产 17.61 万元, 净资产 17.61 万元, 2006 年净利润-0.33 万元。(未经审计)	该公司成立于 2002 年 3 月 26 日, 注册资本 22 万元, 经营范围包括: 废旧物资回收, 销售 (不得拆解并不含危险废物)。注册地为温岭市滨海镇东楼村, 主要生产经营地为温岭市。
-----------	-----	--	--

2、控股股东和实际控制人所持本公司股份是否存在有争议情况

本公司控股股东和实际控制人王相荣先生直接或间接持有的本公司股份不存在被质押、冻结或其他有争议的情况。

(三) 现有股东关系及其控制、参股和实际控制的其他企业情况

1、张灵正与王相荣系创业合作伙伴关系。1997 年, 王相荣、张灵正、王壮利即为本公司业务前身温岭市新科水泵研究所的股东, 占该研究所的权益比例分别为 40%、30%、30%。2001 年本公司前身台州利欧电气有限公司成立, 股东为王相荣、张灵正、王壮利三人, 股权比例分别为 40%、30%、30%。除此之外, 张灵正与王相荣家族不存在其它关联关系, 目前张灵正为本公司总经理, 对其持有的本公司股权具有完全独立的处置权, 在生产经营、对外投资等重大方面具有独立的决策权利, 与王相荣家族不构成一致行动人关系。

1997 年, 颜土富成为温岭市新科水泵研究所的员工, 并逐步成为该研究所的核心技术人员。2001 年本公司前身台州利欧电气有限公司成立时, 颜土富成为本公司员工。2004 年 12 月本公司前身浙江利欧电气有限公司增资至 2,632.22 万元, 其中颜土富出资 50.05 万元对公司进行增资, 折为注册资本 26.3222 万元, 成为股东之一, 2005 年 2 月本公司由浙江利欧电气有限公司整体变更设立, 颜土富成为本公司发起人之一, 与王相荣共同成为本公司的股东, 除此之外, 颜土富与王相荣家族不存在其它关联关系。颜土富现为本公司副总经理, 对其持有的本公司股权具有完全独立的处置权, 在生产经营、对外投资等重大方面具有独立的决策权利, 与王相荣家族不构成一致行动人关系。

2、公司现有股东控股、参股和实际控制的企业及其他股东情况

A、王相荣控股、参股和实际控制的企业及该等企业的其他股东情况

序号	控股、参股或实际控制企业名称	控股 / 参股 / 实际控制	持股比例	经营范围	其它股东及持股情况
1	台州新科环保研究有限公司	实际控制	40%	环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	张灵正：30% 王壮利：30%
备注	该公司之其他股东同时是本公司股东，王壮利是王相荣兄弟，张灵正与王相荣家族无关联关系。 该公司成立于1995年，系本公司业务的前身，本公司设立后，该公司仅保留少量土地与厂房（厂房租赁给本公司使用），已无实际业务经营。				
2	温岭利欧控股有限公司	实际控制	40%	国家法律、法规和政策允许的投资业务。	张灵正：30% 王壮利：30%
备注	该公司之其他股东同时是本公司股东。 该公司成立于2006年，本意定位为本公司主要股东拟将其所持本公司股权出资设立的控股型公司，以应对上市后的恶意收购，但由于当地工商部门暂不允许股权出资设立公司，该公司即以现金出资设立，相关股权未能注入。				
3	温岭中恒投资有限公司	控股	60%	对国家政策允许的行业进行投资。	黄卿文：40%
备注	该公司其他股东黄卿文系本公司员工，现任本公司监事会主席、董事长助理。与王相荣家族无关联关系。 该公司设立于2004年底，拟用作对本公司高管人员进行股权激励的平台。				
4	温岭市利欧废旧物资经营部	实际控制	40%	生产性废旧金属、废旧塑料回收、销售。	王壮利：30% 江灵花：30%
备注	该公司其他股东中，王壮利是本公司股东。江灵花系张灵正之妻子，与王相荣家族无关联关系。 该公司设立于2002年，2005年初以后与本公司不再发生关联交易。				
5	浙江鑫欧机电有限公司	参股	12.68%	机电设备（不含汽车）、机械设备、电子产品的研究、开发、制造、销售；冷扎定转子加工、销售；摩托车、金属材料、百货、五金、建筑材料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）销售。	钟仁志：56.3% 蔡海红：12% 张灵正：9.51% 王壮利：9.51%
备注	该公司其他股东中，张灵正与王壮利系本公司股东，钟仁志与蔡海红系夫妻关系，钟仁志、蔡海红、张灵正与王相荣家族无关联关系。 该公司成立于2003年6月23日，目前注册资本4,718万元。该公司目前为本公司供应硅钢片，为保证供货及时，本公司主要股东参股该公司，但不具有控制权。应该公司控股股东要求，该公司于2006年12月31日派生分立出其他三家公司（温岭市鑫磊空压机有限公司、温岭市鑫晶机械有限公司、温岭市利恒机械有限公司），该公司继续存续。				
6	温岭市鑫磊空压机有限公司	参股	12.68%	压缩机研发、制造、销售；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	钟仁志：56.3% 蔡海红：12% 张灵正：9.51% 王壮利：9.51%
备注	该公司其他股东情况与浙江鑫欧机电有限公司相同。 该公司设立于2006年12月31日，成立的原因是浙江鑫欧机电有限公司分立。				
7	温岭市鑫晶机械有限公司	参股	12.68%	压力容器制造（持资质证书经营）、销售。	钟仁志：56.3% 蔡海红：12% 张灵正：9.51%

					王壮利：9.51%
备注	该公司其他股东情况与浙江鑫欧机电有限公司相同。 该公司设立于 2006 年 12 月 31 日，成立的原因是浙江鑫欧机电有限公司分立。				
8	温岭市利恒机械有限公司	参股	12.68%	机床、压铸机制造、销售。	钟仁志：56.3% 蔡海红：12% 张灵正：9.51% 王壮利：9.51%
备注	该公司其他股东情况与浙江鑫欧机电有限公司相同。 该公司设立于 2006 年 12 月 31 日，成立的原因是浙江鑫欧机电有限公司分立。				
9	上海磊利汽车贸易有限公司	参股	49%	汽车（不含小轿车）销售及展示，汽车相关设备及器械、汽车配件、机械、五金、百货、纺织品、化工原料、电子元器件、计算机及零配件销售，物业管理。（涉及行政许可的，凭许可证经营）。	钟仁志：51%
备注	该公司其他股东钟仁志与王相荣家族无关联关系。 该公司设立于 2004 年，王相荣参股该公司，主要是策略性投资，以求在汽车贸易中取得收益。除为本公司的银行融资提供担保外，该公司设立后与本公司无其他关联交易。				

B、张灵正控股、参股和实际控制的企业及该等企业的其他股东情况

序号	控股、参股或实际控制企业名称	控股/参股/实际控制	持股比例	经营范围	其它股东及持股情况
1	台州新科环保研究有限公司	参股	30%	环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	王相荣：40% 王壮利：30%
2	温岭利欧控股有限公司	参股	30%	国家法律、法规和政策允许的投资业务。	王相荣：40% 王壮利：30%
3	浙江鑫欧机电有限公司	参股	9.51%	机电设备（不含汽车）、机械设备、电子产品的研究、开发、制造、销售；冷扎定转子加工、销售；摩托车、金属材料、百货、五金、建筑材料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 王壮利：9.51%
4	温岭市鑫磊空压机有限公司	参股	9.51%	压缩机研发、制造、销售；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 王壮利：9.51%
5	温岭市鑫晶机械有限公司	参股	9.51%	压力容器制造（持资质证书经营）、销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 王壮利：9.51%
6	温岭市利恒机械有限公司	参股	9.51%	机床、压铸机制造、销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68%

					蔡海红：12% 王壮利：9.51%
7	上海迪奥机电设备有限公司	参股	30%	机电设备、五金交电、汽摩配件、建筑装潢材料、电子、电器产品的销售。（涉及行政许可的，凭许可证经营）。	张娇娥：40% 颜玲君：30%
备注	该公司其他股东中，张娇娥系王相荣妻子，颜玲君系王壮利妻子。 该公司设立于 2005 年，股东设立该公司主要是为了从事机电设备贸易业务。除为本公司的银行融资提供担保外，该公司设立后与本公司无其他关联交易。				

C、王壮利控股、参股和实际控制的企业及该等企业的其他股东情况

序号	控股、参股或实际控制企业名称	控股 / 参股 / 实际控制	持股比例	经营范围	其它股东及持股情况
1	台州新科环保研究有限公司	参股	30%	环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	王相荣：40% 张灵正：30%
2	温岭利欧控股有限公司	参股	30%	国家法律、法规和政策允许的投资业务。	王相荣：40% 张灵正：30%
3	温岭市利欧废旧物资经营部	参股	30%	生产性废旧金属、废旧塑料回收、销售。	王相荣：40% 江灵花：30%
4	浙江鑫欧机电有限公司	参股	9.51%	机电设备（不含汽车）、机械设备、电子产品的研究、开发、制造、销售；冷扎定转子加工、销售；摩托车、金属材料、百货、五金、建筑材料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 张灵正：9.51%
5	温岭市鑫磊空压机有限公司	参股	9.51%	压缩机研发、制造、销售；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 张灵正：9.51%
6	温岭市鑫晶机械有限公司	参股	9.51%	压力容器制造（持资质证书经营）、销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 张灵正：9.51%
7	温岭市利恒机械有限公司	参股	9.51%	机床、压铸机制造、销售。	钟仁志：56.3% 王相荣：12.68% 蔡海红：12% 张灵正：9.51%

3、本公司其它股东及其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员对外投资情况

本公司其它股东颜土富、王珍萍、温岭中恒投资有限公司未投资其它企业。

根据核查及相关人员声明，颜士富、王珍萍以及其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未投资其他企业。

七、发行人的股本情况

（一）本次发行前后的股本情况

1、本次发行情况

本公司本次发行前总股本为 5,628 万股，本次拟公开发行 1,900 万 A 股股票，发行完成后公司股本为 7,528 万股。本次发行的股份占发行后总股本的比例为 25.24%。各股东发行前后的持股情况如下表：

	发行前		发行后	
股东	持股数(股)	持股比例	持股数(股)	持股比例
王相荣	20,260,800	36%	20,260,800	26.91%
张灵正	15,195,600	27%	15,195,600	20.19%
王壮利	15,195,600	27%	15,195,600	20.19%
温岭中恒投资有限公司	4,502,400	8%	4,502,400	5.98%
颜士富	562,800	1%	562,800	0.75%
王珍萍	562,800	1%	562,800	0.75%
社会公众股	0	0	19,000,000	25.24%
合计	56,280,000	100%	75,280,000	100%

2、本公司前十名股东

股东	持股数(股)	持股比例
王相荣	20,260,800	36%
张灵正	15,195,600	27%
王壮利	15,195,600	27%
温岭中恒投资有限公司	4,502,400	8%
颜士富	562,800	1%
王珍萍	562,800	1%
合计	56,280,000	100 %

3、前十名自然人股东及其任职情况

自然人股东名称	持股比例(%)	在本公司任职情况
---------	---------	----------

王相荣	36%	本公司董事长
张灵正	27%	本公司董事、总经理
王壮利	27%	本公司董事、副总经理
颜土富	1%	本公司副总经理
王珍萍	1%	未在本公司任职

（二）股东关联关系及关联股东的各自持股比例

本公司股东中，王相荣与王壮利、王珍萍分别系兄弟、兄妹关系，王相荣、王壮利、王珍萍持有本公司的股权比例分别为 36%、27%、1%。王相荣同时持有温岭中恒投资有限公司 60%的股权，温岭中恒投资有限公司持有公司 8%的股权。

（三）股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

1、王相荣承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本人所持有的股份。

除上述承诺外，本人作为浙江利欧股份有限公司的董事，同时承诺：本人在浙江利欧股份有限公司任职期间，每年转让的股份不超过本人所持有浙江利欧股份有限公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份。”

2、王壮利承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本公司所持有的浙江利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本人所持有的股份。

除上述承诺外，本人作为浙江利欧股份有限公司的董事和高级管理人员，同时承诺：本人在浙江利欧股份有限公司任职期间，每年转让的股份不超过本人所持有浙江利欧股份有限公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份。”

3、张灵正承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起十二个

月内，本人不转让或者委托他人管理本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本人所持有的股份。

除上述承诺外，本人作为浙江利欧股份有限公司的董事和高级管理人员，同时承诺：本人在浙江利欧股份有限公司任职期间，每年转让的股份不超过本人所持有浙江利欧股份有限公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份。”

4、王珍萍承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，本人不转让或者委托他人管理本公司所持有的浙江利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本人所持有的股份。”

5、颜土富承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起十二个月内，本人不转让或者委托他人管理本公司所持有的浙江利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本人所持有的股份。

除上述承诺外，本人作为浙江利欧股份有限公司的高级管理人员，同时承诺：本人在浙江利欧股份有限公司任职期间，每年转让的股份不超过本人所持有浙江利欧股份有限公司股份总数的百分之二十五，且离职后半年内不转让本人所持有的浙江利欧股份有限公司股份。”

6、中恒投资承诺

“自浙江利欧股份有限公司首次向社会公开发行股票并上市之日起三十六个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司所持有的利欧股份有限公司股份，也不由浙江利欧股份有限公司回购本公司所持有的股份。”

（四）发行人其他需要说明的情况

本公司的股份中不存在国有股份或外资股份，股东中没有战略投资者，本公司没有发行过内部职工股。本公司不曾存在过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

八、发行人员工及社会保障情况

1、员工情况

截至 2006 年 12 月 31 日，本公司共有员工 2,046 人，员工的构成情况如下：

指标名称	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
1、员工人数	2,046	2,205	1,529
其中：男性	1,083	1,309	910
女性	963	896	619
2、员工专业结构			
其中：生产	1,524	1,803	1,279
销售	29	24	12
财务	25	21	10
技术	96	93	65
质量	90	57	50
行政管理	90	62	38
其他	192	145	75
3、员工受教育程度			
其中：硕士及以上（含 MBA 在读）	3	6	1
本科（含本科在读）	61	77	32
大中专	211	191	92
高中及以下	1,771	1,931	1,404
4、员工年龄分布			
其中：18—30 岁	1,156	1,282	866
30—40 岁	536	595	389
40—50 岁	269	306	249
50 岁以上	85	22	25

2、员工社会保障及其他福利情况

本公司实行全员劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。依照《中华人民共和国劳动法》的相关规定和当地政府关于建立、完善社会保障制度等配套文件的要求，结合公司实际情况，本公司为签订劳动合同的员工按时缴纳养老保险、工伤保险等保险金，切实保障员工的合法福利待遇。根据温岭市人事劳动社会保障局出具文件证明，本公司已经按照相关要求参加了基本养老保险、工伤保险。

九、持有 5%以上股份的主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

除前述有关股份锁定的承诺外，根据本公司各股东的承诺，本公司现有股东在最近三年内均没有重大违法行为；所持有的本公司股权没有设置质押或其他第三者权益的情形；也没有其他任何尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

本公司实际控制人王相荣出具了不竞争承诺函，详见本招股说明书第七节之“一、（二）公司控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺”。

第六节 业务和技术

一、发行人主营业务及设立以来的变化情况

公司主要从事微型小型水泵和园林机械的研发、设计、制造、销售，公司产品分别属于水泵行业和园林机械行业。

公司是中国最大的微型小型水泵制造商和出口商，园林机械业务也快速成长，已开发、生产了 12 个产品系列、460 多个型号的产品，形成了相对完整的产品体系。水泵产品主要包括花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型自吸泵、小型漩涡泵、喷泉泵、其它泵等七大类产品，园林机械产品主要包括碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等。公司水泵产品主要应用于家庭供水、家庭排水（雨水、污水、地下室积水）、花园及庭院浇灌、楼宇供水、农林灌溉、市政及工业供排水等领域，园林机械产品主要应用于园林绿化（草坪修剪、草坪整理、枝桠削片整理）、家庭庭院养护作业（扫雪、劈木）等领域。

目前，公司的经营模式以贴牌生产（ODM/OEM）为主，即为其它品牌制造商、经销商、零售商设计和制造产品，并以其品牌销售。公司产品以出口为主，公司以自营出口和间接出口方式向国外客户提供优质产品，最近三年产品外销比例均保持在 98% 以上。公司产品销售市场主要集中于欧洲、亚洲、南美洲等地区。在 ODM/OEM 模式之外，公司还在国内外市场大力发展自主品牌“LEO”、“XinKe”等（“XinKe”品牌主要用于国内市场销售），2006 年，公司自主品牌产品的销售收入占主营业务收入的比例已达到 11.31%。

作为中国最大的微型小型水泵制造商、出口商，公司具备产品自主研发和技术创新能力，产品研发水平和质量检测能力在行业内居领先地位。公司是水泵行业标准的起草单位之一、中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位、浙江农业机械工业行业协会副理事长单位。目前，公司产品的核心部件——电机和其他重要零部件均由公司自行设计、开发和生产，产品零部件自制率达到 80%。公司产品性能优良、质量稳定，已先后在国际权威认证公司获得了 CE、GS、UL、EMC、EMF、ETL、CB、TUV 等 140 张国际认证证书，畅销全球近 80 个国家和地区。

公司自设立以来，主营业务未发生重大变化。

二、发行人所处行业的基本情况

公司产品分属水泵和园林机械两个不同的行业，以下分别进行介绍。

（一）水泵行业基本情况

1、行业管理体制和行业政策

（1）行业管理体制及主管部门

公司水泵产品在大的行业类别上隶属于机械行业，细分行业隶属于泵行业中的水泵行业，具体产品类别属于小型、微型水泵。

水泵行业的行政主管部门是国家发展和改革委员会，主要负责行业发展规划的研究、产业政策的制定，指导行业结构调整、行业体制改革、技术进步和技术改造等工作。

对水泵行业进行实际管理和协调的机构是中国农业机械工业协会排灌机械分会。中国农业机械工业协会是由国内农机制造企业和相关企事业单位组成的全国性行业组织，是经国家民政部门核准登记注册的社团法人。排灌机械分会是中国农业机械工业协会的直属分支机构，接受其领导，主要负责水泵行业的产业及市场研究，向政府部门提出产业发展建议，编制、制定水泵行业发展规划和经济技术政策，参与制定和修订行业标准，推动行业对外交流等。自 2003 年起，公司一直是中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位。

目前，水泵行业的市场化程度很高，政府部门和行业协会只对本行业实行宏观管理和政策指导，企业的生产运营和具体业务管理完全按照市场化方式进行。

（2）水泵行业法律法规及政策

国务院、国家发改委、商务部等政府部门通过颁布《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》（2000 年 7 月 27 日修订）、《指导外商投资方向规定（国务院令 第 346 号）》、《外商投资产业指导目录》（2004 年修订）等政策性文件，对国民经济各行业的投资活动和企业的生产经营活动进行管理和调节，水泵行业作为机械行业的重要组成部分，同样接受上述政策性规定的管理，水泵企业所经营的产品中，列入鼓励类的产品，按相应规定享受优惠政策。

2、行业发展概况

（1）泵的定义及应用领域

泵是把原动机的机械能转换成流体介质的动能、势能并实现流体介质输送的机械，在家庭供排水、农林灌溉、市政、工业、国防军工等应用领域都有大量应用。据不完全统计，约有 21% 的电机、五分之一的能源用于各类泵的驱动，泵已经成为国民经济中应用最为广泛的通用机械产品，是各种流体装置中不可替代的设备。

泵产品种类繁多，按传输介质分类，可分为水泵、气泵、真空泵等，主要以水泵为主；按驱动形式分类，泵可分为电动机驱动泵、涡轮机驱动泵、内燃机驱动泵、蒸汽驱动泵、气或液驱动泵、手动泵等；按应用领域分类，泵可分为小型家用泵、电力工业用泵、石油化学工业用泵、矿山用泵、城市给排水用泵、农业灌溉和排涝用泵、轻工业用泵、水利建设用泵以及飞机、火箭和船用泵等。

（2）泵行业发展概况

A、国内泵行业发展状况

泵行业的发展与国民经济的发展密切相关，自改革开放以来，中国经济的高速增长和市场的全球化，引发了对泵产品的巨大市场需求，中国已发展成为世界最大的泵生产国，形成了具备相当生产规模和技术水平的生产体系，是全球泵产品的重要生产基地。

目前，我国共有各类泵生产企业 6,000 多家。据国家统计局统计，2004 年，我国泵行业资产总计 323.90 亿元，销售收入 303.41 亿元，利润总额 28.20 亿元。其中，规模以上的泵制造企业有 699 家，泵产量 2,829 万台，产品销售收入 205 亿元，利润总额 21 亿元。2005 年，我国泵行业继续保持良好发展态势，资产总额达到 379.61 亿元，同比增长 17.20%；销售收入 390.16 亿元，同比增长 28.59%；利润总额 35.62 亿元，同比增长 26.31%。（资料来源：中国农业机械学会排灌机械分会）。

泵产品以水泵为主，而微型小型水泵是水泵产品体系的重要组成部分，广泛应用于家庭供水、家庭排水（雨水、污水、地下室积水）、花园及庭院浇灌、楼宇供水、农林灌溉、市政及工业供排水等领域。我国微型小型水泵的生产主要集中在华东地区，包括浙江、江苏、上海、福建等省市；其中，本公司所在地浙江

省温岭市是微型小型水泵的主要生产基地。根据温岭市工业经济局拟定的《温岭市泵与电机行业发展规划（2005 年—2010 年）》，2004 年，温岭市从事微型小型水泵生产（含整机及配件）的企业有 2,000 多家，产品产量占全国同类产品产量的三分之二。根据温岭市统计局的统计资料，温岭市微型小型水泵生产企业中，规模以上企业（年销售额在 500 万元以上）约 250 家，2004 年、2005 年的产品产量分别为 1,065.41 万台、1,289.46 万台，2005 年较 2004 年增长约 20%。按规模以上水泵企业产量占温岭市所有水泵企业产量三分之二计算，2005 年，温岭市微型小型水泵行业的产品产量约 1,934.19 万台。按温岭市产量占全国同行业产量三分之二的比例推算，2005 年，全国微型小型水泵行业的产品产量约 2,901.29 万台。

因此，国内微型小型水泵的市场总量数据大致如下：

微型小型水泵行业销售收入方面，按其占泵行业销售收入 10% 保守计算，2005 年行业销售收入约 39 亿元，2005 年，全国微型小型水泵行业的产品产量约 2,901.29 万台，主要在国内市场销售，产品出口量仅占产品总销量的较小比例。根据中国农业机械学会排灌机械分会提供的统计资料，2005 年，全国微型小型水泵出口量约 927 万台。

目前，国内微型小型水泵行业的发展具有以下特点：

（1）行业集中度较低。业内厂商数量众多，但单个企业规模较小。以温岭市为例，2004 年，全市 2,000 多家水泵生产企业中，年销售额在 500 万元以上的企业仅 250 家左右，多数企业处于家庭作坊式生产阶段；

（2）大多数微型小型水泵生产厂家技术水平低，缺乏核心竞争力，具体表现为三个方面：一是以产品组装为生产模式，无自有技术，无设计能力，无核心部件的生产能力；二是生产设备、工艺、测试技术落后，产品生产的机械化、自动化水平低，手工作业程度高，劳动密集型特征明显；三是适应国际产品标准的能力较低，产品出口竞争力不足；

（3）国内市场尚未建立良好的竞争秩序。由于微型小型水泵生产企业数量众多，产能逐年扩大，产品同质化情况严重，市场竞争异常激烈。相当部分的企业缺乏有效的竞争手段，主要靠低价销售维持运营，严重影响了企业的利润率。利润率的下降导致多数企业投入不足，生产装备简陋，工艺技术落后，专业人才

缺乏，产品质量不稳定，企业之间信用度低，相互拖欠货款的现象时有发生。该种竞争环境不利于企业的发展壮大，因此，就目前而言，发展状况较好的行业优势企业大部分为出口导向型企业，产品定位于中高端市场，主要面向国际市场销售；

（4）国际市场空间巨大，国内市场快速成长。在西方发达国家，微型小型水泵广泛应用于家庭供排水、花园及庭院浇灌、家用中央空调循环用水等家用领域，普及率很高，市场需求巨大；在国内市场，微型小型水泵主要用于农林灌溉、楼宇供水、市政及工业供排水等商用领域，市场需求量较大，但在家用领域的应用较少。随着国民经济的持续稳健发展，微型小型水泵在商用领域的应用将进一步增加，同时，人均收入水平的提高及住房条件的改善将促使微型小型水泵在家用领域的应用快速增长，两方面因素的共同作用将推动微型小型水泵的国内市场快速成长；

（5）国际制造能力向中国转移的趋势越来越明显。目前，全球知名的微型小型水泵生产商主要分布在美国、意大利、德国等发达国家，由于本国商务成本较高，这些厂商逐渐将制造能力向中国转移，国内厂商以贴牌（ODM/OEM）方式与国外品牌制造商合作。在与国际知名厂商合作的过程中，国内企业的技术水平、制造能力得以提高，生产规模不断扩大，部分优势企业逐渐开发了自主品牌，以OBM方式拓展国际市场。

B、世界泵行业发展状况

世界泵行业是个成熟的行业，增长相对稳定。近年来，世界泵业的年增长率平均为 4.5%左右。据 McIlvaine 公司的统计资料，2006 年，全球泵行业的市场容量为 300 亿美元，全球大约有 1 万家泵制造商，预计未来 10 年全球泵市场将以每年 5%的速度增长，高于全球 GDP 4%的增长速度。就世界泵行业而言，泵的品种约有 5,000 多个，广泛应用于各个领域。近年来，世界泵行业已向产品多样化、机电一体化、高科技、高可靠性、长寿命等方面发展，其中，泵的可靠性、寿命及监控系统的技术水平逐渐成为用户选购时考虑的重点因素。

世界泵行业的集中度很高，前 5 家制造厂商垄断了世界泵业总产值的 22%，前 10 家制造厂商的产值约占世界泵业总产值的 31%。美国 ITT 流体技术公司是全球最大的泵制造商，销售网点遍及世界 130 多个国家和地区，年销售总额超过

30 亿美元。

McIlvaine 公司预测，对未被污染的水资源的需求将是泵市场增长的主要因素之一，对未被污染的水资源的需求包括未被污染的地下水、淡化海水等。人口增长迅速的亚太地区 and 拉丁美洲将是水泵需求增长强劲的地区。中国将会是增长最为迅速的国家，印度和阿根廷也将是热点地区之一，而美国、日本、欧洲地区发展速度相对较慢。

在西方发达国家，微型小型水泵被广泛应用于家庭供排水、花园及庭院浇灌、家用中央空调循环用水等领域，普及率很高，市场需求的增长较为稳定。2006 年，全球泵行业的市场容量为 300 亿美元，微型小型水泵行业销售收入方面，按其占泵行业销售收入 10% 保守计算，2006 年全球销售收入约 30 亿美元。

就产品供给来说，国际上知名的微型小型水泵制造商也主要集中在美国和欧洲。就行业发展趋势而言，来自发展中国家的需求增长和产品制造能力增长将是影响行业的最重要因素。一方面，发展中国家人均收入水平的提高和生活方式的转变导致对微型小型水泵的消费量上升，创造出巨大的市场需求；另一方面，产品制造能力由西方发达国家向发展中国家转移导致发展中国家实际生产的产品产量迅速上升，在此过程中，发展中国家制造商的技术水平将得以提升，生产规模不断扩大，市场竞争力得以增强。

3、行业竞争情况

（1）泵行业竞争格局及市场化程度

A、国内市场竞争格局

受计划经济体制下国家产业布局以及改革开放后市场经济体制两方面因素的共同作用，我国泵行业形成了多个各具特色的生产基地，代表性企业在各自的产品领域具有较强的竞争优势，具体包括：以沈阳水泵厂为代表的工业泵生产基地；以大连耐酸泵厂为代表的耐酸泵生产基地；以石家庄工业泵厂为代表的杂质泵生产基地；以江苏靖江为代表的 stainless steel 泵生产基地；以上海凯泉泵业集团为代表的管道泵生产基地；以江苏亚太泵阀有限公司等为代表的潜污泵生产基地；以本公司为代表的温岭小型泵生产基地；以上海 KSB、上海电力修造厂为代表的电站泵生产基地。

在国内泵业市场上，目前有各类从业企业 6,000 多家，总体上可分为传统国

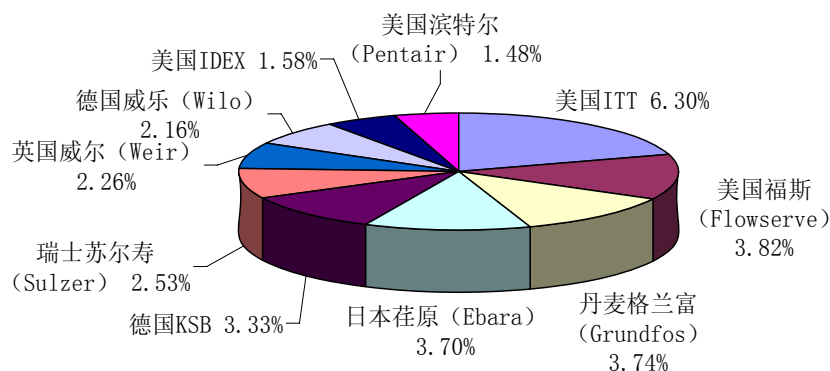
企、新兴民企、外资（合资）企业等几个阵营。虽然制造商数量众多，但 85%的制造商达不到规模经济的要求，装备水平差，产品的技术水平和质量稳定性低。由于泵行业内部尚未建立有效的管理机制，恶性竞争和低水平重复生产造成的资源浪费现象比较严重。目前，国内年销售收入上亿元的泵企业约 150 家，3 亿元以上的泵企业约 40—50 家，5 亿元及以上的泵企业仅 10 家左右。

从行业竞争格局来看，尽管部分国有泵企业在其优势产品领域具有较强的竞争力，但总体而言，国有泵企业的市场份额在逐渐萎缩。新兴民营企业机制灵活、市场意识及创新意识强、运营效率高，在国内泵产品市场上迅速崛起，成为影响行业发展的重要力量。外资企业则借助资金、技术、品牌等方面的优势，抢占国有企业因市场份额萎缩而让出的市场空间，迅速扩大市场份额，逐渐成为高、精、尖产品领域的领导力量。

在微型小型水泵产品领域，国内大部分企业依靠简单的产品组装或纯粹的 OEM 模式赚取微薄利润，生产设备简陋，产品同质化严重，以低价销售维持企业运营。本公司坚持发展产品自主研发能力，近几年加大生产设备和实验设备投入，努力提高技术水平，已发展成为中国最大的微型小型水泵制造商和出口商，产品技术水平和盈利能力均高于同行业其它企业。2005 年，公司出口微型小型水泵 222.58 万台，根据中国农业机械学会排灌机械分会提供的统计资料，公司产品出口量位列全国同类产品出口量第一名。

B、国际市场竞争格局

世界泵行业有约 1 万家泵制造厂商，市场竞争激烈，但行业集中度很高。根据 McIlvaine 公司的《Pump World Markets》，2002 年，世界泵业总产值约 270 亿美元，前 5 家制造厂商的产值（合计 56.42 亿美元）约占世界泵业总产值的 22%，前 10 家制造厂商的产值（合计 83.46 亿美元）约占世界泵业总产值的 31%。排名前 10 位的制造厂商主要集中在美国和欧洲，分别为美国 ITT、美国福斯（FLOWSERVE）、丹麦格兰富（GRUNDFOS）、日本荏原（EBARA）、德国 KSB、瑞士苏尔寿（SULZER）、英国威尔（WEIR）、德国威乐（WILO AG）、美国 IDEX、美国滨特尔（PENTAIR），各制造厂商的市场份额如下图所示：



(资料来源: *Pump World Markets*, The McIlvaine Company)

世界泵行业的竞争状况及其发展趋势可以概括为：第一，竞争日益加剧，一些主要制造厂商的制造技术已达到相当成熟和完善的水平，产品有很高的知名度和市场占有率；第二，行业垄断趋势不断加强，主要制造厂商开始推行集团化的合作发展战略；第三，不断开拓新的市场范围和领域，各大泵制造厂商都在努力拓展高速成长的中国市场。

就微型小型水泵而言，国际上知名的制造企业也主要集中在欧洲和美国，包括英国的 HOZELOCK、德国的 METABO、意大利的 SPERONI、意大利的 DAB PUMPS SPA、西班牙的 ESPA GROUP、意大利的 PEDROLLO、美国的 LITTLE GIANT、加拿大的 MONARCH、意大利的 SAER ELETTROPOMPE 等，这些企业历史悠久，产品种类齐全，在多个国家设有生产基地和营销网络，产品面向全世界销售。

(2) 进入泵行业的主要障碍

泵行业产品种类繁多，进入不同的产品领域面临的进入障碍差异较大。就微型小型水泵行业而言，其进入壁垒相对较低。但是，若定位于中高端产品领域，且以海外市场作为主要的产品销售市场，则面临较高的进入壁垒。本公司的微型小型水泵产品主要面向海外市场进行销售，对于欲进入该业务领域的企业而言，主要的进入障碍如下：

A、销售网络与客户资源

产品销售网络是形成行业准入障碍的关键因素。第一，完善的销售网络和稳

定优质的客户群体是企业在竞争中胜出的重要筹码；第二，国际销售网络的建立和完善、相当数量的优质客户资源的积累需要较长时间才能完成，先进入企业在这方面会形成明显的先发优势；第三，国际销售网络的建立成本很高，而维护成本相对较低，先进入企业一旦和国际大客户建立起稳定的合作关系，新进入企业将较难争夺其市场份额。

B、产品设计和制造能力

目前，我国微型小型水泵行业较为普遍地存在两个现象，其一是设备投入不足，大量依赖手工作业，机械化程度较低，导致产品质量不稳定，且难以形成接受大订单的生产能力；其二是缺乏产品设计开发能力，以外购零部件、进行产品组装为主要运作模式，生产体系稳定性差，且盈利能力极低。这类在产品设计和制造能力上“先天不足”的企业，缺乏核心竞争力，不具备持续经营能力。因此，产品设计和制造能力是新进入企业面临的障碍之一。

C、国际化程度

由于微型小型水泵的海外市场需求主要来自欧美发达国家，因此，企业的国际化程度对企业的竞争力有着重大影响。具体而言，企业的国际化程度主要体现在企业对国际市场发展动态的掌握、与国外客户的深度沟通、对国际市场产品技术发展趋势的把握等方面。国际化程度直接反映了企业参与国际市场的深度，是企业核心竞争力的重要体现。在微型小型水泵行业，外向型倾向明显、国际化程度较高的企业将获得较大的发展空间。

D、绿色壁垒

北美和欧洲市场是世界微型小型水泵的主要市场，ROHS、PAHS 等指令的出台，标志着以欧盟为代表的发达国家和地区越来越关注环保要求。努力提高自身产品的各项质量、安全标准，达到各主要出口市场的绿色壁垒要求，或通过加强管理以消化绿色壁垒给企业带来的额外成本，成为行业内所有企业必须面对的问题。因此，绿色壁垒已成为新进入企业的准入障碍之一。

E、产品品质和品牌

由于制造商数量众多，竞争激烈，产品品质和品牌已成为企业可持续发展的必要条件。产品品质的价值体现在使企业获得客户认可、产能得以迅速扩张、市场占有率得以提高等方面，产品品牌的价值则体现在凝聚独特的企业文化、形成

难以复制的核心竞争力、并使企业获得持续发展上。对于新进入企业来说，能否生产出高品质的产品、并树立起自身的品牌，是其进入行业的障碍之一。

F、规模与成本

在人民币升值、原材料、能源价格上涨等不利因素影响下，产品成本不断提高，难以维持较高的行业利润。只有成本控制能力较好、形成规模优势的企业才能在激烈的竞争中生存下去。新进入企业难以在短时间内形成成本、规模方面的优势，较难在激烈的市场竞争中立足。

G、产品品质认证

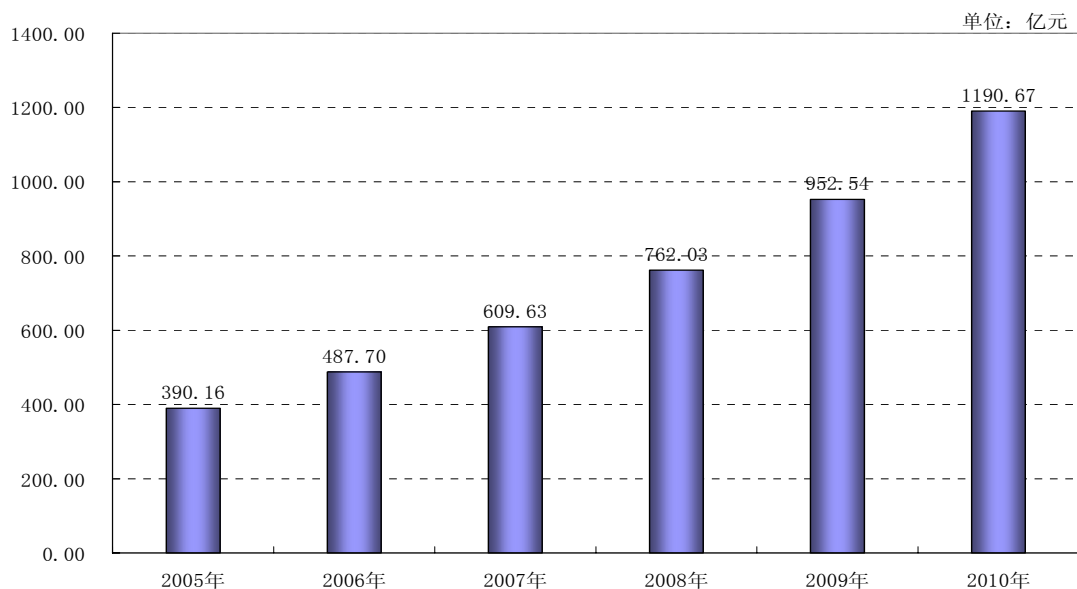
出于环保、安全等方面的考虑，世界各国都对电子电气类产品制定了严格的产品品质认证标准。企业产品要进入国际市场销售，需取得进口国的产品品质认证。为此，企业需投入大量的资金并配备专门人员，向各进口国申请认证并维持认证。由于各国产品质量标准更新频繁，新的认证项目不断推出，取得目标市场的品质认证也成为进入本行业的障碍之一。

(3) 泵行业市场供求状况及变动原因

A、国内市场需求变动趋势

2005 年，我国泵行业实现销售收入 390.16 亿元，利润总额 35.62 亿元。据中国农业机械学会排灌机械分会提供的预测数据，“十一五”期间，中国泵行业将以 25% 的平均速度增长，2010 年工业总产值（不变价）将达到 995 亿元，产品销售收入将达到 1,190 亿元。国内农业与水利（含农艺、园艺）、建筑业、石油工业、电力工业、船舶工业、矿业、冶金工业以及环保等市场的高速增长和一系列重大工程建设（如南水北调、奥运工程）是推动国内泵行业持续增长的主要力量。

“十一五”期间各年度泵行业的销售收入预测数如下图所示：



就微型小型水泵这一子行业而言，按其销售收入占泵行业销售收入 10%保守计算，至 2010 年，行业销售收入将达到 119 亿元。若考虑国内制造商出口量增长、国际市场份额扩大等因素，行业销售收入预计将达到更高水平。在行业增长过程中，具有技术、品牌、生产规模等方面综合实力的优势企业将占有更高的市场份额。

B、国际市场需求变动趋势

2002 年，世界泵业产值约 270 亿美元，其中，美国、日本、德国等国为泵的主要生产国和销售国。据 McIlvaine 公司提供的预测数据，到 2010 年，全球泵产品的销售收入将达到 360 亿美元，其中，最大的市场为电站、石油工业、污水处理（即环保）、供水（含城建）、排灌（含园艺）等。推动泵产品需求增加的因素主要为：亚洲饮用水和洪水控制（即排灌）需求；中国和美国电力与石油工业对泵的需求；全球性的水与污水处理需求；欧洲环保与园艺需求等。

就微型小型水泵这一子行业而言，按其销售收入占泵行业销售收入 10%保守计算，至 2010 年，全球微型小型泵行业销售收入将达到 36 亿美元。

C、市场供给变动趋势

在泵产品需求持续增长、销售持续扩大的情况下，现有企业不断扩大产能，同时，新进入企业逐渐增多，将推动泵产品产量快速增长。产量增长将导致行业竞争更加激烈，促使国内泵企业不断提高技术水平，强化管理，控制产品生产成本，逐渐走上内涵式增长道路。

（4）行业利润水平的变动趋势及原因

原材料和能源价格的上涨促使产品成本不断提高，加之市场竞争激烈，导致近几年泵行业整体利润率水平略有下降。在行业集中度不断提高的大趋势下，具备较强的技术优势、规模优势及成本控制能力的企业将获得更高的产品利润率。

4、影响微型小型水泵行业发展的有利和不利因素

影响微型小型水泵行业发展的有利和不利因素如下：

（1）影响行业发展的有利因素

A、国际市场稳定增长

从全球范围来看，泵行业是相对稳定、成熟的行业，不像其他行业那样有明显的高峰和低谷，世界泵产品市场保持着稳定增长的势头。微型小型水泵广泛用于生产领域和居民日常生活，是典型的量大面广的产品，在世界经济整体向好的背景下，新增购买需求和换购需求将促使该类产品的销售持续增长。

B、国内需求快速上升

随着我国国民经济的发展和人民生活水平的提高，微型小型水泵的市场需求会逐渐地培育与发展起来。城市化进程的深入推进、安居工程的建设、新兴厂矿的建设、农业发展、水利建设以及居民消费观念、消费方式的变化等，都将促使国内市场对微型小型水泵的需求快速上升。

C、国际制造能力转移

由于投资成本、运营成本太高，欧美发达国家的泵制造商纷纷将生产能力向中国转移，或在中国建立合资企业，或与我国的生产商进行 ODM、OEM 等多种形式的合作。在这种背景下，我国的微型小型水泵制造商面临着巨大的发展机遇。一方面，国际制造能力转移为国内企业创造了巨大的市场空间；另一方面，国内企业通过与国外制造商的合资合作，可以快速提升自身的技术水平和管理能力，为形成核心竞争能力打下基础。

D、技术进步推动产业升级

经过多年的技术引进和消化吸收，国内微型小型水泵制造商的整体技术水平、生产装备水平得到了明显提升。部分优势企业已接近国际同类先进企业水平，掌握了生产过程中的核心技术，具备了自主研发和技术创新能力，经营模式逐渐从单纯的 OEM 转向 ODM，产品档次及附加值不断提高，盈利能力不断增强。以此

为基础，部分企业开始尝试并逐渐扩大 OBM 方式（自主品牌经营模式），推广自主品牌，可持续发展能力不断增强。

（2）影响行业发展的不利因素

A、尚未形成良性的行业竞争格局

由于国内微型小型水泵生产企业众多，产品同质化倾向严重，市场竞争激烈。部分企业缺乏有效的竞争手段，压价销售，恶性竞争，扰乱了整个行业的秩序，降低了整个行业的利润率水平，进而影响了国内企业在国际市场上的整体竞争力。

B、绿色壁垒将削弱中国产品出口的性价比优势

近几年，欧盟陆续启动了关于报废电子电气设备的 WEEE 指令和关于产品中含有有害物质的 ROHS 指令。WEEE 指令的实施使销售商在向欧盟销售电子电气产品时将被额外征收一笔用于废弃电子电气产品回收的费用，而 ROHS 指令则要求在电子电气设备中限制使用铅、汞等 6 种有害物质。以上指令的颁布，使得中国微型小型水泵的产品出口受到绿色壁垒的影响，将提高产品成本，削弱产品的性价比优势。

C、原材料、能源价格上涨导致企业成本增加

近年来，用于微型小型水泵生产的主要原材料及能源价格出现了较大幅度的上涨，导致微型小型水泵的生产成本增加，挤压了产品的利润空间。在此背景下，具备较强的技术优势、规模优势及成本控制能力的企业将具有较强的议价能力或灵活定价的能力，获得比同行业其它企业更高的产品利润率。

5、微型小型水泵行业技术水平与技术特点

20 世纪 90 年代以来，由于自主创新和不断引进国外先进技术，国内微型小型水泵行业在技术上取得了长足的发展，已经逐步缩小了与国外先进制造技术的差距：

首先，由于计算机技术和 CFD（计算流体动力学）技术的飞速发展，建立在水泵内部真实流动基础上的性能预测和计算机仿真技术，缩短了水泵设计的周期。

其次，应用 CAD（计算机辅助设计）、CAM（计算机辅助制造）和柔性制造技术，水泵制造过程的自动化水平越来越高，水泵的外型设计和个性化设计提升了

水泵行业结构设计的层次。

再次，新材料的应用越来越广泛，不锈钢冲压离心泵符合当前环保、节能的设计理念，非金属复合材料的应用为水泵的发展注入了新活力。

最后，金属和非金属模具制造技术有很大发展空间，水泵制造业经历了普通铸造到冲压焊接技术和压铸模具技术的发展过程。

世界各国消费者不断增强的环保意识、质量意识和个性化意识将成为推动微型小型水泵行业技术发展的强大动力，引进和消化国外先进技术，提升自主创新能力，注重产品的外观设计和内在质量，提高产品技术含量，将是微型小型水泵行业未来发展的趋势。

6、微型小型水泵行业经营模式和特征

（1）行业经营模式

国内微型小型水泵企业主要采用自主品牌经营（OBM）、贴牌（ODM/OEM）或两者相结合的经营模式。以内销为主的企业，主要采用自主品牌经营方式（OBM）；以出口为主的企业，主要采用贴牌的经营方式（ODM/OEM）。

（2）行业特征

A、周期性

微型小型水泵的生产和销售会受到国民经济景气和居民可支配收入变化的影响，但并不与经济周期呈现出高度的正相关，因而不具有显著的周期性特征。

B、区域性

微型小型水泵行业的区域性特征比较突出，世界微型小型水泵的知名生产商主要分布在美国、意大利、德国等发达国家；同时，欧美发达国家和地区也是微型小型水泵的主要消费地。

就国内市场而言，我国微型小型水泵的生产主要集中在华东地区，包括浙江、江苏、上海、福建等省市；其中，浙江省温岭市是微型小型水泵的主要生产基地。

C、季节性

水泵产品销售的季节性特征较弱。

7、上下游行业与本行业的关联性及其影响

微型小型水泵行业是通过对硅钢片、漆包线（铜）、PP/ABS 塑料、铝锭等

原材料和电子元器件、铸件、标准件等零配件进行设计、加工、生产、装配出产品，经过包装后销售给用户使用，在这个过程中完成产品价值的创造。上游行业钢材、铝、铜、塑料、电子元器件等的价格变动对微型小型水泵行业的利润空间有重大影响。在产品售价不变的情况下，上游行业的价格上升将导致微型小型水泵行业的利润下降，反之则导致微型小型水泵行业的利润上升。

微型小型水泵行业的下游即各级经销商和最终用户。宏观经济景气度、消费者可支配收入状况、消费者的消费偏好等因素影响消费者的消费需求，进而影响微型小型水泵行业的产品销售。

8、水泵产品主要进口国（地区）市场情况

（1）美国

根据Freedonia公司的报告，目前美国大约有300多家生产水泵的厂商，ITT是其中最大的生产厂家。未来十年内，美国水泵的市场容量将会以每年5%的速度增长，2002年市场容量为59亿美元，2007年将达到76亿美元，2010年将达到86亿美元。虽然进口的增长幅度超过了出口的增长幅度，但美国目前仍然是水泵的净出口国。在美国，水泵主要应用于制造加工业，约占总需求的37%。美国市场属于较为成熟的市场，产品更新是主要的市场需求来源。由于近几年美国房地产市场的走强，用于家庭的小型水泵的市场需求也在不断增长。另外，用户对电价越来越关注，水泵的用电效率将在很大程度上影响消费者的购买决策。

（2）德国

据分析测算，德国水泵市场容量约为150亿元人民币，是欧洲最大的水泵市场。在德国、瑞士、奥地利和列支顿士登地区，水泵生产企业约有164家。目前，德国水泵市场上份额最大的企业包括KSB、WILO、METABO、ABB、GRUNDFOS、ITT等六家，六家企业的市场占有率之和超过70%。

德国是世界传统的水泵强国，在技术和工艺上都处于全球先进行列。近几年，由于德国经济发展缓慢，房地产市场表现疲软，国内的水泵市场需求增长有限。相对于国内市场的不景气，德国水泵的海外市场增长迅速，东欧经济的增长带动了德国水泵的销售增长。另外，在北美和亚洲市场，德国的生产厂家也有良好的市场表现。

（3）英国

根据 Market & Business Development (MBD) 的报告, 2005 年, 英国的水泵市场容量为 6.12 亿英镑, 同比增长 3%。从 2005 年到 2009 年, 英国水泵市场将保持每年 1-2% 的增长。在英国市场上, 主要的水泵制造商有威尔 (WEIR)、格兰富 (GRUNDFOS)、福斯 (FLOWSERVE) 和 DAVID BROWN UNION PUMPS。由于生产成本的压力, 英国本土的水泵生产能力不断向中国、印度和中东地区转移, 本土的水泵供应将会呈长期下降的态势, 水泵的行业集中度也将不断上升。商业建筑和基础建设投资的增加, 以及住户对健康的重视, 促使建筑承包商在地面工程和水处理方面加大对泵的投资; 水处理工业对装备的更新需求和私人对水泵需求的增加也会增加水泵的需求量。

(4) 澳大利亚

根据澳大利亚泵业协会 (Australian Pump Industry Incorporated) 的资料, 2005 年澳大利亚泵设备的市场容量约 6 亿美元, 有 50 家左右的生产厂家, 但没有国际性厂商。澳大利亚国内有数百家从事水泵销售的代理机构, 60% 的需求由本地厂商供应。由于澳大利亚的水泵进口关税不高, 本地厂商必须保持生产经营的高效率才能取得市场竞争优势, 因此, 本地厂商大多采取比较灵活的竞争策略。澳大利亚水泵行业从业人员的工资和福利比欧洲的竞争对手要低, 因此, 澳大利亚水泵企业将会因为不断增长的海外需求而获益。

(二) 园林机械行业基本情况

1、行业管理体制和行业政策

(1) 行业管理体制及主管部门

公司园林机械产品在大的行业类别上隶属于机械行业, 细分行业隶属于机械行业中的园林机械行业。

园林机械行业的行政主管部门是国家发展和改革委员会, 主要负责行业发展规划的研究、产业政策的制定, 指导行业结构调整、行业体制改革、技术进步和技术改造等工作。

对园林机械行业进行实际管理和协调的机构是中国林业机械协会。中国林业机械协会是由从事营林机械、园林机械、木材加工机械、林业工具刃具、狩猎机具等产品生产的企业及相关企事业单位组成的、具有社团法人资格的全国性行业

组织，业务上接受国家林业局的指导。协会主要负责行业的产业及市场研究，向政府部门提出产业发展建议，编制、制定行业发展规划和经济技术政策，参与制定和修订行业标准，推动行业对外交流等。本公司是该协会的会员单位。

目前，园林机械行业的市场化程度很高，政府部门和行业协会只对本行业实行宏观管理和政策指导，企业的生产运营和具体业务管理完全按照市场化方式进行。

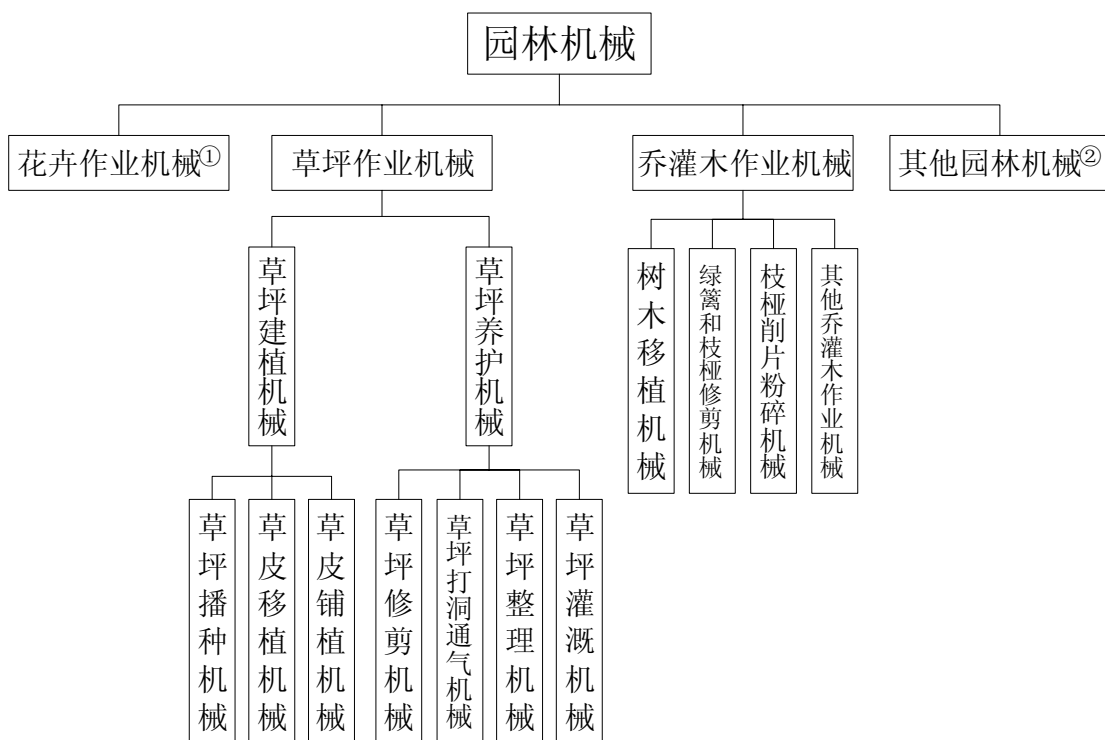
（2）行业法律法规及政策

国务院、国家发改委、商务部等政府部门通过颁布《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》（2000 年 7 月 27 日修订）、《指导外商投资方向规定（国务院令 第 346 号）》、《外商投资产业指导目录》（2004 年修订）等政策性文件，对国民经济各行业的投资活动和企业的生产经营活动进行管理和调节，园林机械行业作为机械行业的重要组成部分，同样接受上述政策性规定的管理，园林机械企业所经营的产品中，列入鼓励类的产品，按相应规定享受优惠政策。

2、行业发展概况

（1）园林机械的使用领域

随着城市园林化，特别是草坪业的发展，园林机械行业逐步发展壮大。按照作业对象的不同，园林机械大致分为草坪作业机械、乔灌木作业机械、花卉作业机械、其它机械四个类别，产品体系如下图所示：



注 1：花卉作业机械指用于花卉播种、培育、养护的机械；

注 2：其他园林机械指用于其他庭院作业、养护的机械，如扫雪机，劈木机等。

对照以上产品体系图，本公司生产或拟投资生产的产品中，碎枝机属于乔灌木作业机械，割草机、松土机属于草坪作业机械，扫雪机、劈木机属于其它园林机械。

（2）园林机械行业发展概况

A、国内园林机械行业发展状况

20 世纪 70 年代后期，国内一些林业机械厂开始生产园林机械，但大多规模较小。20 世纪 90 年代，随着城市园林绿化规模的迅速扩大和草坪业的快速崛起，园林机械开始进入快速发展时期。除了林业机械厂外，一批实力较强的通用机械厂也开始生产园林机械，行业产能逐渐扩大；经销国内外园林草坪机械的公司大量涌现，规模日益扩大，并初步形成了全国经销网络；大型园林绿化工程中机械化作业的比重明显提高，出现了专业的机械化施工队伍，园林绿化机械开始进入企事业单位的庭院和住宅小区；国际知名的园林机械品牌开始进入国内市场，如美国 MTD 的园林拖拉机和草坪机械，JOHN DEERE 的高尔夫球场机械、日本的小松、意大利的 HARRY 等。

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，中国园林机

械产品的产值达到 1.7 亿美元，国内市场需求量为 1 亿美元，比 1994 年的国内市场需求量增长了一倍多。改革开放以来 20 多年的工业化使得居民收入水平大幅增长，城市基础设施的建设、高尔夫球场的大量兴建、以及商用、民用住宅的建设，激发了景观美化的需求，有力地推动了园林机械的市场容量大幅增长。

尽管国内需求快速增长，但相对于全球市场而言，国内的园林机械市场仍然较小，国内园林机械化作业的比重还很低，产品品种相对单一，产品技术水平、制造工艺与国外发达国家相比还有一定距离。总体上看，国内目前仍处于园林机械发展的初始阶段，发展前景十分广阔。

B、世界园林机械行业发展状况

受土地资源、人文环境、生活水平等因素的综合影响，国外园林机械发展较早。在 20 世纪初期，西方国家就开始在园林绿化的繁重作业中使用园林机械。从 20 世纪 50 年代开始，各种园林绿化的专用机械纷纷面世，园林机械逐步进入了快速发展时期。20 世纪 80 年代以后，在欧美发达国家，随着生活水平的提高和居住环境的改善，小型园林机械开始进入家庭，渐渐成为家庭的必备机具，特别是草坪机械，在美国、加拿大的中产阶级家庭中已基本普及。到 21 世纪初，发达国家大部分城市的园林绿化作业及家庭绿地的建设和养护已经全部实现了机械化作业，并开始向更高层次发展。

经过近百年的发展，欧美发达国家的园林机械行业得到了长足发展，培养出许多国际知名品牌，世界 500 强的很多公司都涉足了园林机械行业，如：欧洲的博世（BOSCH）、伊莱克斯（ELECTROLUX）、美国的迪尔（JOHN DEERE），日本的三井物产株式会社、本田等公司。专业的园林机械生产商有美国的 MTD PRODUCTS INCORPORATED、MURRAY 和 TORO 等公司、德国的 WOLF GARTEN 公司等。

2004 年，世界园林机械行业的市场容量已达到 158.50 亿美元，预计 2004 年至 2014 年，世界园林机械行业的市场容量将保持年均 3.4% 的增幅，至 2014 年，世界园林机械行业的市场容量将达到 222 亿美元。世界园林机械行业的市场容量及未来可预计的市场容量如下表所示：

世界园林机械的市场容量及预测表

（单位：亿美元）

	1994 年	1999 年	2004 年	2009 年	2014 年
全球市场容量	116.21	136.72	158.50	187.50	222.00

（资料来源：《世界草坪和园林机械设备》,The Freedonia Group, Inc.）

3、行业竞争情况

（1）园林机械行业竞争格局及市场化程度

A、园林机械出口市场竞争格局

目前，国内的园林机械制造商大致分为老牌国企、民营企业和外资企业三大阵营。由于国内市场对园林机械的需求相对较小，国内的园林机械制造商均以出口销售为主，在出口市场上相互竞争。

江苏林海动力机械集团公司，山东华盛中天机械集团有限公司等公司是老牌国企的代表，这些公司的园林机械业务都是在原有林业机械业务的基础上发展起来的，以动力型园林机械作为产品特色。由于这些公司是在计划经济时代投资设立的，经过多年经营，已拥有较强的技术基础，基本实现了产品系列化，拥有自己的产品品牌，在各自的产品领域占有重要位置。但是，相对民营和外资企业而言，有竞争力的老牌国企数量较少，在园林机械产品出口市场上所占份额较小。

民营企业大多是改革开放后介入园林机械行业的，由于机制灵活、市场意识强、运营效率高，在园林机械产品市场上迅速崛起，成为影响行业发展的最重要的力量。民营的园林机械制造商主要集中在江苏、山东、浙江、上海等地区，部分企业分布于北京、重庆等地，代表性的民营企业有重庆宗申集团、江苏苏美达五金工具有限公司、宁波亚特电动工具有限公司等，除动力型园林机械产品外，部分企业还经营电动式园林机械产品。大多数民营企业为出口导向型企业，产品基本面向海外市场销售，以贴牌生产（OEM/ODM）为主要运作模式，在此基础上逐渐建立起自己的产品品牌。在园林机械产品出口市场上，民营企业所占的份额逐年上升。

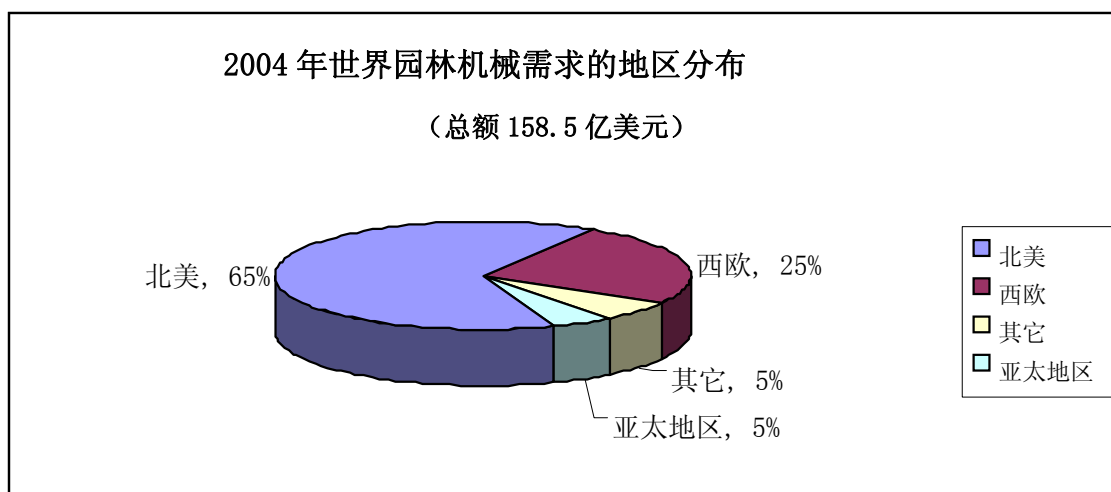
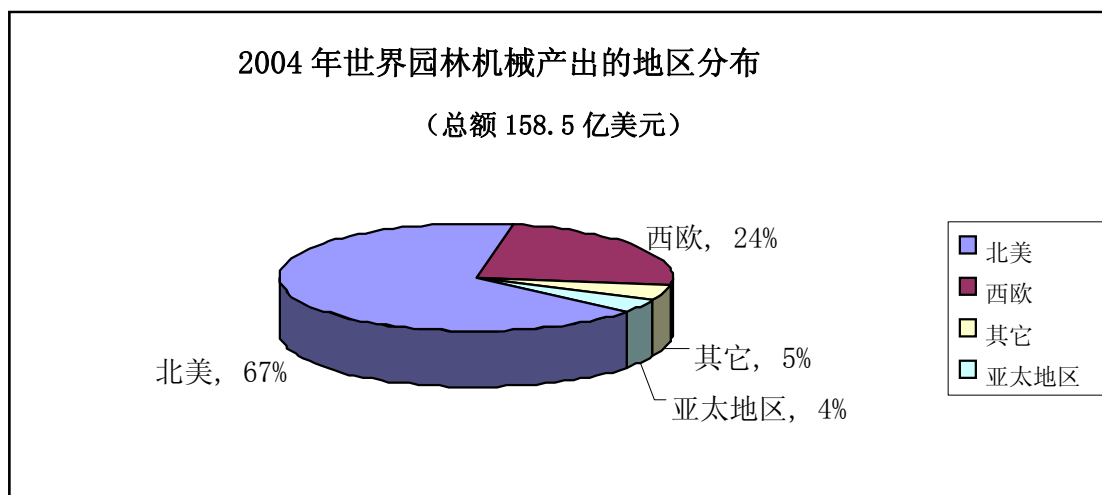
国内市场相对较低的商务成本吸引了部分国外制造商在国内投资建厂，在国内完成产品生产后再返销海外市场，如 TTI、BOSCH、BLACK&DECKER、EMAK、MAKITA、MURRAY 和 STIHL 等。相对而言，外资企业具有资金、技术、品牌等方面的优势，在园林机械产品出口市场上，外资企业所占的市场份额较大。

总体而言，国内园林机械制造商开拓国际市场尚处于起步阶段，企业数量少，规模小，产品品种少，整个行业还没有达到充分竞争状态。

B、国际市场竞争格局

世界园林机械行业的行业集中度较高。由于欧、美发达国家和地区园林机械行业发展较早，人均收入水平较高，园林机械的普及率很高，因此，园林机械的供给和需求都集中于欧洲和北美。世界主要的园林机械制造商，如欧洲的博世（BOSCH）、伊莱克斯（ELECTROLUX）、美国的迪尔（JOHN DEERE）、MTD PRODUCTS INCORPORATED、MURRAY、TORO，德国的WOLF GARTEN等，都集中于欧洲和北美，日本的部分公司也从事园林机械业务，如三井物产株式会社、本田等公司。

在世界园林机械市场供需的区域结构方面，北美占据了世界园林机械供给和需求之首，其次是西欧，亚太地区及其它地区只分别占据了全球产出和需求的5%左右。2004年世界园林机械产出和需求的地区分布如下图所示：



(资料来源：《世界草坪和园林机械设备》，The Freedonia Group, Inc.)

(2) 进入园林机械行业的主要障碍

目前阶段，园林机械产品的国内市场需求相对较小，国内园林机械企业（含

本土企业与外资企业)的产品主要面向海外市场进行销售,行业内大部分企业也都采用贴牌(OEM/ODM)的经营模式与国外制造商合作。园林机械行业的以上特点,使得园林机械行业的进入障碍与前述以产品贴牌生产为主、以面向海外市场销售为主要特色的微型小型水泵企业面临的行业进入障碍相同,即主要面临销售网络与客户资源、产品设计和制造能力、企业的国际化程度、产品进口国的绿色壁垒、产品品质和品牌、规模与成本、产品认证等方面的障碍,关于以上几方面障碍的详细论述见本章前文“进入泵行业的主要障碍”,本处不再重复。

(3) 园林机械行业市场供求状况及变动原因

A、国内市场需求变动趋势

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》,2004 年,中国国内市场对园林机械的需求量为 1 亿美元。预计 2004—2014 年间,中国国内需求量将以两位数的速度增长,至 2009 年将达到 1.75 亿美元,至 2014 年将进一步增长到 3.30 亿美元,增长速度将远远高于世界园林机械行业年均 3.4%的增长率。推动中国国内市场需求量增长的因素主要包括:

A) 改革开放以来工业化的发展使人均收入水平大幅度上升,为园林机械需求量的增长提供了基础;

B) 城市化进程的深化使得城市基础设施大量增加,道路、公园、公共绿地的建设、维护使得园林机械的使用量激增;

C) 随着房地产业的发展,居住和非居住用房大量增加,景观美化、庭院作业的需要使得园林机械的使用量大量增加;

D) 高尔夫球场的建设、维护也直接推动了园林机械使用量的上升。

B、国际市场需求变动趋势

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》,2004 年,世界园林机械行业的市场容量已达到 158.50 亿美元。预计 2004 年至 2014 年,行业市场容量将保持年均 3.4%的增幅,至 2014 年,行业市场容量将达到 222 亿美元。该增长率将超过 1999—2004 年的增长率。

世界经济的快速增长刺激了住宅建设和消费活动,成为推动园林机械市场增长的决定性因素。园林机械市场需求增长最快的地区包括亚太地区、拉丁美洲、东欧以及非洲和中东地区,这些地区的工业化发展将提升居民生活水平,促进需

求增长。对亚太地区而言，部分增长来源于工业化发展导致的该地区发展中国家的需求增长，但大部分的增长仍来源于日本这一成熟经济体的需求增长。不过，日本市场的增长率将低于全球平均水平。

在北美和西欧这些成熟市场，市场需求的增长率将低于全球平均水平。这些地区的市场需求主要来源于用户的换购需求。得益于高度发达的经济带来的高水平的居民生活条件，至 2014 年，北美和西欧市场将仍然是全球园林机械产品的主要市场，预计占全球市场容量的 87%。

世界各地园林机械需求量及增长预测如下表所示：

世界各地园林机械需求量					
(百万美元)					
项目	1994 年	1999 年	2004 年	2009 年	2014 年
北 美：	7,290	8,815	10,260	11,950	13,980
美国	6,500	7,890	9,200	10,730	12,600
加拿大、墨西哥	790	925	1,060	1,220	1,380
西 欧	3,238	3,563	3,970	4,675	5,420
亚太地区：	527	619	740	965	1,295
日本	150	155	165	185	205
中国	38	70	100	175	330
其他亚太地区	339	394	475	605	760
其他地区：	566	675	880	1,160	1,505
拉丁美洲	121	143	170	215	275
东欧	380	434	590	780	1,005
非洲、中东	65	98	120	165	225
合 计	11,621	13,672	15,850	18,750	22,200

(资料来源：《世界草坪和园林机械设备》，The Freedonia Group, Inc.)

C、市场供给变动趋势

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，世界园林机械行业的产值为 158.50 亿美元。预计 2004 年至 2014 年，行业产值将保持年均 3.4% 的增幅，至 2014 年，行业产值将达到 222 亿美元。

世界园林机械行业产值的主要增长将来源于亚太地区，尤其是中国。中国相对低廉的劳动力成本、国内市场对园林机械产品需求的强劲增长、国际大公司在华投资建厂都将推动园林机械行业产值的增长，同时，将推动技术能力和设备

质量的提升。预计 2004—2009 年间中国园林机械行业产值的年均增长率为 15%。可以预见，中国在全球市场上的竞争力将进一步增强，对发达国家和地区的园林机械产品出口量将大大增加。除中国外，东欧的产值增长率也会超过全球平均水平，拉美、非洲和中东地区的产值也将会有较大增长。

就发达国家和地区而言，园林机械的生产商主要集中在美国，2004 年，美国园林机械行业的产值超过了 90 亿美元。欧洲国家中，意大利、德国、法国和英国的产值较大，年产值均超过了 6 亿美元。上述国家，是园林机械行业国际大公司的主要生产基地。

世界各地园林机械产值及增长预测如下表所示：

世界各地园林机械产值					
(百万美元)					
项目	1994 年	1999 年	2004 年	2009 年	2014 年
北 美：	7,645	9,255	10,600	12,250	14,250
美国	6,940	8,340	9,550	11,050	12,900
加拿大、墨西哥	705	915	1,050	1,200	1,350
西 欧	3,073	3,378	3,820	4,490	5,195
亚太地区：	462	514	710	1,030	1,455
日本	215	195	215	240	265
中国	28	65	170	365	635
其他亚太地区	219	254	325	425	555
其他地区：	441	525	720	980	1,300
拉丁美洲	66	83	95	125	170
东欧	350	404	575	770	995
非洲、中东	25	38	50	85	135
合 计	11,621	13,672	15,850	18,750	22,200

(资料来源：《世界草坪和园林机械设备》，The Freedonia Group, Inc.)

(4) 行业利润水平的变动趋势及原因

原材料和能源价格的上涨促使产品成本不断提高，加之市场竞争激烈，导致近几年园林机械行业整体利润率水平略有下降。在行业集中度不断提高的大趋势下，具备较强的技术优势、规模优势及成本控制能力的企业将获得更高的产品利润率。

4、影响行业发展的有利和不利因素

（1）影响行业发展的有利因素

A、国际市场稳定增长

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，世界园林机械行业的市场容量为 158.50 亿美元。预计 2004 年至 2014 年，行业市场容量将保持年均 3.4% 的增幅，至 2014 年，行业市场容量将达到 222 亿美元。

B、国内需求快速上升

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，中国国内市场对园林机械的需求量为 1 亿美元。预计 2004—2014 年间，中国国内需求量将以两位数的速度增长，至 2009 年将达到 1.75 亿美元，至 2014 年将进一步增长到 3.30 亿美元，增长速度将远远高于世界园林机械行业年均 3.4% 的增长率。

C、国际制造能力转移

由于投资成本、运营成本太高，欧美发达国家的园林机械制造商纷纷将生产能力向中国转移，或在中国建立合资企业，或与我国的生产商进行 ODM、OEM 等多种形式的合作。在这种背景下，我国的园林机械制造商面临着巨大的发展机遇。一方面，国际制造能力转移为国内企业创造了巨大的市场空间；另一方面，国内企业通过与国外制造商的合资合作，可以快速提升自身的技术水平和管理能力，为形成核心竞争能力打下基础。

D、技术进步推动产业升级

经过多年的技术引进和消化吸收，国内园林机械制造商的整体技术水平、生产装备水平得到了明显提升。部分优势企业已掌握了产品生产过程中的核心技术，具备了自主研发和技术创新能力，经营模式逐渐从单纯的 OEM 转向 ODM，产品档次及附加值不断提高，盈利能力不断增强。以此为基础，部分企业开始尝试并逐渐扩大 OBM 方式（自主品牌经营模式），推广自主品牌，可持续发展能力不断增强。

（2）影响行业发展的不利因素

A、绿色壁垒将削弱中国产品出口的性价比优势

近几年，欧盟陆续启动了关于报废电子电气设备的 WEEE 指令和关于产品中含有有害物质的 ROHS 指令。WEEE 指令的实施使销售商在向欧盟销售电子电气产品

时将被额外征收一笔用于废弃电子电气产品回收的费用，而 ROHS 指令则要求在电子电气设备中限制使用铅、汞等 6 种有害物质。以上指令的颁布，使得中国园林机械的产品出口受到绿色壁垒的影响，将提高产品成本，削弱产品的性价比优势。

B、原材料、能源价格上涨导致企业成本增加

近年来，用于园林机械产品生产的主要原材料及能源价格出现了较大幅度的上涨，导致园林机械产品的生产成本增加，挤压了产品的利润空间。在此背景下，具备较强的技术优势、规模优势及成本控制能力的企业将具有较强的议价能力或灵活定价的能力，获得比同行业其它企业更高的产品利润率。

5、行业技术水平与技术特点

20 世纪 90 年代以来，由于自主创新和不断引进国外先进技术，国内园林机械行业在技术上取得了长足的进步，具体包括以下方面：

首先，通过引进和消化国外先进技术，部分企业具备了产品自主开发能力，产品质量不断提升；

其次，产品更新换代速度加快，人性化、自动化的新产品不断推向市场，产品的安全、环保指标不断改善；

再次，新型环保、低能耗材料得到了广泛应用，材料成型技术迅猛发展，电气元件、液压元件、动力部件的性能、可靠性不断提高；

最后，CAD（计算机辅助设计）、CAM（计算机辅助制造）技术应用于产品的设计和制造过程，产品设计向个性化、多元化、自动化方向发展，制造过程的自动化水平得以提高，加强了专业化生产能力，提高了工艺水平和劳动生产率，产品开始向组合化和系列化方向发展。

随着园林机械行业的不断发展，开发高科技含量和高附加值的新型园林机械产品、加大行业技术创新力度将成为我国园林机械行业的技术发展方向。

6、行业经营模式和特征

（1）行业经营模式

国内园林机械企业主要采用自主品牌经营（OBM）、贴牌（ODM/OEM）或两者相结合的经营模式。以内销为主的企业，主要采用自主品牌经营方式（OBM）；以

出口为主的企业，主要采用贴牌的经营方式（ODM/OEM）。

（2）行业特征

A、周期性

园林机械产品的生产和销售会受到国民经济景气度和居民可支配收入变化的影响，但并不与经济周期呈现出高度的正相关，因而不具有显著的周期性特征。

B、区域性

园林机械行业的区域性特征比较突出，世界园林机械行业的知名生产商主要分布在美国、意大利、德国等欧、美国家；同时，欧洲、北美也是园林机械产品的主要消费地。

就国内市场而言，我国园林机械产品的生产主要集中在华东地区，包括浙江、江苏、上海、山东等省市，部分企业分布于其它地区，如重庆、北京等。

C、季节性

园林机械产品的季节性特征较为明显。以欧洲市场为例，割草机、碎枝机的使用旺季为每年的 3—5 月、7—9 月；松土机的使用旺季为每年的 3—5 月；扫雪机的使用旺季为每年的 11 月至次年 3 月。不同地区园林机械产品的消费具有不同的季节性特征，对制造商而言，生产系列化产品且面向全球市场销售，可在一定程度上维持生产的均衡性。

7、上下游行业与本行业的关联性及其影响

与微型小型水泵行业一样，园林机械行业也是通过对硅钢片、漆包线、PP/ABS 塑料、铝锭等原材料和电子元器件、铸件、标准件等零配件进行设计、加工、生产、装配出产品，经过包装后销售给用户使用，在这个过程中完成产品价值的创造。上游行业钢材、铝、铜、塑料、电子元器件等的价格变动对园林机械行业的利润空间有重大影响。在产品售价不变的情况下，上游行业的价格上升将导致园林机械行业的利润下降，反之则导致园林机械行业的利润上升。

园林机械行业的下游即各级经销商和最终用户。宏观经济景气度、消费者可支配收入状况、消费者的消费偏好等因素影响消费者的消费需求，进而影响园林机械行业的产品销售。

8、园林机械主要进口国（地区）市场情况

（1）美国

2004 年，美国对园林机械的市场需求为 97 亿美元，并预计年增长 3.1%，到 2009 年达到 107 亿美元。园林机械的换购需求、新产品不断投放市场以及高尔夫运动的普及是园林机械需求量增长的主要因素。割草机广泛应用于家用和商用市场，仍将是园林机械市场上最主要的产品；得益于专业庭院设计行业的持续发展和高尔夫球场的增加，草坪作业机械将是增长最快的产品；园林机械保有量的增加，促使零部件的增长率将超过行业平均水平。美国园林机械行业既有专注于细分产品领域的小工厂，也有涉及全系列产品的国际化公司。2004 年，前五大生产厂商——DEERE, TORO, MTD, ELECTROLUX 和 MURRAY，在美国园林机械市场的份额超过了 60%。

（2）德国

2004 年，德国对园林机械的市场需求为 9.5 亿美元，是西欧地区最大的市场。德国人口较多，经济总量大，人均收入高，居住条件好（平均每户家庭拥有 300 平方米的花园），有相当多的高尔夫球场和公共建筑，这些因素支持了德国对园林机械的消费需求。2004，德国园林机械产品的产值达到 8.2 亿美元，是欧洲仅次于意大利的第二大产出国，产品主要出口到欧盟地区和东欧国家。世界主要园林机械生产商 BOSCH, STIHL 和 WOLF GARTEN 都在德国。BLACK&DECKER, DEERE, MAKITA 和 MTD PRODUCTS 都在德国设有工厂。

（3）意大利

2004 年，意大利对园林机械的市场需求为 4.65 亿美元，占西欧市场的 10%。意大利的人口老龄化趋势、消费者对园艺活动的兴趣以及不断增长的房屋建筑支出为市场的增长创造了条件。但是，因为气候原因（夏季气候干燥）以及高尔夫产业规模较小，意大利园林机械的使用情况低于西欧地区的平均水平。

2004 年，意大利园林机械的产值为 9.15 亿美元，是西欧地区最大的出口国之一，主要出口地区是欧盟各国、某些非欧盟成员国的西欧国家和美国。意大利本土的生产厂家有 GGP、EMAK 和 CIFARELLI。BLACK&DECKER、BOSCH 和 HONDA 都在意大利设有工厂。

意大利园林机械的市场需求预计年增长 3.2%，到 2009 年将达到 5.45 亿美元，

意大利持续的经济增长将是需求增长的促进因素；意大利园林机械的产值预计年增长 2.7%，到 2009 年将达到 10 亿美元。

（4）英国

2004 年，英国对园林机械的市场需求为 6.7 亿美元，产值为 6.2 亿美元。英国是西欧第三大园林机械市场。较高的个人收入增长速度、消费者对园艺活动兴趣的增长以及巨大的高尔夫产业（有 2,500 个高尔夫球场）是英国市场需求增长有利因素。英国专业应用领域（特别是高尔夫球行业）的园林机械市场非常成熟，普通的园林机械产品中，绿篱机、碎枝机和吹吸叶机是广泛使用的品种。

英国园林机械的市场需求预计年增长 3.6%，到 2009 年将达到 8 亿美元；园林机械产值预计年增长 3.6%，到 2009 年将达到 7.4 亿美元。人均 GDP 水平的提高、园林机械家用消费市场需求的增加是市场容量增长的主要推动因素。

（5）澳大利亚

2004 年，澳大利亚对园林机械的市场需求为 2.15 亿美元，是亚太地区最大的市场。澳大利亚高度的城市化水平、发达的房地产业和高尔夫产业（有 1800 个高尔夫球场）使该国具有很高的园林机械普及率。2004 年，澳大利亚园林机械产品的产值达到 1.15 亿美元，部分国内需求靠进口满足，主要的进口地区为美国、西欧和日本，在澳大利亚设立工厂的有 ALAMO, HONDA 和 MASPORT 等公司。预计澳大利亚园林机械产品的市场容量将保持年均 3.1% 的增长速度，到 2009 年达到 2.5 亿美元；园林机械产值将保持年均 2.5% 的增长速度，到 2009 年达到 1.3 亿美元。受房产消费增长减速的负面影响，澳大利亚园林机械市场容量的增长低于亚太地区其它国家的增长速度。

（6）日本

2004 年，日本对园林机械的市场需求为 1.65 亿美元，为亚太地区继澳大利亚之后的第二大市场，占该地区 20% 的需求。虽然日本的生活水平接近美国和西欧，但是，因为人均居住面积较小，相比之下较少使用园林机械。2004 年，日本园林机械的产值为 2.15 亿美元，是亚太地区最高的，产品主要出口美国、亚洲和西欧，生产厂家包括 FUJI, HONDA, KAWASAKI 重工业, KUBOTA, MAKITA 和 MITSUI。

日本园林机械的市场需求预计年增长 2.3%，到 2009 年将达到 1.85 亿美元；

园林机械的产值预计每年以平均 2.2% 的速度增长,到 2009 年将达到 2.4 亿美元。日本本国经济状况的改善将促进本国消费活动的增长,日本的生产厂家也会从周边国家的需求增长中获益。

(以上资料来源:《世界草坪和园林机械设备》,The Freedonia Group, Inc.)

三、发行人在行业中的竞争地位

(一) 公司的行业地位

公司的主导产品包括微型小型水泵和园林机械两大类,微型小型水泵主要包括花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型自吸泵、小型漩涡泵、喷泉泵、其它泵等七个具体产品类别,园林机械主要包括碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等产品。

根据 2005 年统计数据,公司是国内最大的微型小型水泵出口商、国内最大的碎枝机出口商。

根据中国农业机械学会排灌机械分会提供的统计资料,2005 年,全国微型小型水泵出口量约 927 万台,其中,公司微型小型水泵出口量为 222.58 万台,约占全国微型小型水泵出口总量的 24%,位列同类产品出口量第一名;根据中国林业机械协会提供的统计资料,2005 年,公司主要的园林机械产品——碎枝机的全国出口总量约 49 万台,其中,公司出口量为 24.65 万台,约占全国出口总量的 50%,位列同类产品出口量第一名。

根据海关统计数据,以海关出口商品编码大类为统计口径,2003-2005 年公司产品的市场份额变动情况如下表所示:

时间		2005 年	2004 年	2003 年
水泵	全国出口总量(台)	57,906,662	49,268,459	39,694,868
	公司出口量(台)	2,225,762	1,484,322	943,281
	出口量占比	3.84%	3.01%	2.38%
园林机械	全国出口总量(台)	6,554,093	5,613,012	5,563,404
	公司出口量(台)	246,453	80,765	7,026
	出口量占比	3.76%	1.44%	0.13%

注 1：本表中本公司出口量，除自营出口部分外，还包括了通过外贸公司间接出口的部分，即公司产品总销量扣除内销部分后所得额，为公司的实际出口能力。园林机械绝大多数为碎枝机产品。

注 2：此表中水泵包括报关 HS 编码 84138100、84137090、84136010 下所含产品，具体包括“未列名液体泵”、“未列名离心泵”、“潜油电泵及潜水电泵”，该统计口径不限于微型小型水泵；园林机械包括报关 HS 编码 84331100、84331900、84368000、84322900、84328090 下所含产品，具体包括“割刀水平旋转草坪、公园或运动场机动割草机”、“其他草坪、公园或运动场地割草机”、“其他农、林业机器”、“未列名农业、园艺及林业用整地或耕作机械”，该统计口径不限于碎枝机产品。

从上表可以看出，2003-2005 年公司微型小型水泵的市场份额稳步增长；园林机械产品（主要是碎枝机）的出口量急剧增长，2004 年的出口量较 2003 年增长 10.5 倍，2005 年的出口量较 2004 年增长 2.05 倍，受出口量增长的带动，园林机械产品在出口市场中的份额也相应提升。

2006 年，公司微型小型水泵和园林机械产品的出口量分别增长至 238.35 万台、24.87 万台。

（二）同行业竞争情况

1、微型小型水泵的竞争情况

微型小型水泵行业是个充分竞争的行业，行业内生产厂家众多，市场竞争激烈。目前，仅公司所在地浙江省温岭市就有 2,000 多家水泵生产企业，2005 年微型小型水泵产量约 1,934.19 万台；其中，年销售额在 500 万元以上的企业约 250 家。

在微型小型水泵行业内，大部分企业规模较小，以简单的产品组装为运作模式，无自主品牌，无技术创新能力。企业规模较大、与公司直接竞争的企业包括浙江山河实业有限公司（前身为台州中山泵业有限公司）、浙江克瑞丰球泵业有限公司、广东凌霄泵业股份有限公司等。根据海关统计数据，上述企业 2005 年的产品出口数量位于 16.4 万台至 122 万台之间。2005 年，公司微型小型水泵出口量为 222.58 万台，位列同类产品出口量第一名。

目前，公司微型小型水泵业务主要竞争对手的情况如下表所示：

企业名称	简要情况
浙江山河实业有限公司	浙江山河实业有限公司资产总额超亿元，年产水泵 150 万台、发电机 50 万台。该公司现有职工 1,000 多人，其中外贸、机械、电机、流体工程、生产、质保、财务等各类专业人才 110 人。该公司主要产品有水泵、发电机两大系列 80 多个品种，主要出口欧洲、东南亚、中东、非洲及美洲的 50 多个国家和地区，2006 年微型小型水泵的销售量约 150 万台，全部为出口销售。

浙江克瑞丰球泵业有限公司	是由浙江丰球集团与美国克瑞泵与系统公司共同组建的中美合资企业，总投资 2,500 万美元，注册资金 1,442 万美元。该公司生产“丰球”系列和美国“克瑞”系列的各类泵与系统，以大中型水泵的生产为主，2006 年微型小型水泵的销售量约为 40—50 万台，销售额约 1.8—2.0 亿元。
福建银嘉机电有限公司	福建银嘉机电有限公司是一家专业生产水泵、铸件的制造型企业，位于中国福建省福安市。该公司现有员工 500 名，拥有水泵、铸造、塑料等三个制造基地，具备年产 500,000 台水泵、6,000 吨铸件的能力，水泵包括深井泵、清水泵、离心泵、自吸泵等八大系列、300 多种品种，铸件达五大系列、200 多种品种。水泵主要销往东南亚、中东、北欧等地区，铸件主要销往意大利、德国、美国等欧美地区。2006 年，该公司微型小型水泵的销售量约 40—50 万台。
广东凌霄泵业股份有限公司	该公司专业生产“凌霄”牌清水泵、潜水泵、浴缸泵、不锈钢泵、管道增压泵、多级泵、农用泵等 200 多个规格和品种的产品，各类水泵年生产能力近 100 万台套，产品销售到国内和出口到世界 30 多个国家，是广东省同类产品生产规模最大的企业之一。2006 年，该公司微型小型水泵的销售量约 100 万台，其中，出口销售量约占 70—80%。
福建省银象电器有限公司	该公司占地面积 11,860 平方米，有 35 名高级工程师，26 名行政人员和 620 名工人，产品包括 126 个系列，600 多个品种，涉及清水泵系列、离心泵系列、自吸泵系列、自动泵系列、系列电动机及发电机等，主要出口到欧洲、美国、中东、东南亚和非洲。2006 年，该公司微型小型水泵的销售量约 100 万台，其中，出口销售量约占 70%。
宁波君禾泵业有限公司	该公司是以生产各类潜水泵、花园泵、修枝机等园林工具为主的专业厂商，该公司现有员工 600 余人，新建标准厂房 27,000 平方米，固定资产 3,000 万元，年生产能力 260 万台。产品已形成两大系列 100 多个品种，远销欧洲、美洲和东南亚市场。2006 年，该公司微型小型水泵的销售量约 135 万台，销售收入约 2.1 亿元。
福建万达电机有限公司	该公司创办于 1992 年，占地面积 160 亩，注册资本 1 亿元人民币，主要生产中型、小微单、三相交直流电机、清水泵、离心泵、自吸泵、潜水泵等微型小型水泵以及铸件产品，产品主要销往美国、德国、澳大利亚、荷兰、英国、意大利、加拿大、中东及东南亚等国家和地区。2006 年，该公司微型小型水泵及电机的销售量约 40—50 万台，其中，出口销售量约占 80—90%。

（资料来源：各公司网站及有关网站）

2、园林机械产品的竞争情况

由于国内市场对园林机械产品的需求较小，行业内企业基本为出口导向型企业，以贴牌生产（OEM/ODM）为主要运作模式，产品基本面向海外市场销售。目前，国内园林机械制造商在开拓国际市场方面尚处于起步阶段，企业数量少，规模小，产品品种少，整个行业还没有达到充分竞争状态。

行业内规模较大、与本公司构成竞争的企业包括江苏苏美达五金工具有限公司、慈溪市贝士达电动工具有限公司、宁波亚特电动工具有限公司、浙江麦克园

林机械有限公司等。根据海关统计数据, 2005 年, 上述企业园林机械产品的销售收入位于 226 万美元至 2,000 万美元之间。目前, 涉及园林机械业务的国内上市公司包括林海股份(600099)和 ST 合金(000633)。2005 年, 林海股份动力及园林机械产品的销售收入为 14,904 万元; ST 合金园林机械类产品的销售收入为 13,527 万元。

公司于 2003 年介入园林机械行业。目前, 与其它竞争对手相比, 公司在园林机械产品的出口总量、出口销售总收入等方面并不占绝对优势。但是, 就单一产品碎枝机而言, 2005 年, 公司的出口数量达到了 24.65 万台, 位列同类产品出口量第一名, 且 2003-2005 年间增速极快, 显示了公司在这一产品领域的竞争实力。

目前, 公司园林机械业务主要竞争对手的情况如下表所示:

企业名称	简要情况
江苏苏美达五金工具有限公司	创立于 1997 年, 是电动工具和园林工具的生产商、贸易商, 其中, 贸易业务为主要业务, 其园林工具产品主要通过控股公司南京苏美达动力产品有限公司 (SMV) 生产。该公司产品涉及园林工具、电动工具、高压清洗机、空压机、健身器材、制冰机等, 主要销售到欧洲、南美、北美、日本、中东、南亚、东南亚等 60 多个国家和地区。2006 年, 该公司销售收入约 1.5 亿美元。
慈溪市贝士达电动工具有限公司	该公司占地面积 80,000 多平方米, 资产 6,000 万人民币, 员工 500 多人, 主要生产园林工具、电动工具等, 年生产能力达百万台, 产品出口欧洲、澳大利亚、美国、日本、南美洲等国家和地区。2006 年, 该公司销售收入约 2.8 亿元。
宁波亚特电动工具有限公司	该公司成立于 2001 年, 现有员工 850 人, 建筑面积 47,000 平方米, 生产园林工具、电动工具、焊接机等产品, 园林机械产品主要为电动链锯、割草机等。该公司产品有 400 多个型号, 主要出口到加拿大、美国、英国、德国、法国、波兰、澳大利亚和日本。2006 年, 该公司销售收入约 2 亿元。
浙江麦克园林机械有限公司	该公司成立于 2001 年, 占地面积 77,000 平方米, 现有员工 500 人, 专业生产割草机、松土机、割灌机、吹吸叶机、扫雪机、碎枝机、播种机等园林机械产品 50 多个品种, 年产量 50 多万台。2006 年, 该公司销售收入约 1.5 亿元。
林海股份有限公司	A 股上市公司 (600099), 主要生产摩托车发动机、小型汽油机、林业机械等九大类别 100 多种规格的产品, 动力及园林机械产品 2005 年度销售收入为 14,904 万元, 2006 年上半年的销售收入为 9,907 万元, 2006 年 1-9 月份销售收入 13,138.44 万元。
沈阳合金投资股份有限公司	A 股上市公司 (000633), 1999 年转型为以投资控股为主的投资管理集团。该公司园林机械类产品 2005 年度销售收入为 13,527 万元; 2006 年上半年园林机械类产品销售收入为 2,725 万元; 2006 年 1-9 月份园林机械类产品销售收入为 5,128 万元。

(资料来源: 各公司网站及有关网站、上市公司定期报告)

（三）公司的竞争优势与劣势

1、竞争优势

（1）行业协同优势

公司的业务领域跨越微型小型水泵和园林机械两个行业，形成了独特的行业协同优势，具体体现为：

第一，公司微型小型水泵和园林机械产品具有相似的应用领域（如园林绿化、园林浇灌、居民家庭庭院作业、家庭供排水等），在客户群体、营销网络方面高度重叠，可共享公司的国际营销资源，使两类产品的销售相互促进，公司在获取市场信息、新产品市场开拓、客户关系维护等方面可有效降低费用支出；

第二，微型小型水泵和园林机械产品的核心技术工艺和装配工艺具有相似性，可共享公司的技术、研发资源，一方面可降低公司的技术及研发费用支出，另一方面，两类产品在技术创新、技术改进方面相互促进，有助于公司加快新产品开发进度。公司投资 500 万元建立的设备齐全的实验室，可同时对两大类产品进行化学检测和大部分安规检测，节约了产品检测费用；

第三，微型小型水泵和园林机械产品具有相同的核心部件（电机），生产过程中使用的大部分原材料相同，产品生产、装配过程具有相似性，有利于公司降低原材料采购成本，提高设备利用率；

综上，公司同时经营微型小型水泵和园林机械两类产品，可根据市场需求的变化调整两类产品的产量，并相应调配公司的有关资源（产能、设备、技术、研发等），有利于公司提高资源利用效率，降低运营成本，达到盈利水平最大化，并规避了生产单一产品的经营风险。

（2）制造能力优势

公司的产品制造能力在微型小型水泵行业内处于领先地位，具体体现为以下三个方面：

A、核心部件自制能力强

电机是微型小型水泵和园林机械产品的核心部件，是影响整机产品质量和性能的最重要因素。本公司微型小型水泵和园林机械产品所用的电机全部自制，此外，公司还自行生产和加工其它重要的零部件。目前，公司产品的零部件自制率约 80%，在行业内处于很高水平。

相比同行业中很多厂商外购主要零部件进行组装的简单生产方式，本公司的生产模式更能保证产品质量的高性能和稳定性，集中体现了公司的整体技术水平，赢得了国际大客户的肯定和信赖，体现了公司区别于组装型企业的差异化市场定位。另一方面，自制核心部件有利于公司降低产品生产成本，获取较高的利润率。

B、生产装备水平高

公司的生产装备水平在微型小型水泵和园林机械行业处于领先地位。2002—2006年期间，公司累计投资 8000 多万元，购置了大量生产设备，包括进口高速冲床、兰化炉、30 多台注塑机、近 100 台数控车床、自动绕线嵌线机、自动喷漆流水线、19 条先进装配流水线等。这些先进的生产设备除了用于产品装配，也用于制造、加工产品的重要配件，如电机的定转子、转轴、泵体、托架、塑料件等。

上述先进生产设备的大量使用提高了产品生产的机械化、自动化水平，大大提高了生产效率和产品质量的稳定性。

C、较大的生产规模

与行业内大部分企业只集中生产几个产品品种不同，本公司拥有丰富的产品线。微型小型水泵有 7 大产品系列，产品型号约 420 款；园林机械有 5 大产品系列，产品型号约 45 款。丰富的产品线可以满足国际大客户“一站式”采购的需求，有利于公司赢得大订单。随着公司产品线越来越丰富，公司的产品产量大幅增加，从 2004 年的 162.20 万台上升到 2006 年的 279.82 万台，产品出口额从 2004 年的 2.42 亿元上升至 2006 年的 6.03 亿元。生产规模的扩大推动了采购规模扩大，批量生产和批量采购使公司获得了显著的规模经济优势，降低了产品采购成本和产品制造成本。同时，生产规模的扩大使公司接纳大订单的能力大大增长，近三年公司大客户数量持续增加，客户质量不断提升。

（3）国际营销能力优势

在产品营销策略方面，公司始终坚持以开发国际市场为导向，在国际营销能力方面较行业内其它企业更具优势。具体体现为：

首先，公司建立了符合国际标准的生产体系，公司的生产设备、实验设施、产品检测设施等均符合国际大客户的质量管理体系审核标准，确保公司产品具备

国际品质。目前，公司产品获得了 140 张国际认证证书，其中，CE 证书 72 张（涵盖 372 个产品型号）、GS 证书 24 张（涵盖 345 个产品型号）、EMC 证书 20 张（涵盖 372 个产品型号）、UL 证书 2 张（涵盖 11 个产品型号）、EMF 证书 7 张（涵盖 68 个产品型号）、ETL 证书 3 张（涵盖 20 个产品型号）、CB 证书 7 张（涵盖 18 个产品型号）、TUV 证书 5 张（涵盖 8 个产品型号）。

其次，公司投入大量资金，持续参加国内外各种知名展览会，如中国出口商品交易会，意大利 MCE 展，德国 GAFA 展，德国 ISH 展，德国 Practical World 展，美国 NHS 展，巴西 Mecanica 展等。通过该种方式，公司及时收集国际市场的最新资讯，把握市场变化趋势，为新产品开发设定方向；另外，公司通过该种方式宣传了公司产品，与公司现有客户或潜在客户保持深度沟通，积累了大量客户资源，建立了覆盖近 80 个国家和地区的产品销售网络。

目前，已与公司建立业务合作关系的世界知名园林机械制造商包括 GGP（意大利）、SANDRIGARDEN（意大利）、WOLF GARTEN（德国）、HUSQVARNA（瑞典）、ATIKA（德国）等，世界知名水泵制造商包括 HOZELOCK（英国）、METABO（德国）、SPERONI（意大利）、MONARCH（加拿大）等，世界知名连锁超市包括 METRO（德国）、OBI（德国）、B&Q（英国）、CASTORAMA（法国）、LEROYMERLIN（法国）、CANADIAN TIRE（加拿大）等；世界知名经销商包括 EINHELL（德国）、GUDE（德国）、ASGATEC（德国）、KINZO（荷兰）、DIPRA（法国）、BRICODEAL（法国）、DRAPPER（英国）等。

（4）设计及研发优势

公司自设立以来，一直坚持技术领先战略，在技术、研发环节持续投资，致力于形成核心竞争能力，以保持公司的长期竞争优势。

最近三年，公司的研发投入占当年主营业务收入的比重一直保持在 1.8% 以上。公司设立了研发部，专职负责公司的产品研发和技术创新工作。研发部下设负责产品外形设计、结构设计的 6 个专业设计组，有约 40 名专业研发人员。另外，本公司投资 500 多万元，建立了通过 ISO17025 国际标准认证的实验室，专门从事产品认证和 UL、EN、ISO、DIN 等国际安全标准、性能标准及环保标准的检测工作，达到了中国实验室国家认可委员会（CNAL）认可的水平和 UL 目击实验室的要求。实验室设备先进，检测能力全面，可以进行产品性能试验、温升试验、耐久试验、材料试验、盐雾试验、堵转试验、淋雨试验、针焰试验、燃烧试

验、冲击试验、稳定性试验以及针对欧盟绿色环保指令的 ROHS, PAHS, 邻苯二甲酸, 壬基酚检测等等。

经过多年的持续投入, 公司已形成了完备的产品开发体系, 具备了较强的自主研发能力和工业设计能力, 在行业内处于领先地位。目前, 公司拥有或使用 31 项国家专利, 正在申请注册的专利有 20 项。2003 年, 公司研发部被浙江省经贸委、浙江省乡镇企业局(中小企业局)认定为省级企业技术中心, 2006 年再次被浙江省经贸委评为省级企业技术中心; 公司于 2004 年被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业。目前, 公司是水泵行业标准的起草单位之一、中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位、浙江农业机械工业行业协会副理事长单位。公司董事长王相荣先生是全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江农业机械工业行业协会副理事长。

公司始终坚持以国际市场需求为导向组织产品研发工作, 对公司的国外客户而言, 公司熟悉国际产品标准、能快速响应客户需求并高效率地完成产品开发等多方面的优势极大地增强了公司的竞争力, 对扩大产品销售、尤其是获取大客户订单发挥了至关重要的作用。

(5) 管理及效率优势

公司采用有效的管理手段, 将前述生产、营销、产品设计与研发等各环节的优势, 整合为公司的效率优势。公司注重在内部管理中使用信息化手段, 提升公司整体运作效率。早在 2002 年, 公司就开始导入金蝶公司的 ERP 系统, 管理公司的财务、供应链、生产制造、销售等各个重要环节的工作; 2006 年, 公司又着手建立了 OA 系统, 实现了公司内部各部门之间的协同办公和信息共享。

以上信息化管理手段的运用大大提高了公司的运作效率。针对公司产品型号多、外销订单批次多、单批次数量小、交货期短等特点, 公司能快速组织各方面资源, 在较短时间内完成产品设计、原材料采购以及组织生产、装船发运等所有工作, 满足客户对产品质量及交货期的要求。公司的高效率运作优势较好地适应了行业特点, 是公司不断积累客户资源的重要原因, 也有利于增强公司在获取大订单方面的竞争力。2004 年、2005 年公司连续两年销售收入增长率接近 100%; 2006 年, 公司存货周转率、应收账款周转率分别达到 6.84 次、7.71 次, 周转率水平较高, 这是公司管理及效率优势的集中体现。

(6) 性价比优势

公司在采购、生产、产品销售等方面的规模经济优势以及公司运营的效率优势，有效地降低了公司的产品生产成本，增强了公司产品定价的灵活性。目前，公司生产的微型小型水泵和园林机械产品已基本达到了欧洲同类产品的质量标

准，而价格却保持在 50%至 70%的水平，具有很强的性价比优势。

2、公司的竞争劣势

(1) 依赖国外市场

公司产品以出口为主，出口地主要集中在欧洲、南美、亚洲等地区。2004 年至 2006 年，公司产品的外销比例均保持在 98%以上。公司的业务较为依赖国外市场，内销比例较低，国内市场开发不足。国际政治、经济关系的变动，产品进口国的政策变动以及人民币汇率波动等因素都会对公司业务产生影响。

(2) 资本实力不足

截止 2006 年 12 月 31 日，公司的净资产值为 11,730.24 万元，净资产规模相对较小，难以支持公司继续保持高速增长态势。另外，公司截止 2006 年 12 月 31 日的资产负债率已经达到 65.72%，通过银行贷款等方式进行债务融资的空间较小，必须寻求以股本融资方式增强资本实力，支持公司进一步扩张。

(3) 高端人才紧缺

公司经营规模的快速增长，对公司人力资源的质量提出了更高的要求。公司目前的人力资源状况不能完全适应公司高速发展的需要，公司急需引进各方面人才，尤其是高端的技术人才、管理人才。

四、发行人的主营业务情况

(一) 公司主要产品及其用途

1、公司主营业务构成

本公司专业从事微型小型水泵和园林机械的设计、开发、制造、销售及服务。公司的经营范围为：碎枝机、松土机、割草机、劈木机、链锯、扫雪机、旋耕机、梳草机、水泵、电机、五金工具及相关配件的生产、销售，进出口经营业务。

2、公司主要产品及其主要用途

本公司主要产品包括微型小型水泵和园林机械两大类，其中，微型小型水泵

主要包括花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型自吸泵、小型漩涡泵、喷泉泵、其它泵等七类产品；园林机械产品主要包括碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等（其中，割草机、松土机、扫雪机为本次募集资金拟投资项目）。公司主要产品的用途如下表所示：

类型	产品名称	主要用途及特点
水泵	花园潜水泵	花园潜水泵结构紧凑，体积小，重量轻，整机可以半潜入或完全潜入水中工作。由于叶轮和水泵进水口距离较近，因此能将水泵安放时底平面以上的水基本排尽，适合用来排雨水、家庭污水、地下室和游艇积水等。该系列水泵基本上配有浮子开关，可以实现水泵的自动运行和停止。
	花园自吸泵	主要用于花园浇灌。花园自吸泵外形美观，一般带有提手，便于移动。从水泵进口到叶轮之间有一个喷射装置，通过一小部分的高压液体回流使低压液体获得额外的能量，因此能提高水泵的扬程。
	小型离心泵	广泛用于灌溉、排水、给水、供水等方面。小型离心泵依照叶轮个数可以分为单级离心泵（单个叶轮），双级离心泵（两个叶轮）和多级离心泵（3个叶轮及以上），通过叶轮的增加能够使扬程增加，从而获得大流量，高扬程。
	小型自吸泵	小型自吸泵在首次灌水后具有自吸功能，方便用户使用，主要用于输送高扬程，小流量液体的场合，也可以作为一般增压泵使用。
	小型漩涡泵	用途与小型自吸泵相似。小型漩涡泵具有高扬程、小流量、结构简单、体积小、重量轻等特点，有自吸能力或借助于简单装置实现自吸。水泵运转时，叶轮内的液体以类似漩涡的方式从叶轮向流道环形流动，并在这个过程中增加液体的能量，使得漩涡泵扬程高于一般叶片式泵。
	喷泉泵	喷泉泵集水处理和观赏性于一体，主要用于花园水池、池塘，起到杂质过滤、杀灭细菌、磁化处理、美化环境的作用。
	其它泵	包括游泳池泵、浴缸泵、马桶泵、过滤泵等品种。
园林机械	碎枝机	用于树枝、树叶的粉碎。将树木修整后的树枝、树叶粉碎，埋入土中转为有机肥粉，实现二次利用。该产品移动性好，操作简单，安全可靠。
	劈木机	用于劈开木头，减轻体力劳动。该产品通过液压传动可按需要轻松地劈开较大的木头，其性能安全、可靠、高效。

公司募集资金投资项目拟投资产品的情况如下表所示：

类型	产品名称	主要用途及特点
----	------	---------

水泵	标准泵	标准泵采用轴向吸入原理，供输送清水或物理和化学性质类似于清水的其他液体之用，温度不高于 80℃，适用于工业、城市给水、排水，中央空调循环水系统，医院、宾馆、学校生活用水以及供暖系统中循环水系统、市政工程、生活小区住宅楼加压用泵，建筑行业供水，农田排灌等。标准泵的设计采用泵与电机同轴，整机同轴度好，运行平稳，使用可靠，占地面积小，整机效率高。
	多级深井泵	多级深井泵是我国利用意大利技术进行改进的一种特种小型潜水电泵，产品性能优越，适用于地下水位较低的环境，用于高层输水、深井抽水、家庭用水、农林灌溉等。其叶轮和导叶采用了离心式结构，在电机高速运转下通过多级叶轮把水从低处送至高处。该产品体积小、扬程高、式样美观，适用于小口径的深井抽水，扬程可达 200m，流量可达 10m ³ /h，能潜入井下 70 米进行抽水。
	热水循环泵	该水泵可应用于加压的液体循环系统中，主要使用领域有：冷热水系统、家庭用水增压、封闭的工业循环系统。最大工作压力 10bar，周围环境的最大允许温度为 40℃，最高输入液体温度 110℃，具有手动 3 档速度设置。
	美标潜水泵	该产品应用于地下室抽水、庭院浇灌、池塘抽水、游艇排水等，根据 UL1004 标准生产，安全可靠，并可外配浮子开关，随水位的改变而自动控制，是北美家庭普遍使用的排灌器具。主要原理是利用离心叶轮吸入，通过离心力的作用，将水排出，并在底座加一滤网，可有效防止堵塞。
园林机械	松土机	用于草坪梳理与松土。该产品能理顺草坪，使根部通气透光、删除过长的草叶与过多的草根，产品使用灵活、轻松，是草坪整理、美化的主要工具。
	割草机	用于草坪修剪。可根据用户的需要修剪出不同的草坪高度。该产品使用方便可靠、噪音低、安全性好，是美化草坪的重要工具。
	扫雪机	用于清除路面及庭院的积雪。该产品可高效地将一定宽度的积雪瞬间清理干净，操作轻松灵活，场地要求不高，适应性强。

（二）主要产品的工艺流程图

本公司主要产品花园潜水泵、花园自吸泵、喷泉泵、小型离心泵、小型漩涡泵、小型自吸泵及碎枝机、劈木机的工艺流程，请参见本招股说明书的附图：

附图 1、花园潜水泵；

附图 2、花园自吸泵；

附图 3、喷泉泵；

附图 4、小型离心泵、小型漩涡泵、小型自吸泵；

附图 5、碎枝机；

附图 6、劈木机。

（三）主要经营模式

经过最近5年的高速增长，公司已经从一个民营小企业发展为具有一定规模的现代化制造企业。目前，公司的主要经营模式为ODM / OEM。同时，公司也采用OBM模式进行经营，在国内市场及海外市场使用自主品牌“LEO”、“XinKe”等进行产品销售（“XinKe”品牌主要用于国内市场销售）。几种经营模式的定义及特点如下表所示：

名称	释义	经营模式
OEM	Original Equipment Manufacturer 原始设备制造商	产品的结构、外观、工艺均由品牌制造商提供，公司根据品牌制造商的订单进行生产，产品生产完成后以其品牌出售，即“代工生产”。产品不以本公司品牌再进行生产。
ODM	Original Design Manufacturer 原始设计制造商	本公司自行开发和设计产品的结构、外观、工艺，产品开发完成后供品牌制造商选择或根据其要求在设计上作出小的改动，公司根据品牌制造商选择后的订单情况进行生产，产品生产完成后以其品牌出售。
OBM	Original Brand Manufacturing 原始品牌制造商	本公司自行创立品牌，生产销售拥有自主品牌的产品。

2006年，公司以ODM/OEM模式实现的产品销售收入占主营业务收入总额的比例为88.69%，以OBM模式实现的产品销售收入占主营业务收入总额的比例为11.31%。

1、生产模式

在公司ODM/OEM经营模式下，公司的生产模式是“以单定产”，即根据客户的订单安排生产。OEM模式下，由品牌制造商开发产品并提供产品图纸、性能参数、外观、工艺等信息，公司根据品牌制造商的订单情况安排生产；ODM模式下，公司自行开发产品后供品牌制造商选择，公司根据品牌制造商选择确定后的订单情况进行生产。在两种模式下，产品生产完成后均贴品牌制造商的品牌进行销售。

在OBM经营模式下，公司的生产模式既包括“以单定产”，也包括公司根据对市场情况的综合判断先行生产后再进行销售的情况。

公司在与国际知名品牌制造商进行合作的过程中，逐步建立了自身的产品生

产体系和技术研发体系，具备了产品自主研发和技术创新能力，形成了核心竞争力，走上了可持续发展的成长道路。以此为基础，公司创立了自主品牌“LEO”，“Xinke”等，在海外市场以及国内市场以自主品牌进行销售。2006年，公司自主品牌产品共实现销售额6,886.85万元，占公司主营业务收入的11.31%。

目前，公司各主要产品类别均同时采用贴牌（ODM/OEM）及自主品牌（OBM）两种经营模式，以2006年数据为基础，将贴牌生产模式和自主品牌模式进行比较，具体内容如下：

（1）产品类型比较

目前，公司各主要产品类别均同时采用贴牌及自主品牌两种经营模式，2006年，公司各主要产品类别以贴牌生产模式和自主品牌模式实现的销售数量、销售收入如下表所示：

主要产品	2006年销售合计		2006年贴牌模式实现的销售		2006年自主品牌实现的销售	
	销售数量（台）	销售收入（元）	销售数量（台）	销售收入（元）	销售数量（台）	销售收入（元）
水泵产品：						
花园潜水泵	426,411	57,044,780.42	412,186	54,912,722.77	14,225	2,132,057.65
花园自吸泵	427,565	113,780,155.62	419,840	111,427,082.00	7,725	2,353,073.62
小型离心泵	367,722	99,698,430.26	348,197	93,875,833.08	19,525	5,822,597.18
小型自吸泵	201,396	51,546,653.76	172,225	44,889,581.40	29,171	6,657,072.36
小型漩涡泵	811,000	93,729,724.84	714,922	81,961,341.80	96,078	11,768,383.04
喷泉泵	22,586	1,754,689.11	21,721	1,691,362.00	865	63,327.11
其他泵	152,792	20,839,436.32	149,865	19,588,748.92	2,927	1,250,687.40
园林机械产品：						
碎枝机	226,621	123,451,228.04	226,519	123,377,448.39	102	73,779.65
松土机	11,019	4,877,386.47	11,018	4,876,959.39	1	427.08
割草机	6,697	1,558,510.61	6,670	1,549,775.70	27	8,734.91
扫雪机	4,234	1,711,939.13	4,219	1,705,766.24	15	6,172.89
劈木机	120	235,788.69	112	220,637.40	8	15,151.29

其他散件:	500,264	38,716,996.28	0	0.00	500,264	38,716,996.28
合计	3,158,427	608,945,719.55	2,487,494	540,077,259.09	670,933	68,868,460.46

(2) 销售区域比较

在销售区域方面，公司在国内市场销售的产品全部为自主品牌产品；国际市场方面，根据 2006 年公司自营出口的销售区域分布，在非洲市场上销售的产品全部为自主品牌产品，在欧洲、北美洲、南美洲、亚洲、大洋洲等市场上，既有贴牌模式的自营出口，也有自主品牌的自营出口，具体销售数量、销售收入如下表所示：

销售区域	2006 年自营出口合计		2006 年贴牌模式的自营出口		2006 年自主品牌的自营出口	
	销售数量（台）	销售收入（元）	销售数量（台）	销售收入（元）	销售数量（台）	销售收入（元）
欧洲	1,238,024	252,432,786.68	944,585	221,913,492.78	293,439	30,519,293.90
北美洲	21,755	3,882,821.26	19,105	3,459,110.89	2,650	423,710.37
南美洲	65,714	8,862,582.88	62,862	8,392,583.16	2,852	469,999.72
亚洲	615,107	123,335,261.03	404,874	102,978,649.76	210,233	20,356,611.27
非洲	15,318	2,679,242.30	0	0	15,318	2,679,242.30
大洋州	3,770	1,396,305.10	2,970	1,083,694.15	800	312,610.95
合计	1,959,688	392,588,999.25	1,434,396	337,827,530.74	525,292	54,761,468.51

(3) 产品毛利率比较

2006 年，公司各主要产品的毛利率以及在贴牌、自主品牌模式下的毛利率如下表所示。根据下表列示的数据，水泵产品方面，两种模式下的毛利率水平基本接近，自主品牌模式下的毛利率略高于贴牌模式下的毛利率；园林机械产品方面，由于以自主品牌销售的园林机械产品数量很少，因此，两种模式下的毛利率比较不具有明显的规律性，部分产品（如碎枝机、割草机、扫雪机）在自主品牌模式下的毛利率高于贴牌模式下的毛利率，其他产品（如松土机、劈木机）在自主品牌模式下的毛利率低于贴牌模式下的毛利率。

产品	毛利率	贴牌毛利率	自主品牌毛利率
花园潜水泵	10.60%	10.48%	13.67%
花园自吸泵	12.97%	12.91%	15.98%

小型离心泵	24.27%	24.15%	26.16%
小型自吸泵	16.19%	16.00%	17.46%
小型漩涡泵	16.07%	15.82%	17.81%
喷泉泵	14.44%	14.32%	17.83%
其它泵	23.87%	23.62%	27.88%
碎枝机	26.76%	26.75%	44.84%
松土机	28.33%	28.33%	25.72%
劈木机	31.77%	31.94%	29.21%
割草机	28.14%	28.03%	48.31%
扫雪机	26.89%	26.89%	28.17%

2、采购模式

公司微型小型水泵和园林机械产品主要由电机、铸铁件、铝件、不锈钢拉伸件、塑料件、电器类零配件等装配组成。

在原材料、零部件的采购和加工环节，公司的采购和加工模式分为三种：

（1）自制和自行加工：对定子、转子、注塑件等重点部件，由公司采购原材料后自行生产加工；部分重要配件的特殊金加工、特殊表面处理、喷漆等重点工序由公司采购毛坯件后自行加工；

（2）委托加工：普通金加工、表面处理等一般工序，由公司统一采购原材料后，委托其它专业公司加工并支付相应的加工费；

（3）外购：电器类、标准件类、拉伸件类、原材料类、铸件类、油漆类、包装类、其它类等七类零部件或原材料，由公司采购部门直接采购。

零部件和原材料采购环节是公司产品质量控制和成本控制的关键环节。公司建立了ERP系统，对采购物料的申请、报价、收货、检验、付款、供应商绩效评估、订单维护等各个环节进行全面管理。另外，公司还成立了价格评定小组，对原材料、零部件的采购成本进行监控，在确保原材料、零部件采购质量的前提下控制采购成本。

3、销售模式

（1）国外市场销售模式

A、产品出口方式

公司产品以出口为主，最近三年产品外销比例均保持在 98%以上。公司采

用自营出口和间接出口两种产品外销方式。在自营出口方式下，公司的营销人员直接接触国外客户，洽谈订货意向，签订销售合同，产品生产完成后直接发运至客户指定的国外交货地点；在间接出口方式下，公司的营销人员与外贸公司等国内经销商接触，通过国内经销商将产品间接销售至国外市场。

最近三年，自营出口、间接出口金额及占出口销售收入的比例如下表所示：

单位：元

销售模式	2006 年		2005 年		2004 年	
	销售收入	比例	销售收入	比例	销售收入	比例
自营出口	392,588,999.25	65.11%	274,770,081.98	60.49%	112,616,821.80	46.55%
间接出口	210,392,781.65	34.89%	179,441,548.78	39.51%	129,328,674.12	53.45%
外销总计	602,981,780.90	100%	454,211,630.76	100%	241,945,495.92	100%

（注：本表中的间接出口指通过国内外外贸公司等经销商出口。）

B、客户类别

在产品外销市场，公司客户主要有三个类别：

A) 国外品牌制造商：指经营微型小型水泵和园林机械产品的生产、销售业务并独立拥有产品品牌的产品制造商，如经营微型小型水泵的 HOZELOCK（英国）、METABO（德国）、SPERONI（意大利）、MONARCH（加拿大）；经营园林机械产品的 GGP（意大利）、SANDRIGARDEN（意大利）、WOLF GARTEN（德国）、HUSQVARNA（瑞典）、ATIKA（德国）等。公司以贴牌生产方式（ODM/OEM）与该类客户合作；

B) 国外连锁超市：国外连锁超市是微型小型水泵和园林机械产品销售的主要通路，大部分连锁超市拥有自己的产品品牌。公司部分产品以贴牌生产方式（ODM/OEM）进入国外连锁超市，少量产品以自主品牌进入国外连锁超市。与公司保持长期供货关系的国外连锁超市包括 METRO（德国）、OBI（德国）、B&Q（英国）、CASTORAMA（法国）、LEROYMERLIN（法国）、CANADIAN TIRE（加拿大）等；

C) 经销商：指经营微型小型水泵和园林机械产品销售业务的贸易商，包括国内经销商和国外经销商，部分经销商拥有自己的产品品牌。公司在与经销商合作时，一般要求为经销商贴牌或为经销商代理的国外品牌制造商或连锁超市贴牌，较少部分产品以公司自主品牌销售。与公司保持长期业务合作关系的知名经销商包括 EINHELL（德国）、GUDE（德国）、ASGATEC（德国）、KINZO（荷兰）、DIPRA（法国）、BRICODEAL（法国）、DRAPPER（英国）等。

与公司合作的主要客户的具体情况见本章“四、发行人的主营业务情况”之“（四）主要产品的产能与销售情况”之“4、主要客户情况”。

C、结算方式

公司对不同的客户采取不同的结算方式。对外贸公司等国内经销商，公司主要的收款方式为承兑汇票、电汇等，以人民币结算。对国外客户，公司主要的收款方式为信用证（L/C）、电汇（T/T）、托收（D/P、D/A）等，主要以美元结算；其中，对大部分客户采用 L/C 的方式，对部分长期客户和大的品牌商则采用 T/T 或 D/P、D/A 的方式结算。为了控制收款风险，确保资金安全，公司在中国出口信用保险公司投买了信用保险。

D、自主品牌产品的销售情况

2002 年 9 月，公司在阿联酋注册成功“LEO”商标（商标号为 40257），开始以自主品牌在国外市场销售产品。经过四年多的努力，目前，公司自主品牌产品已销售到意大利、西班牙、葡萄牙、希腊、丹麦、芬兰、南非、摩洛哥、迪拜、黎巴嫩、日本、越南、马来西亚、澳大利亚、哥伦比亚等近 30 个国家和地区，并在约旦、塞浦路斯设立了独家代理。2006 年，公司自主品牌产品在国外市场实现的销售额为 6,290.45 万元，占公司主营业务收入的 10.33%。

今后，公司将进一步加大品牌推广力度，寻找优秀经销商作为代理，将品牌推广作为渠道发展和维护的重点工作，不断扩大产品销售额，提高自主品牌产品销售收入占公司主营业务收入的比例。

（2）国内市场销售模式

在国内市场，公司主要以“LEO”、“XinKe”品牌销售微型小型水泵产品，具体产品涉及小型漩涡泵、小型自吸泵、小型离心泵、花园自吸泵、花园潜水泵等品种，产品销售区域包括浙江、江苏、广东、山东、北京、贵州、江西、福建、四川、陕西等十个省市。目前，公司已发展产品经销商 30 多个。2006 年，公司产品共实现国内销售收入 596.39 万元。尽管近几年公司产品内销尚处于起步阶段，产品销售金额较小，但公司产品的良好质量为公司赢得了声誉。2004 年 9 月，公司“LEO”牌水泵被浙江名牌产品认定委员会评为浙江省名牌产品，“LEO”牌、“XinKe”牌水泵（潜水泵系列、微型泵系列）被国家质量监督检验检疫总局评为国家免检产品。

在产品内销的结算方面，公司主要的收款方式为承兑汇票、电汇等，以人民币结算。

（四）主要产品的产能与销售情况

1、主要产品生产能力及产销量数据

公司主要产品包括微型小型水泵和园林机械两个产品大类，其中，微型小型水泵主要包括花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型自吸泵、小型漩涡泵、喷泉泵等主要产品品种；园林机械产品主要包括碎枝机、松土机、劈木机等产品品种。

最近三年，公司主要产品的产能、产量、销量、产销率、销售收入、销售占比等如下表所示：

产品名称	2006 年					
	设计产能 (台)	产量 (台、件)	销售量 (台、件)	产销率	销售收入(元)	销售 占比
花园潜水泵	—	437,331	426,411	97.50%	57,044,780.42	9.37%
花园自吸泵	—	463,692	427,565	92.21%	113,780,155.62	18.68%
小型离心泵	—	393,655	367,722	93.41%	99,698,430.26	16.37%
小型自吸泵	—	240,735	201,396	83.66%	51,546,653.76	8.46%
小型漩涡泵	—	822,887	811,000	98.56%	93,729,724.84	15.39%
喷泉泵	—	23,614	22,586	95.65%	1,754,689.11	0.29%
其它泵	—	147,104	152,792	103.87%	20,839,436.32	3.42%
水泵产品合计	2,250,000	2,529,018	2,409,472	95.27%	438,393,870.33	71.99%
碎枝机	—	244,362	226,621	92.74%	123,451,228.04	20.27%
松土机	—	11,051	11,019	99.71%	4,877,386.47	0.80%
割草机	—	9,047	6,697	74.02%	1,558,510.61	0.26%
扫雪机	—	4,570	4,234	92.65%	1,711,939.13	0.28%
劈木机	—	120	120	100.00%	235,788.69	0.04%
园林机械产品合计	230,000	269,150	248,691	92.40%	131,834,852.94	21.65%
其它散件	—	500,264	500,264	100.00%	38,716,996.28	6.36%
所有产品合计	2,480,000	3,298,432	3,158,427	—	608,945,719.55	100.00%
产品名称	2005 年					
	设计产能 (台)	产量 (台、件)	销售量 (台、件)	产销率	销售收入(元)	比例
花园潜水泵	—	420,628	432,582	102.84%	51,922,668.25	11.26%
花园自吸泵	—	421,485	400,533	95.03%	94,853,320.39	20.57%
小型离心泵	—	178,774	177,451	99.26%	45,980,704.13	9.97%
小型自吸泵	—	170,896	161,498	94.50%	36,951,798.31	8.01%

小型漩涡泵	--	644,915	634,241	98.34%	64,474,527.02	13.98%
喷泉泵	--	37,697	39,197	103.98%	2,583,502.80	0.56%
其它泵	--	459,633	440,449	95.83%	19,127,633.12	4.15%
水泵产品合计	2,150,000	2,334,028	2,285,951	97.94%	315,894,154.02	68.52%
碎枝机	--	250,436	246,453	98.41%	123,622,048.28	26.81%
松土机	--	--	--	--	--	--
割草机	--	--	--	--	--	--
扫雪机	--	--	--	--	--	--
劈木机	--	--	--	--	--	--
园林机械产品合计	220,000	250,436	246,453	98.41%	123,622,048.28	26.81%
其它散件	--	66,911	66,888	99.97%	21,521,933.42	4.67%
所有产品合计	2,370,000	2,651,375	2,599,292	--	461,038,135.72	100%
产品名称	2004 年					
	设计产能 (台)	产量 (台、件)	销售量 (台、件)	产销率	销售收入(元)	比例
花园潜水泵	--	287,808	265,087	92.11%	30,413,241.58	12.54%
花园自吸泵	--	202,700	190,686	94.07%	40,461,495.76	16.68%
小型离心泵	--	138,398	135,721	98.07%	28,658,372.28	11.82%
小型自吸泵	--	115,027	110,003	95.63%	21,121,946.36	8.71%
小型漩涡泵	--	394,351	379,430	96.22%	31,442,030.87	12.97%
喷泉泵	--	26,532	24,620	92.79%	1,650,006.01	0.68%
其它泵	--	356,306	381,312	107.02%	9,031,932.47	3.72%
水泵产品合计	1,450,000	1,521,122	1,486,859	97.75%	162,779,025.33	67.12%
碎枝机	--	100,899	80,765	80.05%	46,219,858.73	19.06%
松土机	--	--	--	--	--	--
割草机	--	--	--	--	--	--
扫雪机	--	--	--	--	--	--
劈木机	--	--	--	--	--	--
园林机械产品合计	100,000	100,899	80,765	80.05%	46,219,858.73	19.06%
其它散件	--	1,005,592	961,923	95.66%	33,514,287.24	13.82%
所有产品合计	1,550,000	2,627,613	2,529,547	--	242,513,171.30	100%

注：(1) 其它泵包括游泳池泵、浴缸泵、马桶泵、过滤泵等品种；(2) 销售占比指各类产品的销售收入占公司当期主营业务收入总额的比例。

根据上表数据，2006 年，公司水泵生产线的产能利用率为 112.40%，园林机械生产线的产能利用率为 117.02%，均达到了超负荷运转状态，公司急需扩建新的厂房，购置新的生产设备，以满足产品销售快速增长的需要。

2、主要产品销售价格变动

最近三年，公司主要产品销售价格变动状况如下表所示：

单位：元

产品名称	2006 年	2005 年	2004 年
花园潜水泵	133.78	120.03	114.73
花园自吸泵	266.11	236.82	212.19
小型离心泵	271.12	259.12	211.16
小型自吸泵	255.95	228.81	192.01
小型漩涡泵	115.57	101.66	82.87
喷泉泵	77.69	65.91	67.02
其它泵	136.39	43.43	23.69
碎枝机	544.75	501.60	572.28
松土机	442.63		
割草机	232.72		
扫雪机	404.33		
劈木机	1,964.91		

注：由于产品的型号较多，不同型号的价格差异较大，因此表中主要产品的价格为该产品的销售收入/销售数量，为产品的平均价格。

3、公司产品销售区域的分布

最近三年，公司主要产品销售区域及各区域销售金额占主营业务收入的比
例如下表所示：

单位：元

年份 市场	2006 年		2005 年		2004 年	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
欧洲	252,432,786.68	41.45%	193,764,331.82	42.03%	76,925,557.95	31.72%
北美洲	3,882,821.26	0.64%	1,013,431.79	0.22%	553,749.13	0.23%
南美洲	8,862,582.88	1.46%	3,714,209.49	0.81%	431,597.97	0.18%
亚洲	123,335,261.03	20.25%	61,145,260.81	13.26%	32,123,435.50	13.25%
非洲	2,679,242.30	0.44%	3,398,958.95	0.74%	1,252,855.70	0.52%
大洋洲	1,396,305.10	0.23%	11,733,889.12	2.55%	1,329,625.55	0.55%
自营出口 小计	392,588,999.25	64.47%	274,770,081.98	59.61%	112,616,821.80	46.45%

间接出口	210,392,781.65	34.55%	179,441,548.78	38.92%	129,328,674.12	53.33%
国际市场小计	602,981,780.90	99.02%	454,211,630.76	98.52%	241,945,495.92	99.77%
国内市场	5,963,938.65	0.98%	6,826,504.96	1.48%	567,675.38	0.23%
合计	608,945,719.55	100.00%	461,038,135.72	100%	242,513,171.30	100%

注：上表列示的对欧洲、北美洲、南美洲、亚洲、非洲、大洋洲的出口销售金额指公司以自营出口方式实现的出口销售额，销售占比指前述出口销售额占公司主营业务收入的比例。

从上表数据可以看出，最近三年，间接出口占公司主营业务收入的的比例逐年下降，从2004年的53.33%下降至2006年的34.55%；自营出口占公司主营业务收入的的比例逐年上升，从2004年的46.45%上升至2006年的64.47%，显示了公司自主拓展国际市场的能力迅速增强。

目前，公司产品远销欧洲、亚洲、南美洲、北美洲、非洲、大洋洲等世界各地，包括德国、法国、英国、西班牙、意大利、阿联酋、黎巴嫩、叙利亚、越南、泰国、马来西亚、巴西、墨西哥、美国、加拿大等近80多个国家和地区。2006年，在以自营出口方式实现的产品销售收入中，对欧洲市场的销售金额最大，销售占比为41.45%；其次为亚洲，销售占比为20.25%；南美洲位居第三，销售占比为1.46%；对北美、非洲、大洋洲等其它地区的销售金额相对较小，销售占比均在1%以下。

4、主要客户情况

（1）对前五名客户的销售情况

本公司最近三年对前五名客户的销售收入及其占公司总销售收入的比重如下表所示：

	2006年	2005年	2004年
前五名客户销售收入总额（元）	164,062,078.11	185,713,067.68	91,724,348.34
占主营业务收入比例（%）	26.94%	40.28%	37.82%

公司不存在向单个客户的销售比例超过总额的50%或严重依赖于少数客户，或该客户为本公司关联方的情况。

（2）与公司在水泵产品方面合作的主要品牌制造商

HOZELOCK

英国著名的水族园林用品制造商，成立于1959年，年销售额达1.5亿欧元。

公司主营水族园林用品，销售区域遍及世界 60 多个国家和地区。本公司为其所贴品牌为 HOZELOCK。

METABO 麦太堡

成立于 1924 年，是德国著名的专业电动工具制造商，公司产品是欧洲一流品质的代表。公司有 22 家子公司，产品远销 100 多个国家；2004 年，公司全球营业额达 3.8 亿欧元。公司产品涉及电动工具、木工机械、水泵等领域，旗下有 LUREM，METABO 两大知名品牌。本公司为其所贴品牌为 METABO。

SPERONI

意大利主要的水泵生产商之一，成立于 1946 年，年销售额超过 3500 万欧元，产品遍及全球 50 多个国家。公司产品主要有水泵、电机、空压机等，日产量达 2,000 多台。旗下品牌有 SPERONI，MARINA，AIRMEC。本公司为其所贴品牌为 SPERONI，MARINA。

MONARCH

加拿大最大的家用水泵和搅拌机制造商之一，成立于 1935 年，2003 年销售额为 9,000 万美元。公司主营产品包括花园潜水泵、家用水泵，与 CASE NEW HOLLAND，JOHN DEERE，INGERSOLL RAND，BUSH HOG，VERMEER，TRACTOR SUPPLY COMPANY 等公司有稳固的合作关系。本公司为其所贴品牌为 REDLION。

（3）与公司在园林机械产品方面合作的主要品牌制造商

GGP

意大利公司，是欧洲最大的园林机械制造商。该公司有 60 多年经营历史，经营各类园林机械产品，包括割草机、碎枝机、松土机、割灌机、链锯、扫雪机等。产品销售区域遍及欧洲、南北美洲、非洲、澳大利亚、新西兰等世界各地，旗下有 STIGA，ALPINA，MOUNTFIELD，CASTELGARDEN 四个知名品牌，均为本公司为其所贴品牌。

SANDRIGARDEN

意大利公司，是欧洲第四大园林机械生产商，有 40 多年经营历史，主营产品包括割草机、碎枝机、割灌机、绿篱机、松土机等。本公司为其所贴品牌为 SANDRIGARDEN。

WOLF-GARTEN

德国第一大园林机械制造商，有 75 年经营历史。主营产品：松土机、割草机、绿篱机、碎枝机等。本公司为其所贴品牌为 WOLF-GARTEN。

HUSQVARNA AB

瑞典胡斯华纳集团是全球领先的户外园林机械生产厂家，有 300 多年经营历史。公司 1978 年被伊莱克斯兼并，后于 2006 年 5 月脱离伊莱克斯集团，作为独立公司在瑞典上市。公司产品包括割草机、链锯、草坪机、扫雪机、割灌机、绿篱剪等园林机械产品和金刚石车刀等建筑机械，主要销售到北美、欧洲等地区。园林机械品牌包括 HUSQVARNA, JONSERED, FLYMO, MCCULLOCH, PARTNER, POULAN, POULAN PRO, WEED EATER。本公司为其所贴品牌为 HUSQVARNA。

ATIKA

德国著名的园林工具、园林机械制造商，2005 年销售额为 4,600 万欧元，产品销售市场集中在德国、奥地利、比利时、波兰等地区。本公司为其所贴品牌为 ATIKA。

(4) 与公司合作的知名连锁超市

METRO（麦德龙）

成立于 1964 年，在世界 500 强公司中排名前 50 位，在国际商业企业中排名第三，是世界上最大的现付自运制的商业连锁公司，在全球 28 个国家拥有 544 家商场和 90,500 名员工，2005 年销售额达 557 亿欧元。本公司为其所贴品牌为 BUDGET。

OBI（欧倍德）

成立于 1970 年，是德国建材家具装饰市场的第一总经销商。公司目前在欧洲、亚洲等数十个国家拥有超过 450 家分店，OBI 集团的母公司是德国赫赫有名的零售业巨子廷格尔曼集团(TENG LEMANN GROUP)。公司经营产品包括：DIY 产品、家居装饰用品及便利店商品，如园艺用品，五金工具，灯具，家居用品，电器，季节性装饰品，室内/室外设备，家庭装潢用品，建筑材料等。本公司为其所贴品牌为 CMI, O.K, VARIOLUX。

B&Q（百安居）

B&Q 成立于 1969 年，隶属于世界第三、欧洲第一的大型国际装饰建材零售集团英国翠丰集团（KINGFISHER GROUP），2004 年营业额达到 40.8 亿英镑，主

要销售园艺用品、五金工具、建材管件、木材、地板瓷砖、油漆涂料、装饰灯具、厨卫设备、电工电料、布艺家具等。本公司为其所贴品牌为 B&Q。

CASTORAMA

法国 DIY 零售集团，隶属于世界第三、欧洲第一的大型国际装饰建材零售集团英国翠丰集团（KINGFISHER GROUP），2005 年销售额 55 亿欧元，主要销售建材、电动工具、园林用品等。本公司为其所贴品牌为 PERFORMANCE POWER, MAC ALLISTER。

LEROIY MERLIN

成立于 1960 年，是法国第一大建材连锁超市，2005 年销售额约 65 亿欧元。公司采用多类型多样化经营战略，有大卖场、中型卖场、折扣店和特许经营等各种业态，主营家居用品及建材产品。本公司为其所贴品牌为 PRACTYL, SYSTEC。

CANADIAN TIRE

加拿大最受顾客欢迎的日用商品零售商，也是加拿大 35 家最大的上市公司之一。公司成立于 1922 年，年销售额超过 80 亿加元。公司在加拿大拥有 450 多家连锁店，经营 5 万多种不同的产品，主要产品是汽车零配件，运动休闲产品和家居产品。旗下品牌包括：YARDWORKS，SIMONIZ，MASTERCRAFT，MOTOMASTER, UNMATDCHED 等。本公司为其所贴品牌为 YARDWORKS。

（5）与公司合作的知名经销商

EINHELL

德国著名进口商之一，成立于 1964 年，年销售额达 3.87 亿欧元。在全世界拥有 18 个子公司及办事处，有 1,000 多名员工。主营产品包括五金工具、园林机械、家用电器、汽车配件等。其经销的产品以极高的性价比在欧洲家喻户晓。本公司为其所贴品牌为 EINHELL, PROWORK。

GUDE

德国著名五金机械进口商之一，成立于 1988 年，2005 年销售额约 7,000 万欧元。主要市场在德国、奥地利、荷兰、比利时等地区。本公司为其所贴品牌为 GUDE。

ASGATEC

德国主要的园林机械、工具经销商，成立于 2001 年，2005 年销售额 2,200

万欧元。主要市场在德国、波兰、斯洛伐克等地区。本公司为其所贴品牌为 ASGATEC, NEPTUN。

KINZO

荷兰主要的五金、电动工具经销商,有 35 年经营历史,2005 年销售额 4,100 万欧元。主要市场在荷兰、法国、比利时等地区。本公司为其所贴品牌为 KINZO。

DIPRA

法国著名的园林用品进口商之一,成立于 1972 年,隶属于法国上市公司 THERMADOR 集团,2005 年销售额为 1,220 万欧元。主要市场在法国本土。本公司为其所贴品牌为 DIPRA。

BRICODEAL

法国著名花园用品进口商之一,成立于 1989 年,2005 年销售额为 4,500 万欧元。主要市场在法国本土。本公司为其所贴品牌为 FLUXE。

DRAPER

英国著名的高档五金园林工具批发商,成立于 1919 年。产品包括园艺工具、水泵、五金工具等。本公司为其所贴品牌为 DRAPER。

5、公司主要客户的稳定性

(1) 微型小型水泵主要客户的变动情况

A、报告期内微型小型水泵出口的前十大客户

2004—2006 年公司微型小型水泵出口的前十大客户及销售量(以出口销售金额表示)如下表所示:

2004 年水泵出口前十大客户		
序号	客户名称	销售金额(元)
1	上海东松国际贸易有限公司	19,282,385.27
2	宁波华能国际经济贸易有限公司	18,458,090.55
3	东辉塑胶上海有限公司	17,700,928.38
4	宁波大红鹰实业投资股份有限公司	9,706,928.24
5	(德国)ASGATEC	9,511,325.40
6	宁波合羽国际贸易有限公司	7,948,165.66
7	(法国)DIPRA	7,563,076.14
8	宁波恒威进出口有限公司	6,832,286.01
9	浙江远大进出口有限公司	6,374,935.74
10	香港钧华	5,555,770.26
2005 年水泵出口前十大客户		

序号	客户名称	销售金额（元）
1	上海东松国际贸易有限公司	41,110,063.98
2	宁波合羽国际贸易有限公司	26,765,736.91
3	浙江天时国际经济技术合作有限公司（由原宁波华能国际更名）	24,988,826.10
4	（德国）GUDE	20,694,677.90
5	江苏省海外集团苏州有限公司	13,397,276.00
6	（意大利）SPERONI	13,076,901.43
7	宁波大红鹰实业投资股份有限公司	13,040,555.90
8	（法国）DIPRA	12,575,657.05
9	东辉塑胶上海有限公司	9,746,482.63
10	（阿联酋）HAMID FALLAH TRADING LLC	8,778,678.78
2006 年水泵出口前十大客户		
序号	客户名称	销售金额（元）
1	宁波沃力机电有限公司（与浙江天时国际受同一股东控制）	30,850,828.44
2	（德国）GUDE	28,280,420.42
3	中航技国际工贸公司	25,476,410.24
4	宁波合羽国际贸易有限公司	24,584,864.14
5	上海东松国际贸易有限公司	22,487,150.00
6	（意大利）SPERONI	20,280,198.54
7	（阿联酋）HAMID FALLAH TRADING LLC	16,184,704.02
8	江苏省海外集团苏州有限公司	13,516,897.53
9	中国航空技术进出口总公司	12,272,234.97
10	重庆市汉斯·安海西阳进出口公司	11,099,745.12

B、报告期内微型小型水泵主要客户的变动情况分析

A) 报告期内一直名列水泵产品出口销售额前十位的客户如下：

客户名称	2004 年		2005 年		2006 年	
	销售额（元）	排名	销售额（元）	排名	销售额（元）	排名
上海东松国际贸易有限公司	19,282,385.27	1	41,110,063.98	1	22,487,150.00	5
宁波华能国际经济贸易有限公司	18,458,090.55	2	24,988,826.10	3	30,850,828.44	1
宁波合羽国际贸易有限公司	7,948,165.66	6	26,765,736.91	2	24,584,864.14	4

上海东松国际贸易有限公司 2005 年水泵的采购额中有 22,213,454.36 元来自代理德国 ASGATEC 公司的水泵业务。除去此因素，公司对上海东松国际贸易有限公司的水泵销售基本稳定。

B) 报告期内水泵产品出口销售额没有一直名列前十位，但与公司保持稳定合作关系的客户如下：

客户名称	2004 年		2005 年	2006 年
	销售额（元）	排名	销售额（元）	销售额（元）
宁波大红鹰实业投资股份有限公司	9,706,928.24	4	13,040,555.90	4,295,567.87
(法国) DIPRA	7,563,076.14	7	12,575,657.05	6,925,579.78
宁波恒威进出口有限公司	6,832,286.01	8	2,672,623.93	5,388,986.33
浙江远大进出口有限公司	6,374,935.74	9	6,707,680.70	5,202,888.63 (通过其他公司代理)
香港钧华	5,555,770.26	10	7,035,730.60	9,249,721.67

C) 2004 年前十大客户中报告期内业务量有异常变动的客户如下：

客户名称	2004 年		2005 年	2006 年
	销售额（元）	排名	销售额（元）	销售额（元）
东辉塑胶上海有限公司	17,700,928.38	3	9,746,482.63	4,237,849.97
(德国) ASGATEC	9,511,325.40	5	22,213,454.36 (通过上海东松代理)	4,002,601.89

东辉塑胶上海有限公司在本公司采购的产品为过滤泵，为其自身产品配套。2005 年、2006 年，本公司与该公司在货款结算方式、交货期等方面不能达成一致意见，减少了对该公司的供货。

德国 ASGATEC 公司为经销商，报告期内对本公司的水泵采购金额变动较大，主要受其自身市场拓展的影响。

D) 报告期内新增的客户如下：

客户名称	2004 年	2005 年		2006 年	
	销售额（元）	销售额（元）	排名	销售额（元）	排名
(德国) GUDE	1,167,093.61	20,694,677.90	4	28,280,420.42	2
江苏省海外集团苏州有限公司	3,055,227.33	13,397,276.00	5	13,516,897.53	8
(意大利) SPERONI	3,650,108.30	13,076,901.43	6	20,280,198.54	6
(阿联酋) HAMID FALLAH TRADING LLC	349,177.25	8,778,678.78	10	16,184,704.02	7
中航技国际工贸公司	——	——		25,476,410.24	3
中国航空技术进出口总公司	——	——		12,272,234.97	9
重庆市汉斯.安海西阳进出口公司	——	1,861,358.49		11,099,745.12	10

从上表可以看出，随着本公司不断加大市场开拓力度，新客户不断增加，对公司业绩的持续增长发挥了重要作用。

(2) 园林机械产品主要客户的变动情况

A、报告期内园林机械产品出口的前十大客户

2004—2006 年公司园林机械产品出口的前十大客户及销售情况（以出口销售

金额表示) 如下表所示:

2004 年园林机械产品出口前十大客户		
序号	客户名称	销售金额 (元)
1	(德国) ATIKA	13,797,405.25
2	上海东松国际贸易有限公司	12,230,927.10
3	重庆市汉斯.安海酉阳进出口有限公司	6,690,520.95
4	(英国) NUT00L	1,899,926.34
5	南京机械五金矿产医药保健品进出口股份有限公司	1,432,820.51
6	南京泉峰国际贸易有限公司	1,225,598.29
7	(丹麦) A/S SCANDINOVA	991,867.85
8	(日本东信) TOSHIN TECHNICA	854,442.31
9	(芬兰) HK	669,875.60
10	(荷兰) VAN CRANENBROEK ELC BV	613,288.65
2005 年园林机械产品出口前十大客户		
序号	客户名称	销售金额 (元)
1	(德国) ATIKA	51,527,696.87
2	重庆市汉斯.安海酉阳进出口公司	17,415,466.21
3	上海东松国际贸易有限公司	12,923,603.90
4	(澳大利亚) GMCA TRAPONE CORPORATION PTY LTD	10,726,615.15
5	Ningbo Vertak associated trading&industrial co.,ltd	7,568,868.07
6	(英国) NUT00L	3,618,083.18
7	(德国) GUDE	3,494,250.33
8	南京泉峰国际贸易有限公司	2,983,101.62
9	江苏省对外经贸股份有限公司	1,954,000.00
10	江苏汇鸿国际集团	1,556,776.20
2006 年园林机械产品出口前十大客户		
序号	客户名称	销售金额 (元)
1	(香港) CLEVA HONG KONG LIMITED	43,161,470.12
2	(德国) ATIKA	25,188,146.85
3	重庆市汉斯.安海酉阳进出口公司	20,142,682.75
4	(意大利) GGP	10,769,826.86
5	Ningbo Vertak associated trading&industrial co.,ltd	9,018,278.39

6	(香港东升) HONG KONG SUNRISE TRADING LTD	3,380,092.47
7	(挪威) MYTRA	1,784,413.24
8	江苏汇鸿国际集团	1,780,884.96
9	(英国) ISO	1,649,334.27
10	(意大利) MEGA GROUP	1,305,113.90

B、报告期内园林机械产品主要客户的变动情况分析

A) 报告期内一直名列园林机械产品出口销售额前十位的客户如下:

客户名称	2004 年		2005 年		2006 年	
	销售额(元)	排名	销售额(元)	排名	销售额(元)	排名
(德国) ATIKA	13,797,405.25	1	51,527,696.87	1	25,188,146.85	2
重庆市汉斯·安海酉阳进出口有限公司	6,690,520.95	3	17,415,466.21	2	20,142,682.75	3

2006 年, 德国 ATIKA 公司因自身市场拓展的原因, 导致其在本公司的采购额下降, 不存在转单的情况。

B) 报告期内园林机械产品出口销售额没有一直名列前十位, 但与公司保持稳定合作关系的客户如下:

客户名称	2004 年		2005 年	2006 年
	销售额(元)	排名	销售额(元)	销售额(元)
上海东松国际贸易有限公司	12,230,927.10	2	12,923,603.90	882,664.70
南京机械五金矿产医药保健品进出口股份有限公司	1,432,820.51	5	1,053,465.00	1,272,867.26
南京泉峰国际贸易有限公司	1,225,598.29	6	2,983,101.62	358,161.06
(丹麦) A/S SCANDINOVA	991,867.85	7	307,649.75	122,992.36
(日本东信) TOSHIN TECHNICA	854,442.31	8	1,118,636.87	988,890.64
(芬兰) HK	669,875.60	9	913,699.30	575,131.75
(荷兰) VAN CRANENBROEK ELC BV	613,288.65	10	307,649.75	848,303.11

上海东松国际贸易有限公司 2004 年、2005 年园林机械产品的采购额主要来自代理德国 ASGATEC 公司的采购, 2006 年, ASGATEC 公司由于自身市场拓展的原因导致业务量下降, 使得上海东松国际贸易有限公司对本公司的采购额下降。

C) 2004 年前十大客户中报告期内业务量有异常变动的客户如下:

客户名称	2004 年		2005 年		2006 年
	销售额(元)	排名	销售额(元)	排名	销售额(元)
(英国) NUTOOL	1,899,926.34	4	3,618,083.18	6	0

英国 NUT00L 公司因其自身的经营管理等问题,自 2005 年起采购额出现异常变动。2006 年,本公司终止了与该公司的业务合作关系。

D) 报告期内新增的客户如下:

客户名称	2004 年		2005 年		2006 年	
	销售额(元)	排名	销售额(元)	排名	销售额(元)	排名
Ningbo Vertak associated trading&industrial co.,ltd	——		7,568,868.07	5	9,018,278.39	5
(德国)GUDE	——		3,494,250.33	7	220,311.00	
江苏汇鸿国际集团	——		1,556,776.20	10	1,780,884.96	8
(香港)CLEVA HONG KONG LIMITED	——		——		43,161,470.12	1
(意大利)GGP	——		——		10,769,826.86	4
(香港东升)HONG KONG SUNRISE TRADING LTD	——		——		3,380,092.47	6
(挪威)MYTRA	——		——		1,784,413.24	7
(英国)ISO	——		479,827.49		1,649,334.27	9
(意大利)MEGA GROUP	——		5,706.36		1,305,113.90	10

从上表可以看出,在园林机械产品方面,本公司在维护原有客户的同时,在新客户开拓上也取得了很大进展。

(3) 贴牌生产方式的销售客户和销售量的变化情况

本公司产品主要采用贴牌生产方式,自主品牌产品的销售额占主营业务收入的比例较低,2006 年为 11.31%。前文列示的报告期内微型小型水泵及园林机械产品的出口客户中,对中航技国际工贸公司的水泵销售以及对(日本东信)TOSHIN TECHNICA、(芬兰)HK 的园林机械产品销售全部为自主品牌,其他客户基本为本公司的贴牌客户,销售量的变化情况如前文所示,本处不再重复。

(4) 公司客户的稳定性分析

由前文分析可知,2004 年微型小型水泵的前 10 大出口客户中,在 2005、2006 年继续位于前 10 位或继续保持稳定业务合作的客户有 8 家,只有 2 家客户的销售额出现异常变动;2004 年园林机械产品的前 10 大出口客户中,在 2005、2006 年继续位于前 10 位或继续保持稳定业务合作的客户有 9 家,只有 1 家客户因自身经营管理问题与本公司终止合作。可见,公司客户保持高度稳定状态。不仅如此,因为公司卓有成效的市场开拓,公司水泵业务及园林机械业务的新客户不断增加,为公司经营业绩的持续增长提供了重要支持。

（五）原材料和能源及其供应情况

1、主要原材料及其采购情况

公司生产所需的主要原材料为漆包线（铜）、漆包线（铝）、硅钢片、PP/ABS 塑料、铝锭等，由公司采购部门统一对外采购。

公司最近三年主要原材料采购数量、金额及价格变动情况如下表所示：

单位：吨、万元

		2006 年			2005 年			2004 年		
		采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购单价 (元)	采购数量 (吨)	采购金额 (万元)	采购单价 (元)
硅钢片		17,254.82	5,664.16	3,282.65	14,396.52	5,178.58	3,597.10	10,834.25	3,819.18	3,525.10
漆包线（铜）		1,810.99	9,870.41	54,502.85	1,593.54	5,115.01	32,098.40	917.95	2,408.34	26,236.06
漆包线（铝）		78.84	237.99	30,187.63	--	--	--	--	--	--
铝锭		2,308.78	3,849.86	16,674.87	2,190.90	2,966.56	13,540.35	1,524.78	2,014.40	13,211.11
塑料	PP 塑料	1,508.90	1,761.13	11,671.62	1,271.59	1,321.90	10,395.62	916.96	927.43	10,114.20
	ABS 塑料	359.88	453.48	12,600.75	319.90	381.37	11,921.59	219.10	236.13	10,777.47

2、主要能源及其构成情况

公司生产所用主要能源为电力，公司生产用电均由温岭市电力部门提供。公司最近三年电力消耗情况如下表所示：

名称	2006 年			2005 年			2004 年		
	消耗量 (度)	金 额 (万元)	单 价 (元/度)	消耗量 (度)	金 额 (万元)	单 价 (元/度)	消耗量 (度)	金 额 (万元)	单 价 (元/度)
电	8,528,998	532.87	0.62	5,354,326	319.59	0.6	1,959,994	112.88	0.58

3、主要原材料和能源占成本的比重

本公司最近三年主要原材料和能源占主营业务成本的比重情况如下表：

单位：元

	2006 年	2005 年	2004 年
主营业务成本	493,593,464.20	382,097,329.68	200,436,919.99
主要原材料采购金额	218,370,338.97	149,634,107.86	94,054,852.71
主要能源消耗金额	5,328,700.00	3,195,900.00	1,128,800.00
主要原材料采购金额占比	44.24%	39.16%	46.92%
主要能源消耗金额占比	1.08%	0.84%	0.56%

4、报告期内向前五名供应商采购情况

本公司最近三年向前五名供应商进行采购的金额及合计采购额占当期采购总额的比例情况如下表所示：

	供应商	采购金额（元）	公司当年采购总额（元）	向前五名供应商合计采购额占当年采购总额的比例
2004 年	温岭市电磁线厂	23,360,887.17	194,321,892.54	25.40%
	江阴市华士金属材料制品厂	10,181,568.03		
	台州市福合铜业有限公司	7,258,453.29		
	上海闽纳实业有限公司	4,322,253.18		
	浙江俊尔新材料有限公司	4,235,920.41		
	合计	49,359,082.08		
2005 年	温岭市电磁线厂	39,977,621.23	350,042,307.23	25.17%
	江阴市华士金属材料制品厂	18,666,581.54		
	天津市盛浩带钢有限公司	10,297,650.21		
	天津市亚益成工贸有限责任公司	9,634,599.66		
	江西群力电工器材有限公司	9,521,788.59		
	合计	88,098,241.23		
2006 年	温岭市电磁线厂	53,026,688.38	480,073,327.50	32.37%
	江西群力电工器材有限公司	47,445,170.09		
	浙江鑫欧机电有限公司	26,308,028.85		
	江阴市华士金属材料制品厂	17,438,208.26		
	温岭鼎晖机械有限公司	11,235,847.30		
	合计	155,412,449.24		

本公司向单个供应商的采购比例超过 50%的情况如下表所示：

年份	名称	原材料名称	采购比例
2004 年	温岭市电磁线厂	漆包线	97.00%
2005 年	温岭市电磁线厂	漆包线	78.20%
2006 年	温岭市电磁线厂	漆包线	52.45%

5、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在供应商或客户中所占权益情况

2006 年，本公司向浙江鑫欧机电有限公司采购硅钢片 26,308,028.85 元，占公司当年采购总额的比例为 5.48%。浙江鑫欧机电有限公司为本公司主要自然人股东参股的企业，本公司自然人股东王相荣、张灵正、王壮利持有该公司的股

权比例分别为 12.68%、9.51%、9.51%。

除此之外，本公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要关联方或持有本公司 5%以上股份的股东没有在上述供应商或客户中占有权益的情况。

（六）公司采取的环保与安全措施

公司以微型小型水泵和园林机械产品的生产为主要业务，生产过程不存在高危险或重污染的情况。公司针对产品研发、生产过程中产生的废气、废水、噪声等采取了有效的治理和预防措施，将其对周边环境的影响程度降至最低。

公司生产过程中的喷漆、浸漆工艺会产生一些废气。公司采用活性炭收集后，再对饱和的活性炭进行解吸，解吸废气经催化燃烧，排放标准已达到 GB16297—1996《大气污染物源系排放标准》中的二级标准和无组织监控浓度限值。

对生产废水和生活废水，公司设置了废水处理设备进行处理。喷漆工艺产生的废水，经管网收集并经格栅去除大块杂物后流入油池，隔除油类物质后并入生活污水处理系统；生活污水经管网收集并经格栅去除大块杂物后流入调节预曝池，再用提升泵将污水打入 A/O 生物净化器，出水自流入二沉池进行泥水分离，上清液计量排放。喷漆废水和生活污水经处理后排放至镇区污水管网统一排放。

对厂区内各类生产废料和生活垃圾等固体废弃物，公司设置了专门区域进行分类收集存放，存放区域进行了防雨、防渗处理，并设置了围墙，防止原料渗入地下造成地下水污染。对于有利用价值的固体废弃物，如生产过程中产生的金属边角废料等，公司一方面对生产工艺进行改进，减少产生量；另一方面由物资回收公司负责回收；对于无利用价值的固体废弃物进行妥善处理，危险固废送台州市椒江工业废物处置有限公司处理，生活垃圾定期外运由公司所在地环卫部门处理。

公司对噪声相对较高的冲床车间内的噪声进行控制，对冲床进行隔声处理，定期检查设备，定期润滑，合理安排厂区内各种噪声污染源的位置，减少厂房墙面窗面面积，关闭窗户。

浙江省环境保护局对公司环境保护情况进行了调查，并出具了环保核查函，确认公司的生产经营及募集资金拟投资项目均符合环境保护要求。公司自成立以来，未受过环保部门任何处罚。

五、与业务相关的主要固定资产及无形资产

（一）与业务相关的主要固定资产

1、主要设备基本情况

截至 2006 年 12 月 31 日，公司主要设备的基本情况如下表所示：

主要设备基本情况

设备类型	数量	用途
带绕组铁心安装流水线	5 条	用于安装带绕组铁心
水泵安装流水线	9 条	用于安装水泵
碎枝机安装流水线	2 条	用于安装碎枝机
部件安装流水线	3 条	用于安装部件
喷漆流水线	3 条	用于水泵喷漆
高速冲床	8 台	用于定子铁心冲压成型
冲床	58 台	用于冲压定子铁心铁片
压铸机	26 台	用于铝件压铸
数控车床	107 台	用于铝件、铸铁件、铜件等加工
车床	49 台	用于铝件、铸铁件、铜件等加工
铣床	6 台	用于工装夹具类的加工
注塑机	46 台	用于水泵、园林机械的塑料件加工
变压器	7 台	调整电压
抛丸机	2 台	用于铁件、铝件的表面加工
仪表车床	12 台	用于小部件的加工
钻床	12 台	用于铁件、铝件的钻孔
焊机	5 台	用于焊接
真空浸漆设备	2 台	用于带绕组铁心的绝缘浸漆
连续浸漆设备	2 台	用于带绕组铁心的绝缘浸漆
外圆磨床	49 台	用于转轴类的外圆加工

2、主要设备明细情况

截至 2006 年 12 月 31 日，公司主要设备的详细情况如下表所示：

主要设备情况明细

设备名称	取得方式	数量	使用情况	账面价值(元)	累计折旧(元)	重置成本(元)	还能安全运行时间(月)	成新率(%)
韩国高速冲床	购入	2	正常	3,774,084.00	701,665.14	3,072,418.86	98	81.41
数控车床(CK6136H)	购入	16	正常	1,388,800.00	0	1,388,800.00	120	100
塑料注射成型机(HTF650X*2)	购入	2	正常	1,360,000.00	274,833.25	1,085,166.75	96	79.79
塑料注射成型机(HTF1000X2/J1-B)	购入	1	正常	900,000.00	87,300.00	812,700.00	108	90.3
塑料注塑成型机(HTF1000W2/J1-B)	购入	2	正常	900,000.00	0	900,000.00	120	100
数控车床(CK6436H/750)	购入	12	正常	890,400.00	259,106.40	631,293.60	85	70.9
数控车床(G-CN06135A/750)	购入	9	正常	882,000.00	320,827.50	561,172.50	76	63.63
数控车床(CK6136H/750)	购入	12	正常	876,000.00	254,916.00	621,084.00	85	70.9
数控车床(CKA6136/750)	购入	12	正常	843,600.00	245,487.60	598,112.40	85	70.9
数控车床(CKA6150/1000)	购入	10	正常	828,600.00	241,122.60	587,477.40	85	70.9
塑料注射成型机(HTF450X1-C)	购入	2	正常	750,000.00	151,562.50	598,437.50	96	79.79
塑料注射成型机(HTF450X1-B)	购入	2	正常	750,000.00	151,562.50	598,437.50	96	79.79
车床(C616-1-750)	购入	14	正常	728,000.00	282,463.80	445,536.20	73	61.2
塑料注射成型机(HTF780X2/J1-C)	购入	1	正常	700,000.00	67,899.96	632,100.04	108	90.3
塑料注射成型机(HTF780X2/J1-B)	购入	1	正常	700,000.00	67,899.96	632,100.04	108	90.3
数控车床	购入	10	正常	666,000.00	36,907.50	629,092.50	113	94.46
装配流水线	购入	3	正常	624,000.00	24,700.00	599,300.00	115	96.04
全自动注塑机(CJ250M3V)	购入	3	正常	597,000.00	0	597,000.00	120	100
压铸件(J1125G-250T)	购入	2	正常	458,000.00	70,341.23	387,658.77	102	84.64
数控车床(CK6136H)	购入	5	正常	434,000.00	0	434,000.00	120	100
冲床(JD23-35T)	购入	18	正常	407,000.00	156,545.93	250,454.07	74	61.54
变压器(0412003-2)	购入	1	正常	376,126.00	72,968.40	303,157.60	97	80.6
磨床(MA1320/500)	购入	6	正常	360,000.00	144,045.00	215,955.00	72	59.99
磨床(H3Y-007)	购入	4	正常	360,000.00	8,550.00	351,450.00	117	97.63
塑料注射成型机	购入	2	正常	325,000.00	126,099.72	198,900.28	73	61.2
塑料注射成型机(HTF200X1-C)	购入	2	正常	300,000.00	60,625.00	239,375.00	96	79.79
冲床(J23-40T)	购入	9	正常	288,000.00	93,895.95	194,104.05	81	67.4
数控车床	购入	4	正常	287,200.00	15,915.69	271,284.31	113	94.46
压铸件(J1113)	购入	3	正常	284,000.00	99,489.74	184,510.26	78	64.97
塑料注射成型机(HTF360X1-B)	购入	1	正常	275,000.00	55,573.00	219,427.00	96	79.79
塑料注射成型机(HTF360X1-C)	购入	1	正常	275,000.00	55,573.00	219,427.00	96	79.79

转予车床 (TJC-90)	购入	4	正常	272,000.00	52,768.08	219,231.92	97	80.6
数控车床 (CK6136H)	购入	4	正常	267,200.00	19,037.97	248,162.03	111	92.88
平面磨床 (60160AHR)	购入	1	正常	260,000.00	50,440.08	209,559.92	97	80.6
注塑机	购入	2	正常	256,000.00	135,589.82	120,410.18	56	47.04
冷室压铸机 (DCC160)	购入	1	正常	255,000.00	2,018.75	252,981.25	119	99.21
装配流水线	购入	1	正常	241,000.00	136,503.03	104,496.97	52	43.36
压铸机 (J1125G-250T)	购入	1	正常	240,000.00	69,840.00	170,160.00	85	70.9
外圆磨床 (MA1320A/500)	购入	4	正常	240,000.00	54,320.00	185,680.00	93	77.37
压铸机 (160T)	购入	2	正常	239,000.00	153,441.54	85,558.46	43	35.8
压铸机 (140T)	购入	3	正常	232,000.00	39,381.93	192,618.07	100	83.03
冲床 (VH-65T)	购入	1	正常	231,800.00	44,969.28	186,830.72	97	80.6
塑料注射成型机 (HTF120X1-B)	购入	1	正常	220,000.00	42,679.92	177,320.08	97	80.6
外圆磨床 (MA1320A/500)	购入	4	正常	218,000.00	33,481.23	184,518.77	102	84.64
变压器	购入	1	正常	200,667.00	1,588.61	199,078.39	119	99.21

3、经营性房产状况

本公司拥有六处房产，具体情况如下表：

序号	权属	权证号	对应土地使用权证号	面积 (M ²)	房屋位置
1	利欧股份	温房权证滨海字第 132489 号	温岭国用 (2005) 第 G02225 号、 温岭国用 (2005) 第 G02227 号	3,046.26	温岭市滨海镇东楼村
2	利欧股份	温房权证滨海字第 132490 号	温岭国用 (2005) 第 G02225 号	10,177.04	温岭市滨海镇东楼村
3	利欧股份	温房权证滨海字第 132491 号	温岭国用 (2005) 第 G02225 号	1,690.08	温岭市滨海镇东楼村
4	利欧股份	温房权证滨海字第 132492 号	温岭国用 (2005) 第 G02227 号	3,307.92	温岭市滨海镇东楼村
5	利欧股份	温房权证滨海字第 132493 号	温岭国用 (2005) 第 G02227 号	4,835.24	温岭市滨海镇东楼村
6	利欧股份	温房权证滨海字第 132494 号	温岭国用 (2005) 第 G02226 号	4,988.32	温岭市滨海镇东楼村

(二) 与业务相关的主要无形资产

1、商标

(1) 国内注册商标

本公司现拥有的经国家工商行政管理局商标局核准的注册商标权有：

商标图案	商标号	核定使用主要商品	类别	有效期
	999235 号	水泵	第 7 类	2007 年 5 月 6 日

	1913637 号	泵（机器）；空气压缩机；电机；鼓风机；机械操作手工具；擦洗机；缝纫机；便携式旋转蒸汽熨压机；割草机；水族馆通水泵；切草机；包缝机	第 7 类	2014 年 1 月 13 日
	1913639 号	泵（机器）；空气压缩机；电机；鼓风机；电动清洁机械和设备；电动打蜡机器和设备；蒸汽清洁器械；清洗设备；擦洗机；缝纫机；手提旋转式纺织品蒸汽压熨机；割草机；切草机；水族馆通水泵；包缝机	第 7 类	2013 年 3 月 6 日
	3496793 号	泵（机器）；空气压缩机；割草机；水族池通气泵；切草机；电动机（非陆地车辆用）；电焊机；电砂轮机；汽车水泵	第 7 类	2014 年 10 月 6 日

“**Xinke**” 商标将于 2007 年 5 月 6 日到期，本公司已经申请了续展注册。同时，本公司已提交了“**利欧**”商标第 1 类至第 45 类全部类别的保护注册申请，并于 2006 年 12 月 5 日、12 日和 30 日收到国家工商行政管理总局商标局全部类别的注册申请受理通知书。此外，公司还于 2006 年 8 月递交了“”商标共 39 个类别的注册申请。

（2）国外注册商标

本公司已在国外注册的商标权如下：

商标图案	注册国家	商标号	核定使用主要商品	类别	有效期
	阿联酋	40257 号	泵（机器）；空气压缩机；电机；电动擦洗机；擦洗机；便携式旋转蒸汽熨压机；割草机；水族馆通水泵；切草机；电动打蜡机器和设备	第 7 类	2012 年 9 月 15 日
	澳大利亚	864029 号	泵（机器）；空气压缩机；割草机；水族池通气泵；切草机；电动机（非陆地车辆用）；电焊机；电砂轮机；汽车水泵	第 7 类	2015 年 8 月 7 日
	黎巴嫩	109001 号	泵；空气压缩机；割草机；水族池通气泵；切草机；电动机（非陆地车辆用）；电焊机；电砂轮机；汽车水泵	第 7 类	2021 年 12 月 4 日

（3）已申请和将申请的国外注册商标

公司于 2005 年 8 月 8 日向马德里公约组织申请注册 “” 商标，涉及 74 个国家，包括德国、意大利、法国、西班牙、葡萄牙、波兰、美国、英国、土耳其、澳大利亚、罗马尼亚、埃及、阿尔巴尼亚、黎巴嫩等。目前，公司已在澳大利亚、黎巴嫩注册成功。

另外，公司还在孟加拉国、伊朗、越南申请注册 “” 商标，并在加拿大、巴西、马来西亚、巴基斯坦等多个重点国家申请注册 “” 商标，截至 2006 年 12 月 31 日，公司已收到加拿大、巴西、马来西亚、阿根廷、秘鲁、南非、智利的注册申请受理通知书。

2、专利

本公司专利情况如下：

序号	专利类别	专利证书号	专利名称	专利号	有效期限
1	外观设计	第 269199 号	水泵智能压力控制器	ZL 02 3 32415.5	2012 年 7 月 10 日
2	外观设计	第 269307 号	水泵	ZL 02 3 32416.3	2012 年 7 月 10 日
3	外观设计	第 273055 号	水泵（2）	ZL 02 3 14950.7	2012 年 6 月 2 日
4	外观设计	第 273373 号	水泵（5）	ZL 02 3 14953.1	2012 年 6 月 2 日
5	外观设计	第 273467 号	水泵（6）	ZL 02 3 14954.X	2012 年 6 月 2 日
6	外观设计	第 273569 号	水泵（7）	ZL 02 3 14955.8	2012 年 6 月 2 日
7	外观设计	第 273688 号	水泵（8）	ZL 02 3 14956.6	2012 年 6 月 2 日
8	外观设计	第 276469 号	水泵（4）	ZL 02 3 14952.3	2012 年 6 月 2 日
9	外观设计	第 277305 号	水泵（1）	ZL 02 3 14949.3	2012 年 6 月 2 日
10	外观设计	第 278422 号	电容盒	ZL 02 3 32769.3	2012 年 7 月 16 日
11	外观设计	第 279864 号	水泵（3）	ZL 02 3 14951.5	2012 年 6 月 2 日
12	外观设计	第 319897 号	水泵（一）	ZL 03 3 00070.0	2013 年 1 月 7 日
13	外观设计	第 320057 号	水泵（三）	ZL 03 3 00071.9	2013 年 1 月 7 日
14	外观设计	第 320310 号	水泵（二）	ZL 03 3 00072.7	2013 年 1 月 7 日
15	外观设计	第 417019 号	树枝粉碎机	ZL 2004 3 0059319.9	2014 年 5 月 30 日
16	外观设计	第 461073 号	碎枝机（一）	ZL 2004 3 0103294.8	2014 年 11 月 7 日
17	外观设计	第 461081 号	碎枝机（四）	ZL 2004 3 0103296.7	2014 年 11 月 7 日

18	外观设计	第 461092 号	水泵提手	ZL 2004 3 0103299.0	2014 年 11 月 7 日
19	外观设计	第 461096 号	碎枝机（三）	ZL 2004 3 0103297.1	2014 年 11 月 7 日
20	外观设计	第 472439 号	喷泉泵（一）	ZL 2004 3 0103300.X	2014 年 11 月 7 日
21	外观设计	第 476158 号	喷泉泵（二）	ZL 2004 3 0103295.2	2014 年 11 月 7 日
22	外观设计	第 477997 号	喷射泵	ZL 2004 3 0103298.6	2014 年 11 月 7 日
23	外观设计	第 529991 号	碎枝机（二）	ZL 2004 3 0103293.3	2014 年 11 月 7 日
24	实用新型	第 562647 号	一种轴流曝气增氧机	ZL 02 2 17858.9	2012 年 6 月 2 日
25	实用新型	第 562756 号	一种高效轴流曝气增氧机	ZL 02 217859.7	2012 年 6 月 2 日
26	实用新型	第 570153 号	一种自动供水设备	ZL 02 2 46477.8	2012 年 8 月 27 日
27	实用新型	第 572978 号	离心式喷射泵	ZL 02 2 43455.0	2012 年 8 月 4 日
28	实用新型	第 574783 号	一种改进的离心式喷射泵	ZL 02 2 43456.9	2012 年 8 月 4 日
29	实用新型	第 575193 号	智能压力控制器	ZL 02 2 57169.8	2012 年 9 月 26 日
30	实用新型	第 765536 号	一种带有电路控制部件的碎枝机	ZL 2004 2 0120273.1	2014 年 12 月 21 日
31	实用新型	第 774713 号	一种刀盘及安装有该刀盘的碎枝机	ZL 2004 2 0122108.X	2014 年 12 月 27 日

其中，第 273467 号专利尚在过户过程中，过户不存在法律障碍。

目前，公司正在申请注册的专利共有 20 项，具体包括：

序号	申请专利名称	专利类别	序号	申请专利名称	专利类别
1	泵（L-100）	外观设计	11	碎枝机（LSB2506M）	外观设计
2	松土机（LES1103）	外观设计	12	碎枝机（LSB2507）	外观设计
3	松土机（LES1300）	外观设计	13	碎枝机（LSB2508）	外观设计
4	水泵（LJm100L）	外观设计	14	碎枝机（LSG2505）	外观设计
5	水泵（LKm70-1）	外观设计	15	碎枝机（LSG2508）	外观设计
6	割草机（LM-32E）	外观设计	16	扫雪机（LST1300）	外观设计
7	割草机（LM-32E-1）	外观设计	17	劈木机（LSW4000）	外观设计
8	循环泵（LRP25H130）	外观设计	18	浴缸泵（LSPA600）	外观设计
9	碎枝机（LSB2505）	外观设计	19	新型自动电机 （ ISB900, ISB1000, ISB1100, ISB1300）	发明
10	碎枝机（LSB2505-1）	外观设计	20	新型自动电机	实用新型

				(ISB900, ISB1000, ISB1100, ISB1300)	
--	--	--	--	---	--

3、土地使用权

本公司拥有四处土地使用权，具体情况如下表：

序号	权属	权证号	面积 (M ²)	土地位置	使用期限
1	利欧股份	温岭国用(2005)第 G02225 号	19,374.05	滨海镇东楼村	至 2054 年 6 月 22 日
2	利欧股份	温岭国用(2005)第 G02226 号	4,704.39	滨海镇东楼村	至 2050 年 5 月 16 日
3	利欧股份	温岭国用(2005)第 G02227 号	8,501.30	滨海镇东楼村	至 2053 年 8 月 25 日
4	利欧股份	温岭国用(2006)第 L1468 号	18,138.00	温峤镇莞渭童村	至 2056 年 1 月 20 日

4、知识产权情况

截止本招股说明书签署之日，本公司拥有的知识产权包括专利权、注册商标权等两项权利，该等知识产权的所有权人均为本公司，本公司未授权任何法人、个人有偿或无偿使用，不存在任何权属纠纷。

(三) 特许经营权情况

本公司目前无特许经营权。

六、发行人生产技术、研发情况及技术创新机制

(一) 主要产品生产技术所处的阶段

本公司主要产品包括：花园潜水泵、花园自吸泵、小型离心泵、小型漩涡泵、小型自吸泵、喷泉泵、碎枝机等。公司产品的大部分型号处于大批量生产阶段，还有部分新型号和新产品处于 PPAP 阶段、试制阶段或基础研究阶段。

目前，公司主要产品生产技术所处的阶段如下表所示：

序号	产品名称与规格		主要产品的生产技术所处的阶段		
	名称	规格	大批量生产	PPAP	试制
1	花园潜水泵	XKS 系列 53 种规格, XKS-253PA(美标), XKS-253PB(美标)	√		
		XKS-1000SW, XKS-1000S			√

2	花园自吸泵	XKJ 系列 80 种规格	√		
		LKJ-900I, XKJ-802I, XKJ-802IA, XKJ-1100L		√	
3	小型离心泵	XCM, XHM, XNM, 2XCM, 3XCM, XSM, XGM 等系列 60 种规格, LCm158	√		
		XCm158B, XCm170B		√	
4	小型漩涡泵	XKM, XQM, XFM 等系列 13 种规格, LKM60-1, LKM70-1, LKSm60-1	√		
		LKm80-1		√	
5	小型自吸泵	XJM, XJWM, XKSM, XHSM, XDPM, LJM80L, LJM100L 等 系列 46 种规格	√		
		LJM40L, LJM60L		√	
6	喷泉泵	XKF 系列 24 种规格	√		
7	热水循环泵	LRP25H130		√	
		LRP32H130			√
8	多级深井泵	100XRM 系列 4 种规格, 102XRM 系列 4 种规格	√		
		101XRm 系列 3 种规格, 102XRm-1300		√	
9	标准泵	XSTM 系列 3 种规格	√		
10	其它泵	XKP 系列 3 种规格, PM20、PM25, LSPA 系列 11 种 规格, WC 系列 3 种规格, BIO 系列 4 种规格, XKU 系列 3 种规格	√		
		XKP 系列 4 种规格		√	
11	碎枝机	LSB, LSG 系列 30 种规格	√		
		LSG2509, LSB2507, LSG2108		√	
		LSB2508			√
12	劈木机	LSP6000	√		
		LSW4000		√	
13	松土机	LES1300, LES1500, LES 1700	√		
		LES1301, LES1103		√	
14	扫雪机	LST1300, LST1600, LST2000	√		

		LST2500M		√	
15	割草机	LM-32E, LM-38E, LM-43E, LM32E-1, LM38E-1	√		

注:PPAP 指大批量生产之前的生产批准程序

(二) 公司核心技术与关键生产工艺

公司多年来坚持“技术领先”战略，依靠自有技术力量，自主研究、开发了一系列核心技术和关键生产工艺，在国内微型小型水泵和园林机械行业处于领先地位。这些核心技术和关键生产工艺广泛应用于公司的产品设计和生产过程，其技术先进性如下表所示：

项目	先进性描述
自动嵌线工艺	本公司设计的电机定子自动嵌线工艺是目前国内水泵制造业中最为先进的工艺技术，并接近国际同行业先进水平。因原有的手工嵌线工艺生产效率低下，员工的操作要求较高，制约了公司的快速发展。本公司自主设计了定子铁芯整形、自动插槽纸、自动嵌线、绕组自动整形、自动绑扎等一整套嵌线流水作业生产线，作业节拍合理流畅，生产效率大幅提高，提高了产品质量的稳定性。
兰化工艺	对普通的硅钢薄板进行高温处理和通过脱碳方法进行表面处理，增大晶粒，消除冲切应力，降低铁损，提高材料磁导率，再通过发兰，提高绝缘性能，减少涡流损失，并起到防锈作用。
数控车加工工艺	公司根据水泵、园林机械产品的不同特点，设计数控车工装，大量采用加工精度高、加工质量好、生产效率高的精密数控机床进行零件加工，生产效率大幅度提升，工人的劳动强度也相应减轻；用数控机床加工形状复杂的零件或新产品时，仅需少量工装夹具，生产准备周期短，灵活性强。
连续浸漆工艺	公司设计了链带箱式的、分温区自动控制的自动化浸漆控制系统，采用新的浸漆工艺和配比法，漆层可达较佳的厚度水平，节能省料，性能稳定。该工艺应用于公司水泵产品的浸漆工序。
水泵智能压力控制器	通过电磁开关控制水泵，在水压发生变化时，自动调节电机的输出功率，实现水泵的自动控制。
碎枝机自动反转技术	通过电器开关的设计，实现在设备发生堵塞时设备能够自动反转的功能，对产品和用户都起到安全保护作用。
喷漆工艺	采用自动流水线作业，自动烘干，温度可控，可进行不同颜色的喷漆，提高了生产利用率。

（三）产品研究与开发

1、研发机构设置

公司研发部专职负责基础技术研究和产品设计、开发工作，主要工作职责包括：参与制定公司研发战略规划及产品线发展规划；制定项目研发计划并负责执行；组织各类产品的技术认证；建立产品技术标准体系等。

目前，公司研发部共有约 40 名专职研发人员，设立了水泵设计组、园林机械设计组、水处理产品设计组、电机设计组、外形设计组、综合组共 6 个专业设计组。另外，研发部还负责实验室的管理，共有 18 名工作人员从事产品实验、检测等方面的工作。为了吸引高水平的研发人员，充实公司的产品开发团队，研发部在上海分公司设立了上海研发中心，专注于园林机械产品的研发和产品外形设计。6 个专业设计组的研发领域如下表所示：

设计组名称	专业方向
水泵设计组	研究、开发小型漩涡泵、小型离心泵、小型自吸泵、花园潜水泵、花园自吸泵等水泵系列产品，负责水泵生产新技术、新工艺及新材料的开发
水处理系列设计组	研究、开发喷泉泵、过滤泵等水处理系列产品，负责该系列产品新技术、新工艺及新材料的开发
电机设计组	研究、开发电机系列产品，负责电机系列产品新技术、新工艺、新材料的开发等
园林机械设计组	研究、开发碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等各类园林机械产品，负责园林机械产品新技术、新工艺、新材料的开发
外形设计组	负责产品外形设计
综合组	负责建立产品标准，设计产品包装

2、研发投入情况

最近三年公司的研发投入占当年主营业务收入的比重一直保持在 1.8%以上，表明了公司对于研发工作的重视。经过近几年的持续投入，公司已经形成了良好的在研项目梯队，每年都有新的研发项目立项，也有在研项目完成研发并转化为新产品推向市场。

公司最近三年的研发投入及其占主营业务收入的比重如下表所示：

（单位：万元）

	2006 年	2005 年	2004 年
研发投入	1, 121. 65	859. 8	440. 13
主营业务收入	60, 894. 57	46, 103. 81	24, 251. 32
占主营业务收入比重	1. 84%	1. 87%	1. 82%

3、公司在研项目及进展情况

按照公司的整体战略和发展规划，公司制订了产品研发计划。目前，公司主要在研项目及其进展情况如下：

在研项目名称		项目进展情况
花园潜水泵	XKS-1000SW, XKS-1000S	样品试制
花园自吸泵	LKJ-900I, XKJ-802I, XKJ-802IA, XKJ-1100L	PPAP 阶段
小型漩涡泵	LKm80-1	PPAP 阶段
小型离心泵	XCm158B, XCm170B	PPAP 阶段
小型自吸泵	LJM40L, LJM60L	PPAP 阶段
热水循环泵	LRP32H130	样品试制
	LRP25H130	PPAP 阶段
多级深井泵	101XRm800, 101XRm1100, 101XRm1300, 102XRm-1300	PPAP 阶段
碎枝机	LSB3000	设计阶段
	LSB2508	样品试制
	LSG2509, LSB2507, LSG2108	PPAP 阶段
松土机	LES1201	设计阶段
	LES1301, LES1103	PPAP 阶段
扫雪机	LST2500M	PPAP 阶段
劈木机	LSW6000	设计阶段
	LSW4000	PPAP 阶段

注:PPAP 指大批量生产之前的生产批准程序。

4、公司近三年的研发成果

近三年，公司完成的主要研发项目如下表所示：

2004	花园潜水泵	XKS-1000PW
	花园自吸泵	XKJ-603P, XKJ-803P, XKJ-903P, XKJ-1103P, XKJ-1303P, XKJ-603S, XKJ-803S, XKJ-903S, XKJ-1103S, XKJ-1303S, XKJ-1104P、 XKJ-1104S、XKJ-1108S、XKJ-902I、XKJ-903I、3XCm120S、4XCm120S、5XCm120S
	小型漩涡泵	XVm61、XVm70、XVm71
	小型离心泵	XSm42B、XHSm1500、XHSm2000
	喷泉泵	XKF-6SA, XKF-15SA, XKF-20SA, XKF-35SA, XKF-55SA, XKF-75SA, XKF-95SA XKF-110SA
	标准泵	XSTm32/160A, XSTm32/160B, XSTm32/160C
	其它泵	WPP600A, WPP750A, WPP600E, WPP750E
	劈木机	LSP6000
	碎枝机	LSB2102, LSB2502, LSB2103, LSB2503, LSB2104, LSB2504, LSG2102, LSG2502, LSG2103, LSG2503, LSG2104, LSG2504
2005	花园潜水泵	XKS-253PA（美标），XKS-253PB（美标）
	花园自吸泵	XKJ-1105P, XKJ-1105S
	小型漩涡泵	LKm60-1, LKm70-1
	小型离心泵	LCm146, LCm158, LCm25/160B, LCm25/160A, 3XCm120S、4XCm120S、5XCm120S
	小型自吸泵	LJm80L, LJm100L, STJ100, SJm1200
	喷泉泵	XKF-6P, XKF-6S
	多级深井泵	100XRm3-55/10, 100XRm-75/14, 100XRm3-25/5, 100XRm3-35/7
	热水循环泵	LRP25H130
	其他泵	LSPA600, LSPA800, LSPA900, LSPA1100, LSPA1500, WPP1500, WPP2000, WC-560, WC-561, WC-560A, PM20, PM25
	碎枝机	LSB2105, LSB2505, LSB2103-1, LSB2503-1, LSB2104-1, LSB2504-1, LSG2104-1, LSG2504-1, LSG2105, LSG2505
	松土机	LES1300, LES1500
2006	花园自吸泵	XKJ-802I, XKJ-802IA, XKJ-904I, XKJ-905I
	小型漩涡泵	LKSm60-1, XVm80
	小型离心泵	XCm100B, XJm102L
	多级深井泵	102XRm-800, 102XRm-1100, 102XRm-1300, 102XRm-1600
	其它泵	XKP-200
	割草机	LM-43E, LM-38E, LM-32E, LM32E-1, LM38E-1, RSB900(电机), RSB1100(电机), RSB1300(电机), RSB1600(电机)
	松土机	LES1301, LES1201
	扫雪机	LST1300, LST1600, LST2000

（四）发行人的技术创新机制与安排

1、技术创新机制

公司自成立以来，一直坚持技术领先战略，在技术、研发环节持续投资，不断提升技术实力，主要措施包括：

（1）技术创新的设施投入

研发部是公司技术创新的龙头，近几年，公司投资购置了大量先进的仪器设备，强化产品研发的基础设施。其中，公司投资 500 多万元，在行业内率先建成了通过 ISO17025 国际标准认证的实验室，配备了先进的实验、检测设备，是行业内最早采用国际标准 QC080000 控制 ROHS 体系运行的公司之一。

（2）技术创新的人才积累

经过最近 4—5 年自主开发实践的磨练，公司已经培养了一批年轻、专业、敬业的研发人员，成为公司技术创新的骨干力量。另外，公司每年都从国内各高校招聘优秀毕业生，作为技术创新的储备人才，为公司未来的技术创新活动提供支持。

（3）校企合作

公司与江苏大学、浙江大学、浙江省机电设计研究院等高校和研究机构进行深度合作，不仅使公司的研究资源和研究手段得到巨大提升，而且使公司引进和吸收尖端技术成果的能力得到了增强。公司在江苏大学设立奖学金，鼓励有潜力的学生开展技术创新活动，并以优惠条件吸引优秀学生加盟公司。

（4）竞争与激励机制

公司在研发活动中引入竞争机制和激励机制，鼓励研发人员开展技术攻关，发挥个人专业特长，对业绩突出的研发人员进行高额奖励，充分调动研发人员的工作积极性。

通过以上多方面的工作，公司已经建立起较为成熟的技术创新机制。经过最近 4—5 年持续的技术创新、技术积累，公司具备了自主研发能力，技术水平在行业内处于领先地位。公司研发部于 2003 年被浙江省经贸委、浙江省乡镇企业局（中小企业局）认定为省级企业技术中心，2006 年再次被浙江省经贸委认定为省级企业技术中心。公司于 2004 年被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业。目前，公司是水泵行业标准的起草单位之一、中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位、浙江农业机械工业协会副理事长单位。公司董事长王相荣先生是全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江

农业机械工业行业协会副理事长。

2、公司的技术储备情况

目前，公司已对未来 1—2 年计划开发的新产品进行了立项审核。水泵产品方面，公司将与江苏大学流体机械工程技术研究中心的专家合作，引入最新的设计方法，系列开发标准泵、管道泵、潜污潜水泵、多级深井泵、立式不锈钢多级泵等新产品，以上开发计划涉及约 140 个产品型号；园林机械产品方面，公司将开发铲冰机、动力型割草机、自走式及履带自走式扫雪机等新产品，以及碎枝机、松土机、劈木机的新型号。此外，公司还将开发一系列的新型号电机。

以上技术开发项目，公司从经济可行性、技术可行性、市场可行性等方面进行了充分的论证，以上项目以及本次募集资金拟投资建设的项目，将作为本公司未来 1—2 年的技术储备，支持公司未来 2—3 年的业绩增长。

（五）公司在技术研发和产品创新方面所获得的奖项

获得时间	认证/荣誉	发证机关
2003 年 9 月	省级企业技术中心	浙江省经贸委、浙江省乡镇企业局（中小企业局）
2003 年 10 月	利欧牌水泵系列产品被评为台州市名牌产品	台州市人民政府
2003 年 11 月	喷泉式水净化泵、静音式碎枝机获浙江省科学技术成果奖	浙江省科技厅
2004 年 6 月	浙江省高新技术企业	浙江省科技厅
2004 年 9 月	LEO 牌水泵被评为浙江省名牌产品	浙江名牌产品认定委员会
2004 年 9 月	LEO 牌、XinKe 牌水泵（潜水泵系列、微型泵系列）被评为国家免检产品	国家质量监督检验检疫总局
2004 年 9 月	喷泉式水净化泵被列为温岭市重大支持项目	温岭市科技局
2004 年 11 月	台州市专利示范企业	台州市科学技术局 台州市知识产权局
2005 年 12 月	“利欧”商标被评为台州市著名商标	台州市工商行政管理局
2006 年 1 月	“利欧”商标被评为浙江省著名商标	浙江省工商行政管理局
2006 年 9 月	喷泉式曝气机被列为国家火炬计划项目	国家科技部
2006 年 9 月	静音式碎枝机被列为温岭市重大支持项目	温岭市科技局
2006 年 10 月	省级企业技术中心	浙江省经贸委
2006 年 11 月	LM-32E 割草机获得浙江省工业博览会设计大奖赛铜奖	浙江省经贸委

七、发行人境外经营和境外资产情况

发行人不存在在中华人民共和国境外进行生产经营和在境外拥有资产的情况。

八、发行人主要产品和服务的质量控制情况

（一）质量控制标准

作为目前水泵行业标准的起草单位之一，本公司的质量管理体系和产品标准与国际接轨，领先于国内同行业企业。

2002 年，公司通过了 ISO9001: 2000 换版认证，基于该体系建立了从产品研发到生产的全过程质量控制体系。本公司投资 500 多万元，建立了通过 ISO17025 国际标准认证的实验室，配备先进的检测设备，通过进料检验、生产过程控制、产品寿命测试以及对关键零部件、成品进行型式实验等多种方式进行产品生产各阶段的质量检测，确保最终产品的品质标准、安全性、环保指标等符合客户要求。另外，公司采用国际标准 QC080000 控制 ROHS 体系的运行，确保产品符合 ROHS 指令要求。公司执行 EN60335-1、EN60335-2-41、EN60335-2-51、EN13683、EN50434、EN13684、UL201、UL82、UL2111、UL778 等国际标准。目前，公司产品已先后在国际权威认证公司获得了 CE、CB、GS、UL、TUV、EMC、EMF、ETL 等 140 张国际认证证书。

（二）质量控制措施

公司的全过程质量控制主要包括以下方面的内容：

1、前期外部质量控制

公司供应链管理部专职负责供应商开发，通过建立供应商信息数据库，对供应商的研发管理、生产管理、质量管理、物流管理等各方面的情况进行综合评估。其中，供应商的研发管理评估主要是考察其产品开发与设计能力；生产管理评估主要考察其生产设备、生产计划、生产环境、生产标识等情况；质量管理评估主要考察其质量管理体系认证、产品认证、组织机构、资源支持、过程质量控制、统计分析、服务质量等情况；物流管理评估则主要考察其采购管理、仓库管理和物流运输能力等情况。通过对供应商各方面能力的综合考察评估，确保供应商素

质符合本公司质量管理体系的要求，保证原材料和零部件采购环节的质量。

2、前期内部质量控制

该阶段的质量控制主要针对产品研发环节。为了开发出切合市场需求、增强公司竞争力的新产品，在新产品立项阶段，公司组织项目评审小组对拟开发新产品的市场可行性、技术可行性、经济可行性进行全面论证；在产品的设计阶段，从材料选择、结构设计、外形设计等方面进行综合考虑，拟定最优方案；在完成初步设计后，对新产品的各项性能参数、环保、安全指标进行综合测试，并根据产品试制结果进行针对性的设计改进。

本公司投资 500 多万元，建立了通过 ISO17025 国际标准认证的实验室，专门从事产品认证和 UL、EN、ISO、DIN 等国际安全标准、性能标准及环保标准的检测工作，达到了中国实验室国家认可委员会（CNAL）认可的水平和 UL 目击实验室的要求。实验室设备先进，检测能力全面，可以进行产品性能试验、温升试验、耐久试验、材料试验、盐雾试验、堵转试验、淋雨试验、针焰试验、燃烧试验、冲击试验、稳定性试验以及针对欧盟绿色环保指令的 ROHS，PAHS，邻苯二甲酸，壬基酚检测等等。

通过产品研发环节的全过程质量控制，一方面确保产品品质符合客户要求，另一方面，确保所有新产品在批量生产阶段的质量稳定性，避免因设计缺陷导致的产品质量事故。

3、中期过程控制

公司生产管理部门严格执行产品质量标准，对产品生产过程进行适时监控，及时处理生产异常和质量事故，确保各环节有序运转，使产品生产达到公司的合格率指标。

4、全过程的质量检验

公司设立了专门的质量检验部门，实施全过程质量检验，对外购的原材料、零部件、生产过程中的自制零部件、半成品以及产成品进行检测或试验，避免采购环节的不合格品进入生产环节，并确保出厂产品符合质量标准。

（三）产品质量纠纷处理

由于公司建立了完善的质量控制体系，公司产品均符合各项国际行业技术标准，最近三年公司没有因为产品质量问题而受到质量技术监督部门的处罚。对于

可能出现的公司与客户之间的质量纠纷，公司的主要处理措施包括：

1、严格执行质量控制标准，确保产品零缺陷出厂；

2、适度让利于客户，为客户提供适当比例的易损零部件，用于更换或维修。

公司对于客户反映的任何技术或质量问题，均由相关的售后服务人员在 48 小时内提供解决方案。公司每年开展顾客满意度调查，将顾客对公司产品外型、结构、性能及服务质量等方面的意见，反馈到公司研发、技术、生产和营销等各部门，为公司改进产品质量、改善服务提供参考。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 同业竞争情况

本公司控股股东及实际控制人王相荣控制的其他企业包括中恒投资、新科环保、利欧控股、废旧物资经营部。

中恒投资的经营范围包括：对国家政策允许的行业进行实业投资。中恒投资公司除持有本公司 8%的股权外，无其他投资。

新科环保的经营范围包括：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外）。

利欧控股的经营范围包括：对国家政策允许的行业进行实业投资。目前利欧控股公司尚未对外经营。

废旧物资经营部的经营范围包括：废旧物资回收、销售（不得拆解并不含危险废物）。

本公司实际控制人王相荣及其控制的企业——中恒投资、新科环保、利欧控股、废旧物资经营部与本公司不存在从事相同业务的情况，不存在同业竞争。

从报告期历史来看，新科环保在经营范围上曾经与本公司有所重合，存在发生同业竞争的可能性：

新科环保的前身为 1995 年成立的温岭市新科水泵研究所。1998 年 7 月，该研究所更名为台州新科水泵研究所，主营水泵机电产品的设计、生产、经营及其测试设备的研制、机电产品工艺设计、新产品、新技术开发、推广和转让。2005 年 6 月 21 日，台州新科水泵研究所更名为台州新科环保研究有限公司，经营范围变更为：环保技术的研究；环保设备的设计、生产与销售（涉及法律、行政法规禁止和限制的项目除外），经营范围上也不再包括水泵机电产品经营业务。因此，2005 年 6 月 21 日以前，新科环保理论上可以从事与本公司相竞争的业务。

但从实际情况看，2002 年新科环保将其经营性资产出售于本公司之后，不再从事与本公司相竞争的业务经营。

台州新科环保研究有限公司、本公司自 2002 年以来业务情况对照如下：

两公司主营业务收入对照表

单位：万元

企业名称	2002 年	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年
台州新科环保研究有限公司	27.98	0	0	0	0
本公司	8,089.00	12,363.00	24,251.32	46,103.81	60,894.57

注：台州新科环保研究有限公司 2005 年财务数据经台州开元会计师事务所审计，其 2003 年至 2006 年未发生主营业务收入，但存在租赁费等其他业务收入，2006 年财务数据未经审计。

因此，报告期内新科环保尽管在经营范围上与本公司有所重合，但其实际上未从事竞争性业务，也不存在同业竞争。

（二）公司控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺

2006 年 8 月 8 日，公司控股股东及实际控制人王相荣出具《不竞争承诺函》，承诺：

“无论是否获得股份公司许可，不直接或间接从事与股份公司相同或相似的业务，保证将采取合法、有效的措施，促使本人拥有控制权的公司、企业与其他经济组织及本人的其他关联企业不直接或间接从事与股份公司相同或相似的业务；保证不利用股份公司的董事长和实际控制人的身份进行其他任何损害股份公司及其他股东权益的活动。

如违反本承诺函，本人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给股份公司造成的所有直接或间接损失。

本承诺函一经签署立即生效，且上述承诺在本人对股份公司拥有由资本或非资本因素形成的直接或间接的控制权或对股份公司存在重大影响的期间内持续有效，且不可变更或撤销。”

二、关联交易

（一）关联方及关联关系

1、存在控制关系的关联方

本公司的控股股东为王相荣。王相荣直接持有本公司 36%的股权，其控股的中恒投资持有本公司 8%的股权，王相荣合计控制本公司 44%的股权，是本公司的控股股东及实际控制人。

2、不存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司的关系
张灵正	本公司自然人股东，本次发行前持股 27%。
王壮利	本公司自然人股东，本次发行前持股 27%。
温岭中恒投资有限公司	本公司法人股东，本次发行前持股 8%。
台州新科环保研究所有限公司	同受自然人股东控制，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：40%、30%、30%。
温岭利欧控股有限公司	同受自然人股东控制，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：40%、30%、30%。
温岭市利欧废旧物资经营部	同受自然人股东控制，本公司股东王相荣、王壮利占权益比例分别为：40%、30%。
上海磊利汽车贸易有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣占权益比例为：49%。
上海迪奥机电设备有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东张灵正占权益比例为：30%。
浙江鑫欧机电有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：12.68%、9.51%、9.51%。
上海鑫磊焊接科技有限公司	公司联营企业，本公司股权比例为 40%，2006 年 8 月已办妥工商注销手续。
温岭市利欧开关有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：9.65%、7.24%、7.24%。2006 年 5 月办妥工商注销手续。
温岭市利恒机械有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：12.68%、9.51%、9.51%。
温岭市鑫晶机械有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：12.68%、9.51%、9.51%。
温岭市鑫磊空压机有限公司	自然人股东参股企业，本公司股东王相荣、王壮利、张灵正占股权比例分别为：12.68%、9.51%、9.51%。

（二）关联交易情况及协议内容

1、经常性关联交易情况

（1）租赁

根据本公司与台州新科环保研究所有限公司签订的《租赁生产场所协议书》，本公司承租台州新科环保研究所有限公司内建筑面积 5,100 平方米的车间及仓库，租赁期为 2001 年 5 月 10 日至 2009 年 5 月 9 日止，年租赁费为 21 万元。租赁价格参照当地市场价格确定。

（2）采购货物

报告期内，本公司向关联方采购货物的情况如下表所示：

关联方名称	温岭市利欧废旧物资经营部
交易内容	2004 年本公司向该经营部采购废铁、铝、钢等材料

交易金额	409,642.00 元
交易价格的确定方法	市场价
占当期成本的比重	0.2%
占当期同类型交易的比重	21.68%
关联交易增减变化的趋势	2005 年后未发生关联交易
与关联交易应收应付款项的余额及增减变化原因	无
关联交易是否持续进行	否

关联方名称	温岭市利欧开关有限公司(目前已注销)
交易内容	向该公司采购电磁开关等
交易金额	2004 年交易金额 662,593.59 元, 2005 年交易金额 567,770.09 元
交易价格的确定方法	市场价
占当期成本的比重	2004 年 0.33%; 2005 年 0.17%
占当期同类型交易的比重	2004 年 16.84%; 2005 年 19.28%
关联交易增减变化的趋势	2006 年未发生关联交易
与关联交易应收应付款项的余额及增减变化原因	2004 年 12 月 31 日, 本公司应付该公司 275,234.50 元
关联交易是否持续进行	否

关联方名称	浙江鑫欧机电有限公司(本公司主要股东参股但无控制权的企业)
交易内容	向该公司采购硅钢片
交易金额	2006 年采购金额为 26,308,028.85 元
交易价格的确定方法	市场价
占当期成本的比重	5.33%
占当期同类型交易的比重	46.45%
关联交易增减变化的趋势	新增供应商, 为确保硅钢片稳定供应, 本公司主要股东对该供应商参股
与关联交易应收应付款项的余额及增减变化原因	2006 年 12 月 31 日本公司对该关联方应付票据 14,254,000 元, 预付账款 1,068,523.03 元
关联交易是否持续进行	是

报告期内, 公司向浙江鑫欧机电有限公司采购硅钢片, 全部按照市场价格采购, 采购的具体品种、数量及金额如下表所示:

供货单位:	浙江鑫欧机电有限公司			
物料名称	规格型号	单位	数量	不含税金额(元)
电工钢	0.5*92	公斤	57,652.00	34,492.65
电工钢	0.5*128	公斤	99,435.00	163,696.51
电工钢	0.5*172	公斤	79,006.00	47,268.55
电工钢	0.5*208	公斤	125,493.00	75,081.29
电工钢	0.5*242	公斤	73,799.00	231,008.83
电工钢	0.5*302	公斤	344,309.00	191,282.78
热带	2.5*190	公斤	10,800.00	33,046.15
热带	2.5*213	公斤	11,008.00	33,682.60
热带	2.5*350	公斤	7,940.00	24,295.04
光亮带	0.9*272 (圆筒)	公斤	4,235.00	12,958.13
Q195 光亮带	0.5*245 (圆筒)	公斤	4,718.00	15,525.04
Q195 黑带	0.5*276	公斤	11,626.00	36,627.37
Q195 条料	0.5*335	公斤	50,358.00	165,837.06
Q195 条料	1060*335*0.5	公斤	880.00	2,865.64
Q195 条料 (圆筒)	0.5*190	公斤	49,065.00	12,580.77
Q195 条料 (圆筒)	0.5*210	公斤	736,289.00	2,424,525.83
Q195 条料 (圆筒)	0.5*212	公斤	125,086.00	435,122.09
Q195 条料 (圆筒)	0.5*225	公斤	2,390.00	7,537.68
Q195 条料 (圆筒)	0.5*232	公斤	88,321.00	270,247.16
Q195 条料 (圆筒)	0.5*264	公斤	13,101.00	41,274.31
Q195 条料 (圆筒)	0.5*272	公斤	181,823.00	572,827.92
Q195 条料 (圆筒)	0.5*305	公斤	821,113.00	2,593,444.86
Q195 条料 (圆筒)	0.5*348	公斤	37,540.00	122,245.64
Q195 条料 (圆筒)	0.5*352	公斤	1,007,848.00	2,719,375.99
Q195 条料 (圆筒)	0.5*520	公斤	3,350.00	10,250.43
Q195 条料 (圆筒)	0.5*93	公斤	4,560.00	14,366.14
Q195 条料 (圆筒)	172*0.5	公斤	206,859.00	685,574.72
Q195 条料 (圆筒)	208*0.5	公斤	704,440.00	2,375,455.23
Q195 条料 (圆筒)	215*0.5	公斤	31,574.00	105,246.66
Q195 条料 (圆筒)	215*0.5 光亮	公斤	55,781.00	184,507.57
Q195 条料 (圆筒)	224*0.5	公斤	57,198.00	180,200.59
Q195 条料 (圆筒)	242*0.5	公斤	1,160,139.00	3,746,473.57
Q195 条料 (圆筒)	242*0.5 黑带	公斤	520.00	1,591.11
Q195 条料 (圆筒)	245*0.5	公斤	1,033,660.00	3,494,166.88
Q195 条料 (圆筒)	252*0.5	公斤	20,810.00	68,388.42
Q195 条料 (圆筒)	265*0.5	公斤	160,046.00	529,374.44
Q195 条料 (圆筒)	275*0.5	公斤	93,953.00	307,553.95
Q195 条料 (圆筒)	300*0.5	公斤	455,429.00	1,411,178.24
Q195 条料 (圆筒)	305*0.5 光亮	公斤	7,016.00	22,906.94
Q195 条料 (圆筒)	315*0.5	公斤	12,500.00	39,529.91
Q195 条料 (圆筒)	350*0.5	公斤	103,334.00	335,613.68

Q195 条料(圆筒)	355*0.5	公斤	757,991.00	2,528,800.48
合计			8,812,995.00	26,308,028.85

(3) 向关联方人士支付报酬

2006 年度公司共有关联方人士 14 人，其中，在本公司领取报酬 13 人，全年报酬总额 94.36 万元。2005 年度公司共有关联方人士 11 人，其中，在本公司领取报酬 10 人，全年报酬总额 78.70 万元。2004 年度公司共有关联方人士 9 人，其中，在本公司领取报酬 9 人，全年报酬总额 44.60 万元。报酬方案如下：

单位：万元

关联方人士姓名	职务	2006 年度报酬	2005 年度报酬	2004 年度报酬
王相荣	董事长	15.00	12.00	8.00
张灵正	董事兼总经理	13.00	10.00	6.00
王壮利	董事兼副总经理	10.50	9.80	5.00
王珍萍[注 1]	董事	0.00	0.00	
戴祥波[注 1]	独立董事	0.00	3.00	
沈田丰[注 2]	独立董事	1.54		
邵毅平[注 2]	独立董事	1.54		
王呈斌[注 2]	独立董事	1.54		
王 洋[注 3]	董事	0.00		
黄卿文	监事	7.50	7.00	4.60
苏新科	监事	7.00	6.80	4.00
林仁勇	监事	3.80	3.50	3.00
颜土富	副总经理	10.50	9.80	5.00
洪本初	副总经理	8.00	7.00	4.00
张旭波[注 4]	副总经理兼董事会秘书	3.94		
陈林富	财务总监	10.50	9.80	5.00
合 计		94.36	78.70	44.60

[注 1]：王珍萍和戴祥波自 2005 年起分别成为公司的董事和独立董事，2006 年 6 月分别辞去公司的董事和独立董事职务。

[注 2]：沈田丰、邵毅平、王呈斌自 2006 年 6 月起担任公司的独立董事。

[注 3]：王洋自 2006 年 6 月起担任公司的董事。

[注 4]：张旭波自 2006 年 8 月起担任公司的副总经理兼董事会秘书。

2、偶发性关联交易情况

(1) 担保

截至 2006 年 12 月 31 日，关联方为本公司提供保证担保的情况如下

单位：万元

关联方名称	贷款金融机构	担保借款金额	借款到期日	备注
王相荣	中国农业银行温岭支行	485.33	2006.7.28-8.27	
上海迪奥机电设备有限公司	中国农业银行温岭支行	1,021.26	2007.1.4-2007.5.26	应付票据
上海磊利汽车贸易有限公司	中国农业银行温岭支行	1,938.00	2007.01.18-2007.06.28	应付票据
小计		2,959.26		
上海迪奥机电设备有限公司	中国农业银行温岭支行	498.00	2007.01.04-2007.05.20	银行借款
上海磊利汽车贸易有限公司	中国农业银行温岭支行	636.00	2007.03.07-2007.06.06	银行借款
小计		1,134.00		

(2) 资金往来

A、报告期内本公司与关联方的资金往来之各年度余额情况如下表：

单位：元

项目及关联方名称	余额		
	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
其他应收款			
张娇娥	241,925.24		
浙江鑫欧机电有限公司			2,684,201.46
小 计	241,925.24	0	2,684,201.46
预付账款			
浙江鑫欧机电有限公司	1,068,523.03		
小 计	1,068,523.03		
应付票据			
浙江鑫欧机电有限公司	14,254,000.00		
小 计	14,254,000.00		
应付账款			
温岭市利欧开关有限公司			275,234.50
小 计			275,234.50
其他应付款			
王相荣		2,000,000.00	2,385,178.23

张灵正		2,008,000.00	1,500,000.00
王壮利		1,490,467.15	1,805,142.06
颜士富		100,000.00	100,000.00
王珍萍		100,000.00	100,000.00
温岭中恒投资有限公司		700,000.00	5,600,000.00
台州新科环保研究所有限公司			1,631,691.20
小 计	0	6,398,467.15	13,122,011.49

注：以上资金往来均未计收利息。2006年12月31日公司在其他应收款项下应收张娇娥24.19万元，张娇娥系本公司主要股东王相荣之妻子，也是本公司员工，本公司对其应收款项为备用金性质。

B、报告期内与关联方的资金往来发生额情况

1) 公司向自然人股东王相荣、张灵正和王壮利 2006 年度借入资金 10,634,824.02 元，归还 16,133,291.17 元；2005 年度借入资金 26,857,145.26 元，归还 27,048,998.40 元(其中 3,442,689.60 元为债务重组)；2004 年度借入资金 23,082,515.44 元(其中 10,279,296.68 元为债务重组)，归还 7,844,200.00 元。截至 2006 年 5 月，公司与自然人股东王相荣、张灵正和王壮利往来款余额为零。其后未再发生资金往来。

上述往来款主要系公司向自然人股东暂借款项用于补充公司流动资金，自 2004 年 1 月起日余额均为贷方余额。公司对 2004 年以来向主要股东（王相荣、张灵正、王壮利）暂借款项未计付利息。若按银行 1 年期贷款利率匡算，将分别减少 2006 年利润总额 10.53 万元、2005 年利润总额 43.65 万元、2004 年利润总额 12.48 万元，对本公司经营业绩无重大影响。

2) 根据公司与关联方温岭中恒投资有限公司于 2004 年 12 月签订的《借款协议》，公司于 2004 年 12 月收到温岭中恒投资有限公司暂借款 560 万元，公司已于 2006 年 5 月归还上述暂借款，上述款项亦未计付利息。

3) 根据公司与关联方温岭利欧控股有限公司签订的《借款协议》，公司 2006 年 4 月收到温岭利欧控股有限公司暂借款 950 万元，公司已于 2006 年 5 月归还上述暂借款，上述款项亦未计付利息。

4) 根据公司与关联方上海磊利汽车贸易有限公司签订的《借款协议》，上海磊利汽车贸易有限公司 2004 年向公司借款 400 万元，已于 2005 年归还上述暂借款，上述款项亦未计付利息。

5) 根据公司、浙江鑫欧机电有限公司与王相荣等自然人于 2004 年 1 月签订

的协议书，公司将应收王相荣等自然人(其中王相荣 10,279,296.68 元)的暂借款抵偿所欠浙江鑫欧机电有限公司 19,172,657.48 元的暂借款。

6) 根据公司、温岭市明华齿轮有限公司与浙江鑫欧机电有限公司签订的协议书，2004 年公司将应收温岭市明华齿轮有限公司 7,000,000.00 元的暂借款抵偿所欠浙江鑫欧机电有限公司的暂借款。

7) 根据公司、鑫磊工贸有限公司与浙江鑫欧机电有限公司于 2004 年 1 月签订的协议书，公司将应付浙江鑫欧机电有限公司 3,552,020.00 元的暂借款转为所欠鑫磊工贸有限公司的暂借款。

8) 根据公司、上海东松国际贸易有限公司与公司自然人股东王相荣于 2005 年 2 月签订的协议书，公司将应收上海东松国际贸易有限公司 3,442,689.60 元的货款抵偿所欠公司自然人股东王相荣的暂借款。

(3) 商标转让

2001 年 5 月，公司与台州新科环保研究所有限公司签订《商标许可合同》，台州新科环保研究所有限公司许可本公司无偿使用“Xinke”商标，许可使用期限为 2001 年 5 月 28 日至 2007 年 5 月 6 日。根据公司 2005 年度第一次临时股东大会决议台州新科环保研究所有限公司将“Xinke”商标使用权无偿转让给本公司，公司已于 2005 年 6 月 14 日办妥商标使用权过户手续。

(4) 专利转让

根据 2005 年 4 月 6 日召开的 2005 年第一次临时股东大会会议决议，王相荣向本公司无偿转让下述专利：

序号	专利号	专利名称
1	02314949.3	水泵 (1)
2	02314950.7	水泵 (2)
3	02314951.5	水泵 (3)
4	02314952.3	水泵 (4)
5	02314953.1	水泵 (5)
6	02314954.X	水泵 (6)
7	02314955.8	水泵 (7)
8	02314956.6	水泵 (8)

9	02217859.7	一种高效轴流曝气增氧机
10	02217858.9	一种轴流曝气增氧机
11	200430059319.9	树枝粉碎机

3、其他关联交易情况

本公司所有关联企业与公司之间不存在其它尚未披露的关联交易。

（三）关联交易对财务和经营的影响

公司具有独立的供应、生产、销售系统，在采购、生产、销售等环节发生的关联交易均为公司经营所需，依照《公司章程》以及有关协议进行，且按市场价格公允定价，不存在损害公司及其他非关联股东利益的情况，对公司的财务状况和经营成果不会产生重大影响。

（四）关联交易决策程序及其公允性

公司已在《公司章程》和《公司章程》（草案）中对关联交易决策权力与程序作出了规定，同时也就关联股东或利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度作出了规定。同时，《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易制度》等公司治理文件中已明确了关联交易决策的程序。

（五）公司关联交易决策程序规定履行情况及独立董事意见

公司报告期内发生的关联交易均已按当时的公司章程和内部治理文件的规定履行了相关程序。

公司独立董事就报告期内公司关联交易发表了独立意见：“本人仔细了解了上述关联交易的性质、内容、以及关联交易协议的主要条款，本人认为上述的关联交易内容真实，协议条款公平、合理，在关联交易定价方面采用市场价格定价，定价方式公允，不存在损害股份公司及其他股东特别是小股东利益的情形。经过本人的调查了解，报告期内，上述关联交易均通过股东大会审批，不违反当时的公司章程和其他有关规定。上述关联交易有利于股份公司业务的发展，对股份公司及其他股东利益不构成损害。”

（六）公司减少和规范关联交易的其他措施

首先，公司建立了独立完整的产、供、销体系，具备独立的生产经营能力；其次，公司建立了关联股东和关联董事的决策回避制度，保证关联交易按

照公开、公平、公正的原则进行；

最后，本次发行募集资金运用不涉及关联交易。

第八节 董事、监事、高级管理人员与核心技术人员

一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介

本公司董事会有 7 名董事，监事会有 3 名监事，高级管理人员有 6 人。其中，高级管理人员包括 1 名总经理，4 名副总经理，1 名财务总监，1 名董事会秘书，其中，副总经理张旭波兼任本公司董事会秘书。

公司董事王相荣、张灵正、王壮利与监事黄卿文、林仁勇系公司控股股东王相荣提名，经本公司 2005 年 1 月 29 日召开的创立大会选举聘任，任期为 2005 年 1 月 29 日至 2008 年 1 月 28 日；监事苏新科系公司职工代表大会选举，任期为 2005 年 1 月 29 日至 2008 年 1 月 28 日；董事王洋、邵毅平、沈田丰、王呈斌系公司董事会提名，经本公司 2006 年 6 月 30 日召开的 2005 年度股东大会选举聘任，任期为 2006 年 6 月 30 日至 2008 年 1 月 28 日。

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员具体情况如下：

（一）董事

1、王相荣，男，中国国籍，无境外永久居留权。1972 年 2 月生，大学本科学历，工程师，现就读于上海交通大学安泰经济与管理学院 EMBA 班；全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江农业机械工业协会副理事长，中国青年企业家协会常务理事，温岭青年企业家协会会长，台州市人大代表，温岭市政协委员；曾任浙江利欧电气有限公司执行董事兼总经理，现任本公司董事长。

2、张灵正，男，中国国籍，无境外永久居留权。1971 年 8 月生，高中学历，工程师，浙江大学管理培训中心高级工商管理总裁研修班结业，台州市非公有制企业党建研究会常务理事；曾任浙江利欧电气有限公司监事、常务副总经理，现任本公司董事、总经理。

3、王壮利，男，中国国籍，无境外永久居留权。1974 年 7 月生，高中学历，工程师，浙江大学管理培训中心高级工商管理总裁研修班结业；曾任浙江利欧电气有限公司监事、副总经理，现任本公司董事、副总经理。

4、王洋，男，中国国籍，无境外永久居留权。1955年3月出生，毕业于江苏理工大学，硕士研究生学历，研究员；现任江苏大学流体机械工程技术研究中心工程成套部和产业部部长、江苏省流体机械工程技术中心技术开发部部长、江苏大学排灌机械研究所副所长、江苏大学机电产品质量工艺研究所副所长、中国农业机械学会排灌机械分会秘书长及农机化标准分会副秘书长、全国农业机械标准技术委员会、全国泵标准化技术委员会及全国轻工机械标准化中心委员、ISO9000体系认证国家注册审核员、全国工业产品生产许可证和出口许可证注册审核员、《排灌机械》及《机电产品质量》杂志编委。王先生长期从事流体机械及工程、泵的设计与制造技术、现代流体机械微机测试与控制技术、机电产品质量等研究，获部、省级科技进步奖一等奖4项、二等奖6项、三等奖8项，发表学术论文40余篇，负责起草和制定国家、行业（泵及农机灌溉轻工机械）标准52项，完成国家、部、省级科研项目76项，完成横向科研项目216项，是泵及排灌机械行业专家。王先生现任本公司董事。

5、邵毅平，独立董事，女，中国国籍，无境外永久居留权。1963年10月生，硕士研究生学历。教授、硕士研究生导师，中国会计学会个人会员；现任浙江财经学院会计学教授。

6、沈田丰，独立董事，男，中国国籍，无境外永久居留权。1965年10月生，硕士研究生学历；现任国浩律师集团（杭州）事务所管理合伙人、一级律师，中华全国律师协会金融证券委员会委员、杭州市律师协会副会长等职，同时担任东方通信股份有限公司、浙江财通证券经纪股份有限公司、浙江方正电机股份有限公司、浙商证券有限公司独立董事。

7、王呈斌，独立董事，男，中国国籍，无境外永久居留权。1969年2月生，硕士研究生学历，副教授、高级经济师；现为台州学院经贸管理学院副院长，兼台州市经济学会秘书长、临海市经济社会发展研究所副所长，同时担任杰克控股集团有限公司的独立董事。

（二）监事

1、黄卿文，男，中国国籍，无境外永久居留权。1968年11月生，大学本科学历，曾任温岭对外贸易公司太平分公司外销部经理、浙江利欧电气有限公司营销部经理，现任本公司监事会主席、董事长助理。

2、苏新科，男，中国国籍，无境外永久居留权。1966年11月生，大学本科学历，工程师，主要业务经历详见本节“（四）核心技术人员”，现任本公司职工代表监事，研发部经理。

3、林仁勇，男，中国国籍，无境外永久居留权。1981年7月生，大学本科学历，现任本公司监事、工会副主席。

（三）高级管理人员

1、张灵正，本公司总经理（个人简况参见本节“（一）董事”）。

2、王壮利：本公司副总经理（个人简况参见本节“（一）董事”）。

3、颜土富：本公司副总经理（个人简况参见本节“（四）核心技术人员”）。

4、张旭波，男，中国国籍，无境外永久居留权。1969年9月生，硕士研究生学历。曾任广发证券股份有限公司投资银行部高级经理、中银国际证券有限责任公司投资银行部副总裁，现任本公司副总经理、董事会秘书、上海分公司总经理。

5、洪本初，男，中国国籍，无境外永久居留权。1951年5月生，初中学历，曾任温岭市轻工电机总厂生产科长、生产副厂长，现任本公司副总经理。

6、陈林富，男，中国国籍，无境外永久居留权。1963年10月生，大专学历，曾任温岭市新河供销社主办会计、温岭市财政局委派会计、浙江利欧电气有限公司财务部经理，现任本公司财务总监。

（四）核心技术人员

1、颜土富，男，中国国籍，无境外永久居留权。1979年8月生，中专学历，曾任浙江利欧电气有限公司总经理助理，现任本公司副总经理。

颜先生主持开发的产品有：XKS系列花园潜水泵、XKJ系列花园泵、高效节能电机、喷泉式水净化泵；指导开发的产品有：LSG系列静音式碎枝机、LSB系列刀片式碎枝机、LES1300松土机、LSPA系列浴缸泵等；协助开发的产品有：SCP60A管道泵、喷射泵。其中喷泉式水净化泵、静音式碎枝机、潜水泵曾获得“浙江省科学技术成果奖”。

2、苏新科，男，中国国籍，无境外永久居留权。1966年11月生，大学本科学历，工程师；曾任陕西省扶龙泵业有限责任公司技术科长、浙江利欧电气有限公司技术部副经理、制造部经理、研发部经理等职，现任本公司职工代表监事，

研发部经理。

苏先生 1998 年度被评为宝鸡市科技进步先进工作者，1991-2000 年在陕西省扶龙泵业有限责任公司任技术科长期间，主持设计开发了 YQS150 系列、YQS175 系列、YQS250 系列井用潜水三相异步电动机，获陕西省宝鸡市科技进步二等奖、三等奖；主持设计开发了 175QJ20、175QJ32、250QJ50、250QJ80、250QJ140、250QJ160 及 250QJ320 系列井用潜水泵。2001 年进入本公司以来，主持开发的产品包括：XKJ-830P、XKJ-1103P 等系列共 10 多个规格的花园喷射泵，LSG 系列静音式碎枝机、LSB 系列刀片式碎枝机共 10 个规格的产品，100XRm 系列、102XRm 系列多级深井泵；参与开发的产品包括：XKS 系列、XKJ 系列共 20 多个规格的花园潜水泵及喷射泵，LES1300 松土机、LSP6000 劈木机、BI03000、BI07000 水处理产品。

3、毛水平，男，中国国籍，无境外永久居留权。1965 年 8 月生，大学本科学历，工程师；曾任保定水泵厂设计科科长，保定太行制泵有限公司技术部经理、生产部经理等职，现任本公司水泵副总工程师。

毛先生 1998 年获得 ISO9000 国家注册内审员证书，1992-1997 年任保定水泵厂设计科科长期间，负责 IS、IH、D、DG、GC、PW 型系列泵图纸整理和试制工作，负责设计 TEP 小型空调泵、ISR 型系列泵和 LP 长轴系列立式泵，其中 ISR 型系列泵荣获河北省节能产品证书；1997-2005 年，任保定太行制泵有限公司技术部经理、生产部经理期间，负责 LD、LDR、THG、DL、DLR、LG、IZ、IZR、ISR、DRG、WQ 型系列泵设计和试制，主持设计 THG 大型号泵、并经沈阳国家检测中心检测合格和经河北省工业泵质检站检测合格，设计 XBD/DL 和 XBD/LD 系列消防泵并负责交换机组和给水机组的设计试验、水泵选型和调试和国内外水泵技术评定，负责产品开发设计和生产过程运作的策划。2006 年进入本公司以来，曾代表本公司与江苏大学合编中华人民共和国机械行业标准《轻小型单级离心泵》。

二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有本公司股份的情况

1、本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员直接持有本公司股份的情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员直接持有本公司股份的情况如下表所示：

姓名	职务	持股数（股）	持股比例
王相荣	董事长	20,260,800	36%
张灵正	总经理	15,195,600	27%
王壮利	副总经理	15,195,600	27%
颜土富	副总经理	562,800	1%

上述人员所持股份无质押或冻结情况。自股份公司设立以来无增减变动情况，股份公司设立前的增减变动情况可参见“第五节 发行人基本情况之三、发行人设立以来股本的形成及其变化和重大资产重组情况”。

2、本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员间接持有本公司股份的情况

本公司董事长王相荣持有本公司股东中恒投资 60%的股权，本公司监事黄卿文持有本公司股东中恒投资 40%的股权。中恒投资持有本公司 8%的股权，该股权无质押或冻结情况。中恒投资 2004 年 12 月成为公司股东，其所持股权无变动。

3、本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的家属直接持有本公司股份的情况

本公司股东王珍萍持有本公司 56.28 万股，占本公司总股本的比例为 1%，本公司董事长王相荣与王珍萍系兄妹关系。该股权无质押或冻结情况。王珍萍 2004 年 12 月成为公司股东，其所持股权无变动。

4、其他

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员不存在通过其亲属直接或间接控制的法人来直接持有本公司股份的情况。

三、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的其他对外投资情况如下：

本公司董事长王相荣投资温岭利欧控股有限公司、台州新科环保研究所有限

公司、浙江鑫欧机电有限公司、温岭中恒投资有限公司、上海磊利汽车贸易有限公司、温岭市利欧废旧物资经营部、温岭市利恒机械有限公司、温岭市鑫晶机械有限公司、温岭市鑫磊空压机有限公司。

董事兼总经理张灵正投资温岭利欧控股有限公司、台州新科环保研究所有限公司、浙江鑫欧机电有限公司、上海迪奥机电设备有限公司、温岭市利恒机械有限公司、温岭市鑫晶机械有限公司、温岭市鑫磊空压机有限公司。

董事兼副总经理王壮利投资温岭利欧控股有限公司、台州新科环保研究所有限公司、浙江鑫欧机电有限公司、温岭市利欧废旧物资经营部、温岭市利恒机械有限公司、温岭市鑫晶机械有限公司、温岭市鑫磊空压机有限公司。

监事黄卿文投资温岭中恒投资有限公司。

上述董事、监事、高级管理人员从事的对外投资与公司不存在利益冲突。

四、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员收入情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员 2006 年度薪酬情况如下表所示：

关联方人士姓名	职务	2006 年度报酬
王相荣	董事长	15.00
张灵正	董事兼总经理	13.00
王壮利	董事兼副总经理	10.50
王珍萍[注]	董事	0.00
戴祥波[注]	独立董事	0.00
颜土富	副总经理	10.50
洪本初	副总经理	8.00
黄卿文	监事	7.50
苏新科	监事	7.00
林仁勇	监事	3.80
陈林富	财务总监	10.50
沈田丰[注]	独立董事	1.54
邵毅平[注]	独立董事	1.54
王呈斌[注]	独立董事	1.54

王洋[注]	董事	0.00
张旭波[注]	副总经理兼董事会秘书	3.94
合 计		94.36

[注]：（1）王珍萍和戴祥波自 2005 年起分别成为公司的董事和独立董事，2006 年 6 月分别辞去公司的董事和独立董事职务；

（2）沈田丰、邵毅平、王呈斌自 2006 年 6 月起担任公司的独立董事，在公司领取 3 万元/年（税后）的津贴；王洋自 2006 年 6 月起担任公司的董事；

（3）张旭波自 2006 年 8 月起担任公司的副总经理、董事会秘书。

此外，上述人员还享有公司正式员工相应的福利。

本公司向三名独立董事各支付津贴 3 万元/年（税后），独立董事因履行职权发生的必要费用由公司据实报销，除此之外，本公司独立董事不享受其他报酬或福利政策。

五、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员其他任职情况

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员在股东单位、发行人控制的单位、同行业其他法人单位担任职务情况如下：

人员	公司	关联任职
王相荣	台州新科环保研究所有限公司	执行董事
	温岭中恒投资有限公司	监事
	温岭利欧控股有限公司	董事
	浙江鑫欧机电有限公司	副董事长
王壮利	台州新科环保研究所有限公司	监事
	温岭利欧控股有限公司	董事
	浙江鑫欧机电有限公司	董事
张灵正	台州新科环保研究所有限公司	监事
	温岭利欧控股有限公司	董事
	浙江鑫欧机电有限公司	监事
黄卿文	温岭中恒投资有限公司	执行董事兼总经理
苏新科	温岭利欧控股有限公司	监事
林仁勇	温岭利欧控股有限公司	监事

除此以外，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员均未在股东单位、发行人控制的单位、同行业其他法人单位担任职务。

六、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员的亲属关系

本公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间存在的关联关系如下表：

姓名	姓名	亲属关系
王相荣	王壮利	兄弟

除此以外，公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相互之间不存在配偶关系、三代以内直系和旁系亲属关系。

七、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员相关协议及重要承诺

（一）借款、担保安排

本公司未与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员签订借款、担保等协议。

（二）劳动合同安排

公司与董事、监事、高级管理人员及核心技术人员分别签订了《劳动合同》。

（三）独立董事报酬、福利政策

经公司股东大会决议，公司独立董事津贴为每年 3 万元（税后），除此之外，不享受公司的其它福利政策。

（四）重要承诺及其履行情况

本公司实际控制人、董事长王相荣于 2006 年 8 月作出《不竞争承诺函》，参见“第七节 同业竞争与关联交易”之“一 同业竞争”部分。

本公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员自愿锁定股份的承诺，详细情况参见“第五节 发行人基本情况”之“七 发行人的股本情况”部分。

八、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员任职资格

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，其聘任均符合公司章程所规定的程序，符合法律法规规定的任职资格。

九、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员变动情况及原因

为充实公司董事会，进一步完善公司法人治理结构，经 2005 年度股东大会决议，同意王珍萍因个人原因辞去公司董事职务，同意戴祥波辞去公司独立董事职务，选举王洋担任本公司董事，选举邵毅平、沈田丰、王呈斌为本公司独立董事。

经本公司一届七次董事会决议，聘任张旭波担任本公司副总经理、董事会秘书。

第九节 公司治理

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书的建立健全及运行情况

（一）股东大会、董事会、监事会的制度建立及运作情况

1、建立及运作情况概述

2005年1月29日，本公司召开浙江利欧股份有限公司创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》，选举产生了第一届董事会、监事会。2005年4月6日，公司2005年第一次临时股东大会审议通过了股东大会、董事会及监事会的议事规则。2006年6月30日公司召开的2005年度股东会议审议通过了《独立董事规则》。2006年2月23日，公司第一届董事会第五次会议审议通过《关于增补公司独立董事的议案》，拟增补三名独立董事，该议案已经2005年度股东大会审议通过，使独立董事的人数占公司董事会人数的比例超过1/3。公司已经初步建立了符合上市公司要求的法人治理结构。

2、股东大会、董事会、监事会的工作情况

公司股东大会是公司的权力机构，负责决定公司经营方针和投资计划等重大事项。涉及关联交易决策的，关联股东实行回避表决制度。公司董事会是股东大会的执行机构。公司监事会是公司内部的专职监督机构，对股东大会负责。

公司自设立以来，严格遵守《公司法》、《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》中的有关规定。在涉及到关联交易的董事会及股东大会上，关联董事及关联股东主动回避表决。

（二）独立董事、董事会秘书的运作情况

1、独立董事的运作情况

为进一步完善公司治理结构，促进公司规范运作，根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》、《上市公司治理准则》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《公司章程》的规定，公司建立了独立董事制度，并制定了《独立董事规则》。公司2005年年度股

东大会选举邵毅平女士、沈田丰先生和王呈斌先生为公司独立董事。

独立董事自接受聘任以来，仔细审阅了本公司近 3 年关联交易事项的内容，审阅了公司最近 3 年的年度报告、审计报告等有关文件资料，并就上述事项发表了独立意见。此外，本公司将每年组织独立董事不定期召开讨论会，就有关公司治理、公司发展战略等重要事项进行研究，充分发挥独立董事在完善公司治理结构方面的作用。

2、董事会秘书的运作情况

本公司董事会秘书按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》的有关规定，筹备董事会会议和股东大会，列席董事会会议并作记录，保证记录的准确性，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、董事名册及董事会印章；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。

二、董事会专门委员会的设置情况

为进一步完善公司治理结构，更好地发挥独立董事的作用，根据《公司法》、《上市公司治理准则》《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及公司《章程》等有关法律法规和规范性文件，本公司在董事会下设立薪酬与考核委员会、审计委员会、提名委员会及战略决策委员会。

2006 年 5 月 29 日，本公司召开了第一届第六次董事会，会议审议通过了《关于设立董事会专门委员会的议案》，本议案经 2006 年 6 月 30 日召开的 2005 年度股东大会审议通过。

专门委员会的具体组成情况如下：

- 1、薪酬与考核委员会由三名成员组成，具体为：沈田丰、王相荣、王呈斌；
- 2、审计委员会由三名成员组成，具体为：邵毅平、王壮利、王呈斌；
- 3、提名委员会由三名成员组成，具体为：沈田丰、王相荣、邵毅平；
- 4、战略决策委员会由三名成员组成，具体为：王呈斌、王相荣、沈田丰。

三、发行人有关违法违规情况

自设立以来，本公司不存在违法违规行为。

四、控股股东、实际控制人及其控制企业的资金占用及对外担保情况

（一）控股股东、实际控制人及其控制企业的资金占用情况

报告期内，控股股东、实际控制人王相荣及其控制的企业不存在占用本公司资金情况。

公司在报告期内已经建立相对完善的关联方资金往来管理制度，公司《财务管理制度》第二十九条明确规定：

“公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给控股股东及其它关联方使用：

- 1、有偿或无偿拆借资金给控股股东及其它关联方使用；
- 2、通过银行或非银行金融机构向关联方提供委托贷款；
- 3、委托控股股东及其它关联方进行投资活动；
- 4、为控股股东及其它关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- 5、代控股股东及其它关联方偿还债务或支付费用。”

（二）控股股东、实际控制人及其控制企业的担保情况

截至 2006 年 12 月 31 日，本公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

五、公司管理层及会计师对内部控制制度的评价

（一）公司内部控制制度的建设情况

本公司针对自身特点，逐步建立并完善一系列内部控制制度，建立了符合《公司法》、《证券法》等相关法律法规的管理制度。公司在运作过程中力争做到有制度可循，有制度必循，违反制度必究。

公司现已明确建立了以下内部控制制度：《公司章程》、《股东大会议事规

则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《关联交易决策制度》、《募集资金管理办法》、《独立董事规则》等。

上述制度的建立，使公司经营活动中的各项业务，有了规范的内部控制制度或管理办法，这不仅使公司的各项业务有规可循，而且也使公司沿着健康有序的运营轨道持续高效发展。在公司向现代化大企业快速迈进的过程中，公司将进一步强化内控制度建设，并将有关内控措施落实到公司生产经营的各个环节。

（二）公司管理层对内部控制情况的自我评估意见

根据《浙江利欧股份有限公司内部控制的自我评价》，本公司管理层认为：“公司现有的内部控制制度覆盖了技术、生产、销售和公司运营各方面，是针对公司自身特点制订的，符合公司发展的实际需要，在完整性、合理性和有效性方面不存在重大缺陷。正是有了健全并有效实施的各项内部控制管理制度，使公司在回避风险，提高经营效益方面获益不少，公司在激烈的市场竞争中取得了较好的经济效益。今后，公司会结合实际需要不断完善各项管理制度，以适应公司健康快速发展的需要。”

（三）注册会计师对公司内部控制情况的鉴证意见

根据浙江天健会计师事务所有限公司出具的浙天会审[2007]第 8 号《内部控制鉴证报告》认为：“贵公司按照《内部会计控制规范—基本规范（试行）》标准于 2006 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制。”

第十节 财务会计信息

一、公司财务报表

报告期内，本公司无控股子公司，未编制合并财务报表。

(一) 资产负债表

单位：元

资 产	2006 年 12 月 31 日	2005 年 12 月 31 日	2004 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	23,436,512.51	17,919,342.06	18,773,340.38
短期投资			
应收票据			
应收股利			
应收利息			
应收账款	88,686,681.76	69,341,074.41	40,466,497.05
其他应收款	1,554,069.00	1,930,485.36	9,891,704.63
预付账款	38,714,700.45	17,539,617.57	9,367,393.10
应收补贴款	3,042,363.16	1,781,983.41	1,695,554.63
存货	85,244,074.38	59,079,346.23	53,263,835.81
待摊费用			
一年内到期的长期债权投资			
其他流动资产			
流动资产合计	240,678,401.26	167,591,849.04	133,458,325.60
长期投资：			
长期股权投资	1,000,000.00	3,583,212.44	4,808,321.65
长期债权投资			
长期投资合计	1,000,000.00	3,583,212.44	4,808,321.65
其中：股权投资差额			
固定资产：			
固定资产原价	119,371,962.15	89,854,870.57	61,734,209.30
减：累计折旧	24,304,844.94	14,526,301.14	7,602,580.55
固定资产净值	95,067,117.21	75,328,569.43	54,131,628.75
减：固定资产减值准备	1,036,292.56	1,176,161.92	

固定资产净额	94,030,824.65	74,152,407.51	54,131,628.75
工程物资			
在建工程	2,519,095.54		
固定资产清理			
固定资产合计	96,549,920.19	74,152,407.51	54,131,628.75
无形资产及其他资产:			
无形资产	3,960,724.30	72,478.33	
长期待摊费用			
其他长期资产			
无形资产及其他资产合计	3,960,724.30	72,478.33	
递延税项:			
递延税款借项			
资产总计	342,189,045.75	245,399,947.32	192,398,276.00
流动负债:			
短期借款	43,196,019.80	38,757,729.00	43,310,785.00
应付票据	59,678,601.17	33,770,000.00	32,525,800.00
应付账款	79,894,849.41	64,722,304.11	43,159,445.31
预收账款	5,243,722.03	4,323,010.87	3,922,193.55
应付工资	3,111,988.50	1,914,084.76	1,421,185.00
应付福利费	4,814,277.01	1,675,617.92	
应付股利		39,110.27	39,110.27
应交税金	-7,142,690.50	-4,158,608.40	-5,197,444.54
其他应交款	94,650.81	182,954.11	66,784.06
其他应付款	5,060,415.02	10,571,105.76	15,804,092.85
预提费用	77,045.61	64,039.02	66,324.50
预计负债			
一年内到期的长期负债	14,024,640.00		
其他流动负债			
流动负债合计	208,053,518.86	151,861,347.42	135,118,276.00
长期负债:			
长期借款	16,033,110.00	14,000,000.00	
应付债券			
长期应付款	800,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00

专项应付款			
其他长期负债			
长期负债合计	16,833,110.00	15,000,000.00	1,000,000.00
递延税项：			
递延税款贷项			
负债合计	224,886,628.86	166,861,347.42	136,118,276.00
股东权益：			
股本	56,280,000.00	56,280,000.00	26,322,220.00
减：已归还投资			
股本净额	56,280,000.00	56,280,000.00	26,322,220.00
资本公积	167,844.25	110,566.63	2,530,074.54
盈余公积	8,991,894.04	3,322,204.99	4,120,022.35
其中：法定公益金		1,107,401.66	1,373,340.78
未分配利润	51,862,678.60	18,825,828.28	23,307,683.11
其中：拟分配现金股利			
股东权益合计	117,302,416.89	78,538,599.90	56,280,000.00
负债和股东权益总计	342,189,045.75	245,399,947.32	192,398,276.00

（二）利润表

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
一、主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30
减：主营业务成本	493,593,464.20	382,097,329.68	200,436,919.99
主营业务税金及附加	1,753,126.38	1,119,526.29	43,713.19
二、主营业务利润	113,599,128.97	77,821,279.75	42,032,538.12
加：其他业务利润	1,796,262.98	1,057,797.59	435,753.39
减：营业费用	28,541,170.02	25,389,573.90	15,279,175.67
管理费用	30,406,040.26	20,324,393.10	9,943,239.02
财务费用	5,641,656.50	3,524,018.63	1,852,889.44
三、营业利润	50,806,525.17	29,641,091.71	15,392,987.38
加：投资收益	180,787.23	-1,181,666.59	-263,678.35
补贴收入	1,182,750.00	1,321,526.73	1,944,221.85
营业外收入	213,026.51	227,619.30	162,614.13

减：营业外支出	1,210,782.10	1,774,317.92	308,999.50
四、利润总额	51,172,306.81	28,234,253.23	16,927,145.51
减：所得税	14,464,695.34	6,086,219.96	1,469,221.85
五、净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66

（三）现金流量表

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年
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	635,778,331.73	465,962,635.78	262,613,130.95
收到的税费返还	23,736,275.95	15,103,495.35	10,344,369.33
收到的其他与经营活动有关的现金	25,045,191.80	55,202,322.28	22,342,408.56
现金流入小计	684,559,799.48	536,268,453.41	295,299,908.84
购买商品、接受劳务支付的现金	521,857,913.41	411,853,781.68	210,422,787.22
支付给职工以及为职工支付的现金	38,438,332.46	30,031,388.33	17,967,996.84
支付的各项税费	15,209,329.23	5,765,837.63	7,665,467.55
支付的其他与经营活动有关的现金	62,403,276.76	70,756,215.36	56,450,037.13
现金流出小计	637,908,851.86	518,407,223.00	292,506,288.74
经营活动产生的现金流量净额	46,650,947.62	17,861,230.41	2,793,620.10
二、投资活动产生的现金流量			
收回投资所收到的现金	3,083,999.67		
取得投资收益所收到的现金	180,000.00	43,442.62	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	996,799.24	641,665.93	
收到的其他与投资活动有关的现金			
现金流入小计	4,260,798.91	685,108.55	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	66,331,071.41	30,214,760.88	30,391,515.86
投资所支付的现金	500,000.00		5,072,000.00
支付的其他与投资活动有关的现金			
现金流出小计	66,831,071.41	30,214,760.88	35,463,515.86
投资活动产生的现金流量净额	-62,570,272.50	-29,529,652.33	-35,463,515.86
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资所收到的现金			25,005,300.00

取得借款所收到的现金	330,501,188.20	311,005,244.46	126,190,785.00
收到的其他与筹资活动有关的现金			
现金流入小计	330,501,188.20	311,005,244.46	151,196,085.00
偿还债务所支付的现金	310,005,147.40	301,558,300.46	99,780,000.00
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	3,557,783.93	2,691,923.03	2,013,160.68
支付的其他与筹资活动有关的现金			
现金流出小计	313,562,931.33	304,250,223.49	101,793,160.68
筹资活动产生的现金流量净额	16,938,256.87	6,755,020.97	49,402,924.32
四、汇率变动对现金的影响	-2,160,471.54	-1,256,597.37	-109,504.66
五、现金及现金等价物净增加额	-1,141,539.55	-6,169,998.32	16,623,523.90

二、注册会计师的审计意见

浙江天健会计师事务所有限公司作为本公司本次发行的财务审计机构，对本公司 2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日的资产负债表，2004 年度、2005 年度、2006 年度的利润表及利润分配表、现金流量表进行了审计，并出具了标准无保留意见的浙天会审[2007]第 6 号审计报告。审计意见如下：

“我们认为，利欧股份上述财务报表已经按照企业会计准则和《企业会计制度》的规定编制，在所有重大方面公允反映了利欧股份 2004 年 12 月 31 日、2005 年 12 月 31 日和 2006 年 12 月 31 日的财务状况，以及 2004 年度、2005 年度和 2006 年度的经营成果和现金流量。”

本章节引用的财务会计数据，非经特别说明，均引自经浙江天健会计师事务所有限公司审计的本公司财务会计报表。

三、会计报表编制的方法

本公司执行《企业会计准则》和《企业会计制度》及其补充规定。

报告期内，本公司无控股子公司，未编制合并财务报表。

四、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认和计量的方法

1、商品销售

在商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，公司不再对该商品实施继续管理权和实际控制权，相关的收入已经收到或取得了收款的证据，并且与销售该商品有关的成本能够可靠地计量时，确认营业收入的实现。

2、提供劳务

（1）劳务在同一年度内开始并完成的，在劳务已经提供，收到价款或取得收取款项的证据时，确认劳务收入。

（2）劳务的开始和完成分属不同的会计年度的，在劳务合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定，与交易相关的价款能够流入，已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时，按完工百分比法确认劳务收入。

3、让渡资产使用权

让渡无形资产（如商标权、专利权、专营权、软件、版权等）以及其他非现金资产的使用权而形成的使用费收入，按有关合同或协议规定的收费时间和方法计算确定。上述收入的确定并应同时满足：（1）与交易相关的经济利益能够流入公司；（2）收入的金额能够可靠地计量。

（二）存货的核算方法

1、存货包括在正常生产经营过程中持有以备出售的产成品或商品，或者为了出售仍然处于生产过程中的在产品，或者将在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料、物料等。

2、存货按实际成本计价。

购入并已验收入库原材料按实际成本入账，发出原材料采用加权平均法核算；入库产成品（自制半成品）按实际生产成本入账，发出产成品（自制半成品）采用加权平均法核算；低值易耗品按领用时一次摊销法摊销。生产领用的包装物直接计入成本费用。出租、出借包装物采用一次摊销法摊销。

3、存货数量的盘存方法采用永续盘存制。

4、由于存货遭受毁损、全部或部分陈旧过时和销售价格低于成本等原因造成的存货成本不可收回的部分，按单个存货项目的成本高于可变现净值的差额提

取存货跌价准备；但对为生产而持有的材料等，如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料仍然按成本计量，如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量。

（三）长期股权投资的核算方法

1、长期股权投资，按取得时的实际成本作为初始投资成本。投资额占被投资企业有表决权资本总额 20%以下，或虽占 20%或 20%以上，但不具有重大影响的，按成本法核算；投资额占被投资企业有表决权资本总额 20%或 20%以上，或虽投资不足 20%但有重大影响的，采用权益法核算。

2、股权投资差额，合同规定了投资期限的，按投资期限摊销。合同没有规定投资期限的，初始投资成本大于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，按不超过 10 年的期限摊销，初始投资成本小于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，按不低于 10 年的期限摊销。

自财政部财会[2003]10 号文发布之后发生的股权投资差额，如初始投资成本大于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，按不超过 10 年的期限摊销，初始投资成本小于应享有被投资单位所有者权益份额的差额，记入“资本公积——股权投资准备”科目。

3、期末由于市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因，导致长期投资可收回金额低于账面价值，按单项投资可收回金额低于长期投资账面价值的差额提取长期投资减值准备。

（四）固定资产的核算方法

1、固定资产是指同时具有以下特征的有形资产：（1）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的；（2）使用年限超过一年；（3）单位价值较高。

2、固定资产按取得时的成本入账。融资租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产的原账面价值与最低租赁付款额的现值中较低者，作为入账价值。如果融资租赁资产占资产总额的比例等于或小于 30%的，在租赁开始日，按最低租赁付款额，作为固定资产的入账价值。

3、固定资产折旧采用年限平均法。在不考虑减值准备的情况下，按固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率（原值的 3%—5%，土地使用权规定使用年限高于相应的房屋、建筑物预计使用年限的影响金额，也作为净残值预留；符

合资本化条件的固定资产装修费用、经营租赁方式租入固定资产的改良支出，不预留残值）确定的折旧年限和年折旧率如下：

固定资产类别	折旧年限（年）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	20	4.75—4.85
机器设备	5-10	9.50-19.40
运输工具	5	19.00—19.40
其他设备	5-10	9.50-19.40

4、期末由于市价持续下跌、技术陈旧、损坏或长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值，按单项资产可收回金额低于固定资产账面价值的差额，提取固定资产减值准备。

（五）无形资产的核算方法

1、无形资产按取得时的实际成本入账。

2、无形资产自取得当月起在预计使用年限内分期平均摊销，计入损益。

如果预计使用年限超过了相关合同规定的受益年限或法律规定的有效年限，该无形资产的摊销年限按如下原则确定：（1）合同规定受益年限但法律没有规定有效年限的，按合同规定的受益年限摊销；（2）合同没有规定受益年限但法律规定有效年限的，按法律规定的有效年限摊销；（3）合同规定了受益年限，法律也规定了有效年限的，按受益年限和有效年限两者之中较短者摊销。

合同没有规定受益年限，法律也没有规定有效年限的，摊销年限不超过 10 年。

如果预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期管理费用。

3、期末检查无形资产预计给公司带来未来经济利益的能力，按单项无形资产预计可收回金额低于其账面价值的差额，提取无形资产减值准备。

（六）各项资产减值准备的核算方法和计提情况

1、短期投资跌价准备：期末短期投资按成本与市价孰低计量，市价低于成本的部分按单项投资计提跌价准备。

2、坏帐准备：坏帐核算方法采用备抵法。对应收款项（包括应收账款和其他应收款）按账龄分析法计提坏账准备。本公司根据债务单位的财务状况、现金

流量等情况，确定具体提取比例分别为：账龄 1 年（含 1 年，以下类推）以内的，按其余额的 5%计提；账龄 1-2 年的，按其余额的 10%计提；账龄 2-3 年的，按其余额的 30%计提；账龄 3 年以上的，按其余额的 100%计提。对有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收款项，采用个别认定法计提坏账准备。

3、在建工程减值准备：会计期末，存在下列一项或若干项情况的，按单项资产可收回金额低于在建工程账面价值的差额，提取在建工程减值准备：

（1）长期停建并且预计未来 3 年内不会重新开工；

（2）项目无论在性能上，还是在技术上已经落后，并且给企业带来的经济利益具有很大的不确定性；

（3）足以证明在建工程已经发生减值的其他情形。

（七）借款费用资本化的核算方法

1、借款费用确认原则

因购建固定资产借入专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，在符合资本化期间和资本化金额的条件下，予以资本化，计入该项资产的成本；其他借款利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额，于发生当期确认为费用。因安排专门借款而发生的辅助费用，属于在所购建固定资产达到预定可使用状态之前发生的，在发生时予以资本化；其他辅助费用于发生当期确认为费用。若辅助费用的金额较小，于发生当期确认为费用。

2、借款费用资本化期间

（1）开始资本化：当以下三个条件同时具备时，因专门借款而发生的利息、折价或溢价的摊销和汇兑差额开始资本化：1）资产支出已经发生；2）借款费用已经发生；3）为使资产达到预定可使用状态所必要的购建活动已经开始。

（2）暂停资本化：若固定资产的购建活动发生非正常中断，并且中断时间连续超过 3 个月，暂停借款费用的资本化，将其确认为当期费用，直至资产的购建活动重新开始。

（3）停止资本化：当所购建的固定资产达到预定可使用状态时，停止其借款费用的资本化。

3、借款费用资本化金额

在应予资本化的每一会计期间，利息的资本化金额为至当期末止购建固定资

产累计支出加权平均数与资本化率的乘积。

（八）所得税的会计处理方法

本公司采用应付税款法核算企业所得税。

五、分部信息

（一）业务分部

本公司主要生产、销售微型小型水泵、园林机械，近三年各业务分部之主营业务收入如下表：

单位：元

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
水 泵	438,393,870.33	315,894,154.02	162,779,025.33
园林机械	131,834,852.94	123,622,048.28	46,219,858.73
其 他	38,716,996.28	21,521,933.42	33,514,287.24
合 计	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30

注：园林机械主要包括碎枝机、松土机、扫雪机等。其他类主要包括电机等零部件。

各业务分部之主营业务成本情况如下表：

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
水 泵	364,758,161.45	279,978,031.11	147,182,170.70
园林机械	96,439,265.11	87,659,936.52	33,618,625.23
其 他	32,396,037.64	14,459,362.05	19,636,124.06
合 计	493,593,464.20	382,097,329.68	200,436,919.99

（二）地区分部

本公司近三年各地区分部之主营业务收入如下表：

单位：元

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
内 销	216,356,720.30	186,268,053.74	129,896,349.50
外 销	392,588,999.25	274,770,081.98	112,616,821.80
合 计	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30

各地区分部之主营业务成本见下表：

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
内 销	171,275,639.65	161,283,245.14	109,950,216.93
外 销	322,317,824.55	220,814,084.54	90,486,703.06
合 计	493,593,464.20	382,097,329.68	200,436,919.99

上述统计数据中，外销部分全部指本公司自营出口销售额。内销部分包括两部分：即在国内市场销售部分和通过外贸公司等经销商代理出口销售的部分。其中，通过外贸公司等经销商代理出口销售的金额 2004 年、2005 年、2006 年分别为 129,328,674.12 元、179,441,548.78 元和 210,392,781.65 元。

六、非经常性损益

（一）非经常性损益的明细

单位：元

项 目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
处置长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、其他长期资产产生的损益	108,331.88	-35,536.14	
各种形式的政府补贴	2,090,050.00	2,372,926.73	2,567,621.85
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费			
短期投资损益（除国家有关部门批准设立的有经营资格的金融机构获得的短期投资损益外）			
各项非经常性营业外收入、支出	-487,814.03	133,621.33	99,017.82
债务重组损益			
小 计	1,710,567.85	2,471,011.92	2,666,639.67
减：企业所得税影响数	-133,731.49	32,368.11	32,675.88
少数股东损益影响数			
非经常性损益净额	1,844,299.34	2,438,643.81	2,633,963.79
净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66
扣除非经常性损益后的净利润	34,863,312.13	19,709,389.46	12,823,959.87

（二）对当期损益的影响

由上表可知，本公司历年的非经常性损益金额较小，对本公司当期损益影响较小。2004 年度、2005 年度以及 2006 年度发生的非经常性损益（考虑所得税的影响后）累计分别为 263.40 万元、243.86 万元及 184.43 万元，扣除上述非

经常性损益后，本公司 2004 年度、2005 年度以及 2006 年度的净利润分别为 1,282.40 万元、1,970.94 万元和 3,486.33 万元，2004 年至 2006 年净利润累计为 6,739.67 万元。

七、主要资产情况

（一）固定资产情况

公司固定资产包括：房屋建筑物、机器设备和运输设备等，固定资产折旧采用年限平均法。

1、固定资产原价

单位：元

固定资产类别	2005-12-31	本期增加	本期减少	2006-12-31
房屋及建筑物	22,304,907.88	122,380.10		22,427,287.98
机器设备	59,430,657.79	27,220,849.33	1,956,966.96	84,694,540.16
运输工具	5,283,110.00	3,286,892.00	252,173.00	8,317,829.00
其他设备	2,836,194.90	1,838,676.11	742,566.00	3,932,305.01
合 计	89,854,870.57	32,468,797.54	2,951,705.96	119,371,962.15

2、累计折旧情况

单位：元

固定资产类别	2005-12-31	本期增加	本期减少	2006-12-31
房屋及建筑物	1,634,661.73	917,410.08	12,152.48	2,539,919.33
机器设备	10,525,155.27	8,097,373.78	721,676.71	17,900,852.34
运输工具	1,566,039.04	1,193,521.89	217,180.36	2,542,380.57
其他设备	800,445.10	585,584.62	64,337.02	1,321,692.70
合 计	14,526,301.14	10,793,890.37	1,015,346.57	24,304,844.94

3、固定资产净值情况

单位：元

固定资产类别	2005-12-31	2006-12-31
房屋及建筑物	20,670,246.15	19,887,368.65

机器设备	48,905,502.52	66,793,687.82
运输工具	3,717,070.96	5,775,448.43
其他设备	2,035,749.80	2,610,612.31
合 计	75,328,569.43	95,067,117.21

4、固定资产减值准备情况

2005年12月31日,本公司对机器设备计提减值准备1,176,161.92元,2006年因处置部分机器设备,转出减值准备139,869.36元,2006年12月31日固定资产减值准备为1,036,292.56元。

(二) 对外投资情况

1、短期投资

截止到2006年12月31日,本公司无短期投资。

2、长期投资

本公司于2005年6月15日投资浙江温岭农村合作银行100万元,本公司拥有的股权比例为0.33%,并采用成本法核算。

本公司于2004年9月29日投资上海鑫磊焊接科技有限公司407.2万元,本公司拥有股权比例为40%,并采用权益法核算。

上海鑫磊焊接科技有限公司执行《工业企业会计制度》。根据台州开元会计师事务所台开会审[2005]123号《专项清算报告》,截至2005年11月30日,该公司净资产为6,458,031.10元,其中本公司享有2,583,212.44元,公司2006年已收到清算分回的投资款2,583,212.44元。目前该公司已办妥工商注销手续。

(三) 无形资产情况

单位: 元

项 目	取得方式	原值	2005-12-31	本期增加	本期摊销	累计摊销	2006-12-31	剩余摊销年限
土地使用权	外购	3,950,409.00		3,950,409.00	79,008.20	79,008.20	3,871,400.80	588个月
管理应用软件	外购	125,774.00	72,478.33	40,000.00	23,154.83	36,450.50	89,323.50	38-51个月

本公司无形资产主要系管理办公软件及土地使用权。其中,无形资产中已有土地使用权395.04万元用于债务担保。本公司无形资产不存在可收回金额低于账面价值的情况,故不计提无形资产减值准备。

八、主要负债情况

（一）短期借款

单位：元

借款类别	2006-12-31	2005-12-31
抵押借款	17,530,000.00	27,480,000.00
质押借款	4,326,019.80	10,277,729.00
保证借款	21,340,000.00	1,000,000.00
合 计	43,196,019.80	38,757,729.00

截至 2006 年 12 月 31 日无到期未偿还的短期借款。

（二）应付票据

单位：元

种 类	2006-12-31	2005-12-31	2004-12-31
银行承兑汇票	59,678,601.17	33,770,000.00	32,525,800.00
合 计	59,678,601.17	33,770,000.00	32,525,800.00

近年来随着公司产销规模的不断扩大和经营实力的不断增强,公司的商业信用也不断提高,供应商开始逐步接受公司的商业信用(应付票据和应付账款)来替代直接收取现金货款,从而节省大量的银行借款。2006 年原材料价格上涨幅度较大,为降低公司经营成本,公司较多采用票据结算,导致 2006 年 12 月 31 日应付票据余额比 2005 年 12 月 31 日之余额较大幅度增加。

（三）应付款项和预收账款

（1）明细情况

单位：元

项目	2006-12-31	2005-12-31	2004-12-31
应付账款	79,894,849.41	64,722,304.11	43,159,445.31
预收账款	5,032,888.51	4,222,633.61	3,922,193.55
其他应付款	5,060,415.02	10,571,105.76	15,804,092.85
合 计	89,988,152.94	79,516,043.48	62,885,731.71

(2)应付账款 2005 年 12 月 31 日余额较 2004 年 12 月 31 日余额增加 49.96%,

2006 年 12 月 31 日余额较 2005 年 12 月 31 日余额增加 23.44%，主要原因是公司生产规模增加，原材料采购大幅增加所致。

(3) 预收账款 2005 年 12 月 31 日余额较 2004 年 12 月 31 日余额增加 7.66%，预收账款 2006 年 12 月 31 日余额较 2005 年 12 月 31 日余额增加 19.19%，主要原因是销售订单大幅增加，相应预收货款增加。

(4) 应付款项和预收账款中没有持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

（四）或有负债情况

本公司无或有负债情况。

九、所有者权益情况

（一）股本

单位：万股

股 东	2006-12-31	2005-12-31
王相荣	2,026.08	2,026.08
张灵正	1,519.56	1,519.56
王壮利	1,519.56	1,519.56
温岭中恒投资有限公司	450.24	450.24
颜土富	56.28	56.28
王珍萍	56.28	56.28
发起人股份合计	5,628	5,628

公司股本的具体变化过程，详见本招股说明书“第四章 发行人基本情况”。

（二）资本公积

单位：元

项 目	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
股本溢价	——	——	2,373,080.00
其他资本公积	167,844.25	110,566.63	156,994.54
合 计	167,844.25	110,566.63	2,530,074.54

本公司资本公积的来源如下：

1、2004 年度

2004 年 12 月，由温岭中恒投资有限公司、自然人颜土富和王珍萍出资 5,005,300.00 元对公司进行溢价增资。本次增资增加公司注册资本 2,632,220.00 元，产生股本溢价 2,373,080.00 元。

公司将无需支付的应付款项 156,994.54 元转入“资本公积—其他资本公积”。

2、2005 年度

公司整体变更为股份有限公司，原资本公积 2,530,074.54 元折合为股份有限公司股本。

公司购买原材料时获得的部分非现金捐赠，扣除应计缴的企业所得税 54,458.19 元后的差额 110,566.63 元计入“资本公积—其他资本公积”。

3、2006 年度

公司购买原材料时获得的部分非现金捐赠，扣除应计缴的企业所得税 28,211.33 元后的差额 57,277.62 元计入“资本公积—其他资本公积”。

（三）盈余公积

单位：元

项 目	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
法定盈余公积	6,992,966.14	2,214,803.33	2,746,681.57
法定公益金		1,107,401.66	1,373,340.78
国家扶持基金	1,998,927.90		
合 计	8,991,894.04	3,322,204.99	4,120,022.35

本公司盈余公积增减原因如下：

1、2004 年度

公司按 2004 年度实现净利润提取 10% 的法定盈余公积 1,545,792.37 元，5% 的法定公益金 772,896.18 元。

2、2005 年度

（1）公司整体变更为股份有限公司，原盈余公积 4,120,022.35 元折合为股份有限公司股本。

（2）公司按 2005 年度实现净利润提取提取 10% 的法定盈余公积 2,214,803.33 元，5% 的法定公益金 1,107,401.66 元。

3、2006 年度

(1) 根据财政部财企[2006]67 号文的相关规定，公司本期将原结余的法定公益金 1,107,401.66 元转入法定盈余公积金管理使用。

(2) 根据浙江省温岭市人民政府温政发[2005]23 号文的相关规定，公司本期确认土地出让金返还款 1,998,927.90 元并记入“盈余公积-国家扶持基金”科目。

(3) 公司按 2006 年度实现净利润提取 10%的法定盈余公积 3,670,761.15 元。

(四) 未分配利润

单位：元

	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
期初数	18,825,828.28	23,307,683.11	10,207,558.27
本期增加	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66
本期减少	3,670,761.15	26,629,888.10	2,357,798.82
期末数	51,862,678.60	18,825,828.28	23,307,683.11

未分配利润增减变动的情况如下：

1、未分配利润各期增加均系当期净利润转入。

2、未分配利润各期减少的情况：

(1) 2004 年度

根据公司 2005 年临时股东会决议通过的 2004 年度利润分配决议，按 2004 年度实现净利润提取 10%法定盈余公积 1,545,792.37，5%的法定公益金 772,896.18，派发现金股利 39,110.27 元（含税），合计减少未分配利润 2,357,798.82 元。

(2) 2005 年度

公司整体变更为股份有限公司，原未分配利润 23,307,683.11 元转入股份有限公司股本。

根据公司 2005 年度股东大会决议通过的 2005 年度利润分配议案，按 2005 年度实现净利润提取 10%的法定盈余公积 2,214,803.33 元，5%的法定公益金 1,107,401.66 元。

以上合计减少未分配利润 26,629,888.10 元。

(3) 2006 年度

根据公司一届十次董事会会议决议通过的 2006 年度利润分配预案，按 2006 年度实现净利润提取 10%法定盈余公积 3,670,761.15 元。

3、根据公司 2005 年度股东大会决议，公司首次公开发行股票前的滚存利润经股东大会审议批准由新老股东共同享有。

十、现金流量情况

单位：元

项 目	2006 年	2005 年	2004 年
经营活动产生的现金流量净额	46,650,947.62	17,861,230.41	2,793,620.10
投资活动产生的现金流量净额	-62,570,272.50	-29,529,652.33	-35,463,515.86
筹资活动产生的现金流量净额	16,938,256.87	6,755,020.97	49,402,924.32
汇率变动对现金的影响金额	-2,160,471.54	-1,256,597.37	-109,504.66
现金及现金等价物净增加额	-1,141,539.55	-6,169,998.32	16,623,523.90

十一、或有事项、期后事项及其他重要事项

投资者应关注财务报表附注中的或有事项及其他重要事项。

(一) 或有事项

本公司为自身提供了如下担保：

1、本公司财产抵押情况

单位：万元

抵押物	抵押权人	账面原值	账面净值	担保借款金额	借款到期日	备注
房屋建筑物及 土地使用权	中国农业银行温岭支行	1,798.34	1,600.31	4,753.00	2007.2.21-2008.12.26	应付票据
				2,658.00	2007.1.10-6.24	
合计		1,798.34	1,600.31	7,441.00		

2、本公司财产质押情况

单位：万元

质押物	抵押权人	账面原值	账面净值	担保借款金额	借款到期日
出口押汇	中国农业银行温岭支行	432.60	432.60	432.60	2007.1.14-2.13
合计		432.60	432.60	432.60	

（二）其他重要事项

1、根据公司与浙江省温岭市国土资源局和温岭市工业城实业有限公司签订的《国有土地使用权出让意向书》，本公司拟购买位于温岭市工业城西环路西侧、五洋路北侧的宗地使用权 120 亩土地。截止 2006 年 12 月 31 日，公司已预付土地款和相关土地使用权补偿款 2,724.68 万元。

2、根据国家税务总局国税发[2000]13 号文，并经温岭市地方税务局审核批准，公司可用于抵免企业所得税的国产设备投资额 2004 年度累计为 21,888,827.03 元，实际抵免 2004 年度所得税额 5,615,365.78 元；2005 年度累计为 20,857,125.57 元，实际用于抵免 2005 年度所得税额 8,342,850.23 元；2006 年度累计为 18,972,606.00 元，实际抵免 2006 年度所得税额 3,402,839.45 元。截至 2006 年 12 月 31 日，公司尚有国产设备投资额 4,186,202.95 元留待以后年度抵免。

十二、重要财务指标

（一）主要变现能力、资产管理能力及负债率等指标

财务指标	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
流动比率	1.16	1.10	0.99
速动比率	0.75	0.71	0.59
母公司资产负债率（%）	65.72	68.00	70.75
应收账款周转率（次）	7.71	8.40	6.82
存货周转率（次）	6.84	6.80	5.83
息税折旧摊销前利润（万元）	6,560.00	3,859.45	2,301.02
利息保障倍数	15.49	11.50	9.24
每股经营活动的现金净流量（元）	0.83	0.32	——
每股净现金流量（元）	-0.02	-0.11	——
无形资产（土地使用权除外）占净资产比例	0.08%	0.09%	0

（二）净资产收益率和每股收益

根据中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》的要求，本公司各年净资产收益率和每股收益如下：

年份	项目	净资产收益率		每股收益（元/股）	
		全面摊薄	加权平均	全面摊薄	加权平均
2006 年度	主营业务利润	97.49%	97.49%	2.03	2.03
	营业利润	43.31%	43.31%	0.90	0.90
	净利润	31.29%	31.29%	0.65	0.65
	扣除非经常性损益后的净利润	29.72%	29.72%	0.62	0.62
2005 年度	主营业务利润	99.09%	115.35%	1.38	1.88
	营业利润	37.74%	43.94%	0.53	0.72
	净利润	28.20%	32.83%	0.39	0.54
	扣除非经常性损益后的净利润	25.10%	29.21%	0.35	0.48
2004 年度	主营业务利润	74.68%	108.59%	——	——
	营业利润	27.35%	39.77%	——	——
	净利润	27.47%	39.94%	——	——
	扣除非经常性损益后的净利润	22.79%	33.13%	——	——

十三、历次验资情况

（一）台州利欧电气有限公司设立时的验资

2001 年 5 月 21 日，王相荣、张灵正、王壮利共同出资设立台州利欧电气有限公司，公司注册资金为 369 万元，台州天一会计师事务所有限公司出具天一验[2001]177 号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至 2001 年 5 月 18 日止，台州利欧电气有限公司已收到其股东投入的资本叁佰陆拾玖万元。与上述投入资本相关的资产总额为 3,690,000 元，其中货币资金 3,690,000 元。”

（二）台州利欧电气有限公司增资时的验资

2004 年 6 月台州利欧电气有限公司股东会通过决议，决定公司增加注册资金至 2369 万元，本次增资由台州开元会计师事务所有限公司出具台开会验（2004）205 号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至 2004 年 6 月 2 日止，台州利欧电气有限公司已收到王相荣、王壮利、张灵正缴纳的新增注册资本合计人民币贰仟万元。”

（三）浙江利欧电气有限公司增资时的验资

2004 年 12 月，公司股东会通过决议，决议增加公司注册资本，由温岭中恒投资有限公司出资 4,004,300 元对公司进行增资，折为注册资本 2,105,776 元；由颜土富出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；由王珍萍出资 500,500 元对公司进行增资，折为注册资本 263,222 元；公司本次增资后的注册资本总额为 26,322,220 元。公司股东王相荣、张灵正、王壮利放弃优先增资及同比例增资的权利。本次增资由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2004]第 129 号验资报告，验证出资到位。该验资报告确认：“经我们审验，截至 2004 年 12 月 23 日止，贵公司已收到各新增股东缴纳的新增注册资金合计人民币贰佰陆拾叁万贰仟贰佰贰拾元（¥2,632,220.00），计入资本公积 2,373,080.00 元，均系货币资金。”

（四）浙江利欧电气有限公司整体变更设立股份公司时的验资

2005 年 1 月 21 日，浙江利欧电气有限公司召开 2005 年第三次临时股东会，决议以 2004 年 12 月 31 日为审计基准日，将浙江利欧电气有限公司整体改组，变更设立为股份有限公司。

本次整体变更设立股份公司由浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验[2005]第 5 号验资报告。该验资报告确认：“经我们审验，贵公司（筹）已于 2005 年 1 月 24 日，根据《公司法》有关规定，按照公司折股方案，将浙江利欧电气有限公司截至 2004 年 12 月 31 日经审计后的净资产人民币 56,280,000.00 元按照 1:1 的比例折合股份 56,280,000.00 股，每股面值 1 元，共计人民币伍仟陆佰贰拾捌万元（¥56,280,000.00）。”

第十一节 管理层讨论与分析

鉴于新会计准则已经于 2007 年 1 月 1 日正式实施，管理层首先研究、分析了实施新会计准则对公司报告期财务状况及经营成果的影响：

公司管理层及相关财务人员认真对照《企业会计准则—基本准则》和 38 项具体会计准则，逐一分析了实施新准则可能导致的会计政策、会计估计变更，并仔细测算了相关变更对公司财务状况和经营成果的影响。

公司作为制造企业，主营业务突出，对其他行业投资较少，因此新会计准则涉及的投资性房地产的确认及后续计量、生物资产确认、非货币性资产交换、企业年金基金、股份支付、债务重组、企业合并等事项，报告期内公司未涉及；同时公司也不属于建造、保险等特别行业，因此新会计准则涉及的建造合同、租赁业务、金融资产转移、套期保值、原保险合同、再保险合同、石油天然气开采等相关核算事项，报告期内公司均未涉及。

公司管理层经过讨论与分析后认为，执行新会计准则对公司的影响主要体现在所得税核算、金融资产计量方式、借款费用资本化、研究阶段和开发阶段费用确认政策等事项，报告期内对公司的影响范围、影响金额较小，具体情况如下：

（1）会计政策、会计估计变更及对公司财务状况和经营成果的影响

A、公司所得税核算方法的改变

根据《企业会计准则第 18 号—所得税》的规定，公司所得税的核算由应付税款法改变为资产负债表债务法，公司对资产和负债的账面价值和计税基础进行了检查，因计提坏帐准备、存货跌价准备及固定资产减值准备等会使相关资产项目的账面价值与计税基础产生暂时性差异，并对两者之间的暂时性差异形成的递延所得税资产或递延所得税负债进行了计算，发现报告期内对公司的留存收益及利润情况影响较小。

B、金融资产计量模式的改变

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具的确认和计量》的规定，公司投资的货币性基金应由成本与市价孰低法改为按照公允价值进行确认及后续计量。因公司投资货币性基金金额较小且期末已收回投资，对公司报告期内财务状况和经

营成果无实际影响。

C、借款费用资本化政策的改变

根据《企业会计准则第 17 号—借款费用》的规定，公司资本性支出利息资本化由原来的为购建固定资产达到预定可使用状态前而发生的专门借款方可资本化，改变为不再严格限定是否为专门借款，只要为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用的借款，包括专门借款和一般流动性借款，符合条件的借款费用均可资本化。即该资本性支出确实占用银行借款的，包括流动资金借款只要符合相关条件，借款费用都可予资本化。公司因购建固定资产资金来源难于确定且发生的资本性支出占用银行流动资金借款金额较小，因此该政策变化对报告期内公司影响甚微。

D、研究阶段和开发阶段费用确认政策的变化

按照原会计制度，公司未区分研究阶段和开发阶段的费用，全部予以费用化。根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》的规定，企业内部研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，符合一定的条件可确认为无形资产，予以资本化。对于上述会计政策变化，由于公司研发费用无法区分研究阶段和开发阶段，因此不存在研究阶段费用资本化问题，对公司报告期内经营成果无实际影响。

本处仍使用旧的会计准则基础上编制的财务报表进行管理层讨论与分析。

本公司最近三年的主要财务数据如下表所示：

单位：元

指 标	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
资产	342, 189, 045. 75	245, 399, 947. 32	192, 398, 276. 00
负债	224, 886, 628. 86	166, 861, 347. 42	136, 118, 276. 00
股东权益	117, 302, 416. 89	78, 538, 599. 90	56, 280, 000. 00
—	2006 年度	2005 年度	2004 年度
主营业务收入	608, 945, 719. 55	461, 038, 135. 72	242, 513, 171. 30
利润总额	51, 172, 306. 81	28, 234, 253. 23	16, 927, 145. 51
净利润	36, 707, 611. 47	22, 148, 033. 27	15, 457, 923. 66
经营活动产生的 现金流量净额	46, 650, 947. 62	17, 861, 230. 41	2, 793, 620. 10

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 2004 年末的 19,239.83 万元扩张到 2006 年末的 34,218.90 万元，增长 77.85%；股东权益由 2004 年末的 5,628.00 万元扩张到 2006 年末的 11,730.24 万元，增长 108.43%；公司盈利能力也高速增长，主营业务收入由 2004 年的 24,251.32 万元增长到 2006 年的 60,894.57 万元，增长 151.10%，净利润由 2004 年的 1,545.79 万元增长到 2006 年的 3,670.76 万元，增长 137.47%，高成长性明显。公司现金流量正常。

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，即财务状况分析、盈利能力分析、现金流量分析、资本性支出分析及特殊财务事项分析，并总结出本公司的财务优势与劣势；第二，对报表期历史进行专项分析，即对企业近几年高速成长的原因等问题进行专项分析；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，并分析这些要素对本公司未来发展的影响与对策，在此基础上，对公司未来经营趋势作出判断与预测。

一、财务状况分析

（一）资产分析

1、总体结构分析

报告期内公司资产的简要结构情况如下表：

项目	2006 年	2005 年	2004 年
流动资产	70.33%	68.29%	69.37%
货币资金	6.85%	7.30%	9.76%
应收票据	—	—	—
应收账款	25.92%	28.26%	21.03%
其他应收款	0.45%	0.79%	5.14%
预付账款	11.31%	7.15%	4.87%
应收补贴款	0.89%	0.73%	0.88%
存货	24.91%	24.07%	27.68%
长期投资	0.29%	1.46%	2.50%
固定资产	28.22%	30.22%	28.14%

无形资产及其他资产	1.16%	0.03%	—
资产总计	100%	100%	100%

从上表可以看出，公司资产主要由流动资产、固定资产构成。流动资产中应收账款、存货所占比例较大。

尽管公司资产规模、营收水平在报告期内有较大扩张，但近三年来固定资产以及流动资产占总资产的比例未发生大的变化，各自稳定在 30%与 70%左右，固定资产与流动资产之间的相对配比关系保持稳定。这与公司是通过自身积累而发展起来的制造型企业的特点相符，报告期内固定资产与流动资产的增长与公司总收入的增长是相适应的，公司主要通过增加固定资产投资和提高设备利用率水平来提高产能，而不是依赖扩大外部协作和委托加工、提高产品组装比例来提升产能。

公司除流动资产、固定资产外，对外投资极小(2006 年末对外投资占总资产的比例为 0.29%)，无形资产(2006 年末无形资产占总资产比例为 1.16%)很小，反映出公司结构简单、对外投资稳健的特点。

目前，公司各项产品的生产能力大都已经接近或者达到满负荷状态，随着公司本次募集资金投资项目的开工建设及投产，公司生产的机械化、自动化水平将会有明显的提升，公司未来的资产结构中，固定资产所占比重将会提高。

2、流动资产质量分析

(1)应收账款情况

单位：元

	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
应收账款	88,686,681.76	69,341,074.41	40,466,497.05
占总资产比例	25.92%	28.26%	21.03%
—	2006 年	2005 年	2004 年
主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30

从应收账款占总资产的比例来看，应收账款金额基本稳定在总资产的 20%到 30%之间，略有波动。

从应收账款增长速度与主营业务收入增长速度的配比来看，公司应收账款期末余额增长速度低于同期主营业务收入增长速度。2006 年主营业务收入相比 2004 年增长 151.10%，但 2006 年应收账款期末余额比 2004 年增长 119.16%，这

说明公司近年来收入增长的质量较高，也反映出公司应收账款周转水平有所提高。

从应收账款账龄来看，一年期以内应收账款所占比例很高，反映出公司近年来收入增长质量较好，应收账款回收能力强。截至 2006 年 12 月 31 日，1 年期以内的应收账款占全部应收账款金额的比例为 99%，前五名客户共计欠款 4,308.73 万元，占应收账款账面余额的 46.05%；前五名客户均是行业内知名企业，发生坏账的可能性非常小。

从坏账准备计提金额分析，2006 年 12 月 31 日，应收账款坏账准备的期末余额为 488.37 万元，占应收账款账面余额的 5.22%。以上比例与应收账款的账龄结构是相适应的，也反映出公司应收账款质量较好。

(2) 预付账款情况

单位：元

	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
预付帐款	38,714,700.45	17,539,617.57	9,367,393.10
占流动资产比例	16.09%	10.47%	7.02%
占总资产比例	11.31%	7.15%	4.87%

报告期内，本公司预付账款金额较大，主要原因在于报告期内主要原材料价格上涨，且在一定时期内供应较为紧张，公司预付了一部分货款以保障原材料供应，上述预付款保证了公司的正常生产，发生坏账的可能性非常小。

2006 年 12 月 31 日公司预付账款金额达到 3,871.47 万元，主要系购买本次募集资金投资项目的建设用地（120 亩土地）的预付款，该笔预付账款的金额为 2,724.68 万元。扣除该笔土地预付款后，公司 2006 年末预付账款余额与 2004 年末相比基本接近，略有增加。

(3) 存货情况

单位：元

	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
存货余额	85,244,074.38	59,079,346.23	53,263,835.81
占总资产比例	24.91%	24.07%	27.68%
--	2006 年	2005 年	2004 年
主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30

主营业务成本	493, 593, 464. 20	382, 097, 329. 68	200, 436, 919. 99
--------	-------------------	-------------------	-------------------

由上表可以看出,公司期末存货占总资产的比例一直稳定在总资产的四分之一左右,略有波动。

2006 年主营业务收入相比 2004 年增长 151. 10%,2006 年末存货余额比 2004 年末增长 60. 04%, 存货的增长速度低于主营业务收入的增长速度,反映了公司存货周转水平不断提升, 公司收入增长的质量较高。

近几年来,公司存货的构成情况如下表所示:

单位: 元

	2006 年 12 月 31 日			
	账面余额	跌价准备	账面价值	比例
原材料	19, 409, 495. 02	94, 556. 83	19, 314, 938. 19	22. 69%
包装物	1, 718, 384. 58	1, 511. 16	1, 716, 873. 42	2. 01%
低值易耗品	1, 125, 570. 84	1, 610. 06	1, 123, 960. 78	1. 32%
自制半成品	18, 285, 248. 93	166, 478. 55	18, 118, 770. 38	21. 37%
库存商品	26, 645, 934. 65	45, 598. 52	26, 600, 336. 13	31. 15%
委托加工物资	6, 851, 215. 77		6, 851, 215. 77	8. 01%
在产品	11, 517, 979. 71		11, 517, 979. 71	13. 46%
合 计	85, 553, 829. 50	309, 755. 12	85, 244, 074. 38	100%

	2005 年 12 月 31 日		
	账面余额	账面价值	比例
原材料	20, 516, 239. 69	20, 516, 239. 69	34. 73%
包装物	1, 122, 527. 86	1, 122, 527. 86	1. 90%
低值易耗品	680, 519. 67	680, 519. 67	1. 15%
自制半成品	12, 572, 512. 28	12, 572, 512. 28	21. 28%
库存商品	11, 335, 216. 02	11, 335, 216. 02	19. 19%
委托加工物资	7, 189, 937. 47	7, 189, 937. 47	12. 17%
在产品	5, 662, 393. 24	5, 662, 393. 24	9. 58%
合 计	59, 079, 346. 23	59, 079, 346. 23	100%

	2004 年 12 月 31 日		
	账面余额	账面价值	比例
原材料	24, 495, 429. 10	24, 495, 429. 10	45. 99%
包装物	1, 851, 949. 79	1, 851, 949. 79	3. 48%
低值易耗品	397, 958. 60	397, 958. 60	0. 75%
自制半成品	5, 631, 502. 16	5, 631, 502. 16	10. 57%

库存商品	13,819,109.38	13,819,109.38	25.94%
委托加工材料	1,360,991.98	1,360,991.98	2.56%
在产品	5,706,894.80	5,706,894.80	10.71%
合 计	53,263,835.81	53,263,835.81	100.00%

2006 年 12 月 31 日库存商品余额 2,664.59 万元，比 2005 年末增加了 1,531.07 万元，增长幅度较大，主要系 2006 年订单增加导致库存商品数量增加、同时原材料价格上涨导致库存商品单位成本上升等因素所致，本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。

公司 2004 年及 2005 年末均未提取存货跌价准备，2006 年公司提取存货跌价准备 30.98 万元，占公司存货账面余额的比例为 0.36%。存货跌价准备所占比例很小，这说明公司存货质量较好。

2、固定资产及无形资产质量分析

单位：元

	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
固定资产合计	96,549,920.19	74,152,407.51	54,131,628.75
占总资产比例	28.22%	30.22%	28.14%
—	2006 年	2005 年	2004 年
主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30

公司固定资产规模增长较快，但近几年公司固定资产规模增长速度低于主营业务收入增长速度，2006 年主营业务收入相比 2004 年增长 151.10%，2006 年末固定资产合计数相比 2004 年末仅增长 78.36%，这说明近年来固定资产使用效率提高，产能利用率提高，但也说明可能存在固定资产超负荷运转的情况，需要增加固定资产投资以维持公司未来的高成长。

2006 年 12 月 31 日，公司对固定资产计提减值准备 1,036,292.56 元，固定资产净值为 95,067,117.21 元，减值准备所占比例为 1.09%。截至 2006 年 12 月 31 日，公司固定资产财务成新率为 79.64%，其中，房屋建筑物为 88.67%，机器设备为 77.64%，成新率较高，说明主要设备相对较新，尚可使用年限较长。

截至 2006 年 12 月 31 日，公司无形资产账面余额为 3,960,724.30 元，系土地使用权及外购的管理应用软件。

3、资产减值准备分析

资产减值准备分析表

单位：元

项目	2006 年余额	2006 年计提额	2005 年计提额	2004 年计提额
短期投资跌价准备	0	0	0	0
坏帐准备	4,990,083.39	1,175,143.95	1,158,466.88	306,332.00
存货跌价准备	309,755.12	309,755.12	0	0
委托贷款减值准备	0	0	0	0
长期投资减值准备	0	0	0	0
在建工程减值准备	0	0	0	0
固定资产减值准备	1,036,292.56	0	1,176,161.92	0
无形资产减值准备	0	0	0	0
合计	6,336,131.07	1,484,899.07	2,334,628.80	306,332.00

公司管理层认为，本公司已按照《企业会计准则》、《企业会计制度》制定各项资产减值准备计提的政策，严格按照公司制定的会计政策计提各项减值准备，本公司计提的各项资产减值准备是公允和稳健的，各项资产减值准备提取情况与资产质量实际状况相符，公司未来不会因为资产突发减值而导致财务风险。

(二) 负债情况及偿债能力分析

1、负债分析

公司各项负债占负债总额的比例如下表：

	2006. 12. 31	2005. 12. 31	2004. 12. 31
流动负债：			
短期借款	19.21%	23.23%	31.82%
应付票据	26.54%	20.24%	23.90%
应付账款	35.53%	38.79%	31.71%
预收账款	2.33%	2.59%	2.88%
应付工资	1.38%	1.15%	1.04%
应付福利费	2.14%	1.00%	——
应付股利	——	0.02%	0.03%
应交税金	-3.18%	-2.49%	-3.82%
其他应交款	0.04%	0.11%	0.05%
其他应付款	2.25%	6.34%	11.61%

预提费用	0.03%	0.04%	0.05%
流动负债合计	92.51%	91.01%	99.27%
长期负债：			
长期借款	7.13%	8.39%	——
长期应付款	0.36%	0.60%	0.73%
长期负债合计	7.49%	8.99%	0.73%
负债合计	100%	100%	100%

从上表可以看出，公司 2004 年末、2005 年末、2006 年末流动负债占总负债的比重分别为 99.27%、91.01%、92.51%。

在流动负债中，应付票据和应付帐款所占比重较高，2006 年末应付票据占总负债的比例达到 26.54%，应付账款占总负债的比例达到 35.53%。

公司负债以流动负债为主，其主要原因是：第一，是由公司所处行业投资回收期较短、资金周转较快的特点所致，公司毋需大量筹借长期借款；第二，近年来随着公司产销规模的不断扩大和经营实力的不断增强，公司的商业信用也不断提高，供应商开始逐步接受公司的商业信用（应付票据和应付账款）来替代直接收取现金货款，从而节省大量的银行借款。

2、偿债能力分析

本公司 2004 年、2005 年、2006 年的偿债能力指标如下表：

指 标	2006.12.31	2005.12.31	2004.12.31
资产负债率（%）	65.72	68.00	70.75
流动比率	1.16	1.10	0.99
速动比率	0.75	0.71	0.59
息税折旧摊销前利润（万元）	6,560.00	3,859.45	2,301.02
利息保障倍数	15.49	11.50	9.24
短期借款（万元）	4,319.60	3,875.77	4,331.08
长期借款（万元）	1,603.31	1,400.00	——
——	2006 年	2005 年	2004 年
经营性现金净流量（万元）	4,665.09	1,786.12	279.36
净利润（万元）	3,670.76	2,214.80	1,545.79

从上表可以看出，本公司资产负债率略高，但呈现出逐年下降的趋势，2006 年末公司资产负债率为 65.72%。本次公开发行股票募集资金到位后，本公司的

资产负债率水平将会进一步下降。本公司流动比率与速动比率也呈逐年改善状态，2006 年末分别达到 1.16、0.75，基本合理。利息保障倍数 2004 年曾降低至 9.24，但 2005 年、2006 年均有较大提升。

2004 年经营性现金净流量为 279.36 万元，而同期净利润水平达到 1,545.79 万元，2004 年经营性现金净流量远小于同期净利润的主要原因是：当时存货管理水平相对不高，应对大量订单增加的经验不足，导致 2004 年末存货占用资金较 2003 年末增加 3,774 万元，存货周转率由 2003 年的 8.77 次下降为 2004 年的 5.83 次，导致经营性现金净流量偏低。

2005 年公司存货管理能力提高，在收入继续大幅度增长的情况下，2005 年末存货占用资金仅比 2004 年末增长 581.55 万元，经营性现金净流量开始接近净利润水平，2006 年，公司经营性现金净流量（4,665.09 万元）已经大大超过净利润水平（3,670.76 万元），公司盈利质量提高。

本公司各项偿债能力指标较好，流动比率、速动比率呈逐年上升趋势，与当地主要银行保持良好业务合作关系，公司利息保障倍数很高，经营性现金净流量开始超过净利润水平等因素保证了公司具有良好的偿债能力。

（三）资产管理能力分析

1、公司存货周转率、应收账款周转率均优于可比上市公司

为便于比较说明，选取深圳证券交易所五家股本、盈利能力、行业接近的可比上市公司进行对比，五家上市公司的存货周转率、应收账款周转率情况如下表：

	主营业务	存货周转率			应收账款周转率		
		2005 年	2004 年	2003 年	2005 年	2004 年	2003 年
中捷股份	缝纫机、缝纫机配件、各种生铁铸件	2.35	3.08	3.17	5.50	5.15	5.62
苏泊尔	厨房用具、不锈钢制品、日用五金、小型家电及炊具	3.92	3.50	3.99	10.40	7.91	7.39
精工科技	机电一体化产品、工程设备、环保设备、能源设备	2.82	2.93	3.38	3.72	5.45	8.77
盾安环境	中央空调主机及末端设备、制冷设备	4.57	3.87	4.19	2.17	2.18	3.18
中航精机	座椅精密调节装置、各类精冲制品、精密冲压模具	2.22	2.16	2.89	4.12	3.9	3.69
可比上市公司平均值	—	3.18	3.11	3.52	5.18	4.92	5.73

利欧股份	—	6.80	5.83	8.77	8.40	6.82	5.93
------	---	------	------	------	------	------	------

（注：上述数据摘自上市公司年报）

从本公司与五家上市公司的比较可以看出，本公司存货周转率与应收账款周转率保持在较高的水平上，均优于可比上市公司的平均水平，反映了公司产品的销路较好，生产周期及收款周期相对较短，出货速度和货款回收速度较快。

2、公司存货周转率分析

指 标	2006 年	2005 年	2004 年
存货周转率	6.84	6.80	5.83
存货余额	85,244,074.38	59,079,346.23	53,263,835.81
主营业务成本	493,593,464.20	382,097,329.68	200,436,919.99

整体来看，公司存货余额增长速度低于主营业务成本增长速度。2006 年度与 2004 年度相比，主营业务成本增长了 146.26%，而 2006 年存货期末余额比 2004 年增长了 60.04%，说明公司存货余额的增长速度是正常的，且存货周转率呈现逐年提高的趋势。

由于本公司主要生产微型小型水泵和园林机械，单体价值量较小，生产数量较多，因此生产周期较短。同时公司一直在稳步提高原材料供应链管理、生产组织管理与质量控制水平，确保本公司的生产周期进一步缩短。而以销定产的生产模式确保了产成品的出货周期较短，一般不存在长时间积压的情况。以上因素综合作用，确保本公司存货周转率保持在相对较高的水平。

公司强调存货管理，重点是控制原材料供应的及时性、生产流程的有效组织，应对大量订单的管理经验提高；同时单个订单的平均批量水平上升，从而有利于组织规模化生产，产品生产周期稳步缩短。以上两个因素导致公司存货周转率从 2004 年的 5.83 次上升到 2006 年的 6.84 次。

从本行业市场发展情况来看，微型小型水泵与园林机械巨大的市场发展空间，以及国际产业链向中国的转移，给本公司带来更大的发展机会。尤其是募集资金投资项目的完成，将进一步丰富本公司的产品线，提高生产自动化和机械化水平，规模化批量化生产增加，有利于公司及时完成国际厂商的大额订单，本公司有望进一步提高存货周转能力。

3、应收账款周转能力分析

指 标	2006 年	2005 年	2004 年
应收账款周转率	7.71	8.40	6.82

近年来公司应收账款周转率水平逐步提高,由 2004 年的 6.82 次提高到 2006 年的 7.71 次,显示了公司应收账款管理能力的提高。

公司应收账款周转水平(货款回收期)主要取决于公司的销售方式、结算方式(商业信用政策),客户结构调整、货款催收管理水平也对其有一定影响。

公司采取以销定产、贴牌生产、主要出口的经营模式,销售方式上包括自营出口与通过外贸公司等经销商间接出口两种方式。结算方式上,自营出口主要采用即期信用证、托收(D/P)等方式,回款期一般在两个月左右;通过外贸公司等经销商出口时,一般给予对方一个月的商业信用,回款期一般在一个月左右。

通过以上结算方式的安排,公司应收账款周转率一般保持在 6 次以上的水平,即货款回收期一般保持在 2 个月以内。

公司近年来业务快速成长,客户结构也有所改善,信用良好的大客户对应的销售比例上升,截至 2006 年 12 月 31 日,前五名客户共计欠款占应收账款账面余额的 46.05%,该等客户支付货款比较及时,有时为了确保本公司及时供货,愿意采取款到发货甚至预付货款的结算方式,本公司预收账款占总资产的比例近三年来稳步上升,也反映出这种趋势,预收账款的比例上升客观上有利于提高应收账款周转率。

同时,公司也不不断加强货款催收管理,强化销售人员的货款催收责任考核。

本公司募集资金到位后将投入新增年产 75 万台新型高效水泵投资项目及新增年产 68 万台园林机械投资项目,项目达产后,每年将新增销售收入 47,800 万元。销售规模的扩大,将对公司资产管理能力提出更高的要求。公司将强化公司财务管理功能,加强财务人员的业务技能培训,并引入优秀财务人才;在财务结算方面,继续采用信用证、电汇等国际贸易通行的结算方式,以降低收款风险;同时,优化客户结构,保证大额订单,优先推进与国际知名企业的合作,切实提高本公司的资产管理能力。

二、盈利能力分析

(一) 主营业务收入的分析

1、公司主营业务收入增长迅速

本公司 2004 年、2005 年、2006 年的主营业务收入分别为 242,513,171.30 元、461,038,135.72 元、608,945,719.55 元，2006 年比 2005 年增长 32.08%，2005 年比 2004 年增长 90.11%。公司主营业务收入增长迅速。

2、收入来源中水泵占比最大，但园林机械产品增长迅速

按照行业分类，本公司自 2004 年以来的主营业务收入构成情况如下：

	2006 年	2005 年	2004 年
水 泵	71.99%	68.52%	67.12%
园林机械	21.65%	26.81%	19.06%
其 他	6.36%	4.67%	13.82%
合 计	100%	100%	100%

注：2004 年至 2005 年园林机械全部是碎枝机产品，2006 年，园林机械产品主要是碎枝机，同时有少量割草机、松土机、扫雪机、劈木机产品销售。

本公司主要经营微型小型水泵及园林机械产品，按 2006 年的数据，公司超过 70% 的收入来自水泵产品。

本公司以做大做强水泵业务为基础，同时致力于实现产品品种的多样化，大力开发与微型小型水泵具备相似工艺流程、相似核心部件、相似营销渠道的园林机械产品。自 2004 年以来，以碎枝机为主体的园林机械产品对公司的收入贡献快速上升，至 2005 年，园林机械产品实现的销售收入已占本公司主营业务收入总额的 26.81%。此外，公司园林机械产品的品种日趋多样化，2006 年的产品结构已经从单一的碎枝机产品发展到包括碎枝机、割草机、松土机、扫雪机、劈木机等在内的多品种结构。

3、公司自营出口比例提高较快，进一步提升公司盈利空间

本公司产品主要面向国外市场销售，主要出口地区为欧洲、亚洲、南美洲等地区。公司采用自营出口与通过外贸公司等经销商间接出口相结合的销售方式，自 2004 年以来，公司海外市场拓展力度不断加大，自营出口额占公司出口销售总额的比例快速上升，由 2004 年的 46.55% 提高到 2006 年的 65.11%，公司采用自营出口方式有利于减少中间流通环节，提高了本公司产品的综合毛利水

平, 进一步提升公司盈利空间。此外, 自营出口还有利于公司及时掌握国际市场的最新动态, 使公司的新产品研发紧跟市场需求。

(二) 主要利润来源分析

1、本公司主要利润来源情况如下表:

	2006 年		2005 年		2004 年	
	毛利 (元)	比例	毛利 (元)	比例	毛利 (元)	比例
水 泵	73,635,708.88	63.84%	35,916,122.91	45.50%	15,596,854.63	37.07%
园林机械	35,395,587.83	30.68%	35,962,111.76	45.56%	12,601,233.50	29.95%
其 他	6,320,958.64	5.48%	7,062,571.37	8.95%	13,878,163.18	32.98%
合 计	115,352,255.35	100%	78,940,806.04	100%	42,076,251.31	100%

由上表可以看出, 水泵产品与园林机械产品是本公司主要的利润来源。2005 年, 水泵产品与园林机械产品分别为公司贡献了 45.50%、45.56% 的毛利; 2006 年, 水泵产品与园林机械产品分别为公司贡献了 63.84%、30.68% 的毛利。

2006 年, 水泵产品对公司的毛利贡献上升、园林机械产品对公司的毛利贡献下降的主要原因是: 由于规模经济效益显现及 2006 年的提价, 水泵产品的毛利率有了较大幅度的提升, 公司有意识增加了水泵产品的订单承接量, 导致水泵产品实现的毛利占公司毛利总额的比例上升; 反之, 由于园林机械主要产品碎枝机在 2006 年实施铜改铝的原材料替代尝试 (指电机漆包线由铝漆包线代替铜漆包线), 客户有一个适应的过程, 也不宜提价, 而新推出的割草机、松土机等需要一个市场接受的过程, 2006 年园林机械的销量与 2005 年相比增长不大, 与此同时, 原材料价格的上涨导致园林机械产品的毛利率降低, 以上因素导致园林机械产品实现的毛利占公司毛利总额的比例下降。

2、可能影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

影响本公司盈利能力连续性和稳定性的主要因素包括:

(1) 继续保持行业领先地位将是本公司获取稳定利润的基础

本公司近三年来 98% 以上的产品均实现出口销售。2005 年, 微型小型水泵的出口量约占全国同类产品出口总量的 24%, 位列同类产品出口量第一名; 园林机械产品的市场占有率迅速提高, 新产品开发并成功推向市场的步伐不断加快, 2005 年公司碎枝机的出口量约占全国碎枝机出口总量的 50%, 也位列同类产品出口量第一名。突出的行业地位, 是本公司取得稳定利润的重要基础。

本公司 2006 年上半年能够对水泵产品成功提价，以应对原材料价格上涨的不利局面，确保了盈利的稳定成长，也反映出公司在水泵行业的议价能力提高，行业地位较强，在贴牌业务中与国际品牌商的谈判能力提高。

本公司若能继续保持行业领先地位，将为本公司获取稳定的利润奠定良好的基础。

(2) 产品销售价格

目前，公司产品在国际市场上的销售价格相当于国外同类产品的 50%至 70%，有较大的价格提升空间，而价格的提升将显著提升公司的盈利能力，并有助于消化原材料价格上涨的不利影响，保证公司盈利能力的连续性与稳定性。

(3) 原材料价格

近三年来，本公司主要原材料漆包线、铝、PP 及 ABS 塑料等价格上涨幅度较大，挤压了本公司的利润空间。如不考虑其他因素作用，2006 年仅主要原材料价格上涨一项，对本公司综合毛利率的单因素影响为降低 7.8 个百分点。公司认为，上述主要原材料价格继续上涨的风险仍然存在，但对本公司的影响程度将降低。

(4) 老客户的维护及新客户的开发

老客户尤其是优质大客户的维护及新客户的开发状况，对本公司产品销售影响较大。本公司将进一步健全国际营销网络，提高自营出口比例，加大北美市场的拓展力度，以保证公司盈利能力的连续性和稳定性。

(5) 未来资本性支出

截至 2006 年末，本公司固定资产合计 9,654.99 万元，2006 年本公司销售额达到 60,894.57 万元，原有固定资产规模下的产能利用率基本已经饱和。在不断推出新产品和加强市场开拓的同时，如无足够的产能保障，公司的高成长仍无法实现。

本次募集资金将全部投资于公司主营业务，投资新增年产 75 万台新型高效水泵投资项目及新增年产 68 万台园林机械投资项目。上述两个项目固定资产投资总额 17,700 万元，铺底流动资金 1,959 万元。该等投资项目的完成，将提高固定资产占总资产的比例，缓解目前产能紧张的局面。上述项目完全达产后，每年将新增销售收入 4.78 亿元。因此，该等资本性支出对本公司盈利能力的连续

性和稳定性影响重大。

此外，公司认为，公司具备的竞争优势，将保证公司盈利能力的连续性和稳定性。关于公司竞争优势分析，请参阅本招股说明书“业务和技术”章节。

(三) 利润表逐项分析

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。公司主要利润来源比重如下表：

	2006 年		2005 年		2004 年	
	金额（元）	占收入比重	金额（元）	占收入比重	金额（元）	占收入比重
主营业务收入	608,945,719.55	100%	461,038,135.72	100%	242,513,171.30	100%
主营业务成本	493,593,464.20	81.06%	382,097,329.68	82.88%	200,436,919.99	82.65%
主营业务税金及附加	1,753,126.38	0.29%	1,119,526.29	0.24%	43,713.19	0.02%
主营业务利润	113,599,128.97	18.66%	77,821,279.75	16.88%	42,032,538.12	17.33%
其他业务利润	1,796,262.98	0.29%	1,057,797.59	0.23%	435,753.39	0.18%
营业费用	28,541,170.02	4.69%	25,389,573.90	5.51%	15,279,175.67	6.30%
管理费用	30,406,040.26	4.99%	20,324,393.10	4.41%	9,943,239.02	4.10%
财务费用	5,641,656.50	0.93%	3,524,018.63	0.76%	1,852,889.44	0.76%
营业利润	50,806,525.17	8.34%	29,641,091.71	6.43%	15,392,987.38	6.35%
投资收益	180,787.23	0.03%	-1,181,666.59	-0.26%	-263,678.35	-0.11%
补贴收入	1,182,750.00	0.19%	1,321,526.73	0.29%	1,944,221.85	0.80%
营业外收入	213,026.51	0.03%	227,619.30	0.05%	162,614.13	0.07%
营业外支出	1,210,782.10	0.20%	1,774,317.92	0.38%	308,999.50	0.13%
利润总额	51,172,306.81	8.40%	28,234,253.23	6.12%	16,927,145.51	6.98%

随着公司主营业务收入的增长，主营业务成本也随之增加，虽然近三年来主要原材料价格上涨幅度较大，但本公司通过提价、丰富产品线、提高自营出口比例、加强内部管理等手段，较好的控制了主营业务成本的增加。公司将进一步强化三项费用管理、加强新产品研发与市场开拓，确保公司利润的稳步增长。

(四) 期间费用的分析

公司自 2004 年以来的期间费用基本情况如下表所示：

费用类别	2006 年		2005 年度		2004 年度	
	金额（元）	比率	金额（元）	比率	金额（元）	比率
营业费用	28,541,170.02	44.19%	25,389,573.90	51.57%	15,279,175.67	56.43%
管理费用	30,406,040.26	47.08%	20,324,393.10	41.28%	9,943,239.02	36.72%
财务费用	5,641,656.50	8.73%	3,524,018.63	7.16%	1,852,889.44	6.84%
合计	64,588,866.78	100%	49,237,985.63	100%	27,075,304.13	100%
占主营业务收入的比例	——	10.61%	——	10.68%	——	11.16%

由上表可以清晰地看出，报告期内公司的三项期间费用随公司经营规模的增长而增长，但由于公司对费用的有效控制，使费用增长率基本接近于主营业务收入增长率，2004 年、2005 年及 2006 年三项费用合计数占公司主营业务收入的比例分别为 11.16%、10.68%、10.61%，相对稳定。

从期间费用的构成来看，营业费用占期间费用的比例较高，主要是因为公司销售规模扩大，相应导致销售人员费用、运费、包装费、佣金等费用支出增加。

公司 2006 年管理费用较 2005 年增长 49.60%，主要系随着公司生产的不断规模扩大，管理人员工资及附加、研发费用等增长较快；2005 年度管理费用较 2004 年度增较快，主要系随着公司生产规模的不断扩大，管理人员工资及附加、业务招待费、固定资产折旧等增长较快，同时，随着销售规模的不断扩大，导致期末应收账款有所增加，相应增加了本期计提的坏账损失。

公司 2006 年度财务费用较 2005 年增长 60.09%，2005 年度财务费用较 2004 年度增长 90.19%，主要系为缓解因生产规模扩大而引起的资金需求，公司相应流动资金借款增加；此外随着外销收入的逐步增长，因汇率变动而产生的汇兑净损失有所增加。

（五）敏感性分析

1、主要产品的销售价格变动对公司利润影响的敏感性分析

本公司近几年来主要产品价格的变动情况如下表：

单位：元/台

产品类别	2003 年	2004 年	同比增长	2005 年	同比增长	2006 年	同比增长
花园潜水泵	123.19	114.73	-6.87%	120.03	4.62%	133.78	11.45%
花园自吸泵	225.07	212.19	-5.72%	236.82	11.61%	266.11	12.37%

小型离心泵	194.93	211.16	8.32%	259.12	22.71%	271.12	4.63%
小型自吸泵	192.66	192.01	-0.34%	228.81	19.16%	255.95	11.86%
小型漩涡泵	85.98	82.87	-3.62%	101.66	22.67%	115.57	13.69%
喷泉泵	84.79	67.02	-20.96%	65.91	-1.65%	77.69	17.87%
其它泵	75.53	23.69	-68.64%	43.43	83.34%	136.39	214.07%
水泵产品合计	123.64	109.48	-11.45%	138.19	26.23%	181.95	31.66%
碎枝机	696.79	572.28	-17.87%	501.60	-12.35%	544.75	8.60%
园林机械产品合计	696.79	572.28	-17.87%	501.60	-12.35%	530.12	5.68%

本公司近三年主要产品的销售比例情况如下表：

产品类别	2004 年	2005 年	2006 年
花园潜水泵	12.54%	11.26%	9.37%
花园自吸泵	16.68%	20.57%	18.68%
小型离心泵	11.82%	9.97%	16.37%
小型自吸泵	8.71%	8.01%	8.46%
小型漩涡泵	12.97%	13.98%	15.39%
喷泉泵	0.68%	0.56%	0.29%
其它泵	3.72%	4.15%	3.42%
水泵产品合计	67.12%	68.52%	71.99%
碎枝机	19.06%	26.81%	20.27%
园林机械产品合计	19.06%	26.81%	21.65%

本公司近三年主要产品的价格变动对毛利的理论影响如下表：

产品类别	2004 年	2005 年	2006 年
花园潜水泵	-0.86%	0.52%	1.07%
花园自吸泵	-0.95%	2.39%	2.31%
小型离心泵	0.98%	2.26%	0.76%
小型自吸泵	-0.03%	1.53%	1.00%
小型漩涡泵	-0.47%	3.17%	2.11%
喷泉泵	-0.14%	-0.01%	0.05%
其它泵	-2.55%	3.46%	7.32%
水泵产品合计	-7.69%	17.97%	22.80%

碎枝机	-3.41%	-3.31%	1.74%
园林机械产品合计	-3.41%	-3.31%	1.23%

注：

A、由于产品的型号繁多，价格不一，因此，表中主要产品的价格为该产品的销售收入/销售数量，为产品的综合平均价格。

B、以上测算是基于产品成本未发生变化的情况下，单位产品销售价格变动对毛利的影响，是一个理论影响数。实际上受单位成本变动及产品销售比例变动的双重影响，价格变动对毛利的理论影响往往与实际存在一定的差异。

C、价格变动对毛利的影响比例=单位产品价格变动比例×当年该类产品销售比重。

D、如果不考虑其他因素的影响，销售价格的变动对毛利的影响非常明显，会直接带来毛利的同方向变动。

2、主要原材料价格的变动对公司利润影响的敏感性分析

本公司主要原材料价格的变动情况如下表：

单位：元/吨

主要材料名称		2003 年	2004 年	同比增长	2005 年	同比增长	2006 年	同比增长
硅钢片		3,729.87	3,525.10	-5.50%	3,597.10	2.00%	3,282.65	-8.74%
漆包线（铜）		17,928.21	26,236.06	46.30%	32,098.40	22.30%	54,502.85	69.80%
铝锭		11,821.13	13,211.11	11.80%	13,540.35	2.50%	16,674.87	23.15%
塑料	PP 塑料	8,619.58	10,114.20	17.30%	10,395.62	2.80%	11,671.62	12.27%
	ABS 塑料	9,074.77	10,777.47	18.80%	11,921.59	10.60%	12,600.75	5.70%

本公司近三年主要原材料的采购比例情况如下表：

主要材料名称		2004 年	2005 年	2006 年
硅钢片		19.10%	13.60%	11.48%
漆包线（铜）		12.00%	13.40%	20.00%
铝锭		10.10%	7.80%	7.80%
塑料	PP 塑料	4.60%	3.50%	3.57%
	ABS 塑料	1.20%	1.00%	0.92%

本公司近三年主要原材料的价格变动对毛利的理论影响如下表：

主要材料名称	2004 年	2005 年	2006 年
硅钢片	-1.05%	0.27%	-1.00%
漆包线（铜）	5.56%	2.99%	13.96%
铝锭	1.19%	0.20%	1.81%

塑料	PP 塑料	0.80%	0.10%	0.44%
	ABS 塑料	0.23%	0.11%	0.05%
主要原材料		0.00%	0.00%	0.00%

注：

- A、原材料价格变动数据是取公司实际采购价格全年的平均数。
- B、假定相关的配件价格与原材料价格同比例变动。
- C、由于采购比重数据较易取得，而公司每年产销率基本为 100%，可以假定采购原材料均在当年进入成本，此处以采购比重来大致代表各主要原材料占成本的比重。
- D、原材料价格的变动对利润的影响比例=单个原材料价格的变动比例*该类原材料的采购比重。总的原材料变动对利润的影响=Σ 单个原材料价格的变动比例*该类原材料的采购比
- E、主要原材料价格的走势对毛利的影响非常明显，在不考虑其他因素的情况下，其与毛利的变动为反向变动。

(六) 毛利率分析

公司主要产品的毛利率及综合毛利率如下表所示：

项目	2006 年度	2005 年度	2004 年度
水泵	16.80%	11.37%	9.58%
园林机械	26.85%	29.09%	27.26%
其他	16.33%	32.82%	41.41%
综合毛利率	18.94%	17.12%	17.35%

注：2004 年至 2005 年园林机械全部是碎枝机产品，2006 年，园林机械产品主要是碎枝机，同时有少量割草机、松土机、扫雪机、劈木机产品销售。

最近三年，公司综合毛利率水平保持相对稳定。公司通过调整产品结构、增加高附加值产品的产量、加快新产品开发速度、提高产品销售价格、部分原材料替代等措施，成功消化了公司主要原材料价格上涨的负面影响。

1、水泵的毛利率变动分析

2004 年度、2005 年度、2006 年，水泵产品的毛利率分别为 9.58%、11.37%、16.80%，导致水泵产品毛利率上升的主要原因包括：

(1) 产品提价

2004 年度、2005 年度为公司大力拓展国际市场的攻坚阶段，为了进一步扩大产品销售，积累更多客户资源，公司将水泵产品的毛利率控制在较低水平（10%左右）；尽管原材料价格持续上升，公司并未调整产品售价。该策略使公司水泵产品的销量大幅上升，2005 年销售 228.60 万台，较 2004 年上升 53.74%。

2006 年上半年，主要原材料价格继续上涨，为了控制原材料价格上涨的风

险,提升水泵产品盈利能力,公司将存量水泵产品的平均售价提高了 10%左右,同时加大高附加值水泵市场开拓的力度,使水泵产品的毛利率得以提升。

(2) 客户结构改善与规模经济效益

经过近几年来的市场开拓,公司积累了相当数量的客户资源,客户结构也得到了较大程度的改善,即单批次订货量较大的优质客户明显增加,公司接纳大订单的能力相应提高,规模经济效益逐渐显现,促使水泵产品的毛利率相应提高。2006 年 6 月 12 日,公司与中航技国际工贸公司签订了销售 10.50 万台水泵、合同总价款达 3,025 万元的销售合同,该合同的签订标志着公司的水泵出口取得了新的突破。

2、园林机械产品的毛利率变动分析

2006 年,公司园林机械产品的毛利率为 26.85%,与 2005 年 29.09%的毛利率相比,下降了 2.24 个百分点。导致园林机械产品毛利率下降的主要原因包括:

(1) 原材料涨价

如前所述,2006 年上半年主要原材料价格继续上涨,导致园林机械产品的毛利率相应下降。

(2) 定价策略的影响

园林机械在 2006 年未能与水泵产品一样实现提价,部分产品的价格还出现了策略性下降。主要有两个原因,一是园林机械率先进行铜改铝的原材料替代尝试(指电机漆包线由铝漆包线代替铜漆包线),原材料替代后的产品需要客户有一段时接受,不宜提价;二是 2006 年开始将割草机、松土机、扫雪机等新产品推向市场,从营销角度考虑,公司让利于客户,新产品定价相对较低。以上两个因素综合作用,导致公司园林机械产品毛利率相应下降。经测算,2006 年园林机械老产品的平均价格与 2005 年相比,降低了 1%。

2006 年,公司综合毛利率较 2005 年提高 1.82 个百分点,影响本公司综合毛利率变动的具体影响因素,大致分析如下:

毛利增长因素分析表(仅对 2005 年已经有销售的老产品进行对比分析)								
名称	2005 年毛利率 %	2006 年毛利率 %	毛利率增长 %	增长原因				
				销售单价增长 %	五类材料单价引起毛利上升 %	铝漆包线替代铜漆包线引起毛利上升 %	期初存货金额引起毛利上升 %	其他原因 %
水泵	11.37	16.80	5.43	12.00	-7.80		1.00	0.23
园林机械	29.09	26.85	-2.24	-1.00	-7.80	8.50	1.00	-2.94
其他配件	32.82	16.33	-16.49		-7.80		1.00	-9.69
综合毛利率	17.12	18.94	1.82	9.97	-7.80	2.29	1.00	-3.63

注：原材料替代指电机漆包线由铝漆包线代替铜漆包线。

3、“其他”类产品的毛利率变动分析

公司主营业务收入中“其他”类产品主要为电机、备品备件（如开关、压力表、过滤器、叶轮、泵体、铁芯、软管、定子等）的销售，2004 年—2006 年度“其他”类主营业务收入明细情况如下：

单位：元

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
主营业务收入			
电机	24,281,440.51	12,958,815.04	19,861,373.53
其他备品备件	14,435,555.79	8,563,118.47	13,652,913.71
合计	38,716,996.30	21,521,933.51	33,514,287.24
主营业务成本			
电机	20,655,127.23	6,524,608.93	9,237,015.57
其他备品备件	11,740,910.41	7,934,753.12	10,399,108.49
合计	32,396,037.64	14,459,362.05	19,636,124.06
毛利率			
电机	14.93%	49.65%	53.49%
其他备品备件	18.67%	7.34%	23.83%
合计	16.33%	32.82%	41.41%

如上表所示，可以得出以下分析结论：

第一，近三年来，电机销售收入占公司“其他”类主营业务收入的比例一直

保持在 50%以上，因此，电机销售毛利率的波动，是影响“其他”类毛利率的主要因素。

第二，公司在推出某些新产品时，往往先行研制、生产、销售该等产品的核心部件：电机，并在统计口径上归于“其他”类统计，而等到该等产品实施整机销售并有一定规模后，则不再单独销售电机，并将该产品的整机销售归于水泵或园林机械中统计，这种情况导致“其他类”毛利率会有一定波动。

公司“其他”类产品毛利率从 41%降到 16%，主要是 2004-2006 年度电机销售结构的变化造成的。公司 2004-2005 年度电机销售主要以浴缸泵电机为主，毛利率较高（40%以上）且保持相对稳定，2006 年度公司开始浴缸泵整机的生产，相应电机的销售逐步减少，2006 年电机的销售转变为割草机电机为主，其毛利率在 20%以下，电机销售结构的变化导致毛利率出现一定的下降。

第三，公司电机产品的主要成本构成中，铜漆包线占相对较高的比例（约 40%左右），因此，铜价波动带来的铜漆包线的价格波动，也给公司电机产品的成本控制带来较大的不利影响。

由于铜价及相应铜材料价格在 2006 年 6 月-8 月的大幅度波动，同期公司外销定价又保持相对的稳定性，造成公司在外销方面，承担了较多铜价上涨的成本（即：前期已经确定的低价外销订单，不得不以相对高价的原材料去生产和销售），而 2006 年 7-12 月公司电机销售约占全年的 70%，故 2006 年其他类产品毛利率同比下降较大。

4、公司外销与内销的毛利率变动分析

公司 2005 年和 2006 年度内销、外销经营模式的毛利率对比如下表所示：

品名	销售分类	2006 年度		2005 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
园林机械	内销	27,768,203.52	28.19%	37,019,874.63	25.96%
	外销	104,066,649.42	26.49%	86,602,173.65	30.43%
小计		131,834,852.94	26.85%	123,622,048.28	29.09%
水泵	内销	183,214,543.38	19.96%	142,708,194.43	9.81%
	外销	255,179,326.95	14.53%	173,185,959.59	12.65%
小计		438,393,870.33	16.80%	315,894,154.02	11.37%
其他	内销	5,373,973.40	12.75%	6,539,984.68	22.09%
	外销	33,343,022.88	16.90%	14,981,948.74	37.50%
小计		38,716,996.28	16.33%	21,521,933.42	32.82%
内销合计		216,356,720.30	20.84%	186,268,053.74	13.45%

外销合计	392,588,999.25	17.90%	274,770,081.98	19.61%
------	----------------	--------	----------------	--------

管理层关注到，2006 年度公司外销业务的毛利率为 17.90%，较 2005 年有所下降，且低于同年的内销业务毛利率；2006 年度公司内销业务的毛利率为 20.84%，高于外销业务毛利率接近 3 个百分点，且较 2005 年毛利率大幅度提高。而报告期前两年，外销业务毛利率一直高于内销业务毛利率，2006 年的情况与历史趋势有所差别。

管理层对此进行了分析与讨论，从两个层次分析内外销业务毛利率变化的原因，一是内销毛利率升高的原因，二是外销毛利率降低的原因。

A、内销毛利率上升的原因分析

公司内销业务的毛利率由 2005 年的 13.45% 上升到 2006 年的 20.84%，上升幅度明显，主要是由于以下的原因：

第一，公司 2006 年度产品的成功提价，对内销业务的积极影响更为明显。

公司内销业务的产品结构，实际上与外销业务有所不同：

内销业务中，园林机械产品所占比例相对较小，如 2005 年园林机械内销收入占总的内销收入的比例为 19.87%，2006 年该比例进一步下降到 12.83%。

内销业务中，其他类产品（主要指电机及其他配件）所占比例极小，如 2005 年其他类内销收入占总内销收入的比例为 3.51%，而 2006 年该比例为 2.48%。

内销业务中，水泵产品所占比例大，2006 年水泵内销收入约占内销总收入的 84.68%。公司水泵产品系列中，小型离心泵产品以内销为主，其他水泵产品则多以外销为主或内外销比例相近。

上述产品结构决定了公司 2006 年的产品提价对内销业务的影响更为正面：

2006 年公司主要在水泵产品上进行了提价，平均提价幅度在 10% 左右，以内销为主的小型离心水泵提价 10% 左右；而园林机械由于多种因素影响，没有实施明显的提价，但其占内销比例较低，其他类产品 2006 年毛利率有所下降，但其主要体现在外销方面，以上三个因素的综合影响，导致 2006 年内销业务受到提价因素的积极影响较大：据统计，在 2005 年、2006 年均有销售的产品方面，公司 2006 年内销产品平均价格约为 151 元，较 2005 年的内销产品平均价格 133 元上升了 13%。

提价因素是导致公司内销业务毛利率大幅度上升的重要原因。

第二，公司 2006 年度面临原材料大幅度涨价导致的成本上升，内销业务相对而言受到的冲击更小。

公司产品的重要零部件铜叶轮、漆包线和电缆线的主要材料是铜，故铜的价格波动对于公司成本的影响较大。2006 年度铜价波动较大，5 月 12 日期铜价格上升到历史最高点，然后开始剧烈下跌，6 月份曾经跌到谷底，其后又大幅度反弹，进入大幅震荡阶段。如果在铜价较低时与客户签订产品销售合同，但由于生产周期原因，在生产时被迫购买高价的铜原料生产，将会承受较大的成本上升损失。

不过，公司内销客户多是国内中小型的外贸公司，公司对内销客户的谈判能力较强，且内销业务的订单谈判周期、生产周期与交货周期相对较短（1—2 个月），与外销业务有较明显的不同。对于内销客户，由于谈判的时机及灵活性，材料上涨时，公司可以迅速提高产品销售价格，由于产品售价上涨幅度与材料成本上涨幅度大致相仿，内销业务受原材料波动带来成本上升的不利因素冲击较小，产品毛利甚至有所上升。

应对原材料价格短期大幅度波动的能力相对较强，是导致内销业务毛利率上升的重要原因。

B、外销业务毛利率下降的原因分析

公司外销业务的毛利率由 2005 年的 19.61%下降到 2006 年的 17.90%，略有下降，主要是由于以下的原因：

第一，公司 2006 年度产品成功提价，对外销业务毛利率的积极影响不大。

公司外销业务的产品结构，主要有以下特点：

相对于内销业务而言，园林机械产品在外销业务中所占比例相对较大，如 2006 年园林机械外销收入占总的外销收入的比例为 26.51%。其他类产品（主要指电机及其他配件）也主要以外销为主，2006 年其他类外销收入占总外销收入的比例为 8.49%。外销业务中水泵所占比例较大，但相对而言低于内销业务，2006 年水泵外销收入占总外销收入的比例为 65.00%。

人民币汇率在 2006 年升值幅度较大，对外销业务的毛利率也有一定影响。与 2005 年 12 月 30 日 1 美元兑换人民币 8.0702 元相比，2006 年人民币兑美元汇率中间价（按 12 月 28 日 1 美元兑换人民币 7.8149 元计算）升值 2553 个基点，升

值幅度高达 3.17%。人民币升值实际上部分对冲了产品提价的有利影响。

上述产品结构和汇率因素决定了公司 2006 年的产品提价对外销业务的有利影响相对较小：

2006 年公司主要在水泵产品上进行了提价，平均提价幅度在 10%左右，外销水泵也有所提价，但受境外客户多为大客户（很多订单需要提前半年签订）因素影响，提价幅度相对不高。据统计，在 2005 年、2006 年均有销售的产品方面，公司 2006 年外销产品平均价格约为 178 元，较 2005 年的外销产品平均价格 162 元仅上升 9%，受人民币汇率升值的影响，其对毛利率提升的影响更为减弱；而园林机械由于多种因素影响，没有实施明显的提价，在材料涨价的情况下其毛利率有所下降，对外销业务影响负面；其他类产品 2006 年毛利率有较大下降，其综合毛利率由 2005 年的 32.82%下降到 2006 年的 16.33%，负面影响也主要体现在外销业务上。

以上三个因素的综合影响，导致 2006 年外销业务受到提价因素的积极影响不大，反而受到园林机械、其他类产品毛利率下降的不利影响更大。

第二，公司 2006 年度面临原材料大幅度涨价导致的成本上升，对外销业务的冲击较大，这是外销业务毛利率下降的主要因素。

公司产品的主要组成部分铜叶轮、漆包线和电缆线的主要材料系铜，故铜的价格对于公司成本的影响较大。2006 年度铜价波动较大，5 月 12 日期铜价格上升到历史最高点，然后开始剧烈下跌，进入大幅震荡阶段。公司与外销客户一般提前几个月签订合同，如 6 月份公司与外销客户签订下半年合同的时候，铜价正处于低点，公司与客户预测铜价将继续下跌，故公司与外销客户签订合同的时候产品定价较低，然而，铜价随后便大幅上扬，公司材料采购成本大幅上升，但原先与国外客户签订订单时的价格不能更改，带来成本上升压力。2006 年公司铜的用量约为每个月 230 吨，粗略估计，由于铜价波动，导致公司 2006 年原材料成本未能与价格配比带来的成本上升约在 1,000 万元左右，这些成本上升大部分由外销业务承担，导致外销总体毛利率从 2005 年度 19.61%降至 17.90%。

综上所述，公司管理层认为：

公司内外销的经营模式不同，客户结构与产品结构的不同，导致内外销经营模式应对原材料价格波动的能力有所不同，内销模式有效对冲了原材料价格大幅

波动的不利影响，而外销模式在原材料大幅度波动时的应对方式相对较弱，导致原材料大幅度波动的主要风险与成本上升主要由外销模式所承担，这是 2006 年度内外销毛利率对比与历史趋势不同的主要因素。

公司内外销产品结构与客户不同，人民币升值的影响，导致公司 2006 年产品提价对内外销业务的影响有所不同，这是内外销毛利变动方向相反的另一个重要原因。

考虑到国际大宗商品价格波动已经趋于稳定，且公司应对前述风险已经有一定经验，在产品出口方式上，公司将仍然以自营出口（外销）为主，继续扩大自营出口（外销）的比例，进一步降低间接出口（内销）的比例，以进一步贴近市场与客户，提升本公司的产品竞争力与行业地位。

（七）非经常性损益的分析

2004 年、2005 年以及 2006 年发生的非经常性损益（考虑所得税的影响后）累计分别为 263.40 万元、243.86 万元及 184.43 万元，占当年（期）净利润的比例分别为：17.04%、11.01%、5.02%。非经常性损益对公司净利润的影响不大。

2004 年、2005 年、2006 年本公司非经常性损益的主要内容如下：

单位：元

	2006 年度	2005 年度	2004 年度
各种形式的政府补贴	2,090,050.00	2,372,926.73	2,567,621.85

三、现金流量分析

本公司货币资金及现金流量情况如下：

单位：元

	2006 年	2005 年	2004 年
货币资金	23,436,512.51	17,919,342.06	18,773,340.38
销售商品、提供劳务收到现金	635,778,331.73	465,962,635.78	262,613,130.95
经营活动产生的现金流量净额	46,650,947.62	17,861,230.41	2,793,620.10
现金及现金等价物净增加额	-1,141,539.55	-6,169,998.32	16,623,523.90
净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66

本公司现金流量状况良好。2005 年度，公司每股经营活动产生的现金净流量为 0.32 元。2006 年，公司每股经营活动产生的现金净流量达到 0.83 元。从

经营性现金净流量与净利润的配比关系来看，除 2004 年经营性现金净流量显著低于净利润水平外，其他年份基本配比。

2004 年经营性现金净流量为 279.36 万元，而同期净利润水平达到 1,545.79 万元，主要原因是：当时公司应对业务快速成长的经验不足，存货管理水平相对不高，2004 年末存货占用资金较 2003 年末增加 3,774.36 万元，存货周转率由 2003 年的 8.77 次下降为 2004 年末的 5.83 次，导致经营性现金净流量偏低。

2004 年以后，公司存货管理能力持续提高，在收入继续大幅度增长的情况下，2005 年末存货占用资金仅比 2004 年末增长 581.55 万元，经营性现金净流量（1,786.12 万元）开始接近净利润水平（2,214.80 万元），2006 年，公司经营性现金净流量（4,665.09 万元）已经开始超过净利润（3,670.76 万元），公司盈利质量持续提高。

四、资本性支出分析及其他重要财务事项分析

（一）公司近三年的资本性支出情况

资本性支出，是指本公司购置、建造固定资产以及对外投资的支出。本公司最近三年的资本性支出的基本情况如下：

单位：元

	2006 年	2005 年	2004 年
购置机器设备	27,220,849.33	22,813,872.48	16,549,172.97
购买土地、建造房屋	33,838,676.64	3,169,616.51	12,034,028.01
对外投资	0.00	0.00	5,072,000.00
合计	61,059,525.97	25,983,488.99	33,655,200.98

注：2006 年资本性支出“购买土地、建造房屋”项下包括支付本次募集资金投资项目之预付土地款 27,246,792.00 元。

从上表可以看出，公司资本性支出主要用于购置机器设备和建设厂房，以扩大生产规模。

上述资本性支出，主要用于提升公司微小型水泵产品和碎枝机产品的产能，不存在跨行业投资情况。上述投资为近几年来本公司的迅速发展奠定了良好基础，2004 年以来公司主营业务收入较大幅度增长，公司 2006 年的水泵及园林机械产能利用率均超过 100%，基本实现满负荷生产。随着国际市场的进一步开拓，

以及客户对装备水平、生产工艺、产品质量、产品交货期等方面要求的提高，目前本公司的固定资产规模已不能适应公司快速发展的需要，因此迫切需要进一步加大购置先进机器设备、建造厂房等方面的投入。

2006 年新增机器设备采购对公司产能、产量的影响：

1、2006 年机器设备类固定资产增减变动情况

根据公司财务报表附注，2006 年机器设备类固定资产增减变动情况如下：

单位：元

固定资产类别	2005-12-31	本期增加	本期减少	2006-12-31
机器设备	59,430,657.79	27,220,849.33	1,956,966.96	84,694,540.16

由上表可见，2005 年底，机器设备类固定资产原价为 59,430,657.79 元，2006 年新增的机器设备采购额为 27,220,849.33 元，2006 年因固定资产处置而减少的机器设备原价为 1,956,966.96 元，2006 年底，机器设备类固定资产原价为 84,694,540.16 元。

2、2006 年机器设备采购明细情况说明

2006 年公司采购的机器设备总额为 2,722.08 万元，具体情况分类说明如下：

设备名称	采购金额 (万元)	到货时间	设备用途	对扩大产能、产量的影响
车床	353.60	10-12 月	主要用于加工电机轴及水泵前、后端盖，该类零部件约 50 %外协金加工	可提高零部件自制率，扩大零部件的产能、产量
电参数仪、参数表	126.30	1-11 月	主要为实验设备，用于产品试验、检测等	对扩大产品产能、产量无影响
空压机、液压机	106.50	1-9 月	配用于机床、气动夹具	对扩大产品产能、产量无影响
流水线	115.70	10-12 月	包括喷漆流水线及新产品试装流水线	可扩大喷漆能力及水泵、园林机械新产品的产能、产量
模具	668.50	1-12 月	包括新产品模具及电机定子、转子高速冲模具，分别用于新产品开发及电机定子、转子冲片加工	可扩大电机定子、转子加工的产能、产量
磨床	125.50	10-12 月	主要用于加工电机轴，该类零部件约 50 %外协金加工	可提高零部件自制率，扩大零部件的产能、产量
压铸机	130.08	12 月	主要用于铝镁合金的压铸加工，是适应铝镁合金新材料的使用而采购的专用加工设备	对扩大产品产能、产量无影响
注塑机	345.50	12 月	用于水泵、园林机械产品注塑件的生产	可扩大注塑件的产能、产量

生产用其他电子设备	207.30	1-9月	主要为实验设备,用于产品试验、检测等	对扩大产品产能、产量无影响
生产用其他机器设备	513.70	约50%在10-12月到货	约200万元为模具车间设备,用于新产品开模;约100万元为环保处理设备;其他为零部件加工设备	模具车间设备和环保处理设备对扩大产品产能、产量无影响
钻床、铣床	29.40	1-9月	用于零部件加工	用于零部件加工
合计	2,722.08	--	--	--

上表显示,实验设备、新产品模具、环保处理设备、空压机、液压机以及适应铝镁合金新材料的使用而采购的压铸机等机器设备对扩大产品产能、产量无影响;车床、磨床、注塑机、钻床、铣床以及用于电机定子、转子冲片加工的模具等机器设备可提高零部件自制率,增强产品生产流程各环节的均衡性、稳定性,从而有利于充分发挥公司装配生产线的潜能,间接扩大产品产能、产量;而喷漆流水线及新产品试装流水线属于产品装配环节,对扩大产品产能、产量直接发挥作用。

以上新增设备到位后,对提升公司产能、产量发挥了积极作用,公司水泵产品的设计年生产能力由2005年底的2,150,000台提高至2006年底的2,250,000台,园林机械产品的设计年生产能力由2005年底的220,000台提高至2006年底的230,000台,水泵、园林机械产品的总产量由2005年的2,584,464台提高至2006年的2,798,168台。由于2006年10-12月到货的机器设备约1,500万元,受设备安装调试周期的影响,该部分设备对产能、产量的影响将在2007年第一季度体现,预计可增加水泵、园林机械的年设计生产能力各10万台,合计20万台。

(二) 未来可预见的重大资本性支出计划及资金需要量

截至本招股说明书签署日,除本次股票发行募集资金的投资计划外,公司可预见的重大资本性支出计划还包括年产20万台劈木机项目,该项目同样属于园林机械行业,系本公司现有园林机械产品线的延伸,不存在跨行业投资问题。该项目将择机进行。

本次发行对公司主营业务和经营成果的影响参见本招股说明书“募股资金运用”章节之“三、募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响”的有关内容。

（三）本公司重大担保、诉讼等事项或其他重大或有事项

截至 2006 年 12 月 31 日，本公司用房屋建筑物及土地使用权、出口押汇等资产进行抵押与质押，为本公司的银行贷款（授信）进行担保，担保金额合计为 7,873.60 万元，该担保详细情况请参阅本招股说明书“第九章 财务会计信息”章节之“十一、或有事项、期后事项及其他重要事项”。本公司认为，上述担保是为了满足公司正常经营的资金需求。本公司 2006 年业务发展正常，销售收入持续增长，上述资产抵押、质押对公司的持续经营无不利影响。

截至 2006 年 12 月 31 日，除上述事项外，本公司不存在其他重大或有事项或重大期后事项。

（四）投资国产设备所得税抵免

根据国家税务总局国税发[2000]13 号文，并经温岭市地方税务局审核批准，公司可用于抵免企业所得税的国产设备投资额 2004 年度累计为 21,888,827.03 元，实际抵免 2004 年度所得税额 5,615,365.78 元；2005 年度累计为 20,857,125.57 元，实际用于抵免 2005 年度所得税额 8,342,850.23 元；2006 年度累计为 18,972,606.00 元，实际抵免 2006 年度所得税额 3,402,839.45 元。截至 2006 年 12 月 31 日，公司尚有国产设备投资额 4,186,202.95 元留待以后年度抵免。

由于投资国产设备所得税抵免因素的影响，本公司实际税负低于名义税率 33%。若本公司在未来年度投资国产设备的金额出现大幅度波动，将对本公司的经营业绩产生一定影响。

（五）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。

五、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。占资产比例较大的存货、应收账款质量良好。2006 年 12 月 31 日，本公司计提了 117.51 万元的坏账准备及 30.98 万元的存货

跌价准备，除此之外，不存在其他应计提跌价准备的情形。本公司应收账款主要系国内外较大的同行业公司与外贸公司欠款，应收账款发生坏账的风险较小。固定资产方面，本公司生产设备成新率较高，运转良好，计提减值准备的比例极小。

2、公司资产管理能力较强，存货周转率及应收账款周转率较高

本公司的存货周转率及应收账款周转率均高于可比上市公司的平均水平，公司资产管理能力较强。

3、公司盈利能力强，且具有连续性和稳定性

2004 年、2005 年、2006 年，本公司综合毛利率分别为 17.35%、17.12%、18.94%，比较稳定，尤其是 2006 年上半年成功抵御了主要原材料铜、铝等大幅度涨价的不利影响，本公司通过不断推出新产品、调整现有产品结构、内部成本控制、积极开发高端客户、产品提价等方式，使公司毛利率保持在较高水平。

从公司整体盈利指标来看，2004 年、2005 年、2006 年，本公司净资产收益率分别为 27.47%、28.20%、31.29%，公司盈利能力较强，且保持稳定的成长性。

（二）公司的财务困难

本公司存在如下财务困难：

1、资本实力较弱

本公司 2001 年 5 月成立时，注册资本仅为 369 万元，经过几次增资及 5 年的自我积累发展，截止 2006 年 12 月 31 日，本公司净资产为 1.17 亿元，而截止 2006 年 6 月 30 日深交所中小企业板块合计 51 家上市公司的平均净资产值为 2.36 亿元，本公司资本实力相对较弱。

2、资金较为紧张

本行业市场竞争激烈，资金紧张问题已经成为本公司做大做强的瓶颈之一。资金的相对缺乏，使得公司难以在产品研发、固定资产、营销网络等方面投入更多的资源，一定程度上制约了公司的快速发展。为确保生产经营顺利进行，本公司采取了租赁生产厂房、增加应付票据结算等方式，以有效缓解资金不足问题。但从长远来看，资金的相对紧张，成为本公司持续健康发展的障碍。

3、固定资产规模偏小，制约了企业的进一步发展

2006 年 12 月 31 日，本公司总资产为 3.42 亿元，而固定资产占总资产的比例为 28.22%，本公司的固定资产比例低于机械制造行业的平均水平。固定资产

比例较低，制约了公司的进一步发展壮大。

六、专项分析：公司高成长原因分析

自 2001 年设立以来，公司业务高速成长。2002 年，公司主营业务收入仅为 8,089 万元，而 2003 年至 2006 年间公司业务开始进入高速成长的快车道，主营业务收入与净利润水平高速增长。2004—2006 年公司主营业务收入、利润总额、净利润等具体数据见下表：

单位：元

项目	2006 年	2005 年	2004 年
主营业务收入	608,945,719.55	461,038,135.72	242,513,171.30
利润总额	51,172,306.81	28,234,253.23	16,927,145.51
净利润	36,707,611.47	22,148,033.27	15,457,923.66

管理层认为，本公司近几年业绩高速成长的原因主要在于：本公司一直坚持“以新产品开发为龙头，以国际市场开拓为导向”的发展战略，持续不断地推出水泵系列新产品，并成功推出碎枝机等园林机械新产品，不断开拓南美、欧洲等国际市场并取得重大突破，该种发展战略是与目前国内厂商数量多、规模小、竞争力弱且多数为组装型企业、新产品开发能力较低的市场竞争状况相适应的，也是与国际厂商开始将制造能力向中国转移的大背景相适应的，同时，符合公司技术开发能力较强的自身特点。另外，公司于 2002 年收购了台州新科水泵研究所的水泵业务资产，承继了该研究所的业务资源；公司近几年不断加大固定资产投资以提高产能保障、强化核心部件生产能力，也起到了重要作用。

（一）以新产品开发为龙头，是公司近年来高速成长的重要内因

公司在新产品开发方面，分两个方向：

1、在水泵业务方面，不断推出新系列产品(如花园潜水泵系列、花园自吸泵系列、喷泉泵系列)，并针对原有产品系列(如小型离心泵、小型漩涡泵系列)不断推出新的产品型号，目前公司水泵产品系列已经从设立之初的四大系列扩展到现在的七大系列，且各产品系列规格齐全。2003 年后研究开发的新型水泵产品如花园潜水泵、花园自吸泵均已经取得良好的市场销售业绩，为本公司近年来的高速成长提供了巨大支持，两类新产品在 2003 年对应销售额仅为 3,714.59 万

元，而 2006 年对应的销售额则增长到 17,082.50 万元，该两类新型产品对应的增量收入达到 13,367.91 万元。

2、在园林机械业务方面，公司于 2003 年推出碎枝机产品后取得巨大成功，经过后续开发，目前园林机械产品从单一的碎枝机系列扩展到五个系列(增加了割草机、扫雪机、松土机、劈木机系列)，目前割草机、扫雪机、松土机、劈木机等新产品系列已经实现小批量生产与销售，市场反映良好。

碎枝机产品自 2003 年推出后，销售量从 2003 年的 7,026 台快速增长到 2006 年的 22.66 万台，该等产品在 2003 年销售收入仅为 489.57 万元，而 2006 年该产品销售收入达到 12,345.12 万元，该等新产品对应的增量收入达到 11,855.55 万元。

总体来看，公司主营业务收入从 2003 年的 12,363.00 万元增长到 2006 年的 60,894.57 万元，收入增量达到 48,531.57 万元；而同期碎枝机、花园自吸泵、花园潜水泵三类新产品对应的收入增量则达到 25,223.46 万元，占到公司同期收入增量的 51.97%，占据增量收入的主体地位。

综上所述，公司新产品的推出，是近年来公司业务高速成长的主要原因。

（二）以国际市场开拓为导向，也是公司高速成长的重要内因

本公司在报告期内，大力拓展国际市场，具体表现在：

1、在销售渠道方面，自营出口的比例逐步提高

2003 年，本公司间接出口的比例（指间接出口销售额占公司产品出口销售总额的比例）为 73.37%，而 2006 年该比例下降至 34.89%，公司自营出口的比例明显上升。自营出口销售方式，使公司有更多机会直接接触国际品牌制造商、经销商和零售商，积极把握行业机会，同时，自营出口可以获得更高的毛利率，有利于提高盈利能力。

2、在销售区域方面，欧洲市场的开拓已经取得突破性进展

近年来，本公司在不断巩固和发展亚洲、非洲、大洋洲市场的同时，不断加大对欧洲市场的拓展力度，公司已经与欧洲众多国际知名的微型小型水泵和园林机械制造商、经销商、零售商建立了稳定的业务合作关系。公司 2003 年对欧洲市场销售(本处以自营出口数据测算，不含通过外贸公司间接出口到欧洲的最终出口量)的产品金额仅为 730.50 万元，但 2006 年公司成功实现对欧洲出口销

售收入 2.52 亿元，对欧洲的出口增长了 33.53 倍，这标志着公司已经成功打开欧洲市场。此外，公司已对北美地区实现小批量销售，并与部分有影响力的大客户（如加拿大 MONARCH 公司）确定了业务合作关系，北美市场的突破也指日可待。

3、业内知名品牌制造商、销售商已经成为本公司的稳定客户

目前，已与公司建立业务合作关系的客户包括：GGP（意大利）、SANDRIGARDEN（意大利）、HOZELOCK（英国）、WOLF GARTEN（德国）、METABO（德国）、HUSQVARNA（瑞典）、SPERONI（意大利）、ATIKA（德国）、MONARCH（加拿大）等世界知名的水泵、园林机械制造商；METRO（德国）、OBI（德国）、B&Q（英国）、CASTORAMA（法国）、LEROYMERLIN（法国）、CANADIAN TIRE（加拿大）等知名连锁超市；EINHELL（德国）、GUDE（德国）、ASGATEC（德国）、KINZO（荷兰）、DIPRA（法国）、BRICODEAL（法国）、DRAPPER（英国）等知名经销商。这表明公司国际市场拓展较为顺利，保证了近三年来本公司的业绩持续快速发展，同时也为募投项目产品的顺利销售奠定了坚实基础。

（三）收购资产，为公司高成长打下基础

本公司主要股东王相荣、王壮利、张灵正经营微型小型水泵业务的历史可以追溯到 1995 年初成立的温岭市新科水泵研究所（后更名，2002 年时名为台州新科水泵研究所）。

该研究所成立于 1995 年 1 月 3 日，经营范围为水泵机电产品的设计、生产、经营及其测试设备的研制、机电产品工艺设计、新产品、新技术开发、推广和转让。该研究所自成立以来，依托温岭地区的水泵产业集群优势，储备了一定的人才、产品、技术、信息、市场网络等资源，形成了一定的业务基础。

至 2000 年，该研究所水泵业务销售收入达到 2,763 万元，总资产为 1,539 万元；2001 年销售收入达到 3,560 万元，总资产为 1,614 万元。

2001 年 5 月 21 日，王相荣、张灵正、王壮利以现金出资方式设立台州利欧电气有限公司（本公司前身），并决定以本公司为平台做大水泵业务。

为避免同业竞争，理顺产权关系，严格按照现代企业制度管理台州利欧电气有限公司，本公司前身台州利欧电气有限公司于 2002 年按账面值收购了台州新科水泵研究所水泵业务相关资产，合计金额 1,048.75 万元。

本次收购完成后，台州新科水泵研究所不再从事与水泵有关的业务，2002

年其主营业务收入下降至 27.98 万元，2005 年其营业收入（含其他业务收入）为 21 万元。

本次资产收购使本公司承继了台州新科水泵研究所的业务资源，为本公司的快速成长打下了基础，但本公司高速成长的最主要原因还是来自于 2002 年以后的新产品开发与国际市场开拓。

（四）较高的零部件自制率及不断加大固定资产投资，为快速发展提供保障

公司近年来主要产品的产销率均接近 100%，水泵产品销售数量从 2003 年的 94.41 万台上升到 2006 年的 240.95 万台，碎枝机销售数量则从 2003 年的 7,026 台上升到 2006 年的 22.66 万台。公司业务的高速成长对公司的产能保障提出了较高要求。

为控制产品质量，提高市场竞争力，公司一直强调核心零部件的自制能力，微型小型水泵及园林机械的核心部件——电机及其它重要零部件均由公司自制，2006 年，公司零部件自制率达到 80%。尽管公司近几年来产能紧张，但公司仍然是主要依赖于自身的固定资产增长、而不是依赖于外部委托加工的扩大，来满足公司日益增长的产能需求。

报告期内，本公司加大固定资产投资，固定资产原价从 2003 年末的 3,131.94 万元增长到 2006 年末的 11,937.20 万元，增长接近 3 倍。公司几年来的固定资产投资、产能扩大为业务的高速成长提供了产能保障。

（五）国际产业链的转移，为本公司的高速成长提供了外部环境

与其他机电产品相似，微型小型水泵和园林机械产品的国际生产商将产品制造能力向我国转移的趋势越来越明显，行业内会有更多的国外企业选择与我国的生产商展开 ODM、OEM 等多种形式的合作，我国的微型小型水泵和园林机械生产商面临着新的市场机遇，这是公司通过贴牌生产方式实现高速成长的外部背景。

七、趋势分析：影响公司未来经营趋势的关键因素及其影响分析

公司管理层认为，对于微型小型水泵与园林机械行业而言，目前国际品牌

商将产品生产向中国转移的趋势将会延续，国际市场巨大的市场容量和稳定的增长率决定了国内制造商具有巨大的发展潜力。国内制造商如果希望在国际市场上做大做强，必须要走循序渐进的发展道路，即一开始作为国际品牌商产品制造的代工生产商，即原始设备制造商（OEM），逐步发展到具备一定自主设计能力的原始设计制造商（ODM），最后发展到以自主品牌占据国际市场的原始品牌制造商（OBM）。

对本公司而言，影响公司未来经营趋势的关键因素仍然是公司内部因素，如新产品开发能力、国际市场开拓能力、制造能力及产能保障等；当然，外部因素也会对公司的未来发展造成影响，如原材料价格波动、人民币汇率波动等等，具体分析如下：

（一）影响公司未来经营趋势的核心因素：公司内部因素

1、新产品开发能力

如何设计出符合市场需求、符合国际标准、品种规格齐全、性价比高的新产品，成为影响本公司盈利能力持续性和稳定性的重要因素。

新产品开发是提升企业盈利能力的根本，产品的同质化有可能导致企业盈利能力下降。本公司所处的微型小型水泵和园林机械行业，具有市场竞争激烈、生产厂商众多、同类产品间可替代性较强等特征，新产品开发能力尤其重要。新产品开发是本公司快速成长的主要原因，同时也是影响本公司未来经营趋势的关键因素。

本公司能从众多中小企业中迅速成长为领先企业的重要原因，即是本公司具备新产品开发优势。随着本公司资本实力的提高，这一优势会进一步加强。

同时应该看到，本公司近几年尽管业务高速增长，但微型小型水泵品种、规格仍不够齐全，原有系列产品中还有较多规格产品有待开发，美标潜水泵、标准泵、热水循环泵等新产品刚刚推出；园林机械方面，近几年主要依赖于碎枝机产品，但其在中国同类产品出口市场中已经占据较高的市场份额，未来较难有大的提升，其他系列产品如割草机、扫雪机、松土机等也是刚刚开发成功，品种、系列尚需完善。

本次股票发行所募集的资金将投资于标准泵、多级深井泵、美标潜水泵、热水循环泵、割草机、松土机、扫雪机等技术含量较高、市场容量大的产品，募

集资金投资项目的建成投产，将进一步丰富公司的产品线，提高公司盈利能力。

2、国际市场开拓与维护能力

对于微型小型水泵及园林机械产品而言，其国内市场需求量相对有限（相对于国际市场需求而言）且处于无序竞争状态，产品销售市场主要在于国际市场，如何有效开拓国际市场，与国际品牌制造商、经销商、零售商建立并维护业务合作关系，将成为公司未来发展的重要影响因素。

最近三年，优质客户资源是推动本公司盈利能力迅速增长的重要原因。公司在自营出口比例、对欧洲市场销售比例方面均有明显提高，显示出公司开拓国际市场的能力在不断提高。

同时应该看到，公司目前的市场开拓仍有不足，主要体现在北美市场开拓力度不够，自营出口比例还有较大的提升空间。

随着产品产销量的扩大，公司将加强北美地区的市场开发。北美及欧洲的客户开发尤其是大客户的顺利开发，对本公司募集资金投资项目达产后产品的顺利销售影响重大，进而对本公司的持续盈利能力影响重大。

3、制造能力及产能保障

对于以贴牌生产为主的经营模式而言，与国际品牌商的长期合作尤其重要。而国际品牌商非常看重贴牌厂商的制造能力与规模化生产能力，即对大额订单的快速供货能力。因此，公司是否具备强大的制造能力与规模化生产能力，对公司未来盈利能力的持续性具有重大影响。

本公司一直强调核心部件自制能力的提高，公司产品主要零部件均由公司自主生产，保证了产品质量，这是过去几年公司保持良好业绩的重要原因。

但是，公司目前的生产装备水平、制造能力已不足以支持公司继续保持高速增长势头，生产的自动化、机械化水平也有待提高，公司急需进行大规模的厂房、设备投资，以适应公司持续增长的需要。

本次募集资金投资项目建成后，公司的固定资产规模会有较大幅度的提高，生产装备及技术水平均有明显提升，这将提升公司的规模化生产能力，进一步强化公司自主设计、自主制造的能力，巩固原有的竞争优势。

另外，公司在自主品牌创建与维护方面，仍有较大不足，2006 年公司自主品牌产品在销售收入中的比例仅有 11.31%，公司以贴牌生产为主，在短期内贴

牌生产应该还会具备较大的发展空间（主要体现在新型产品的贴牌生产空间、北美市场的开拓等方面），但当公司主营业务收入达到更大规模时，如何创建与开拓自主品牌产品，以自主品牌参与国际市场竞争，也将成为影响公司长远发展的一个重要因素。

（二）影响公司未来经营趋势的重要因素：外部因素

1、原材料价格波动

对微型小型水泵及园林机械产品而言，主要原材料占产品成本的比例较高，原材料价格波动对企业盈利能力的稳定性影响巨大。

公司采购硅钢片、漆包线、铝锭、PP 及 ABS 塑料等主要原材料的情况如下表：

	2006 年	2005 年	2004 年
总采购金额（万元）	21,837.03	14,963.41	9,405.49
主营业务成本（万元）	49,359.35	38,209.73	20,043.69
占主营业务成本的比例	44.24%	39.16%	46.92%

（注：本表中的总采购金额数据不含增值税）

由上表可以看出，四大类主要原材料的采购金额在公司的主营业务成本中占较大比例。因而，原材料的价格波动对公司的经营成果有着显著的影响，并会影响到公司盈利能力的持续性和稳定性。

公司认为，主要原材料价格上涨将对本行业的经营产生较大压力，尤其是产品主要出口欧盟地区的同行业企业，还会因执行 ROHS 指令、PAHS 指令等绿色环保指令而导致经营成本上升，部分小企业可能因此停产或半停产，从而释放一部分市场容量。

本公司将通过丰富产品线、加强内部管理尤其是成本控制管理、合理安排采购计划、产品适度提价、提高自营出口比例等方式，来消除主要原材料涨价而带来的经营压力。2005 年、2006 年本公司成功化解了部分主要原材料价格大幅度上升导致的经营风险，但以上风险在未来仍然存在。

2、人民币汇率波动

本公司产品基本全部出口，而未来几年内人民币被普遍预测升值，汇率波动也会对公司盈利能力产生影响。公司作为出口导向型企业，未来自营出口比例

会进一步加大，则公司盈利能力的持续性和稳定性会受到汇率波动的影响。

近三年来，本公司外销收入（包括自营出口与间接出口）占销售收入的比重均超过 98%。而自营出口的比例不断提高，2006 年公司自营出口的销售收入为 3.93 亿元，占到公司主营业务收入的 64.47%。

2005 年 7 月，我国实施人民币汇率制度改革，多年盯住单一美元的固定汇率开始转为“以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度”。人民币汇率开始步入缓慢升值的轨道。

汇率波动对本公司的影响主要表现在两个方面：1、汇兑损益。本公司自接受定单、生产、发货，至货款回笼，整个业务周期平均约 3 个月，且主要采用美元结算。因此，汇率波动可能导致本公司出现汇兑损益。实施汇改后，人民币持续升值，导致公司汇兑损失 2004 年为 10.95 万元，2005 年为 125.66 万元，2006 年为 216.05 万元；2、出口产品的价格竞争力。当人民币贬值时，有利于本公司海外市场的拓展，扩大出口；当人民币升值时，公司产品在国际市场的价格优势将被削弱，国外品牌制造商及销售商的利润空间将被压缩，从而影响本公司的经营业绩。

总的来看，汇兑损失对公司经营业绩的影响不大，2005 年、2006 年公司汇兑损失占同期利润总额的比例约为 4.45%、4.22%，对公司利润总额的影响较小。

公司针对外汇风险，主要采取了以下的对策：

（1）提高出口产品价格

为了及时反应人民币汇率波动的情况，公司在对外进行产品报价时充分考虑了汇率变动、原材料涨价等因素，通过适当提高出品产品报价的方式，来部分转移由人民币汇率波动所带来的风险。

最近三年，公司主要产品销售价格变动状况如下表所示：

单位：元

产品名称	2006 年	2005 年	2004 年
花园潜水泵	133.78	120.03	114.73
花园自吸泵	266.11	236.82	212.19
小型离心泵	271.12	259.12	211.16
小型自吸泵	255.95	228.81	192.01
小型漩涡泵	115.57	101.66	82.87

喷泉泵	77.69	65.91	67.02
其它泵	136.39	43.43	23.69
碎枝机	544.75	501.60	572.28
松土机	442.63	—	—
割草机	232.72	—	—
扫雪机	404.33	—	—
劈木机	1,964.91	—	—

注：由于产品的型号较多，不同型号的价格差异较大，因此表中主要产品的价格为该产品的销售收入/销售数量，为产品的平均价格。

由于在相应出口市场已经具备一定的行业地位与竞争优势，公司有能力在与客户协商的基础上提高产品出口价格，如上表所示，公司主要产品的平均价格近年来一直有缓慢上升的趋势，有效地抵消了人民币升值的不利影响。

2006 年水泵销售数量为 240.95 万台，与 2005 年相比仅增长 5.4%，销量增长放缓主要是因为 2006 年水泵生产线的产能利用率达到了 112.40%，当年继续扩大产能受到较大限制。2006 年本公司对水泵产品平均提价 10%，水泵销售收入较大幅度提高，达到 43,839.39 万元，与 2005 年相比增长 38.78%。公司水泵产品价格的提高，并未对公司产品销售产生不利影响。

（2）逐步采用多币种结算方式

公司的客户分布在欧洲、南美、东南亚等众多国家和地区，主要以美元结算，考虑到欧洲市场占到公司出口市场的一半左右，公司未来考虑会与欧洲客户直接以欧元结算，有效降低美元贬值的风险。

针对其他区域，公司也可以采用结算币种多元化的方式来降低单一外币汇率波动给公司造成的不利影响。

（3）利用金融工具规避外汇风险

公司将关注外汇市场的行情变化，采用外汇融资（如与应收账款对应的美元借款、开具远期外汇信用证等）、签订外汇套期保值合约、远期结售汇合约等措施，最大限度地降低外汇汇率波动的风险。

3、产品环保标准变动

公司产品主要面向国际市场，近期向欧洲、北美等发达地区出口增多，但该等市场最近不断调整机电产品的环保标准要求，产品标准变化较大。能否快速

适应国际产品标准的变动，成为影响公司未来盈利能力的重要因素。

近年来，欧盟相继推出《关于在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令》（ROHS 指令）及 PAHS 指令。前者要求在 2006 年 7 月 1 日后新投放欧盟市场的电子和电气产品的零件中铅、汞、镉、六价铬、多溴联苯和多溴联苯醚 6 种有害物质含量不得超过限值。后者是指欧盟国家对相关机电产品 PAHS 含量提出了指导性限量要求（PAHS 指多环芳烃化合物 Polycyclic Aromatic Hydrocarbons，即分子中含有两个或两个以上苯环结构的化合物，是最早被认识的化学致癌物。）

针对 ROHS、PAHS 等指令要求，本公司已经积极采取应对措施，目前出口的产品均符合相关环保指令要求。但相关应对措施将导致公司经营成本上升，2006 年全年有关支出合计为 197.99 万元，主要包括测试设备投入、第三方测试认证费用、相关人员工资支出、耗材支出等。

经具体分析，公司管理层认为：ROHS 指令的实施并不会对公司对欧洲的产品出口产生重大影响，相关情况及原因如下：

ROHS 指令系指欧盟于 2003 年颁布并于 2006 年 7 月 1 日实施的《关于在电气电子设备中限制使用某些有害物质指令》（指令号 2002/95/EC），在这条指令中明确规定：依赖于电流或电磁场工作的交流不超过 1000V、直流不超过 1500V 的相关电子和电气设备中，六种有害物质铅、汞、镉、六价铬、PBB、PBDE 不得超过限值。六种有害物质的具体的限量为：铅<1000PPm，汞<1000PPm，镉<100PPm，六价铬<1000PPm，PBB<1000PPm，PBDE<1000PPm（豁免条款除外，PPM 指百万分之一）。

公司于 2004 年年底，即针对该问题专门成立了 ROHS 小组，专门从事应对 ROHS 指令的前期准备工作，主要是 ROHS 指令实施相关文件的建立、供应商培训、供应商 ROHS 声明和 ROHS 报告等相关文件的收集、产品验证、绿色环保供应商的评选工作。目前为止，公司原材料和零部件共获得第三方认证机构 ROHS 测试报告 169 份，评选绿色环保供应商 200 多家。

公司于 2005 年年底成立化学实验室，在专家的指导下于 2006 年 1 月 1 日正式投入使用，配置了 X-射线荧光光谱仪，紫外分光光度计和 GC-MS 等关键检测设备，专门从事对供应商的零部件的监控工作，2006 年年底公司化学实验室通

过 VDE 的 ISO17025 审核,达到国际水平。从 2006 年初到目前为止,共提供 11,189 份 ROHS 标准检测报告,对进入公司的所有的材料和零部件进行了监控,从监控数据来看,2006 年四个季度供应商供应的原材料及零部件的 ROHS 标准合格率分别是 99.6%、99.4%、99.7%、99.92%,2007 年之后的合格率为:99.92%。

2006 年年初,公司开始全面建立 ROHS 体系,构建了环保管理体系软件系统,建立了绿色供应商数据库,公司的绿色环保供应商适应 ROHS 标准的情况已经趋于稳定。由于公司准备充分,对产品原材料的 ROHS 标准控制到位,公司对欧洲的产品出口没有受到 ROHS 标准正式实施的不利影响。

到目前为止,公司没有收到任何欧洲客户关于出口产品 ROHS 方面的投诉,ROHS 体系运行正常,公司产品的原材料和零部件的 ROHS 标准情况百分之百处于监控中。

由于 ROHS 标准颁布时间较早,其对厂商在欧洲销售产品的影响实际上在 2006 年初即已经有所体现,因此,分析 ROHS 指令的影响,可以对比分析公司 2006 年、2005 年对欧洲出口的产品销售数量和销售额。

2006 年、2005 年公司对欧洲的产品销售数量、销售额对比表:

销售区域	2006 年(整机+散件)		2005 年(整机+散件)	
	销售收入(万元)	销量(万台、件)	销售收入(万元)	销量(万台、件)
欧洲	25,243.28	123.80	19,376.43	82.40
	2006 年整机		2005 年整机	
	销售收入(万元)	销量(万台、件)	销售收入(万元)	销量(万台、件)
欧洲	22,146.39	93.66	19,081.08	82.39

注:公司对欧洲直接出口产品包括水泵、园林机械、零部件(如电机、定子、转子、机芯等),公司内部统计出口总数量的口径包括各种零部件等散件的数量,而统计整机数量时则仅包括水泵、碎枝机等整机数量,下表口径与本表相同。

从上表可以看出:

如果从销售金额来分析,实施 ROHS 指令后的 2006 年,公司对欧洲直接出口的产品销售收入(含散件出口)为 25243.28 万元,较实施 ROHS 指令前的 2005 年的 19376.43 万元增长 30.28%;对于整机产品出口而言,实施 ROHS 指令后的 2006 年,公司对欧洲直接出口的产品(不含零部件)销售收入为 22146.39 万元,较 2005 年增长 16.06%。

如果从销售数量来分析,公司 2006 年对欧洲直接出口的产品数量也较 2005 年有所增长,整机出口数量由 2005 年的 82.39 万台增长到 2006 年的 93.66 万台,

增长 13.69%。

如果从销售价格来分析，由于零部件品种多且单位价值量低，其综合平均价格容易出现波动，可以从对欧洲出口产品的整机（不含零部件或散件）平均价格来分析，2006 年公司对欧洲出口的整机的综合平均单价为 236.46 元/台，较 2005 年的 231.59 元/台增长 2.10%，整体而言，公司对欧洲出口产品的价格保持平稳，略有提高。

以上数据说明，欧洲正式实施 ROHS 指令后，公司对欧洲的出口依然保持平稳增长，该项法令对公司的欧洲地区出口没有构成不利影响。

另外，如果更准确地反映欧洲 ROHS 指令对公司出口的影响，也可以对比分析 2006 年上半年与全年的欧洲出口数量及销售额数据，如下表所示：

2006 年全年、2006 年上半年公司对欧盟产品销售数量、销售额对比表：

销售区域	2006 年（整机+散件）		2006 年 1-6 月（整机+散件）	
	销售收入（万元）	销量（万台、件）	销售收入（万元）	销量（万台、件）
欧洲	25,243.28	123.80	12,221.03	58.52
销售区域	2006 年整机		2006 年 1-6 月整机	
	销售收入（万元）	销量（万台、件）	销售收入（万元）	销量（万台、件）
欧洲	22,146.39	93.66	11,652.56	52.47

从上表可以看出，2006 年全年对欧洲直接出口的全部产品（整机+散件）出口量约为上半年数量的 2.16 倍，2006 全年数量超过半年的两倍；公司 2006 年全年对欧洲直接出口的整机销售数量约为上半年数量的 1.79 倍，而考虑到公司产品销售有一定的季节性，下半年 9、10 月份属于销售淡季，因此公司 2006 年下半年销售基本正常。

显然，欧洲 ROHS 指令于 2006 年 7 月 1 日正式实施后，对公司的欧洲地区出口没有不利影响。

尽管采取了应对措施，该等环保指令给本公司带来的经营风险仍然存在，本公司出口到欧盟地区的产品仍有可能在个案抽检时被判定不符合 ROHS、PAHS 指令的要求，导致退货、有偿销毁等，从而影响本公司产品出口到欧盟地区，进而对公司的未来盈利能力的稳定性产生不利影响。

另外，公司主要出口目标国实施其他贸易壁垒的风险同样存在。

如果公司自主品牌产品出口迅速增长，并开始大量替代境外同类厂商的生产与销售，则不排除出口目标国利用其他手段来限制本公司产品的出口，例如反倾

销措施。

目前来看，公司主要以贴牌方式生产与出口，实际是境外制造商主动将其产品价值链的生产环节外包给公司，公司生产的产品仍然要依赖其品牌与销售渠道进行最终境外销售，境外制造商依然占据价值链中品牌经营、最终销售渠道等主要环节，短期来看反倾销的风险不大。但从长远来看，此种风险依然存在，并将影响公司未来的持续盈利能力。

4、产品出口所执行的“免、抵、退”政策变动

目前公司的产品出口执行“免、抵、退”政策，按 13% 的增值税税率计缴的产品退税率为 11%，按 17% 的增值税税率计缴的产品除扫雪机退税率为 17% 外，其余产品的退税率均为 13%。如果以上产品出口的“免、抵、退”政策发生不利变化，将对公司的产品出口和经营业绩产生不利影响。根据测算，如果取消该政策（即将出口业务完全视同为内销，出口环节不再免征增值税，出口对应的进项税不再执行免抵退政策），则对公司报告期经营业绩的影响情况的模拟测算如下表：

单位：元

	账面自营出口 免税收入	影响收入额	成本中不可抵 扣的进项税	影响公司业绩（税前）
2004 年度	112,616,821.80	-16,363,127.95	4,047,999.88	-12,315,128.07
其中：				
碎枝机等（13%）				
水泵等（17%）	112,616,821.80	-16,363,127.95	4,047,999.88	
2005 年度	274,770,081.98	-37,303,718.18	9,263,655.30	-28,040,062.88
其中：				
碎枝机等（13%）	86,602,173.65	-9,963,081.92	1,732,043.45	
水泵等（17%）	188,167,908.33	-27,340,636.25	7,531,611.85	
2006 年度	392,588,999.25	-53,894,320.23	13,084,046.05	-40,810,274.18
其中：				
碎枝机等（13%）	104,066,649.42	-11,972,269.40	2,667,964.98	
水泵等（17%）	288,522,349.83	-41,922,050.83	10,416,081.07	

注：如果出口业务视同为内销，则在出口产品价格不变的情况下，原有主营业务收入的一部分将转为应缴增值税之销项税，导致主营业务收入减少；另外，原来免抵退政策中进项税中不可免抵退而进入主营业务成本的部分，也需要在主营业务成本中剔除，上述两项调整的净影响数即为免抵退政策取消后对公司利润总额的净影响情况。

如上表所示,假设在报告期内即已经取消该项政策,2004年、2005年、2006年税前利润总额将分别减少1,231.51万元、2,804.01万元、4,081.03万元。

因此,如果短期内取消“免、抵、退”政策,静态地、单因素地来分析,则将对公司经营业绩产生较大的不利影响。但如果动态地、多因素综合分析,则形成重大不利影响的可能性较小:首先,2006年国家统一下调部分产品出口退税率时,公司产品均不在下调之列,而且公司部分产品(如电机等)出口退税率反而上升,所以公司产品短期内降低退税率甚至取消“免、抵、退”政策的可能性较小;其次,由于中国是国际品牌商转移其微小型水泵和园林机械产能的主要承接地,并且已经形成产业集群效应,产能进一步向东南亚地区转移的速度并不快,如果免抵退政策取消,国内众多的出口商可以联合提价,以抵消相关不利影响。

针对发行人产品出口所执行的“免、抵、退”政策变动甚至终止的风险,发行人可以采用提高产品价格来消除负面影响,主要原因在于:

1、国际制造能力向中国转移的趋势越来越明显。目前,全球微型小型水泵和园林机械制造的知名品牌商主要分布在美国、意大利、德国等发达国家,由于本国生产成本较高,这些厂商逐渐将制造能力向中国转移,国内厂商主要以贴牌(ODM/OEM)方式与国外品牌制造商合作,这就决定了国际厂商在中国的采购量会逐年增加,“免、抵、退”政策变动甚至终止,只能延缓而不能改变这个趋势。

2、公司地处浙江温岭,系中国微型小型水泵的主要生产基地,具有良好的集群优势。2004年,温岭市从事微型小型水泵生产(含整机及配件)的企业有2,000多家,产品产量占全国同类产品产量的三分之二,产业集群优势明显,公司可以充分利用配套体系齐全、快速批量供货能力、柔性生产能力、快速设计能力等资源,大力发展和巩固与国际品牌商的战略合作关系,从而形成相互依赖、相互支持的稳定合作伙伴关系,“免、抵、退”政策优惠降低甚至取消后国际品牌商向东南亚等其他国家转移产能的风险相对不大。

3、根据测算,若2004年、2005年、2006年出口商品分别提价12.80%、11.81%、12.05%,将可以完全消除因“免、抵、退”政策取消而导致的负面影响。在国际市场,公司产品价格大约相当于同类产品价格的50%至70%,具有较好的性价比优势和较大的提价空间。如2006年,公司水泵产品平均提价10%,已经为客户所理解与接受,水泵销售收入仍保持较大幅度增长,产品提价未对公司的销售产

生负面影响。

（三）对公司未来经营趋势的基本判断

公司管理层讨论分析后，对公司未来几年的经营趋势做出以下的基本判断：

预计未来几年内公司仍将保持快速增长的势头，考虑到增长基数变大，增长速度可能有所放缓，预计未来几年将可保持每年30%左右的成长性，以2006年公司主营业务收入6.09亿元为基数，至2010年公司主营业务收入预计可达到20亿元左右。届时，将基本确立公司在国内微型小型水泵、园林机械行业的领导者地位；同时，公司将力争跻身世界微型小型水泵制造商前10名之列，并成为国际知名的园林机械制造商。

具体来说，至2010年，公司要达到的主要经营目标为：总销售额超过20亿元，出口销售额达到16亿元以上，其中，微型小型水泵出口销售达到8.8亿元，园林机械产品出口销售达到7.2亿元；国内销售额达到4亿元，其中，微型小型水泵国内销售达到2.5亿元，园林机械产品国内销售达到1.5亿元。

公司对未来经营趋势作出前述基本判断的依据在于：

1、微小型水泵行业和园林机械行业的国际市场需求空间巨大，稳定增长。

公司目前主要从事以家用水泵为代表的微小型水泵、以碎枝机为代表的园林机械产品的出口业务，该等产品国际市场空间巨大，且成长稳定。

2006年，全球泵行业的市场容量为300亿美元，全球大约有1万多家泵制造商，预计未来10年全球泵市场将以每年5%的速度增长，高于全球GDP 4%的增长速度。按微小型水泵占泵市场10%的比例保守测算，则微小型水泵2006年的全球市场容量为30亿美元，到2010年微小型水泵的全球市场容量将达到36亿美元。

公司产品的目标市场容量巨大，为公司未来几年的成长性提供了市场基础。

2、公司未来几年仍将采取相对稳健的自有品牌扩张策略，生产经营仍主要以贴牌(OEM、ODM)生产为主，而目前来看，公司主营业务产品的主要产能仍分布在发达国家，未来几年内国际产能向中国转移的趋势依然不变，为公司贴牌业务带来巨大的发展空间。

世界泵行业的集中度很高，前5家制造厂商垄断了世界泵业总产值的22%，前10家制造厂商的产值约占世界泵业总产值的31%。就微小型水泵而言，国际

知名的微型小型水泵制造商主要集中在美国和欧洲。包括英国的 HOZELOCK、德国的 METABO、意大利的 SPERONI、DAB PUMPS SPA、SAER ELETTROPOMPE、PEDROLLO，西班牙的 ESPA GROUP，美国的 LITTLE GIANT、加拿大的 MONARCH 等，这些企业历史悠久，产品种类齐全，在多个国家设有生产基地和营销网络，产品面向全世界销售。

园林机械的生产商主要集中在美国，2004 年，美国园林机械行业的产值超过了 90 亿美元。欧洲国家中，意大利、德国、法国和英国的产值较大，年产值均超过了 6 亿美元。上述国家是园林机械行业的主要生产基地。

由于公司已经在国际市场开拓中占据了一定的先发优势，与很多国际知名的微型小型水泵和园林机械的制造商、经销商建立了全面的业务联系，公司在承接未来国际产能的转移时具有一定的竞争优势。

公司产品的全球产能分布仍以发达国家知名公司为主，这为公司通过承接国际产能转移来保持较高的成长性提供了现实的机会。

3、公司在过去几年中业务高速增长，但由于产能的限制，实际增长的潜力并没有完全发挥。

公司 2006 年主营业务收入比 2005 年仅增长了 32.08%，增长速度较前两年明显放缓，主要原因是：由于公司存量土地与厂房的限制，公司目前通过存量资源增加产能的努力已经达到极限，公司产能利用率近几年均超过 100%，很多订单由于产能限制无法承接，导致 2006 年增长速度放慢。

未来几年内，随着公司新增工业用地的到位，公司募集资金投资项目的开工建设，公司产能紧张的情况可望得到缓解，过去几年间由于产能限制而无法实现的销售增长潜力可望得到充分发挥。

公司未来产能的提高，为公司未来几年保持较高成长性提供了可能。

4、本次募集资金投资项目如果成功实施，为公司近几年的成长提供了最直接的保障。

本次募集资金主要用于新型高效水泵项目和园林机械项目，该两个项目建设期较短，项目投产后，预计年产 75 万台新型高效水泵项目可以每年增加销售收入 2.6 亿元，而新增年产 68 万台园林机械项目可以每年增加销售收入 2.18 亿元，因此，募集资金投资项目完成后，可以为公司带来至少 4.78 亿元的增量收入。

本次募集资金投资项目的产能及预计销售收入均是按照常规生产组织模式(如每天生产 8 小时、每年 251 个工作日)来设计和预测的,如果订单大幅度增长,按饱和生产模式进行生产,则前述产能还会有较大幅度提高,从而增加销售收入。

另外,公司还在自筹资金建设年产 20 万台劈木机项目,该项目达产后每年新增销售收入 1.56 亿元,也为公司未来的持续成长提供一定支持。

5、公司在新产品开发、国际市场开拓、制造能力方面已经形成较强的竞争优势,这正是本公司过去几年高速成长的主要原因,而且这些竞争优势还会随着本公司的发展壮大进一步强化,从而为本公司未来的持续成长提供支持。

在新产品开发方面,公司主营业务收入从 2003 年的 12,363.00 万元增长到 2006 年的 60,894.57 万元,收入增量达到 48,531.57 万元;而同期碎枝机、花园自吸泵、花园潜水泵三类新产品同期对应的收入增量则达到 25,223.46 万元,占到公司同期收入增量的 51.97%,占据增量收入的主体地位。这表明公司的新产品开发为公司业绩的高速增长提供了巨大支持。

目前,公司每年都会研究开发成功几十种新产品(含新规格、新型号),公司新产品开发能力的强大,可以为公司未来的成长性奠定基础。

在国际市场开拓方面,2003 年,本公司间接出口的比例(指间接出口销售额占公司产品出口额的比例)达 73.37%,而 2006 年该比例下降至 34.89%,公司自营出口的比例明显上升。公司 2003 年对欧洲市场销售(本处以自营出口数据测算,不含通过外贸公司间接出口到欧洲的最终出口量)的产品金额仅为 730.50 万元,但 2006 年公司成功实现对欧洲出口销售收入 2.52 亿元,对欧洲的出口增长了 33.53 倍,这标志着公司已经成功打开欧洲市场。此外,公司已对北美地区实现小批量销售,并与部分有影响力的大客户(如加拿大 MONARCH 公司)确定了业务合作关系,北美市场的突破也指日可待。另外,本公司目前已经与世界上主要的微小型水泵和园林机械的制造商、经销商以及相关连锁超市建立了业务联系,如 GGP(意大利)、SANDRIGARDEN(意大利)、WOLF GARTEN(德国)、SPERONI(意大利)、ATIKA(德国)、MONARCH(加拿大)等世界知名的水泵、园林机械制造商;METRO(德国)、OBI(德国)、B&Q(英国)、CANADIAN TIRE(加拿大)等知名连锁超市;EINHELL(德国)、GUDE(德国)、DIPRA(法国)等知名经销商。以上情况说明公司已经具备了良好的国际市场开拓能力。

公司下一步仍将进一步提高自营出口比例，并重点开拓美加等北美市场，由于北美市场容量大大超过欧洲市场，一旦实现成功突破，北美市场的巨大市场容量足以确保公司进入一个新的高成长期。

在制造能力方面，公司已经是国内最大的微小型水泵出口商、最大的碎枝机出口商，主要产品的自制率达到 80% 左右，适应国际环保标准变动的能力较强，公司产能的提高会进一步强化公司的制造能力优势，从而吸引到更多的国际客户提供产品加工订单，为公司的持续成长提供保障。

6、公司已经基本具备应对原材料价格波动、人民币汇率调整、国际产品环保标准变动等经营风险的能力，该等风险有可能会对公司的未来成长形成局部的、短期的不利影响，但不会影响公司的成长性趋势。

经过几年的高速成长后，公司在微小型水泵出口市场已经具备了相当的行业地位，在 2006 年原材料涨价、人民币升值的不利形势下，公司适时调高了微小型水泵产品出口价格，成功地将成本上升压力转移到下游，公司议价能力的提高，表明公司行业地位的提高，也表明了公司应对重大风险的能力提高。

公司一直重视新产品开发，并密切关注国际市场对产品环保标准要求的变动趋势，从历史情况来看，尽管近几年来欧洲先后推出了 WEEE 指令、ROHS 指令、PAHS 指令，大幅度提高了出口产品的环保标准，但公司对欧洲的出口不仅没有下降，反而大幅度上升，2003 年到 2006 年间，公司产品对欧洲的出口金额增长了 33.53 倍。这充分表明公司已经具备应对国际产品环保标准变动风险的能力。

总的来看，公司未来几年间，仍然会坚持以贴牌生产为主的经营模式，适度发展自有品牌产品；坚持以国际市场为主要目标市场，大力开拓北美等容量巨大的市场，适当兼顾国内市场；坚持提高自营出口能力，降低代理出口比例；坚持自制为主、外协为辅的生产模式，致力于扩大自身产能；坚持微小型水泵、园林机械两大类产品同时运作，充分发挥两大类产品原辅材料相似、生产流程相近（均需要电机这一核心部件）、新产品开发机制类似、市场营销网络有一定重合的协同优势；有效组织实施募集资金投资项目，并择机安排实施其他资本性支出项目。

公司管理层认为，公司未来几年继续保持一定的成长性具有现实可行性。

第十二节 业务发展目标

一、发展计划

（一）主要业务的经营目标

至2010年，公司要达到的整体发展目标为：

- 1、确立公司在国内微型小型水泵、园林机械行业的领导者地位。
- 2、跻身世界微型小型水泵制造商前10名之列，并成为国际知名的园林机械制造商。

具体来说，至2010年，公司要达到的主要经营目标为：总销售额超过20亿元，出口销售额达到16亿元以上，其中，微型小型水泵出口销售达到8.8亿元，园林机械产品出口销售达到7.2亿元；国内销售额达到4亿元，其中，微型小型水泵国内销售达到2.5亿元，园林机械产品国内销售达到1.5亿元。

（二）具体经营计划

1、生产经营计划

公司将立足现有微型小型水泵、园林机械产品的生产与销售，继续扩大市场占有率，提高客户满意度；同时，公司将充分利用既有的竞争优势，加大技术开发力度，引入新技术、新工艺、新设备，推出新产品。在此基础上，稳步扩大公司经营规模，在未来四年内力争公司销售收入年递增30%以上，进一步提高产品市场份额，强化公司的竞争优势。

2、产品开发计划

公司将根据国内、国外客户的需求变化，积极发展技术含量高、产品附加值高、绿色环保型、市场竞争力强的微型小型水泵和园林机械产品，提升公司盈利能力。具体内容如下：

（1）针对现有微型小型水泵产品，增加产品功能，拓展产品使用领域，采用新技术、新材料降低产品生产成本，增强市场适销性；同时，结合募集资金投资项目的实施积极开发新的、技术含量及产品附加值更高的微型小型水泵产品，形成从中低端至高端的完整产品系列；

(2) 以提供中高端产品作为公司的市场定位，加大对园林机械产品的研发投入，加快新产品推出速度，形成并巩固公司的技术优势。

3、人员扩充计划

人才是本公司持续发展的重要保障，高级人才及熟练技术人才的短缺也是本公司持续快速发展的瓶颈之一。针对现状，本公司将：

(1) 加强人本文化建设。基于公司的发展战略和发展规划，本公司将实行人力资源的优化配置，坚持以人为本，加强人才引进与培养，完善激励机制，建设和谐企业，实现公司的可持续发展。

(2) 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、业务强的科技人才、营销人才和复合型管理人才；对管理人员进行工商管理知识教育，抓好技术人员新产品、新工艺、新技术的知识更新；继续实行员工年度考核制度，做好特殊工种作业人员的岗位培训和考核工作，开展员工安全生产培训。

(3) 不断引进外部人才。随着公司经营规模的扩大，按照提高效率、优化结构和保证发展相结合的原则，公司将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，壮大公司科研技术人员和管理人员队伍，满足公司可持续发展需求。公司计划在未来三年内引进100名左右的各类中高级人才，优化公司的人员结构。

(4) 完善激励机制。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，进一步完善技术、管理人员的激励机制和约束机制，用事业留人、待遇留人、感情留人。

4、技术开发与创新计划

本公司立足于公司主营业务，围绕“促进技术创新、优化产品结构”这一目标，确定技术开发和创新计划。未来几年，公司技术开发与创新的主要目标包括：现有产品的功能增加及使用领域拓展；针对新的市场需求开发技术含量更高的新产品；采用新的制造工艺及材料技术提高产品质量，降低产品生产成本；针对潜在的市场需求进行有关产品、技术的前瞻性开发。公司将充分利用现有的人才和技术优势，强化与浙江大学、江苏大学等大专院校、科研单位的合作，进一步改善企业技术中心的研发环境和人才结构，加快国外先进技术的引进、合作和消化吸收，广结技术战略联盟，提升公司技术创新能力，增强产品的竞争力。

5、市场营销计划

建立以营销管理为核心、以技术创新为支撑，各部门协调一致，全面、系统地参与、服务于营销管理的现代企业运行机制。完善国外市场销售网络，坚持以市场为导向，加大目标市场研究与开发，搞好新产品的市场销售；继续扩大产品出口量，加强客户资信和货款回收管理；全面实施销售队伍的素质培养工作，努力培养一批德才兼备的销售人员，提高客户服务水平；积极实施品牌战略，打好“LEO”牌，努力提高自主品牌的销售额。

6、再融资计划

本公司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。

(1) 重点做好本次股票发行和募集资金投资项目建设；本次股票发行完成后，公司将视生产经营需要，积极利用资本市场的直接融资功能，为公司的长远发展筹措资金。

(2) 公司将充分发挥信用和商誉优势，继续与各银行保持密切联系，利用银行贷款等间接融资方式满足企业经营发展需要。

7、收购兼并及对外扩充计划

根据现有业务的发展需要，在符合全体股东利益且条件成熟的前提下，公司将通过兼并、收购、控股、参股等多种方式，整合有价值的市场资源，如品牌、营销渠道、技术资源、产能等，达到快速扩张的目的。通过前述资本运作方式，实现产品经营和资本经营、产业资本与金融资本的结合。

8、深化改革和组织结构调整计划

公司将继续完善独立董事制度，借助外部力量，改善公司法人治理结构。公司将进一步完善公司的内部决策程序和内部控制制度，继续加强内部审计职能，强化内部控制，保证公司财务运作合理、合法及有效，最大限度地避免决策失误，规避投资风险。公司将在完善经济责任制的基础上，积极引入职业经理人，完善对高级管理人员和核心技术人员的激励约束机制。公司将根据客观条件和自身业务的变化，及时调整内部结构和岗位设置，以保持组织结构的合理性和管理的有效性。

9、国际化经营计划

建立与国际标准接轨的规范化生产管理体系，加大海外市场开拓力度，积极拓展国际销售渠道；稳定拓展欧盟市场，积极开发中东、北美市场，稳定亚洲市场，扩大公司产品出口；公司还将加强国际间的人员、技术、信息等方面的合作，积极引进、消化和吸收国际先进的技术和工艺，加大针对海外市场的产品开发力度。

二、拟订计划的基本假设

- 1、国家宏观政治、经济、法律和社会环境处于正常发展状态，公司所享受的各项优惠政策及国家对公司所处行业的支持政策没有发生重大变化。
- 2、本次股票发行能够在 2007 年内完成。
- 3、公司所处的行业和领域的市场处于正常发展状态，没有出现重大的市场突变。
- 4、没有其他对公司发展产生重大影响的不可抗力的现象发生。

三、实施上述计划将面临的主要困难

在本次募集资金到位前，资金短缺是公司未来发展的最大约束。在募集资金到位后，公司实施上述计划将面临的主要困难，以及为实现上述发展计划拟采用的方式、方法和途径包括：

（一）机制和管理上的更高要求

募集资金到位后，企业的经营规模将大幅扩张。公司在机制建立、战略规划、组织架构设计、运营管理、资金管理和内部控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。

（二）人才缺口

随着公司经营规模的扩张和产能的扩大，公司将面临较大的人才供需矛盾，公司的快速发展对引进与培养高级管理人才、营销人才、研发人才及其他专业人才，提出了更高的要求。

为此，公司将建立较完备的人才引进和人才储备机制，并加强对公司员工的培训，建立高效的约束激励机制，形成创新、和谐的公司内部氛围，以独具魅力的企业文化吸引人才、留住人才。

四、发展计划与现有业务的关系

前述发展计划是在公司现有主营业务的基础上，按照公司发展战略和经营目标制定的。发展计划如能顺利实施，将进一步提升公司的核心竞争能力，巩固公司在行业内的领军地位。

五、本次募集资金运用对业务目标的作用

本次募集资金运用对于实现以上业务目标具有关键作用，主要体现在：

首先，募集资金的到位解决了公司发展所遇到的资金瓶颈，同时也为公司在资本市场上的持续融资开辟了通道，使公司的未来发展有了资金保证；

其次，募集资金将集中使用于产品附加值高、市场前景好、技术含量更高的项目，有利于公司扩大产品销售收入，提升盈利能力；

最后，公司通过发行股票并上市，成为公众公司，提高了公司的知名度和社会影响力，增强了公司员工的凝聚力和对公司所需优秀人才的吸引力。此外，公司上市将促使公司进一步完善法人治理结构，提高管理水平，增强运营效率。

因此，本次募集资金的运用对实现公司业务目标具有极大的促进作用。

第十三节 募集资金运用

一、本次募集资金投资项目概况

(一) 预计募集资金总量及拟投资项目

经公司一届六次董事会决议及 2005 年度股东大会批准，公司拟申请向社会公开发行人民币普通股，发行数量不少于 1,876 万股、不超过 2,000 万股，暂定为 1,900 万股，募集资金数额将根据市场情况和向投资者询价情况确定，初步估计约 1.9 亿元。

本次募集资金全部投资于以下两个项目(按投资项目的轻重缓急顺序排列)：

1、新增年产 75 万台新型高效水泵投资项目（下称“年产 75 万台新型水泵项目”）

2、新增年产 68 万台园林机械投资项目(下称“年产 68 万台园林机械项目”)。

上述两个项目的投资总额(含固定资产投资、铺底流动资金、达产期流动资金需求)合计为 24,228 万元，其中：19,659 万元（仅含固定资产投资、铺底流动资金；不含达产期流动资金需求）拟由本次募集资金解决。

(二) 募集资金投资项目的资金预算及产品方案

1、募集资金投资项目的资金预算

本次募集资金投资项目的资金预算如下表所示：

项目名称	项目投资总额	募集资金拟投资金额	批准文号
年产 75 万台新型水泵项目	11,939 万元，其中： 固定资产投资 8,500 万元； 流动资金 3,439 万元（含铺底流动资金 1,032 万元）	9,532 万元，其中： 固定资产投资 8,500 万元； 铺底流动资金 1,032 万元。	温发改备案[2006]2 号
年产 68 万台园林机械项目	12,289 万元，其中： 固定资产投资 9,200 万元； 流动资金 3,089 万元（含铺底流动资金 927 万元）	10,127 万元，其中： 固定资产投资 9,200 万元； 铺底流动资金 927 万元。	温发改备案[2006]2 号
合计	24,228 万元	19,659 万元	—

2、募集资金投资项目的产品方案

(1) 年产75万台新型水泵项目的具体产品方案和生产纲领如下：

序号	产品名称	数量（万台）	预计年销售额(万元)
1	美标潜水泵	40	5,400
2	热水循环泵	20	4,200
3	多级深井泵	10	7,500
4	标准泵	5	8,900
	合计	75	26,000

本项目涉及的产品主要为美标潜水泵、热水循环泵、多级深井泵、标准泵，其外形如下图所示：



(2) 年产68万台园林机械项目的具体产品方案和生产纲领如下：

序号	产品名称	数量（万台）	预计年销售额（万元）
1	割草机	40	11,200
2	松土机	20	5,800
3	扫雪机	8	4,800
	合计	68	21,800

本项目涉及的产品主要为割草机、松土机、扫雪机，其外形如下图所示：



割草机



扫雪机



松土机

（三）项目投资进度及募集资金使用计划

1、年产75万台新型水泵项目

该项目的投资进度及资金使用计划如下表所示：

单位：万元

资金总投入	总额	建设期		生产期	
		第1年（%）	第2年（%）	第3年（%）	第4年（%）
固定资产投资	8,500	70.59%	29.41%	0	0
流动资金	3,439	0	25.30%	74.70%	0
占总额的比例	100%	50.26%	28.22%	21.52%	0

按照上表列示的项目投资进度，以募集资金投入的固定资产投资预计将在项目建设期的第一年、第二年使用完毕；以募集资金投入的铺底流动资金预计将在项目建设期的第二年、第三年使用完毕。

2、年产68万台园林机械项目

该项目的投资进度及资金使用计划如下表所示：

单位：万元

资金总投入	总额	建设期		生产期	
		第1年（%）	第2年（%）	第3年（%）	第4年（%）
固定资产投资	9,200	70.65%	29.35%	0	0
流动资金	3,089	0	25.93%	74.07%	0
占总额的比例	100%	52.89%	28.49%	18.62%	0

按照上表列示的项目投资进度，以募集资金投入的固定资产投资预计将在

项目建设期的第一年、第二年使用完毕；以募集资金投入的铺底流动资金预计将在项目建设期的第二年、第三年使用完毕。

3、募集资金使用计划

本次股票发行募集资金到位后，公司将采用专款专用、专户存储的方式管理募集资金，根据项目的轻重缓急，按以上排列顺序及前述项目投资计划投入。

（四）投资项目履行的审批、核准或备案程序

公司将依托公司现有资源，以自主投资建设的方式完成上述投资项目。公司已对上述项目进行了详细的可行性分析和论证，上述项目已获得公司一届六次董事会及 2005 年度股东大会的批准，并已在温岭市发展和改革局以温发改备案[2006]2 号文件备案。

（五）实际募集资金不能满足募集资金投资项目需求时的安排

本次募集资金投资项目的固定资产投资及铺底流动资金全部由公司本次公开发行股票所募集的资金投入，其他流动资金将由公司自筹解决。

若本次公开发行股票之实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决；若实际募集资金满足上述项目投资后尚有剩余，则剩余资金补充公司流动资金。

（六）募集资金拟投资项目的生产模式

募集资金拟投资项目将延续现有生产模式，即以贴牌生产与自主品牌相结合的模式，短期内公司仍将以贴牌生产为主要生产模式，并稳健地、有步骤地、有计划地扩大自主品牌产品的生产。

（七）募集资金投资项目的环保设施投入情况

本次募集资金将投资于“年产 75 万台新型高效水泵项目”及“年产 68 万台园林机械项目”，不属于重点污染行业，但生产过程中将产生少量噪声、废气、废水、固体废物。加工过程中产生的污染源主要包括：

（1）噪声。各种金加工机械、行车等机械设备产生的噪声；车间各种工件搬运、堆放产生的噪声及人工锤打产生的噪声。

（2）废气。注塑工段少量有机废气；喷漆、浸漆工段油漆废气，主要污染因子是二甲苯、甲苯、有机废气。

(3) 废水。设备、地面冲洗水；喷漆废水；生活用水等。

(4) 固体废弃物。钢片切割废料；金加工过程中产生的铁屑、边角料；废塑料桶、油漆桶、漆渣；废活性炭；废乳化液；生活垃圾等。

为加强环境保护，上述投资项目将同时配套环保设施，预计环保投资为 275 万元。具体投资如下表：

环保设备	预计投资额（万元）
污水处理设施一套	70
废气处理设施二套	90
车间安装隔声门窗	20
冲压设备安装隔音房	20
雨污分流系统	20
空压机房隔音设备	5
除尘、降噪绿化带	50
合计	275

通过环保设施投入，完全可以消除上述污染源，达到清洁生产的目的，充分满足公司项目建成后生产的环保需要。

二、募集资金投资项目的决策背景

本次募集资金投资项目达产后，公司产能将大大提高，并增加多个系列的新型产品，但公司的经营管理模式不会发生变化，公司仍将采用以销定产、贴牌生产为主、面向国际市场为主的经营策略。

本次募集资金投资项目固定资产投资总额合计约为 1.77 亿元，这两个投资项目完成后，本公司的固定资产总额将大幅度增加，本次投资是公司发展历史上最大规模的固定资产投资活动。

（一）公司拟进行大规模固定资产投资的必要性

1、产能不足已严重制约了公司的可持续发展能力

本公司认为，新产品开发、国际市场开拓、产能保障是影响本公司发展的三大关键因素。目前，产能不足已经成为公司发展的主要瓶颈。

自 2001 年设立以来，本公司一直坚持“以新产品开发为龙头，以国际市场

开拓为导向”的发展战略，取得了较大的成效。

得益于新产品开发与国际市场开拓方面的成功突破，自成立以来，本公司的业务高速增长，水泵产品已经从公司设立之初的4大系列扩展到目前的7大系列、共420个产品型号，园林机械产品也从单一的碎枝机系列扩展到包括碎枝机、割草机、扫雪机、松土机、劈木机在内的5大系列、共45个产品型号；主营业务收入从2003年的1.24亿元增长到2006年的6.09亿元，；水泵产品的销售数量从2003年的94.41万台上升到2006年的240.95万台；园林机械产品的销售数量则从2003年的7,026台上升到2006年的24.87万台。

经过近5年的高速增长，目前，公司的生产能力已发挥到极限。2006年，公司主要生产设备的产能利用率均超过了100%。其中，水泵生产线的产能利用率达到了112.40%，园林机械生产线的产能利用率达到了117.02%，尽管如此，公司仍然受到产能不足的制约，极端情况下只能放弃部分订单。2006年，大量客户向公司订购割草机产品，由于产能受限，公司无法满足客户采购割草机整机的需求，只能调整生产方案，向客户先行供应割草机配套电机。

综上，产能不足已经成为制约公司进一步发展的重要因素，公司必须进行大规模的固定资产投资，尽快提升产能。

2、采用外协、租赁厂房、增加人员数量和班次等手段不能从根本上解决产能不足的矛盾

在未能取得增量工业用地、不进行大规模固定资产投资的前提下提升产能，可以采用如下替代方式：一是加大外部协作生产的力度，将部分业务外包，公司仅负责核心部件的生产及产品组装；二是在现有厂区内进行适度的固定资产投资以提升产能；三是租赁厂房、设备以提升产能；四是增加工人数量和生产班次，让生产设备超负荷运转。但上述方式都不能从根本上解决产能不足的矛盾，不能支持公司稳定持续发展，具体分析如下：

（1）加强外协、业务分包的生产方式不适合本公司

公司是拥有自主研发能力和核心部件制造能力的制造型企业，不是产品组装型企业，公司的生产过程从采购铝锭、硅钢片等基础原材料并进行加工开始，水泵和园林机械的核心部件——电机及其他重要零部件均由本公司自主生产，公司仅少量采购部分通用标准件。目前，公司产品的零部件自制率达到80%。较高的

自制率，一方面可以保障重要零部件的及时供应，保证产品及时交货；另一方面可以保证零部件的质量，确保最终产品的品质标准、安全性、环保指标等符合客户和进口国的要求。因此，保持较高的零部件自制率是公司与国际品牌商合作的重要基础。若公司采用加强外部协作、业务分包的方式来提高产能，将导致零部件自制率降低，从而降低公司对产品质量的有效控制，不利于公司与国际品牌商的合作，也不利于公司开发自主品牌，从而影响本公司的竞争力。

（2）公司已经在现有厂区增加固定资产投资

本公司现有厂区占地面积近 50 亩，由于在报告期内未取得大面积的增量土地，公司只能在现有土地上进行投资改造，延缓了公司进行大规模固定资产投资的进度，从而影响了公司产能的提高。

报告期内，公司固定资产增加情况如下表所示：

年份	期末固定资产净值(元)	期末固定资产原价(元)	当期产量(台)
2004 年	54,131,628.75	61,734,209.30	1,622,021
2005 年	75,328,569.43	89,854,870.57	2,584,464
2006 年	95,067,117.21	119,371,962.15	2,798,168

注：当期产量指水泵与园林机械（2006 年以前全部为碎枝机）的产量之和。

从上表可以看出，公司固定资产原价的增加与同期产品产量的增加基本上是配比的，公司主要产品（含水泵和园林机械）产量由 2003 年的 95.16 万台增加到 2006 年的 279.82 万台，增长幅度为 2.94 倍，公司固定资产原价由 2003 年末的 3,131.94 万元增加到 2006 年末的 11,937.20 万元，增长幅度为 3.81 倍，由此可以看出公司作为制造型企业的特点：即产量的扩张必须以固定资产规模的扩张为支撑。

由于公司现有厂区内的厂房建设及固定资产投资已经达到容量极限，公司目前的产能已经达到峰值，在现有资产规模下难以继续提升产能。

（3）租赁厂房、增加工人人数和生产班次

为了缓解生产能力不足、厂房不足的矛盾，公司租赁了 1.2 万平方米的厂房，约占目前生产厂房总面积的 30%。此外，公司增加了工人人数，增加了生产班次，通过人工作业的增加来提高产能总量。

但是，上述办法仅能在短期内部分缓解产能不足的矛盾，从长远来看，租赁

外部厂房可能会带来生产经营的不确定性；工人人数增加和生产班次增加，一方面会增加人工成本，另一方面，也不利于劳动保护，不符合国际品牌商对合作厂商的生产应符合 SA8000 标准（主要强调劳动保护）的要求。这也是与本行业的自动化、机械化发展趋势不相适应的。

3、大规模进行固定资产投资，可以进一步强化公司与国际品牌商的合作关系

公司主要采用贴牌经营（ODM/OEM）的模式。2006 年，公司贴牌生产模式实现的销售额占主营业务收入的比例为 88.69%。

国际品牌商选择代工生产商有非常严格的标准，一般要求代工生产商达到以下条件：一是具备足够大的生产规模，对品牌商所下订单可以快速反应、快速供货；二是装备水平较为先进，自动化水平较高，有完善的劳动保护措施；三是具备核心部件的自制能力，而不是简单的零部件组装企业；四是质量检测设备齐全，适应绿色环保标准和其他国际标准变动的能力强。

公司近年来高速增长的一个重要原因，是公司与国际大客户建立了长期、稳定、大批量的供货关系，为了强化这一优势，公司必须进行大规模固定资产投资，以进一步提升规模生产能力、装备水平、生产自动化水平和质量检测能力，只有这样，才能持续符合国际品牌商的综合要求，进一步强化合作关系。

4、公司资产负债率较高，利用权益性融资方式进行固定资产投资，有利于充分利用财务杠杆，进一步提高盈利能力

公司 2005 年 12 月 31 日、2006 年 12 月 31 日的资产负债率分别为 68%、65.72%，资产负债率较高，资金偏紧，债务融资的空间相对有限。为进一步扩大市场占有率，提高盈利能力，公司必须扩大股本和净资产规模，降低资产负债率，因此，通过权益性融资方式、以股东投入的资金进行大规模固定资产投资，是合理、可行的。

（二）固定资产变化与产能变动的匹配关系

1、从表面来看，本次投资项目固定资产投资对应的投入产出比例，要低于原有固定资产的投入产出比例

报告期内固定资产投资的项目用地都是公司在前几年陆续取得的，土地成本相对较低，而本次募集资金投资项目的建设用地为新征用的土地，受地价上涨的

影响，土地成本明显高于原有土地。因此，若采用同比口径，可以仅考虑设备投资及建筑工程投资。

本次募集资金投资项目按可比口径计算的固定资产投资明细表如下：

	项目 1：年产 75 万台新型高效水泵项目之固定资产投资明细表		
序号	项 目 名 称	金额（万元）	销售收入增量(万元)
1	建筑工程	1,885.19	26,000
2	设备及安装工程	5,311.82	
	项目 2：年产 68 万台园林机械项目之固定资产投资明细表		
序号	项 目 名 称	金额（万元）	销售收入增量(万元)
1	建筑工程	1,883.32	21,800
2	设备及安装工程	5,744.10	
	两个投资项目合计	14,824.43	47,800

注：考虑到公司近年来产能利用率、产销率均接近 100%，产能、产量与实际销量基本一致，本处用销量所对应的销售收入与固定资产投入的配比，来分析固定资产投入变动与产能变动之间的配比关系。

因此，本次募集资金投资项目按可比口径计算的固定资产投资额为 14,824.43 万元，项目达产后年新增销售收入 47,800 万元，销售收入与固定资产投资的比率为 3.22。

存量资产方面，2006 年固定资产原价为 11,937.20 万元，对应销售收入为 60,894.58 万元，销售收入与固定资产投资的比例为 5.10。

从表面上看，募集资金投资项目固定资产投资之投入产出比要低于存量资产的水平。

2、具体分析募集资金投资项目的固定资产投资情况，其投入产出比例是合理的

公司目前采用了增加工人人数、增加生产班次、租赁厂房等方式，使产能利用率超过了 100%，因此，公司存量固定资产的投入产出比例高出正常水平。但是，长期来看，这些因素均不是可持续发挥作用的长期性因素，行业发展规律要求本公司提高生产自动化水平，公司从企业文化建设角度考虑也不会让员工长期高强度工作；另外，厂房租赁也为公司的生产经营带来了不确定性，不符合公司发展的长远要求。

公司认为目前的高投入产出比已经到达极限，不足以长期维持，公司认为本

次投资项目的固定资产投入产出比是合理的。原因如下：

（1）本次投资项目将选用高技术含量的生产装备，项目所选用的主要机器设备将来自国内技术领先厂家或者从国外采购。项目建成后，将大大提高本公司的生产装备水平，生产自动化、机械化水平将大幅度提高；

（2）本次投资项目的四类新型水泵产品和三类新型园林机械产品，生产工艺上与原产品类似，但毕竟是全新系列的产品，不能简单地与原有产品的投入产出水平作类比；

（3）本次投资项目投产后，仅需要配备一线管理人员及生产工人 708 人，其中，新增人员 550 人，这将改变生产环节的劳动密集型特征，降低人工成本，提高公司员工的劳动保护水平；

（4）本次投资项目投产后，大部分生产线具备柔性生产能力，与公司原有生产能力作适当整合后，有利于公司重新进行生产的合理化布局（如，将某一大批量生产的产品集中安排在某一条生产线上生产），可以大大提高劳动生产率；

（5）本次投资项目投产后，将新增厂房面积 61,712 平方米，新增土地面积约 89 亩，相对于现有厂区的条件（约 50 亩土地，2.8 万平方米自有厂房，1.2 万平方米租赁厂房）而言，可以从根本上缓解公司土地紧张与厂房面积不足导致产能受限的矛盾。另外，本次投资之固定资产同样具备在特殊时期超负荷生产的条件，实际投入产出比例在市场需要时可能会大大超过设计水平。

（三）本次募集资金投资项目的技术保障

公司自设立以来，一直坚持技术领先战略，在技术、研发环节持续投资，致力于形成核心竞争能力，以保持公司的长期竞争优势。

最近三年，公司的研发投入占当年主营业务收入的比重一直保持在 1.80%以上。公司设立了研发部，专职负责公司的产品研发和技术创新工作。公司研发部共有约 40 名专职研发人员，设立了水泵设计组、园林机械设计组、水处理产品设计组、电机设计组、外形设计组、综合组共 6 个专业设计组。另外，本公司投资 500 多万元，建立了通过 ISO17025 国际标准认证的实验室，专门从事产品认证和 UL、EN、ISO、DIN 等国际安全标准、性能标准及环保标准的检测工作，达到了中国实验室国家认可委员会（CNAL）认可的水平和 UL 目击实验室的要求。实验室设备先进，检测能力全面，可以进行产品性能试验、温升试验、耐久试验、

材料试验、盐雾试验、堵转试验、淋雨试验、针焰试验、燃烧试验、冲击试验、稳定性试验以及针对欧盟绿色环保指令的 ROHS, PAHS, 邻苯二甲酸, 壬基酚检测等等。

经过多年的持续投入,公司已形成了完备的产品开发体系,具备了较强的自主研发能力和工业设计能力,在行业内处于领先地位。目前,公司拥有或使用 31 项国家专利,正在申请注册的专利有 20 项。2003 年,公司研发部被浙江省经贸委、浙江省乡镇企业局(中小企业局)认定为省级企业技术中心,2006 年再次被浙江省经贸委评为省级企业技术中心;公司于 2004 年被浙江省科学技术厅评为省级高新技术企业。目前,公司是水泵行业标准的起草单位之一、中国农业机械工业协会排灌机械分会的副会长单位、浙江农业机械工业行业协会副理事长单位。公司董事长王相荣先生是全国农业机械标准化技术委员会委员、中国农业机械学会理事、浙江农业机械工业行业协会副理事长。

此外,公司非常注重与高校和研究机构的合作,公司与江苏大学、浙江大学、浙江省机电设计研究院等高校和研究机构的深度合作,不仅使公司的研究资源和研究手段得到巨大提升,而且使公司引进和吸收尖端技术成果的能力得到了增强。

本公司的技术、研发实力为本次募集资金投资项目的实施提供了技术保障。目前,本次募集资金投资项目相关产品的研发工作已经完成,各系列产品都通过了进入国际市场的必要认证,并且已经实现批量生产,本次投资项目不存在技术障碍。

综上所述,为进一步提高公司的市场竞争力,公司有必要通过大规模的固定资产投资来扩充产能。本次募集资金投资项目的固定资产投入产出比例是合理的,符合公司总体发展目标。

(四) 本次募集资金投资项目的用地保障

本次募集资金投资项目占用的土地使用权证书的办理情况如下:

2006 年 3 月 8 日,本公司取得温岭市建设规划局出具的《温岭市建设项目选址意见书》([2006]115170002 号);

2006 年 3 月 15 日,本公司取得温岭市国土资源局出具的《关于浙江利欧股份有限公司项目用地的预审意见》(温土预字 2006(034)号);

2006 年 10 月 10 日，本公司取得温岭市建设规划局出具的《建设用地规划许可证》[（2006）115050027（用地）]；

2006 年 12 月 30 日，本公司取得浙江省人民政府出具的《浙江省建设用地审批意见书》（批准文号：浙土字 G[2006]-0382）；

2007 年 1 月 17 日，本公司与温岭市国土资源局签订《国有土地使用权出让合同》（编号为 2007-002 号）；

2007 年 1 月 17 日，本公司取得温岭市国土资源局出具的《建设用地批准书》（编号[2007]温土证字第 07 号）；

2007 年 2 月 4 日，本公司取得温岭市人民政府颁发的温国用(2007)第 L1013 号土地证书。

前述土地共 120 亩，对应本次募集资金投资项目的建设用（约 90 亩）以及本公司其他投资项目用地（约 30 亩），相关土地购买价款已经先行预付，截至 2006 年 12 月 31 日，相关土地的预付账款金额为 2,724.68 万元。

因此，本公司通过预付款方式，已经取得本次募集资金投资项目所需的土地，土地问题不会成为本次募集资金投资项目如期推进的制约性因素。

本次募集资金投资项目的具体可行性分析及相关项目准备情况可以参见下文的分析。

三、募集资金投资项目介绍之一：年产 75 万台新型高效水泵项目

年产 75 万台新型水泵项目是本公司的新产品开发生产项目，该项目拟投资生产的新型产品已经在 2006 年实现批量生产，通过了进入国际市场的必要认证，部分产品已开始批量销售，生产技术成熟。本项目建成后，项目产品可以实现大批量生产和销售

（一）项目基本情况

1、项目概览

本项目建设在浙江省温岭市西环路西侧、五洋路北侧，项目总投资 11,939 万元，其中，固定资产投资 8,500 万元，配套流动资金 3,439 万元（含铺底流动

资金 1,032 万元)。该项目已经取得温岭市发展和改革局以温发改备案[2006]2 号文件进行的备案。

本项目用地面积 28,327.59 m² (约合 42.49 亩)。根据年产 75 万台新型高效水泵的生产规模,在公司新厂区内布置生产厂房及生产辅房,设置水泵部件车间、水泵装配车间及其配套设施,使工艺流程合理、物流通畅,项目新增建筑面积 31,104m²。为提高生产加工工艺水平,满足产品的生产需求,本项目需新增主要生产设备 164 台套,其中关键生产设备选用国外先进成熟设备,配套设备选用国产设备。

本项目建设期 1 年 9 个月,达产后,将新增年产 75 万台新型高效水泵的生产能力,产品质量达到国内同类产品先进水平,年新增销售收入可达 26,000 万元,项目达产后正常生产年份(第三年)将新增利润总额 2,038 万元。

2、投资概算

本项目固定资产投资为 8,500.00 万元,其中建筑工程为 1,885.19 万元,设备及安装工程为 5,311.82 万元,土地征用费及其他费用为 1,302.99 万元。本项目新增投资构成分析见下表:

序号	项 目 名 称	金额(万元)	比例(%)
1	建筑工程	1,885.19	22.18
2	设备及安装工程	5,311.82	62.49
3	土地征用费	680.00	8.00
4	其他费用	622.99	7.33
	合 计	8,500.00	100.00

本项目新增固定资产投资 8,500 万元,全部通过上市筹资解决。流动资金占用参照公司目前的实际情况,并考虑经营管理水平提高等因素,采用详细分项估算法估算,本项目配套流动资金 3,439 万元,除铺底流动资金 1,032 万元由本次上市筹资解决外,其余部分通过流动资金贷款和公司自筹解决。

3、项目技术经济指标

I、主要数据	
1、生产纲领	新增年产75万台新型高效水泵

2、产品方案		序号	产品名称	年生产纲领	
				数量(万台)	重量(吨)
		1	标准泵	5	2, 300
		2	热水循环泵	20	480
		3	多级深井泵	10	1, 600
		4	美标潜水泵	40	1, 920
			合计	75	6, 300
3、主要原材料		6, 403吨			
4、新增主要设备		164台（套）			
5、能耗	用水量	95t/d			
	用电量	新增装机容量1, 800kw			
	压缩空气	10m ³ /min			
6、人员（新增）		280（200）人			
7、全年生产天数		251天			
8、本项目用地面积		28, 327. 59m ²			
9、新增建筑面积		31, 104m ²			
10	项目总投资	9532万元			
	固定资产	8, 500万元			
	铺底流动资金	1, 032万元			
11	年新增销售收入	26, 000万元			
	年新增利润总额	2, 038万元			
	年新增增值税	1, 290万元			
	年销售税金附加	142万元			
II、财务评价					
1、投资利税率		29. 06%			
2、投资利润率		17. 07%			
3、财务内部收益率		16. 04%（所得税后）			

（二）投资项目的市场前景分析

1、年产75万台新型水泵项目符合国内微型小型水泵行业的发展趋势，也符合公司自身发展壮大的投资方向

中国微型小型水泵行业属于进入门槛相对较低的行业，行业特点如下：

（1）行业集中度较低。业内厂商数量众多，但单个企业规模较小。以温岭市为例，2004年，全市2,000多家水泵生产企业中，年产值在500万元以上的企业仅250家左右，多数企业处于家庭作坊式生产阶段；

（2）大多数微型小型水泵生产厂家技术水平低，缺乏核心竞争力，具体表

现为三个方面：一是以产品组装为生产模式，无自有技术，无设计能力，无核心部件的生产能力；二是产品生产的机械化、自动化水平低，手工作业程度高，劳动密集型特征明显；三是适应国际产品标准的能力较低，产品出口竞争力不足；

（3）国内市场处于无序竞争状态，部分制造商以低价销售作为主要竞争手段，产品质量较差，信用度较低，货款回收周期长且坏账风险较大。该种竞争环境不利于企业的成长壮大，因此，就目前而言，行业重点企业大部分为出口导向型企业，产品均面向国际市场销售。

中国微型小型水泵行业的发展趋势是：

（1）国际制造能力向中国转移的趋势越来越明显。目前，全球知名的微型小型水泵生产商主要分布在美国、意大利、德国等发达国家，由于本国商务成本较高，这些厂商逐渐将制造能力向中国转移，国内厂商以贴牌（ODM/OEM）方式与国外品牌制造商合作；

（2）在与国际知名厂商合作的过程中，出口导向型企业的技术水平、生产装备水平、制造能力得以提高，核心部件自制能力增强，产品检测手段更加完备。而技术扩散效应将带动整个行业的技术水平提升、生产规模扩大、生产的自动化、机械化水平不断提高，适应国际产品质量标准的能力增强；

（3）上规模的企业将不断增加，行业集中度将不断提高。以本公司为代表的优势企业的快速成长，将推动行业集中度的提高和行业整体竞争力的增强，行业经营模式逐渐由 OEM/ODM 向 OBM 发展，自主品牌销售量将逐渐增加，中国微型小型水泵企业的出口竞争力将不断提高；

（4）受国际制造能力转移和国内企业出口竞争力提高两方面因素的影响，中国微型小型水泵生产企业的产品出口量将进一步增加，国际市场份额将进一步增大。同时，国内市场的成长将为行业内企业提供更大的市场空间。

本公司作为中国最大的微型小型水泵制造商和出口商，具备较强的新产品研发能力、核心部件自制能力、快速适应国际标准变化的能力，同时，公司具备规模优势，这些优势推动公司最近几年高速增长。但从长远来看，为了强化上述优势以继续保持高成长的发展态势，公司还需要进一步扩大生产规模、提升技术水平，改善公司产品出口市场的全球布局（目前北美市场开拓不足），并逐步扩大在国内市场的销售。

因此，产品系列化、产能规模化、生产自动化、销售全球化，这是本公司微型小型水泵业务发展壮大的必经之路和趋势要求。

本次拟投资的年产 75 万台新型水泵项目符合行业发展及公司自身发展的趋势要求：

（1）扩展产品线，水泵系列产品更加齐全，强化规模优势

2006 年，本公司水泵生产线的产能约为 225 万台，具备一定的柔性生产能力，也能小批量生产本投资项目的新型产品，但不具备大批量生产的能力。本项目投产后，各类水泵产品的年设计生产能力将增加到 300 万台。一方面，公司的水泵产品系列将更加齐全，产品线更加丰富；另一方面，可以实现新产品的规模化生产，进一步强化了公司的规模优势。

（2）进一步提高公司的生产装备水平和产品生产的机械化、自动化水平，提高生产效率

本项目涉及较大规模的固定资产投资，其中，拟新增主要生产设备 164 台套，关键生产设备选用国外先进成熟设备，配套设备选用国产设备。项目完成后，公司的生产装备水平、生产的机械化和自动化水平将有较大的提高，有利于公司进一步提高生产效率，从而提高对客户订单的快速反应能力，强化公司与国际品牌商的合作优势。

（3）进一步强化“以新产品开发为龙头，以国际市场开拓为导向”的发展战略

本项目拟投资生产美标潜水泵、热水循环泵、多级深井泵、标准泵等产品，均为公司近年来自主研究开发的新产品。该类产品的生产工艺、原材料、质量控制环节与公司原有产品基本相同，是对公司原有产品线的扩展和升级，但对生产装备的机械化程度、自动化程度、质量控制要求更高。

本项目中美标潜水泵的设计产能为 40 万台，主要供应北美市场。目前，该产品已经实现小批量生产和销售。一旦项目投产后实现大批量生产，将标志着公司开始大规模进军市场开拓难度最大的北美市场，这将大大改善公司出口市场的全球布局。

2、本项目相关产品的市场容量巨大

年产 75 万台新型高效水泵项目投产后，本公司将新增美标潜水泵、热水循

环泵、多级深井泵、标准泵等产品，其中美标潜水泵、多级深井泵和标准泵主要用于增压、供水、灌溉系统及其他工业用途；而热水循环泵则主要应用于宾馆、医院、工厂、住宅等中央空调系统和家庭热水系统。该等新型产品均是公司根据国际标准 ISO2858 所规定的性能参数、针对市场需求自主开发设计的，具有较强的市场针对性与市场适销性。

新产品的市场容量及市场前景如下：

（1）美标潜水泵

该产品应用于地下室抽水、庭院浇灌、池塘抽水、游艇排水等用。根据 UL1004 标准生产，安全可靠，并可外配浮子开关，随水位的改变而自动控制，是北美家庭普遍使用的排灌器具。

目前美标潜水泵主要由国外厂商生产。Monarch 公司是加拿大最大的美标潜水泵制造商，同时也是公司的重要客户之一。

据 Monarch 公司测算，2005 年，美标潜水泵在北美地区的市场容量约为每年 1,500 万台，其中，加拿大市场占 25%，美国市场占 75%。

该产品将主要供应北美市场。为实现美标潜水泵的顺利销售，公司已采用多种方式加强北美市场的拓展工作。一方面，公司充分利用北美市场第三方的力量，加强与台湾公司、国内大型贸易公司、美商驻华代表处等机构的联系；另一方面，加强与北美市场的品牌制造商、销售商的沟通。目前，上述工作进展顺利。如，加拿大 Monarch 公司已成为本公司的合作伙伴；公司已与美国品牌贸易商 MDD 公司达成 1.5 万台美标潜水泵的供货意向，香港 China gate Way 公司向本公司提出了 4 万台美标潜水泵的采购意向。此外，公司还与北美最大的五金产品销售商 Home Depot 达成了美标潜水泵供货意向。

该产品达产后，预计年产能可达到 40 万台，预计单台售价为人民币 135 元（各类规格加权平均价格），约为北美厂商同类产品价格的 55%左右，具备较强的出口竞争能力。

（2）热水循环泵

热水循环泵主要应用于宾馆、医院、工厂、住宅等小型中央空调系统和家庭冷热水系统，用以增压、持续供应冷热水。中央空调系统主要由制冷机、供热锅炉、冷热水循环泵以及给房间送冷、送热的空调箱、风机盘管等组成，热水循环

泵承担着将冷（热）媒水输送至表面式换热器（冷却或加热送风）或各空调房间中的末端装置（风机盘管诱导器）、吸热后回制冷机蒸发器的功能，从而起到循环的作用。

本公司生产的水循环泵节能高效，主要用于小型中央空调系统和家庭热水系统。

根据 EU SAVE II Project 中的《关于推进循环泵能源效率欧盟拯救计划 II 报告-特别是在家庭加热系统》，目前欧盟地区热水循环泵的市场容量约为 800 万台。按照人口和家庭数以类似购买率估算，则目前美国和加拿大的热水循环泵约有 600 万台的市场容量。欧盟、北美和中国国内市场对热水循环泵的市场需求状况如下表所示：

世界热水循环泵市场需求状况预测

单位：万台

年份	中国	欧盟	北美	合计
2006 年	70	800	600	1470

从国内市场来看，在未来的 5-10 年内，中国中央空调行业（含户式小型中央空调）需求总量将高速增长，产值年均增长率将保持在 12% 的水平，预计到 2010 年我国中央空调行业规模将达 500 亿元，其中，小型中央空调将有约 200 亿元的市场规模。小型中央空调系统的高速成长决定了本项目产品热水循环泵在国内也具备广阔的市场前景。

目前，国内生产热水循环泵的企业较多，但均不成规模，且规格较少，国内一般仅能生产低温热水泵（80℃ 以下），耐高温的热水泵则不具备生产能力。

该项目产品的电机中的漆包线采用耐高温高性能的 F 级漆包线，使水泵在抽取 110℃ 的加压热水时电机也能正常运转。周围环境的最大允许温度为 40℃，最高输入液体温度 110℃。

因此，相对国内其他厂家同类产品而言，本项目产品具备较强的技术优势；相对国际同类产品而言，本项目产品又具备较强的性价比优势，具备较好的市场前景。

本项目产品达产后，将形成年产 20 万台热水循环泵的生产能力，预计单台售价 210 元（各类规格加权平均价格），该产品主要面向国际市场销售。

（3）多级深井泵

该产品主要适用于地下水位较低的环境，用于高层输水、深井抽水、家庭用水、农林灌溉等，由泵体和潜水电机组成。由于其体积小、扬程高，适用于小口径的深井抽水，扬程可达 200m，流量可达 $10\text{m}^3/\text{h}$ 。该产品能潜入井下 70 米进行抽水。

据意大利 Speroni 公司测算，目前欧洲、北美和南美多级深井泵的年市场需求量约为 216 万台）。另据中国泵协、中国机械工业联合会的行业统计资料，国内市场多级深井泵的年需求量约为 180 万台左右。

从国内市场的供给来看，该产品原集中于东北地区生产（主要是国有企业），目前东北产区已基本处于半停产状态，国内已出现较大的供给断层。国际上，多级深井泵的供给与需求基本平衡，其生产以格兰富、富兰克林等公司为代表，上述公司已陆续进入国内市场。

本项目达产后，公司的多级深井泵产能可达到年产 10 万台，预计单台售价 750 元（各类规格加权平均售价），该产品主要针对国际市场销售。

（4）标准泵

该产品是公司根据欧洲 EN733、DIN24255、ISO2858 等国际标准所规定的性能参数、针对市场需求自主开发设计的。

该系列泵采用轴向吸入原理，供输送清水或类似于清水的其他液体之用，温度不高于 80°C ，适用于工业、城市给水、排水，中央空调循环水系统，医院、宾馆、学校生活用水以及供暖系统中循环水系统、市政工程、生活小区住宅楼加压用泵、建筑行业供水、农田排灌等应用领域，采用冲压不锈钢叶轮后还可应用于消防系统。

据意大利 Speroni 公司测算，目前欧洲市场对标准泵的需求量约为 30 万台，北美地区约为 30 万台，南美地区约为 25 万台，亚洲约为 50 万台，其它地区约 35 万台，全球市场标准泵的年需求量合计为 170 万台左右。

中国泵协、中国机械工业联合会的行业统计资料表明，国内生产标准泵的企业较少，该产品基本上从国外进口。标准泵的市场供给主要来自于国外大型水泵制造商。

本项目投产后，本公司标准泵的产能可达到年产 5 万台，预计单台售价为人民币 1780 元（各类规格加权平均），具有较强的价格优势，该产品主要针对国际

市场销售，也会尝试开拓国内市场以替代进口。

3、本项目产品具备较强的市场竞争力

本项目产品主要面向国际市场销售，仍将采取以销定产、贴牌生产(ODM/OEM)为主的经营模式，同时将以自主品牌对外销售。因此，项目投产后，产品营销面临两个层面的竞争，一是自主品牌开拓市场时与国际知名品牌的竞争；二是与其他贴牌厂商的竞争。

在自主品牌产品市场竞争方面，本项目产品对应的四大类新型水泵中，仅热水循环泵在国内有部分生产厂家，且国内厂家以生产低温热水循环泵(80℃以下)为主，本公司产品具备较强的技术优势；而美标潜水泵、多级深井泵、标准泵均以国外厂商生产为主，国内厂商尚不具备批量生产能力，与国外厂商同类产品相比，本项目产品具备较强的性价比优势，项目产品价格约为国际同类产品价格的50%至60%左右，具备较强的竞争力。

在贴牌产品竞争方面，本项目产品推出后，短期内不会在大范围内引起各方激烈的竞争。本项目产品主要定位于高端市场，国内多数厂商尚不具备批量生产能力。而国际品牌商选择贴牌厂商时，非常看重贴牌厂商的规模生产能力、核心部件深度配套能力、国际环保标准下的质量控制能力，而本公司在以上三个方面都具备较强的竞争优势。国内可能参与贴牌竞争的对手主要是华东地区众多的中小型水泵生产厂家，该企业多数生产规模小，抗风险能力弱，核心零部件自制能力弱，不具备为国际知名品牌商进行大规模代工生产的能力。

4、本项目新产品的增量产能可以完全消化

本项目的相关产品是公司原有水泵产品线的延伸与丰富，增量产能的消化完全可以依赖于公司原有水泵产品线的经营平台，公司在新产品增量产能消化方面有丰富的经验，在技术、营销、人才等各方面的准备都比较充分。

本公司自2001年设立以来，即不断推出水泵系列新产品，在水泵新产品研究与开发、生产组织、市场营销方面具备丰富的经验，由于本项目的四类新型水泵产品仍然属于微型小型水泵系列，与原有产品之间存在较大的相似性，本公司现有的技术、生产、营销、质量控制等平台均可为新产品增量产能的消化提供支持。

(1) 本公司在水泵系列新产品的设计开发方面具有成功经验

自公司成立以来，本公司一直强调以新产品开发为龙头，不断推出新型水泵产品，实现水泵产品生产的规模化、系列化，在如何设计开发出适销对路的新产品方面积累了丰富的经验。

近几年来，公司在水泵产品方面主要研发项目及推出的新产品如下表所示：

年份	项目名称	产品型号
2004	花园潜水泵	XKS-1000PW
	花园自吸泵	XKJ-603P, XKJ-803P, XKJ-903P, XKJ-1103P, XKJ-1303P, XKJ-603S, XKJ-803S, XKJ-903S, XKJ-1103S, XKJ-1303S, XKJ-1104P, XKJ-1104S, XKJ-1108S, XKJ-902I, XKJ-903I, 3XCm120S, 4XCm120S, 5XCm120S
	小型漩涡泵	XVm61, XVm70, XVm71
	小型离心泵	XSm42B, XHSm1500, XHSm2000
	喷泉泵	XKF-6SA, XKF-15SA, XKF-20SA, XKF-35SA, XKF-55SA, XKF-75SA, XKF-95SA, XKF-110SA
	标准泵	XSTm32/160A, XSTm32/160B, XSTm32/160C
	其它泵	WPP600A, WPP750A, WPP600E, WPP750E
2005	花园潜水泵	XKS-253PA (美标), XKS-253PB (美标)
	花园自吸泵	XKJ-1105P, XKJ-1105S
	小型漩涡泵	LKm60-1, LKm70-1
	小型离心泵	LCm146, LCm158, LCm25/160B, LCm25/160A, 3XCm120S, 4XCm120S, 5XCm120S
	小型自吸泵	LJm80L, LJm100L, STJ100, SJm1200
	喷泉泵	XKF-6P, XKF-6S
	多级深井泵	100XRm3-55/10, 100XRm-75/14, 100XRm3-25/5, 100XRm3-35/7
	热水循环泵	LRP25H130
	其他泵	LSPA600, LSPA800, LSPA900, LSPA1100, LSPA1500, WPP1500, WPP2000, WC-560, WC-561, WC-560A, PM20, PM25
2006	花园潜水泵	XKS-1000SW (样品试制), XKS-1000S (样品试制)
	花园自吸泵	LKJ-900I (PPAP 阶段), XKJ-802I (PPAP 阶段), XKJ-802IA (PPAP 阶段), XKJ-1100L (PPAP 阶段)
	小型漩涡泵	LKSm60-1, XVm80L, XKm80-1 (PPAP 阶段)
	小型离心泵	XCm158B (PPAP 阶段), XCm170B (PPAP 阶段)
	小型自吸泵	LJm40L (PPAP 阶段), LJm60L (PPAP 阶段)
	多级深井泵	101XRm800 (PPAP 阶段), 101XRm1300 (PPAP 阶段), 101XRm1600 (PPAP 阶段), 102XRm-1300 (PPAP 阶段)
	热水循环泵	LRP32H130 (样品试制)
	其它泵	XKP-200, XKP-301 (PPAP 阶段), XKP-351 (PPAP 阶段), XKP-451 (PPAP 阶段), XKP-551 (PPAP 阶段)

从上表可以看出，公司历年来一直重视研究开发新产品，2003 年、2004 年研究开发的新型水泵产品均已经取得良好的市场销售业绩，为本公司近年来的高

速成长提供了巨大支持，2005 年新开发的产品（包括本项目拟投资的产品）也在 2006 年实现了小批量生产。

具体来讲，2003 年以来，在小型漩涡泵、小型离心泵、小型自吸泵等老产品系列方面，公司设计开发了新的产品型号；在新产品系列方面，公司设计开发出花园潜水泵、花园自吸泵、喷泉泵等新的产品类别，上述新型号产品、新系列的产品均为公司报告期内主营业务收入大幅度增长提供了巨大的支持。

本项目拟投资的新产品是公司最新的研发成果，是公司针对市场需求并根据国际标准开发的适销对路的产品，市场前景良好。

（2）本公司在水泵系列新产品的市场营销方面也积累了成功经验

公司一方面强调新产品开发，同时大力开拓国际市场。近三年来，公司的国际市场营销能力显著提高，自营出口比例以及对欧洲市场的自营出口金额均大幅度提高。水泵产品销售数量从 2003 年的 94.41 万台上升到 2006 年的 240.95 万台，增幅巨大。本公司基本以销定产，2003 年以来，本公司水泵系列产品的产销率均保持在 95%以上。

公司近年的发展历史已经证明，近几年的巨大增量产能得到了较好的消化。本次增加年产 75 万台新型水泵产能，增量产能为 2006 年水泵销量的 31%，而近几年来公司基本上可以保持 30%以上的销售增长，产能增长幅度是稳健的。

公司开拓国际市场的能力近几年来也不断提高，具体表现在以下方面：第一，本公司产品间接出口的比例逐年下降，而自营出口的比例从 2003 年的 26.63%上升到 2006 年的 64.47%，这体现出公司国际市场营销实力的增强；第二，对欧洲市场的开拓取得突破。欧洲市场对产品的质量要求、环保标准较高，属于进入壁垒较高的市场。公司 2003 年对欧洲市场的出口销售额（本处以自营出口数据测算，不含通过外贸公司间接出口到欧洲的最终出口量）仅为 730.50 万元，2006 年该项出口销售额上升至 2.52 亿元，比 2003 年增长了 33.53 倍，这标志着公司已经成功打开欧洲市场。

公司国际市场营销能力的提高，为公司新产品成功投放市场、顺利实现销售打下了坚实的基础。

（3）本项目的新型水泵产品可以充分利用原有水泵产品线的经营平台，在技术、生产组织、市场营销、人员管理方面充分借鉴原有经验

尽管本项目新型水泵产品在细分市场、功能、用途、技术参数、装备要求等方面与原有水泵产品有所不同，但毕竟仍属于微型小型水泵系列，与本公司原有水泵产品在很多方面存在相似性，如其原材料供应、核心部件配套、生产工艺流程、环保处理、质量控制等各方面均与原有产品类似，在营销网络、客户资源方面也可以共享资源，本公司原有的境内外客户将成为新产品的潜在客户，这意味着本项目新产品完全可以沿用公司现有的技术、营销和管理平台，公司现有的技术、营销、管理资源将为新产品的生产、销售提供强有力的支持。

(4) 公司针对水泵产品新增产能的消化对策

公司已经针对水泵产品新增产能消化的问题做出了前瞻性、针对性的安排，公司在市场开拓、新产品规划、生产组织模式创新、设备技术水平升级、加工工艺改进、研发力量加强等方面都采取了一定的措施，主要包括：

在市场开拓方面，公司在确保巩固老客户、保证老客户扩大采购的同时，也加大了对新客户的开拓力度；在巩固欧洲市场的同时，加大开拓北美等新市场，已经取得了良好的业绩：一批新的境外大客户，已经向公司下达批量订单，使公司的未来客户结构有了很大的改善；同时公司对北美、南美、澳洲、俄罗斯等地的市场开拓不断取得新的突破。

以下是本公司正在开拓和争取的境外客户情况：

A、美国市场：

Grianger：此公司系美国 500 强公司，年销售额 550 亿美元，水泵是其主要项目，已多次拜访公司，2007 年开始拟向中国采购水泵。已经将本公司列为战略合作伙伴，公司将和 Grianger 全面合作生产家用的污水水泵，清水泵。

CMP：

主要是美标潜水泵方面的合作。该公司已多次访问本公司，准备共同开发 10 万台美标潜水泵，向美国最大的卫浴设备制造商 LANSKO 供货。

Northland：

Northland 是美国 SCOLT FERZER 下属的公司，专业生产马达和水泵，年销售额 6,000 万美元左右，与本公司主要合作生产多级深井泵，对方已提供给本公司需要开发的样机。

B、巴西市场：

LEAO: 巴西最大的多级深井泵厂家。已向本公司报价, 本公司已经发出样品。预计首批数量为 10,000 台。

C、阿根廷市场:

WILO 阿根廷分公司, 已与本公司签约, 主要是标准泵。2007 年, 预计对其销售金额 50 多万美元。

D、印度市场:

KBL: 印度最大的综合性水泵制造企业。该公司的年销售额在 11 亿美元左右, 主要是农业泵和工业泵。2007 年与本公司的业务合作金额预计在 100 万美元左右, 已下订单 10 万美元。

E、澳大利亚市场:

AQUAVIRO: 此公司是澳大利亚水泵厂商, 承担了一项澳大利亚政府支持的项目(因澳大利亚缺水), 拟向 LEO 订购 50 万台喷泉泵, 公司已发样品。

F、俄罗斯市场:

Bonus: 已签约开发离心泵 5 万台, 并已支付模具费。预计 2007 年对其销售额约为 100 万美元。

AVAN: 公司在俄罗斯的新增代理商。该公司在俄罗斯境内有完善的销售网络。预计 2007 年代理销售额为 100 万美元左右。

在产品营销方面, 公司的产品将在保持现有微小型水泵的市场地位的基础上, 向专业化产品的方向发展。由于专业化产品需要更高的技术含量和市场准入门槛, 公司将通过在此领域的发展扩大公司的有效市场空间。同时, 公司水泵产品开始引入诸如变频电机等代表世界先进水平的技术, 使公司的产品在欧美市场具有相当的竞争力。

在生产组织模式方面, 公司正在积极进行变革。公司将对现行各产品部的管理方式进行调整, 增强生产部门的适应能力, 使公司不仅能够处理大批量、少品种的订单, 也可以对小批量、多品种的生产订单进行处理, 从而提高生产部门快速响应客户需求的能力, 缩短订单处理周期, 吸引更多的客户。对关键零部件, 公司将保持较高的自制率, 公司筹建的压铸生产部门、高速冲压生产部门, 将有效保证公司关键部件的产能和质量。

在设备技术水平方面, 公司购买的数控加工设备已经投入使用, 大大提高了

零部件加工的质量和效率。公司还将投资设立不锈钢卷焊车间，解决不锈钢加工的工艺问题。

在产品研发方面，公司将充分利用社会资源提高自身的研发实力，公司已经与江苏大学签订了合作研发的协议，并且江苏大学已经开始为本公司研发产品。

5、新产品技术成熟，营销措施已到位

本项目产品在技术上已经成熟，2006年，部分产品已经实现小批量生产与销售，市场反映良好。公司已经针对项目投产后的大批量生产计划，采取了有针对性的营销措施。

(1) 新产品的生产技术已经成熟，并已经取得相关国际认证

各系列新产品已经取得的国际认证情况如下表所示：

产品系列	型号	已取得的国际认证证书
美标潜水泵	XKS-752PW, XKS-750SW, XKS-402PW, XKS-552PW, XKS-752P, XKS-750S, XKS-252P, XKS-402P, XKS-502P, XKS-253PA, XKS-253PB	UL
热水循环泵	XPM180, XPM90, LRP25H130	CE
多级深井泵	102XRM3-25/5, 102XRM3-35/7 102XRM3-55/10, 102XRM3-75/14	CE、GS、EMC
	100XRm3-55/10, 100XRm-75/14, 100XRm3-25/5, 100XRm3-35/7	CE、GS、EMC、EMF
标准泵	XSTm32/160A, XSTm32/160B, XSTm32/160C	CE

从上表可以看出，本项目的新产品均已经获得了有关国际认证证书，产品生产技术已经成熟。

(2) 项目产品已经实现小批量生产销售，市场反映良好

截至 2006 年底，本项目的新型水泵产品已经实现生产与销售，市场反映良好，具体销售情况见下表：

项目产品	项目设计产能（台）	已销售数量（台）
美标潜水泵	400,000	11,353
热水循环泵	200,000	7,277
多级深井泵	100,000	6,586
标准泵	50,000	10,584

(3) 公司已经采取了有针对性的营销措施，并且已经取得部分订单

本项目产品定位于中高端市场，主要面向国际市场销售，公司以贴牌生产（ODM/OEM）方式与国际知名品牌商合作。生产方面，公司仍然按照以销定产的模式、根据客户订单安排生产；销售方面，公司以现有客户为基础，通过各种方式拓展国际营销渠道，发展新的客户资源，争取长期稳定的大额订单，取得了良好效果。

截止 2006 年 12 月 31 日，公司已安排生产的订单及意向性订单的情况如下：

单位：台

项目产品	设计产能	已安排生产之订单	意向性订单
美标潜水泵	400,000	11,780	1、公司已与加拿大 Monarch 公司达成了供货意向，数量约 10.5 万台； 2、公司已与香港 China Gateway 公司达成了供货意向，数量约 4 万台； 3、公司已与美国 Trilink 公司达成了供货意向，数量约 3 万台。
热水循环泵	200,000	300	公司已与俄罗斯 Interma 公司达成了供货意向，数量约 3 万台。
多级深井泵	100,000	3,222	1、公司已与俄罗斯 Interma 公司达成了供货意向，数量约 2 万台； 2、公司已与美国 Shanghai Export 公司达成了供货意向，数量约 2 万台
标准泵	50,000	850	公司已与阿联酋 Hamid 公司达成了供货意向，数量约 3000 台。

6、固定资产折旧增加对经济可行性的影响及项目盈亏平衡点分析

（1）固定资产折旧增加对经济可行性的影响

根据可行性研究报告，在投资项目达产年度，本项目将导致每年增加固定资产折旧 737 万元，对项目的经济可行性构成一定影响，企业必须达到一定的量产规模（即盈亏平衡点之销售数量或金额）才可以消化掉上述固定资产折旧的不利影响。

（2）盈亏平衡点计算

根据可行性研究报告，本投资项目新增生产能力的盈亏平衡计算如下（按达产年度计算）：

$$BEP = \frac{\text{固定成本}}{\text{销售收入} - \text{销售税金及附加} - \text{变动成本}} \times 100\% = 66.66\%$$

计算结果表明，本项目新增生产能力只要达到66.66%时，即达到1.73亿元的销售收入时项目即可保本。

（三）本投资项目技术分析

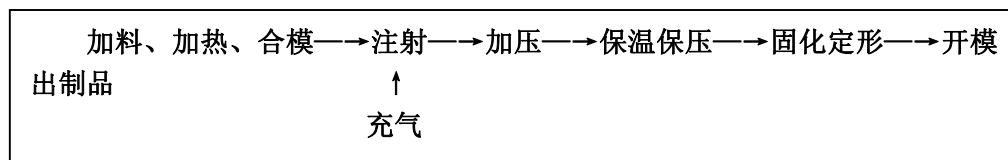
1、生产工艺流程

（1）冲压工段

在压铸工艺方面，压铸作为本项目生产的第一道工序，其铸件质量（外观、内在质量、尺寸精度等多方面）受压铸设备的工作状态（特别是压射力和压射速度）、模具结构（特别是浇注系统和排气系统）的合理程度、工艺参数的选用、合金熔炼的质量以及压铸操作等多种因素制约。在冲制工艺方面，本项目运用了高速精密级进冲工艺、“一落三”复冲工艺、“三联冲”工艺，并使用了转子铸铝和套轴。

（2）注塑工段

该工段主要承担年产 75 万台新型高效水泵所需注塑件的加工任务。注塑工段拟采用目前世界上较先进的气体辅助成型技术，其工艺流程如下图所示：



该项气体辅助成型技术现已作为一项成功技术进入实用阶段，远远优于传统的注塑工艺。该工段采用集中自动化供料系统，该系统包括了原料的除湿干燥、混合配料、真空输送等功能。

（3）电机工段

该工段主要承担年产 75 万台新型高效水泵电机的绕嵌线、装配、出厂试验、绝缘处理及喷漆、包装等任务。该工段采用国内先进的真空连续浸渍绝缘烘干机，并根据生产发展需要选用链板式装配线，生产工艺过程为：

定子入壳（热套或压入） → 线上钻顶丝孔 → 套轴承上转子

产品在测试线上完成耐压、空转、短路电流、电压、电阻、转速等试验项目，

整个测试过程中的控制、取样、警报、打印全由计算机完成，噪声测试在生产线上的噪声室内进行。测试线旁设有一条滚道式返修线。

(4) 机加工工段

该工段主要由机加工和模具工段组成，机加工工段主要承担泵体、阀件、三通、接头、机壳等零件的切削加工任务；模具工段为注塑车间提供全套塑料制品模具，为压铸车间提供铝合金铸件模具，并负责模具的维修工作。模具主要加工工艺流程如下图：

产品扫描、计算机设计→三维造型→加工中心→线切割→电火花→钻→铣→磨→钳→装配

为获得最佳加工工艺，高效、准确地加工模具零件，并确保模具加工工艺全部使用 CAD/CAM 系统进行设计并模拟加工试验，本工段拟选用电火花成型机、高精度线切割机、加工中心、快速成型机等高效先进设备。

(5) 装配车间

该车间主要承担年产 75 万台新型高效水泵的装配试验及包装任务。车间划分为总装试验工段、包装工段和物料配送工段。

2、工艺流程图

本项目的主要产品美标潜水泵、热水循环泵、多级深井泵和标准泵的工艺流程详见本招股说明书附图：

附图 7、美标潜水泵

附图 8、热水循环泵

附图 9、多级深井泵

附图 10、标准泵

3、主要设备

本项目拟投入 4,598 万元购置各类设备 164 台（套），其中部分主要设备及其造价情况如下表所示：

单位：万元

序号	设备名称	技术规格	数量	单位	单价	总价
1	开式可倾压力机	J23-100	12	台	19	228
2	闭式单点压力机	J31-200 200t 900x900	3	台	40	120

3	高速精密压力机	GH-125 1200x850	1	台	172.5	172.5
4	注塑机		10	台	60	600
5	数控车床		20	台	35	700
6	数控铣床		10	台	20	200
7	加工中心	YCM-V116B	4	台	96	384
8	数显万能升降台铣床	X6125	3	台	32	96
9	快速成型机	CPS-600	1	台	170	170
10	摇臂钻床	Z3063×20/1	1	台	8	8
11	绕线机		5	台	12.5	62.5
12	数控嵌线机		3	台	18	54
13	数控包扎机		3	台	16	48
14	数控整型机		3	台	15	45
15	微机自动测试线		1	条	35	35
16	真空浸漆烘干机		1	台	30	30
17	总装及检验流水线		4	条	60	240
18	喷漆线		1	条	100	100
19	在线检测设备	非标	4	套	25	100
20	立体货架		1	套	110	110
21	智能流量转速测量仪		2	台	15	30
22	带电绕阻温升测度仪		2	台	18	36
23	真空表		2	台	2	4
24	精密压力表		3	台	3	9
25	压力表 0-1Mpa		3	台	2	6
26	直流低电阻测试仪	RDC2511	4	台	15	60
27	程控变频器	RP-20KVA	2	台	4	8
28	恒温湿热试验台		1	台	60	60
	合计	——	110	——	——	3,716

（四）项目主要原、辅材料及燃料供应

1、主要原辅材料

主要原材料的质量及供货来源直接关系到公司产品质量及产量，因此，本公司一向注重原材料质量。由于公司原来的供货渠道比较稳定，供应能力较强，本项目建成后仍将利用原有的供货单位供货。实施本项目后，主要原辅材料用量估算表如下：

序号	原辅材料名称	单位	数量
1	硅钢片	吨	630
2	铝材	吨	1, 120
3	钢材	吨	2, 100
4	塑料	吨	500
5	铜（漆包线）	吨	600
小计			4, 950
1	乳化液原液	吨	20
2	苏打粉	吨	12
3	清洗液原液	吨	8
4	机械油	吨	13
5	润滑油	吨	6
6	棉纱	吨	2
小计			61
合计		吨	5, 011

2、公共动力消耗

本项目主要公用动力消耗如下：新增设备电力安装容量 1, 500kw；生产用水（每天平均） $64\text{m}^3/\text{d}$ ；压缩空气（0.6Mpa） $10.0\text{m}^3/\text{min}$ 。

本项目供电电源由温岭市开发区变电所供给，电源电压为 10kV，架空线引入厂区后用电缆引入本厂的 10kV 高压变配电室内。该地区的电源可靠、稳定，完全能够满足本项目的供电要求。

本项目新增生产用水主要是生产过程中的冷却循环水及乳化液补充用水，给水水源来自温岭自来水厂，水压约为 0.4Mp，生产、生活用水均利用外网水压直接供水。生产用水量为 $4\text{t}/\text{h}$ ；补给水用量平均约 $0.2\text{t}/\text{h}$ ；生活用水用量为 $10\text{t}/\text{d}$ 。本项目排水量约 $76\text{m}^3/\text{d}$ 。

根据工艺要求本项目的压缩空气用量为 $10\text{m}^3/\text{min}$ ，压缩空气的质量要求为无油无水，净化方法为冷冻式干燥和精密过滤方式。

（五）项目的产出和营销情况

本项目在得到批准、资金到位的情况下，计划建设期为 1 年 9 个月，达产期为 2 年。

本项目达产后，可形成年产 75 万台新型高效水泵的生产能力，预计可增加销售收入 26,000 万元。

（六）项目可能存在的环保问题及其处理

本项目与年产 68 万台园林机械项目可能存在的环保问题一致，其整体处理思路为：本次环境保护设计，以贯彻国家环境保护法等法规、法令为指导思想，坚持执行“三同时”的原则，坚持经济效益与环境效益相统一的原则，在工艺设计中积极采用低毒低害、无毒无害的原料，采用节能、低噪声设备，采用少污染、无污染的新技术，把生产过程中产生的污染物减少到最低限度。

1、废水治理

该等项目废水主要为生产废水和生活污水。生产废水主要是机械加工设备产生的乳化液废水、工件清洗过程中产生的含油废水。

本公司采用了以下治理措施：乳化液废水全年分别为 380m^3 ，每半月排放一次，每次分别为 15.7m^3 。由于废水较少，分别采用槽车送至当地有资质的部门进行处理。其余生产废水汇集后排入厂区污水处理站，经处理达一级排放标准，排入一座清水池，供绿化用水，多余水溢流入厂区雨水管道至城市雨水管网。就含油废水的处理而言，生活污水分为食堂污水和粪便污水，生活粪便污水经化粪池消化处理后与生活废水合并排入厂区污水处理站。

2、废气治理

该等项目废气主要来源于涂装生产过程，主要污染物为废气和漆雾。由于生产中采用的自动涂装生产线中喷漆在全封闭喷漆室中进行并可过滤部分漆雾，烘干室将有机溶剂催化燃烧，可除去 95%以上有机溶剂，少量经排气筒排放，排放高度提高 20m 左右。

3、噪声控制

该等项目在生产过程中产生的噪声源主要来自机加工和空压设备。设计中拟选用低噪声的生产设备；对个别高噪声设备采用相应的降噪措施（加用降噪罩等）；在厂区四周种植绿化带等。以上措施的实施，均可达到降低厂界噪声的目

的，使厂区噪声的排放值达到《工业企业厂界噪声标准》中的相关要求。

4、废弃物综合利用与处置

该等项目在生产过程中产生的废渣主要是钢板边角料和金属切削屑，可以回收利用，不会对周围环境造成影响。生活垃圾收集后及时由城市环卫部门统一处置，不会对当地的环境造成影响。采取以上有效的污染防治措施和综合利用措施，可使本项目产生的固体废弃物对环境的影响降低到最低程度。

（七）投资项目的选址

本项目用地面积 28,327.59 m²（约合 42.49 亩）。土地用途为工业用地，以出让方式取得。本项目实施地位于温岭市城西街道神童门村，西环路西侧，五洋路北侧。本项目将与公司年产 68 万台园林机械项目和年产 20 万台劈木机项目共用新征土地，总用地面积达 80,002 m²（约合 120 亩）。本项目所用地块外形呈梯形，东西最宽为 347.26 米，南北长约 244.10 米。整个厂区的总体布局将按照工艺流程规律来布置生产厂房、辅助用房等。

（八）项目的组织方式和实施进展情况

公司已设有完善的组织机构和经营管理体制，本项目建成后不增设新的机构，其组织机构仍按原有管理体制，由公司统一组织生产和经营。各分厂内部实行车间、工段二级管理机构。

本项目具体实施进度建议如下：

项目名称	年份	第一年				第二年				第三年			
	季度	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目立项、编制可研报告及审批		—										
2	初步设计		—										
3	设备考察、商务谈判、设备订货制造			—	—	—							
4	施工图设计			—	—								
5	工程施工					—	—	—	—				
6	样机鉴定、设备安装调试						—	—	—				
7	人员培训							—	—				
8	生产准备、试生产									—	—		

（九）投资项目经济效益分析

该等投资项目的投资收益指标分析如下:

四、募集资金投资项目介绍之二：年产 68 万台园林机械

（一）项目基本情况

本项目用地面积为 30,928.87m²（约合 46.39 亩）。本项目将根据年产 68 万台园林机械的生产规模，在公司新厂区内布置生产厂房及生产辅房，设置园林机械部件车间、园林机械装配车间及其配套设施，使工艺流程合理、物流通畅，项

目新增建筑面积 30,608m²。为提高生产加工工艺水平,满足产品的生产需求,本项目将添置主要生产设备 154 台套,其中关键生产设备选用国外先进成熟设备,配套设备选用国产设备。

本次项目建设期 1 年 9 个月,达产后,将形成新增年产 68 万台园林机械的生产规模,产品质量达到国内同类产品先进水平,年新增销售收入可达 21,800 万元,项目达产后正常生产年份(第三年)新增利润为 2,560 万元。

2、投资概算

本项目固定资产投资为 9,200.00 万元,其中建筑工程为 1,883.32 万元,设备及安装工程为 5,744.10 万元,土地征用费及其他费用为 1,572.58 万元。本项目新增投资构成分析见下表:

序号	项 目 名 称	金额(万元)	比例(%)
1	建筑工程	1,883.32	20.47
2	设备及安装工程	5,744.10	62.44
3	土地征用费	742.00	8.06
4	其他费用	830.58	9.03
	合 计	9,200.00	100

本项目新增固定资产投资 9,200 万元,全部通过上市筹资解决。流动资金占用参照公司目前的实际情况,并考虑经营管理水平提高等因素,采用详细分项估算法估算,本项目配套流动资金 3,089 万元,除铺底流动资金 927 万元由本次上市筹资解决外,其余部分通过流动资金贷款和公司自筹解决。

3、技术经济指标

I、主要数据				
1、生产纲领	新增年产68万台园林机械			
2、产品方案	序号	产品名称	年生产纲领	
			数量(万台)	重量(吨)
	1	松土机	20	4,000
	2	割草机	40	6,400
	3	扫雪机	8	1,440
		合计	68	11,840
3、主要原材料	12,266吨			

4、新增主要设备		154台（套）
5、能耗	用水量	120.8t/d
	用电量	新增装机容量2,500kw
	压缩空气	10m ³ /min
6、人员（新增）		428（350）人
7、全年生产天数		251天
8、本项目用地面积		30,928.87 m ²
9、新增建筑面积		30,608m ²
10、	项目总投资	10,127万元
	固定资产	9,200万元
	铺底流动资金	927万元
11	年新增销售收入	21,800万元
	年新增利润总额	2,560万元
	年新增增值税	1,273万元
	年销售税金附加	140万元
II、财务评价		
1、投资利税率		32.33%
2、投资利润率		20.83%
3、财务内部收益率		18.64%（所得税后）

（二）投资项目的市场前景分析

1、年产 68 万台园林机械项目符合国内园林机械行业的发展趋势，也符合公司自身发展壮大的投资方向。

中国园林机械行业的发展特点如下：

（1）国内市场需求相对较小，产品以出口销售为主。

受收入水平、居住条件等因素的综合影响，目前，中国国内市场对园林机械产品的需求相对较小，国内园林机械制造商生产的产品均以出口销售为主。根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，世界园林机械行业的市场容量已达到 158.50 亿美元，中国国内市场对园林机械产品的需求量仅为 1 亿美元。

（2）国内园林机械行业的发展仍处于起步阶段，市场前景广阔。

目前，国内园林机械化作业的比重还很低，产品品种相对单一，产品技术水平、制造工艺与国外发达国家相比还有一定距离，国内制造商的规模普遍较小，行业集中度低。总体上看，国内目前仍处于园林机械发展的初始阶段，发展前景

十分广阔。

中国园林机械行业的发展趋势是：

(1) 国际制造能力转移的趋势越来越明显

由于投资成本、运营成本太高，欧美发达国家的园林机械制造商纷纷将生产能力向中国转移，或在中国建立合资企业，或与我国的生产商进行 ODM、OEM 等多种形式的合作。在这种背景下，我国的园林机械制造商面临着巨大的发展机遇。一方面，国际制造能力转移为国内企业创造了巨大的市场空间；另一方面，国内企业通过与国外制造商的合资合作，可以快速提升自身的技术水平和管理能力，为形成核心竞争能力打下基础。

(2) 技术进步推动产业升级

经过多年的技术引进和消化吸收，国内园林机械制造商的整体技术水平、生产装备水平得到了明显提升。部分优势企业已掌握了产品生产过程中的核心技术，具备了自主研发和技术创新能力，经营模式逐渐从单纯的 OEM 转向 ODM，产品档次及附加值不断提高，盈利能力不断增强。以此为基础，部分企业开始尝试并逐渐扩大 OBM 方式（自主品牌经营模式），推广自主品牌，可持续发展能力不断增强。

(3) 中国市场的园林机械出口量将持续增长

随着越来越多的国外园林机械制造商在中国投资建厂，以及中国本土园林机械制造商出口竞争力的不断增强，中国市场的园林机械出口量将持续增长。根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，预计 2004 年至 2014 年，世界园林机械行业的产值将保持年均 3.4% 的增幅，至 2014 年将达到 222 亿美元。其中，中国园林机械行业的产值增长是重要的推动因素，预计 2004—2009 年间中国园林机械行业产值的年均增长率为 15%。可以预见，中国在全球市场上的竞争力将进一步增强，对发达国家和地区的园林机械产品出口量将大大增加。

与水泵业务相似，产品系列化、产能规模化、生产自动化、销售全球化，这是本公司园林机械业务发展壮大的必经之路。本次拟投资的 68 万台园林机械项目符合行业发展规律及公司自身发展的趋势要求：

(1) 扩展产品线，项目投产后将新增割草机、松土机、扫雪机三大产品系列，强化规模优势。

2006 年，本公司园林机械生产线的设计产能约为 23 万台，主要生产碎枝机产品，但其生产线具备一定的柔性生产能力，也能小批量生产本项目产品，但不具备大批量生产的能力。本项目投产后，园林机械产品的产能将由 2006 年的 23 万台扩张至 91 万台。一方面，公司将增加割草机、松土机、扫雪机等三大系列园林机械产品，产品线更加丰富，可以满足国际品牌商“一站式”采购的需要，增强园林机械产品的组合销售优势；另一方面，可以实现新产品的规模化生产，进一步强化了公司的规模优势。

（2）进一步提高公司的生产装备水平和产品生产的机械化、自动化水平，提高生产效率。

本项目涉及较大规模的固定资产投资，其中，拟新增主要生产设备 154 台套，关键生产设备选用国外先进成熟设备，配套设备选用国产设备。项目完成后，公司的生产装备水平、生产的机械化和自动化水平将会有较大的提高，有利于公司进一步提高生产效率，从而提高对客户订单的快速反应能力，强化公司与国际品牌商的合作优势。

（3）进一步强化“以新产品开发为龙头，以国际市场开拓为导向”的发展战略。

本项目拟投资生产割草机、松土机、扫雪机三大系列产品，均为公司近年来自主研究开发的新产品。该类产品的生产工艺、原材料、质量控制环节与公司原有的碎枝机产品基本相同，是对公司原有产品线的扩展和升级，但产品技术含量相对更高。该投资项目中割草机、松土机、扫雪机等主要供应欧洲、北美、日本、澳大利亚、俄罗斯等地区市场。目前，以上产品已经实现小批量生产和销售，在项目建成并实现大批量生产、销售后，将改变公司目前园林机械产品主要在欧洲市场销售的状况，优化公司园林机械产品出口的全球市场布局。

2、项目产品的市场容量巨大

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，世界园林机械行业的市场容量为 158.50 亿美元。预计 2004 年至 2014 年，世界园林机械行业的市场容量将保持年均 3.4% 的增幅，至 2009 年，世界园林机械行业的市场容量将达到 188 亿美元，至 2014 年将达到 222 亿美元。

从 20 世纪 90 年代起，我国园林机械行业开始进入快速发展时期。2004 年，

中国国内市场对园林机械的需求量为 1 亿美元。预计 2004—2014 年间，中国国内需求量将以两位数的速度增长，至 2009 年将达到 1.75 亿美元，至 2014 年将进一步增长到 3.30 亿美元，增长速度将远远高于世界园林机械行业年均 3.4% 的增长率。

本项目新产品的市场容量及市场前景如下：

（1）割草机

割草机主要用于草坪修剪，可根据用户的需要修剪出不同的草坪高度，是美化草坪的重要工具。在所有的园林机械产品中，割草机是市场需求量最大的品种之一，割草机的市场容量约占世界园林机械行业市场总容量的 40%。

根据 Freedonia 公司的《世界草坪和园林机械设备》，2004 年，全球割草机的需求量为 66.7 亿美元，2009 年预计为 78.75 亿美元，年均增长 3.4%。其中，北美市场和西欧市场约占全球市场容量的 88%。世界各地区割草机的市场容量如下表所示：

世界各地区的割草机市场需求状况表

单位：亿美元

	北美地区	西欧	东欧	亚太地区	拉丁美洲	非洲/中东	合计
2004 年	39.1	19.7	3.05	3.25	1.0	0.6	66.7
2009 年	45.4	22.97	4.03	4.3	1.25	0.8	78.75

由以上数据可以看出，割草机具有很大的市场容量和巨大的增长空间。

本项目投产后，本公司割草机的产能可达到年产 40 万台，预计单台售价为人民币 280 元（各类规格加权平均），年销售收入约 1.12 亿元人民币。该产品将主要针对北美、欧洲、日本、澳大利亚等地区进行销售。

（2）松土机

松土机主要用于草坪梳理与松土，该产品能理顺草坪，使根部通气透光、删除过长的草叶与过多的草根，产品使用灵活、轻松，是草坪整理、美化的主要工具。许多国际知名的园林机械制造商都生产松土机产品，如德国的 BOSCH、WOLF GARTEN，美国的 DEERE，瑞典的 HUSQVARNA，意大利的 GGP 等。

松土机的主要销售市场为北美和欧洲，其中，德国是欧洲市场的主要消费国。德国 WOLF GARTEN 是欧洲市场松土机的主要生产厂商，在德国松土机市场的市场占有率约 60%。根据 WOLF GARTEN 的预测数据，目前，欧洲市场松土机的市场容

量在 120 万台以上,北美市场松土机的市场容量在 240 万台以上。仅北美和欧洲,市场容量合计在 360 万台以上。

本项目投产后,本公司松土机的产能可达到年产 20 万台,预计单台售价为人民币 290 元(各类规格加权平均)。该产品将主要针对欧洲市场销售。

(3) 扫雪机

扫雪机主要用于清除路面及庭院的积雪。该产品可高效地将一定宽度的积雪瞬间清理干净,操作轻松灵活,场地要求不高,适应性强。扫雪机的主要制造商包括瑞典的 ELECTROLUX、HUSQVARNA,美国的 TORO、DEERE、BRIGGS&STRATTON、MTD、TEXTRON,意大利的 GGP,日本的 HONDA 等等。

据加拿大知名连锁超市 CANADIAN TIRE 提供的资料,2005 年,美国最大的园林机械动力装置供应商 BRIGGS&STRATTON 销售扫雪机动力设备约为 150 万套,BRIGGS&STRATTON 在北美园林机械动力装置市场的份额约 80%。据此推算,2005 年,北美的扫雪机市场容量约为 188 万台。按相同的家庭保有量及家庭数量推算,北欧的扫雪机市场容量在 68 万台以上。仅北美和北欧,扫雪机的市场容量就已超过 256 万台,扫雪机产品有广阔的市场前景。

本项目投产后,本公司扫雪机的产能可达到年产 8 万台,预计单台售价为人民币 600 元(各类规格加权平均)。该产品将主要针对北美、欧洲(主要为北欧)、俄罗斯等地区销售。

3、本项目产品具备较强的市场竞争力

本项目产品主要面向国际市场销售,仍将采取以销定产、贴牌生产(ODM/OEM)为主的经营模式,同时,将发展 OBM 模式,以自主品牌对外销售。因此,项目投产后,产品营销面临两个层面的竞争,一是自主品牌开拓市场时与国际知名品牌的竞争;二是与其他贴牌厂商的竞争。

在自主品牌竞争方面,公司的主要竞争对手为国外厂商。本项目产品具备较强的性价比优势,产品价格约为国际同类产品价格的 50%至 70%,具备较强的竞争力。

在贴牌生产竞争方面,因割草机、松土机、扫雪机需求量大、规格繁多,各地区的消费者需求各异,国内其它厂商的产品不一定对公司产品构成直接冲击。公司将充分利用现有国际营销网络相对健全的先发优势,与国际品牌商深化合

作，以占据更大的市场份额。另外，本项目产品主要定位于中高端市场，且具有产品系列化优势，能满足国际品牌商“一站式”采购的需求。本公司的规模化生产能力、核心部件深度配套能力、国际环保标准下的质量控制能力等，都是国际品牌商所看重的，也是国内其它厂商相对缺乏的。因此，在贴牌生产竞争方面，本公司也具有很强的优势。

4、本项目新产品的增量产能可以完全消化

本项目产品是公司原有园林机械产品线的延伸与丰富，增量产能的消化完全可以依赖于公司原有园林机械产品线的经营平台，公司在新产品增量产能消化方面有丰富的经验，在技术、营销、人才方面的准备都很充分。

公司于 2003 年研发成功碎枝机产品，标志着公司成功进入园林机械行业。由于本项目拟投资的三类新型产品仍然属于园林机械，与原有产品之间存在较大的相似性，本公司现有的技术、生产、营销、质量控制等平台均可为新产品增量产能的消化提供支持。

(1) 本公司在园林机械新产品的设计开发方面具备较强实力，为本项目新产品的推出提供了技术保障

本公司自成立以来，一直强调面向国际市场开发新产品，在技术创新和产品研发方面持续投资，形成了较强的自主研发能力。2003 年，公司成功开发出碎枝机产品，2004、2005 年碎枝机产品的销售出现爆发式的增长，为近几年公司业绩的高速增长做出了重大贡献。

最近三年，公司仍在不断开发各种不同型号的碎枝机产品，并前瞻性地开发了其他园林机械产品，在园林机械的新产品研发方面积累了较多的技术资源，为本项目新产品的推出提供了强有力的技术保障。

2004 年以来，公司在园林机械方面的主要研发项目及推出的新产品如下表所示：

年份	项目名称	产品型号
2004	劈木机	LSP6000
	碎枝机	LSB2102, LSB2502, LSB2103, LSB2503, LSB2104, LSB2504, LSG2102, LSG2502, LSG2103, LSG2503, LSG2104, LSG2504
2005	碎枝机	LSB2105, LSB2505, LSB2103-1, LSB2503-1, LSB2104-1, LSB2504-1, LSG2104-1, LSG2504-1, LSG2105, LSG2505

	松土机	LES1300, LES1500
2006 年	割草机	LM-43E, LM-38E、LM-32E
	松土机	LES1301, LES1201, LES1103 (样品试制)
	扫雪机	LST1300, LST2000 (样品试制)
	劈木机	LSW4000 (样品试制)

(2) 本公司在园林机械产品的市场营销方面也积累了成功经验

得益于公司在国际市场营销方面的持续投入和公司对国际市场发展趋势的准确把握,公司的碎枝机产品一经推出即获得巨大成功。最近几年来,公司碎枝机产品的销量急剧增长,2003、2004、2005、2006 年碎枝机产品的销量分别为 7,026 台、80,765 台、246,453 台、226,621 台(2006 年由于碎枝机尝试铝漆包线替代铜漆包线之技术改造,客户需要有一个适应过程,销量略有下降),碎枝机 2004 年的出口量较 2003 年增长 10.5 倍,2005 年的出口量较 2004 年增长 2.05 倍,表明了市场对公司产品的充分认可。另外,在近三年的业务拓展过程中,公司积累了一大批园林机械行业的优质客户,为公司新产品的成功投放市场、顺利实现销售打下了坚实的基础。

(3) 本项目新产品的产能设计是稳健的

2006 年,本公司园林机械产品的设计产能约为 23 万台。本项目设计产能为 68 万台,本项目建成投产后,公司园林机械产品的年产能合计将达到 91 万台。从表面看,本项目设计产能过大,约为公司 2005 年产能的 3 倍。但需特别说明的是,公司 2005 年产能仅为碎枝机一类产品的产能,而本项目的设计产能是割草机、松土机、扫雪机三大系列产品的产能合计数。由于本项目生产线具有一定的柔性生产能力,一定程度上本项目总产能(68 万台)可在割草机、松土机、扫雪机三类产品间进行调剂,每类产品的平均产能约 22.67 万台,与公司 2006 年碎枝机产品的产能接近。因此,本项目新产品的产能设计总体是稳健的,以公司目前在技术、营销、产品制造等方面的综合实力,公司能够消化本项目新产品的新增产能。

(4) 本次投资项目的园林机械产品可以充分利用原有产品线的经营平台,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

尽管本项目新型产品在细分市场、功能、用途、技术参数、装备要求等方面与原有园林机械产品有所不同,但仍属于园林机械系列,与本公司原有产品在很

多方面存在相似性，如原材料供应、核心部件配套、生产工艺流程、环保处理、质量控制等各方面均与原有产品类似，在营销网络、客户资源方面也可以共享资源，本公司原有的境内外客户将成为新产品的潜在客户，这意味着本项目新产品完全可以沿用公司现有的在技术、营销和管理平台，公司现有的技术、营销、管理资源将为新产品的生产、销售提供强有力的支持。

5、新产品技术成熟，营销措施已到位

本项目产品在技术上已经成熟，2006 年，部分产品已经实现小批量生产与销售，市场反映良好。公司已经针对项目投产后的大批量生产计划，采取了有针对性的营销措施。

（1）新产品的生产技术成熟，已经取得相关国际认证

本项目新产品已经取得的国际认证证书如下表所示：

产品系列	型号	取得的国际认证证书
割草机	LM-32E、LM-38E、LM-32E-1、LM-38E-1	CE、GS、EMC、EMF
	LM-43E	CE、EMC、EMF
松土机	LES1300	CE、GS、EMC
	LES1500、LES1700	CE、EMC
扫雪机	LST-1300、LST-1600、LST-2000	CE、GS、EMC、EMF

从上表可以看出，本项目产品的许多型号都已经通过国际认证，产品生产技术成熟。

（2）新产品已经开始小批量生产销售，市场反映良好

截至 2006 年末，割草机、松土机、扫雪机均实现了小批量销售，市场反映良好，具体销售情况见下表：

产品系列	项目设计产能（台）	已销售数量（台）
割草机	400,000	6,697
松土机	200,000	11,019
扫雪机	80,000	4,234

（3）公司已经采取了有针对性的营销措施，并取得了部分订单

本项目产品主要面向国际市场销售，公司以贴牌生产（ODM/OEM）方式与国际知名品牌商合作。生产方面，公司仍然按照以销定产的模式、根据客户订单安排生产；销售方面，公司以现有客户为基础，通过各种方式拓展国际营销渠道，发展新的客户资源，争取长期稳定的大额订单，取得了良好效果。

目前，公司与欧洲最大的园林机械制造商 GGP（意大利）、欧洲第四大园林机械生产商 SANDRIGARDEN（意大利）、德国最大的园林机械制造商 WOLF-GARTEN、瑞典户外园林机械制造商 HUSQVARNA 集团以及德国 ATIKA 公司均建立了稳定的业务合作关系，公司与欧洲知名连锁超市 METRO（德国）、OBI（德国）、B&Q（英国）、CASTORAMA（法国）、LEROYMERLIN（法国）以及北美知名连锁超市 HOME DEPOT、CANADIAN TIRE 等都建立了长期供货关系。这些客户资源将为本项目新产品的销售提供支持。本公司研发成功割草机、松土机、扫雪机等新产品后，已陆续收到 30 多家新老客户的询价、发样要求，部分客户已确定订单，对部分客户已经开始批量发货。另外，公司与欧洲最大的园林机械制造商 GGP 公司（意大利）签订的框架性合作协议中也包含了本项目的松土机、扫雪机等新产品。

目前，本公司已安排生产的订单及意向性订单情况如下：

单位：台

项目产品	设计产能	已安排生产之订单	意向性订单
割草机	400,000	14,163	1、公司已与意大利 SANTRIGARDEN 公司达成了供货意向，数量约 5 万台； 2、公司已与乌克兰 S&R 公司达成了供货意向，数量约 3,460 台。
松土机	200,000	2,388	1、公司已与意大利 GGP 公司签订了业务合作框架协议，其中，松土机的供货数量约 2 万台； 2、公司已与德国 WOLF GARTEN 公司达成供货意向，数量约 2 万台。
扫雪机	80,000	0	公司已与意大利 GGP 公司签订了业务合作框架协议，其中，扫雪机供货数量约 1.5 万台。

注：电机是割草机的核心部件之一，由于本公司的产能受到限制，本公司割草机客户拟先采购本公司生产的电机，待本公司产能提升后，再采购本公司的割草机整机。截至 2006 年末，本公司已与意大利 GGP 公司签订了 26 万台的割草机电机供货协议；其中，已实现销售 132,026 台，销售金额 2,057,717.74 美元，另有 43,762 台已安排生产并陆续出货。此外，公司还与意大利 Sandrigarden 公司达成了 23 万台割草机电机的供货意向。

（4）公司针对园林机械新增产能的消化对策

公司已经针对消化园林机械产品新增产能的问题做出了前瞻性、针对性的安排，公司在市场开拓、新产品规划、生产组织模式创新、设备技术水平升级、加工工艺改进、产品研发力量加强都采取了一定的措施，主要是以下措施：

由于园林机械产品的生产与销售与微小型水泵有一定相似之处，公司在生产

组织模式创新、设备技术水平升级、加工工艺改进、研发力量加强方面的措施，整体上有利于本公司新产品新增产能的消化，这不仅适用于水泵产品，同样适用于园林机械产品（具体措施可参见前文中关于水泵产能消化的表述）。

在园林机械产品的市场开拓方面，公司在确保巩固老客户、保证老客户扩大采购的同时，也加大了对新客户的开拓力度；在巩固原有市场的同时，加大开拓新市场，已经取得了良好的业绩。另外，公司在割草机产品的市场营销方面，采取了渐进的方式，即先向境外客户销售割草机的核心部件：割草机电机，待公司产能扩大、对方对公司有更多了解后再行销售割草机整机。

以下是本公司正在开拓和争取的园林机械境外客户情况：

A、巴西：

Trappe：巴西最大的园林工具厂家，占整个巴西园林工具市场 75% 的市场份额，与本公司的合作项目涉及全系列的割草机、劈木机项目。

MEG：巴西第三大园林工具销售商，与本公司的主要合作项目是割草机电机，已进入合作阶段（新产品开模）。

B、德国

KQ：德国最大的邮购商，也是德国最大的百货商店，与本公司合作的主要产品是割草机、碎枝机、扫雪机。

Rowi：主要与本公司合作生产销售松土机产品。

C、英国：

KINGFISHER：翠丰集团是一家拥有 30 多年成功经营管理经验的大型国际装饰建材零售集团。企业规模居世界第三，已准备与本公司合作生产中高档的碎枝机、松土机、割草机。

TESCO：1924 年成立，英国最大超市，有 2629 家门店，有意向与本公司在园林机械与水泵产品方面进行全面合作。

Husqvarna AB：全球领先的户外园林机械生产厂商，与本公司合作扫雪机项目，2007—2008 年预计销售 4 万台。

WHM (CTC)，拟与本公司合作扫雪机项目，预计首批对其销售 5,000—10,000 台，样机已送至对方。

D、美国

Menard：是美国第三大家用超市，在美国拥有大量门店，拟与本公司合作割草机项目。

E、新西兰

MASSPORT：该公司是南半球最早制造割草机的工厂，在碎枝机产品方面与本公司合作了两年，计划与本公司在割草机项目方面进行全面合作。

6、固定资产折旧增加对经济可行性的影响及项目盈亏平衡点分析

（1）固定资产折旧增加对经济可行性的影响

根据可行性研究报告，在项目达产年度，本项目将导致每年增加固定资产折旧799万元，对项目的经济可行性构成一定影响，公司必须达到一定的量产规模（即盈亏平衡点之销售数量或金额）才可以消化掉上述固定资产折旧的不利影响。

（2）项目盈亏平衡点分析

根据可行性研究报告，本投资项目新增生产能力的盈亏平衡点计算如下（按达产年度计算）：

$$BEP = \frac{\text{固定成本}}{\text{销售收入} - \text{销售税金及附加} - \text{变动成本}} \times 100\% = 58.84\%$$

计算结果表明，企业新增生产能力只要达到58.84%时，即项目产品实现销售收入1.28亿元时，项目即可保本。

（三）本投资项目技术分析

1、生产工艺流程

本项目产品生产工艺流程与项目1即新型水泵的生产工艺流程基本相同。

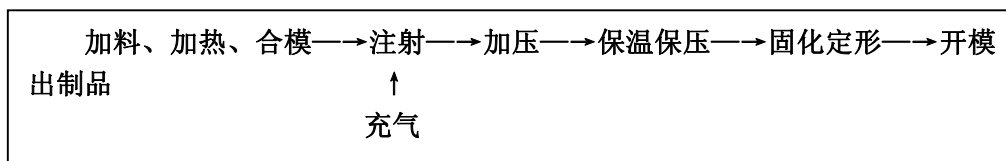
（1）冲压工段

主要承担电机机座、电机转子等铝合金件的压铸、清洗工作和电机定转子硅钢冲片下料、冲制、叠压任务。

在压铸工艺方面，压铸作为本项目生产的第一道工序，其铸件质量（外观、内在质量、尺寸精度等多方面）受压铸设备的工作状态（特别是压射力和压射速度）、模具结构（特别是浇注系统和排气系统）的合理程度、工艺参数的选用、合金熔炼的质量以及压铸操作等多种因素制约。在冲制工艺方面，本项目运用了高速精密级进冲工艺、“一落三”复冲工艺、“三联冲”工艺，并使用了转子铸铝和套轴。

（2）注塑工段

该工段主要承担年产 68 万台园林机械所需注塑件的加工任务。注塑工段拟采用目前世界上较先进的气体辅助成型技术，其工艺流程如下图所示：



（3）电机工段

主要承担园林机械电机的绕嵌线、装配、出厂试验、绝缘处理及喷漆、包装等任务。采用目前国内先进的真空连续浸渍绝缘烘干机，根据生产发展需要选用链板式装配线，生产工艺过程为：

定子入壳（热套或压入）→线上钻顶丝孔→套轴承上转子

产品在测试线上完成耐压、空转、短路电流、电压、电阻、转速等试验项目，整个测试过程中的控制、取样、警报、打印全由计算机完成，噪声测试在生产线上的噪声室内进行。测试线旁设有一条滚道式返修线。

（4）机加工工段

主要用于加工园林机械零部件和各种磨具，由机加工和模具工段组成。机加工工段主要承担定子、转子、机壳等零件的切削加工任务；模具工段为注塑车间提供全套塑料制品模具，为压铸车间提供铝合金铸件模具，并负责模具的维修工作。模具主要加工工艺流程如下图：

产品扫描、计算机设计→三维造型→加工中心→线切割→电火花→钻→铣→磨→钳→装配

（5）装配车间

主要承担年产 68 万台园林机械的装配试验及包装任务。按产品的结构特点和工艺要求，自制件和外协件从车间的东侧进入，车间划分为总装试验工段、包装工段和物料配送工段。

2、工艺流程图

本项目的主要产品割草机、松土机、扫雪机的工艺流程图见本招股书后附图：

附图 11、割草机

附图 12、松土机

附图 13、扫雪机

3、主要设备

本项目拟投入 4,990 万元购置各类设备 154 台（套），其中部分主要设备及其造价情况如下表所示：

单位：万元

序号	设备名称	技术规格	数量	单位	单价	总价
1	开式可倾压力机	J23-100	12	台	19	228
2	闭式单点压力机	J31-200 200t 900x900	2	台	40	80
3	高速精密压力机	GH-125 1200x850	1	台	172.5	172.5
4	三联冲	J23-100/80/63	2	套	72	144
5	定子铁芯叠压机	HJ012-63 800x600	2	台	22	44
6	注塑机		15	台	60	900
7	注塑机气体辅助设备		1	套	50	50
8	数控车床		20	台	35	700
9	数控铣床		8	台	20	160
10	加工中心	YCM-V116B	2	台	96	192
11	立式加工中心	HHS-1066	2	台	120	240
12	数显万能升降台铣床	X6125	3	台	32	96
13	电火花成型机	EX8	1	台	100	100
14	电火花成型机	EX30	1	台	160	160
15	快速成型机	CPS-600	1	台	170	170
16	自动插绝缘机		2	台	6	12
17	绕线机		5	台	12.5	62.5
18	数控绕线机		2	台	22	44
19	数控嵌线机		2	台	18	36
20	数控包扎机		2	台	16	32
21	数控整型机		2	台	15	30
22	总装及检验流水线		4	条	55	220
23	在线检测设备		4	套	25	100
24	立体货架	非标	1	套	100	100
25	带电绕阻温升测度仪		2	台	18	36
26	智能直流低电阻测试仪		1	台	18	18

27	泄漏电流测试仪		2	台	12	24
	合计	—	102	—	—	4,151

（四）项目主要原、辅材料及燃料供应

1、主要原辅材料

主要原材料的质量及供货来源直接关系到公司产品质量及产量，因此本公司一向注重原材料质量。由于公司原来的供货渠道比较稳定，供应能力较强，本项目建成后仍将利用原有的供货单位供货。实施本项目后，主要原辅材料用量估算表如下：

序号	原辅材料名称	单位	数量
1	硅钢片	吨	1,400
2	铝材	吨	2,080
3	钢材	吨	3,500
4	塑料	吨	2,500
5	铜（漆包线）	吨	1,200
小计			10,680
1	乳化液原液	吨	25
2	苏打粉	吨	10
3	清洗液原液	吨	7
4	机械油	吨	12
5	润滑油	吨	5
6	棉纱	吨	2
小计			61
合计		吨	10,741

2、公共动力消耗

本项目主要公用动力消耗如下：新增设备电力安装容量 2,000kw；生产用水（每天平均）80m³/d；压缩空气（0.6Mpa）10.0m³/min。

本项目供电电源由温岭市开发区变电所供给，电源电压为 10kV，架空线引入厂区后用电缆引入本厂的 10kV 高压变配电室内。该地区的电源可靠、稳定，完全能够满足本项目的供电要求。

本项目供水水源由温岭市自来水厂供给，厂区接入 DN150 供水管一根，工程

用水量 120.8 m³/d。本项目新增生产用水主要是生产过程中的冷却循环水及乳化液补充用水，生产用水量为 5t/h；补给水用量平均约 0.3t/h；生活用水用量为 15t/d。本项目排水量约 96.6m³/d。

根据工艺要求本项目的压缩空气用量为 10 m³/min，压缩空气的质量要求为无油无水，净化方法采用冷冻式干燥器和精密过滤方式进行。

（五）项目的产出和营销情况

本项目在得到批准、资金到位的情况下，计划建设期为 1 年 9 个月，达产期为 2 年。

本项目达产后，可形成年产 68 万台园林机械的生产能力，预计可增加销售收入 21,800 万元。

（六）项目可能存在的环保问题及其处理

本项目环保问题及处理与新型水泵项目基本类似，具体可参见水泵项目相关内容。

（七）投资项目的选址

本项目用地面积为 30,928.87m²（约合 46.39 亩），土地用途为工业用地，以出让方式取得。本项目实施地点位于温岭市城西街道神童门村，西环路西侧，五洋路北侧。本项目将与公司年产 75 万台新型水泵项目和年产 20 万台劈木机项目共用新征土地，总用地面积达 80,002 m²（约合 120 亩）。本项目所用地块外形呈梯形，东西最宽为 347.26 米，南北长约 244.10 米，整个厂区的总体布局按照工艺流程规律来布置生产厂房、辅助用房等。

（八）项目的组织方式和实施进展情况

公司已设有完善的组织机构和经营管理体制，本项目建成后不增设新的机构，其组织机构仍按原有管理体制，由公司统一组织生产和经营。各分厂内部实行车间、工段二级管理机构。

本项目具体实施进度建议如下：

项目名称	年份	第一年				第二年				第三年			
	季度	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	项目立项、编制可研报告及审批		—										

2	初步设计											
3	设备考察、商务谈判、 设备订货制造											
4	施工图设计											
5	工程施工											
6	样机鉴定、设备 安装调试											
7	人员培训											
8	生产准备、试生产											
9	竣工达产											

（九）投资项目经济效益分析

项目建设期 1 年 9 个月。年产 68 万台园林机械项目实施后，根据可行性研究报告，在目前各项经济因素（原材料价格、产品价格等）与可行性研究报告预期相符的前提下，在正常达产年度，将新增销售收入 21,800 万元，新增利润总额为 2,560 万元。

该等投资项目的投资收益指标分析如下：

项目名称	投资收益指标	指标值	
		所得税后	所得税前
年产 68 万台园林机械 项目	内部收益率 FIRR (%)	18.64	25.80
	净现值 FNPV (万元)	3,333	7,247
	投资回收期 Pt (年)	6.29	5.24

五、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的综合影响

（一）募集资金运用对公司的综合影响

本次募集资金到位后，公司将增加 1,900 万股股本，总股本将由 5,628 万股增加至 7,528 万股。公司将因此引入多元投资主体，使公司的股本结构更趋合理，在一定程度上能够降低并制衡实际控制人的控制权，从而有利于建立更为完善的法人治理结构。

本次募集资金投资项目建成投产后，公司的生产能力和盈利能力将显著上升，能进一步改善公司的产品结构，并有效地优化公司财务结构和降低财务风险。

本次募集资金投资项目实施完成后所形成的新增生产能力及其对研发、销售等方面的积极影响，将有效地提升公司的技术水平和国际化水平，为公司未来的发展奠定良好的基础，增强公司的核心竞争力。

（二）本次募集资金运用对公司财务状况和经营成果的综合影响

本次募集资金运用对公司财务状况和经营成果的影响具体表现在：

1、对净资产和每股净资产的影响

募集资金到位后，公司的净资产和全面摊薄的每股净资产均将大幅度增长，公司的实力将显著上升。

项 目	2006 年 12 月 31 日	预计募集资金总额	资金到位后
净资产（万元）	11,730	19,000	30,730
每股净资产（元）	2.08	-	4.08

2、对公司资产结构的影响

募集资金到位后，在公司负债总额不变的情况下，公司的资产负债率将明显下降，公司的资产结构得以优化，举债融资的能力将大大提高。

3、对净资产收益率和盈利能力的影响

由于募集资金投资项目在短期内难以完全产生效益，而募集资金的到位将使公司净资产值大幅度提高，因此，短期内公司的净资产收益率将有所下降。随着募集资金投资项目的建成投产，主营业务收入和净利润水平将大幅度增长，公司的盈利能力将进一步增强，净资产收益率将逐渐回升。

第十四节 股利分配政策

一、最近三年股利分配政策

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计划提出，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、最近三年实际股利分配情况

根据 2005 年 1 月 10 日公司 2005 年临时股东会决议通过的 2004 年度利润分配议案，按 2004 年度实现净利润提取 10%法定盈余公积，5%的法定公益金，派发现金股利 39,110.27 元（含税）。

公司自 2005 年 2 月整体变更为股份公司以来，为长远发展考虑，公司暂未进行股利分配。

三、本次发行后的股利分配政策

本次发行后，公司将继续执行原股利分配政策。

四、本次发行前滚存利润的分配安排

根据本公司 2005 年度股东大会决议，公司截止 2005 年 12 月 31 日的未分配利润和其后年度产生的利润由发行完成后的公司新老股东共同享有，根据浙江天健会计师事务所有限公司的审计，截止 2006 年 12 月 31 日，公司累计未分配利润为 5,186.27 万元。

第十五节 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投资部，负责人为董事会秘书张旭波先生；联系电话：0576-6516392、65111111，传真：0576-6516511。

二、重大合同

本公司现行有效、正在执行的重要商务合同如下：

（一）采购合同

1、漆包线（铜）采购合同

卖方	温岭市电磁线厂	标的	漆包线（铜）
数量	54,800 公斤	质量	厂标
价款	3,836,000 元	签定时间	2006 年 4 月 3 日
地点和方式	供方仓库，自提和代运	履行期限	按需方要求，分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

2、漆包线（铜）采购合同

卖方	温岭市电磁线厂	标的	漆包线（铜）
数量	37,100 公斤	质量	厂标
价款	2,634,100 元	签定时间	2006 年 5 月 3 日
地点和方式	供方仓库，自提和代运	履行期限	按需方要求，分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

3、漆包线（铜）采购合同

卖方	温岭市电磁线厂	标的	漆包线（铜）
数量	65,000 公斤	质量	厂标
价款	3,250,000 元	签定时间	2006 年 1 月 12 日
地点和方式	供方仓库，自提和代运	履行期限	按需方要求，分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

4、漆包线（铜）采购合同

卖方	江西群力电工器材有限公司	标的	漆包线（铜）
数量	65,000 公斤	质量	厂标

价款	3,250,000 元	签定时间	2006 年 2 月 28 日
地点和方式	供方仓库, 自提和代运	履行期限	按需方要求, 分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

5、漆包线（铜）采购合同

卖方	江西群力电工器材有限公司	标的	漆包线（铜）
数量	42,650 公斤	质量	厂标
价款	2,953,512.50 元	签定时间	2006 年 8 月 20 日
地点和方式	供方仓库, 自提和代运	履行期限	按需方要求, 分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

6、漆包线（铜）采购合同

卖方	江西群力电工器材有限公司	标的	漆包线（铜）
数量	35,650 公斤	质量	厂标
价款	2,513,325 元	签定时间	2006 年 8 月 27 日
地点和方式	供方仓库, 自提和代运	履行期限	按需方要求, 分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

7、漆包线（铜）采购合同

卖方	温岭市电磁线厂	标的	漆包线（铜）
数量	41,210 公斤	质量	厂标
价款	3,012,451 元	签定时间	2006 年 10 月 7 日
地点和方式	供方仓库, 自提和代运	履行期限	按需方要求, 分批交货
争议的解决	按经济合同法规定执行	其他事项	每批漆包线按照市场行情上下浮动。
结算方式	6 个月银行承兑汇票		

8、硅钢片采购合同

卖方	江阴市华士金属材料制品厂	标的	硅钢片 (Q195 黑带 0.5*242/0.5*208/0.5*172)
数量	1,200,000 公斤	质量	按国家 GB-T8164 组织生产
价款	4,536,000 元	签定时间	2006 年 12 月 13 日
地点和方式	需方自提	履行期限	2007 年 1 月 4 日、3 日、6 日交货
争议的解决	双方协商解决	其他事项	
结算方式	6 个月银行承兑汇票（免贴息），现款价下浮 50 元/吨		

9、硅钢片采购合同

卖方	浙江鑫欧机电有限公司	标的	硅钢片（Q195 黑带 0.5*348/0.5*245）
数量	1,600,000 公斤	质量	执行国标 GB/T3524-92
价款	6,160,000 元	签定时间	2006 年 1 月 8 日
地点和方式	卖方厂内, 汽运	履行期限	2007 年 1 月中下旬开始陆续发货
争议的解决	双方协商解决, 协商未果, 签约地人民法院起诉	其他事项	款到排产, 发货。（内孔直径要求：450~500mm）

结算方式	6 个月银行承兑汇票
------	------------

(二) 销售合同

1、水泵销售合同

买方	中航技国际工贸公司	标的	XCM100B 家用电泵
数量	105,000 台	质量	水力特征依据 ISO9906, 电机部分依据 IEC 标准
价款	30,252,415 元	签定时间	2006 年 6 月 12 日
地点和方式	合同买方收到古巴国民银行信用证后开始计算。卖方在 55 天之内分 4 批交货到宁波码头指定地点。		
付款方式	买方根据合同附件 1 所列的单价和附件 2 的交货计划的实际交货数量计算货款, 分批支付给买方。在卖方每批交货到宁波港指定地点后, 买方凭卖方合格的单据, 7 天内将当批全款付给卖方。		
违约责任	如果由于卖方的原因造成在 55 天内未交货或迟交货, 在买方收到国外用户的书面索赔后, 卖方必须向买方赔偿所推迟部分的货物货值的 0.1%/天。赔偿总值不超过迟交货物货值的 8%; 如果由于买方的原因造成付款推迟, 买方必须承担相应责任。如果因买方原因造成迟交货, 卖方不适用此条款。 如果卖方超过 55 天以上尚未交货, 在买方收到国外用户的书面索赔后, 买方可通过简单的书面信函解除合同。而卖方必须赔偿由此产生的损失, 赔偿额可达到未交部分货物总额的 8%。卖方除了赔偿买方本合同所规定的相应金额外, 还应赔偿到实际赔偿日为止的相应利息。如果买方在接到卖方出运日期通知后超过一星期不提货, 卖方有权自行终止所有生产, 买方必须赔偿由此产生的损失。 如果买方不能如约按时付款, 应按所欠货款的 0.25%/日处予违约金, 直至还清货款。		
履行期限	本合同在买方收到古巴国民银行信用证并当日书面通知卖方起开始生效, (买方提供该卖方信用证复印件) 并一直保持有效直到合同规定的义务全部履行完毕。		
争议的解决	可向合同对方管辖地法院起诉		

2、电机销售合同

买方	GGP SLOVAKIA S. R. O (SLOVAKIA)	标的	900W、230-240V、50HZ、H-EP350 电机, 1000W、230-240V、50HZ、H-C350 电机, 1100W、230-240V、50HZ、H-C350 电机, 1300W、230-240V、50HZ、H-C350 电机
数量	63,036 台	质量	进口国标准及客户要求
价款	810,579.04 美元	签定时间	2006 年 7 月 19 日
地点和方式	海运, 从宁波港到斯洛伐克, FOB		
付款方式	提单签发日 120 天后当月的月末电汇付清		
履行期限	2006 年第 35、36、37、38、39、40、41 周		

3、水泵、电机、铜叶轮销售合同

买方	锐丰贸易有限公司	标的	100XRM3-55/10 多节泵电机、XKJ-1300I 铸铁泵、XDPm370A 深吸水泵、XKJ-900I 铸铁泵、XKJ-1304S 不锈钢花园泵、铜叶轮
数量	24,500 台/件	质量	符合欧洲 GS/CE/EMC 标准
价款	5,840,200 元	签定时间	2006 年 11 月 2 日
地点和方式	待通知		

付款方式	供方在货物装船后 30 天, 凭全套发票、合同及交货凭证等有效单据向需方结算货款。
违约责任	任何一方违反合同给对方造成损失的, 均应赔偿损失, 损失即包括直接经济损失, 也包括履行合同后可期待利益。 如供方违反合同, 致使需方不能履行或不能完全履行与境外客户签订的合同, 供方还应赔偿需方因客户索赔而遭受的全部损失及费用 (包括律师费用)。 如供方未能在约定时间交货, 致使境外客户拒绝要货, 或供方制造的产品未能通过初步验收, 需方即有权解除合同。供方还应制服需方所涉及货物价款 10% 的违约金。 如供方迟延交货致使需方改变外销合同的约定运输方式, 由此额外增加的运费损失由供方承担。如延迟交货导致外商要求降价而致的损失由供方承担。 如供方生产的产品在质量保证期间不能达到 GS/CE/EMC 标准, 而致外商要求返修的, 供方应负责修理、更换或重作, 并承担相关费用 (包括国内、国外的运输费)。供方拒绝修理、更换或重作的, 可由需方或客户直接修理、更换或重作, 所产生的相关费用由供方承担。
履行期限	2007 年 3 月 10 日前陆续完成交货
争议的解决	由供、需双方协商解决。协商不成的, 则提交需方所在地法院解决。

4、水泵销售合同

买方	GUDE GMBH CO KG (德国)	标的	XKJ-1103SSA5, XJM100LA3, XKJ-603PA, XKJ-603P, XKS-400PW
数量	10,317 台	质量	产品出口标准, 进口国标准和客户要求
价款	552,501 美元	签定时间	2006 年 11 月 10 日
地点和方式	海运, 从宁波港到德国汉堡, CIF		
付款方式	100%即期 D/P		
履行期限	2006 年 12 月中旬, 2007 年 1 月中旬, 2 月中旬, 2 月底, 3 月底, 4 月中旬		

5、松土机销售合同

买方	GGP SWEDEN AB (瑞典)	标的	VARIOLUX VE32 (1500W)
数量	7,200 台	质量	产品出口标准, 进口国标准和客户要求
价款	419,040 美元	签定时间	2006 年 10 月 22 日
地点和方式	海运, 从宁波港到瑞典哥德堡市, FOB		
付款方式	提单签发日 90 天后当月的月末电汇付清		
履行期限	3360 台 2007 年 1 月 2 日, 3840 台 2007 年 1 月 12 日		

6、电机销售合同

买方	GGP SLOVAKIA S. R. O (斯洛伐克)	标的	900W、230-240V、50HZ、H-EP350 电机, 1000W、230-240V、50HZ、H-C350 电机, 1100W、230-240V、50HZ、H-C350 电机, 1300W、230-240V、50HZ、H-C350 电机
数量	22,472 台	质量	产品出口标准, 进口国标准和客户要求
价款	343,371.78 美元	签定时间	2006 年 11 月 1 日
地点和方式	海运, 从宁波港到斯洛伐克, FOB		
付款方式	提单签发日 120 天后当月的月末电汇付清		
履行期限	2006 年第 52 周、2007 年第 1 周		

7、水泵及水泵配件销售合同

买方	SPERONI SPA (意大利)	标的	XKJ-800I、XJM100L、XJM101C、XJM60C 及配件
----	-------------------	----	-------------------------------------

数量	15,220 台/个	质量	产品出口标准, 进口国标准和客户要求
价款	395,355 美元	签定时间	2006 年 11 月 4 日
地点和方式	海运, 从宁波港到拉斯佩齐亚港, CIF		
付款方式	100% 90 天信用证		
履行期限	2007 年 1 月底		

8、水泵销售合同

买方	JEELEX GROUP (俄罗斯)	标的	XKJ-1100SSA5、XKJ-601IA
数量	5,450 台	质量	产品出口标准, 进口国标准和客户要求
价款	291,629 美元	签定时间	2006 年 12 月 20 日
地点和方式	海运, 从宁波港到俄罗斯, FOB		
付款方式	30%一周内电汇预付, 70%凭提单复印件电汇付清		
履行期限	收到预付款后 5 周左右发货		

(三) 银行借款

1、2005年12月27日, 公司(甲方)与 中国农业银行温岭市支行(乙方)签订了编号为33101200500056240的借款合同(2005年11月10日签订编号为33906200500019060的最高额抵押合同), 借款金额为1,400万元, 借款期限为两年, 自2005年12月27日起至2008年12月26日止, 借款年利率为5.76%。甲方不按合同约定的期限归还借款本金的, 乙方对逾期借款从逾期之日起在本合同约定的借款执行利率基础上上浮50%计收罚息, 直至本息清偿为止。逾期期间, 人民币借款的, 如遇中国人民银行同期人民币贷款基准利率上调, 罚息利率自基准利率调整之日起相应上调。

2、2006年1月23日, 公司(甲方)与中国农业银行温岭市支行(乙方)签订了编号为33101200600003180的借款合同(2005年11月10日签订编号为33906200500019060的最高额抵押合同), 借款金额为600万元, 借款期限为两年十一个月, 自2006年1月23日起至2008年12月26日止, 贷款利率为年利率5.76%。甲方不按合同约定的期限归还借款本金的, 乙方对逾期借款从逾期之日起在本合同约定的借款执行利率基础上上浮50%计收罚息, 直至本息清偿为止。逾期期间, 人民币借款的, 如遇中国人民银行同期人民币贷款基准利率上调, 罚息利率自基准利率调整之日起相应上调。

3、2006年4月28日, 公司(甲方)与 中国农业银行温岭市支行(乙方)签订了编号为33101200600015554的借款合同(2005年11月10日签订编号为33906200500019060的最高额抵押合同), 借款金额为1,000万元, 借款期限为两年八个月, 自2006年4月28日起至2008年12月26日止, 借款年利率为6.03%。甲方

不按合同约定的期限归还借款本金的，乙方对逾期借款从逾期之日起在本合同约定的借款执行利率基础上上浮50%计收罚息，直至本息清偿为止。逾期期间，人民币借款的，如遇中国人民银行同期人民币贷款基准利率上调，罚息利率自基准利率调整之日起相应上调。

4、2006年12月6日，公司（甲方）与 中国农业银行温岭市支行（乙方）签订了编号为33101200600048341的借款合同（2005年6月20日签订编号为

（330808101）农银高抵字（2005）第0615号的最高额抵押合同），借款金额为500万元，借款期限为六个月，自2006年12月6日起至2007年6月4日止，借款年利率为5.58%。甲方不按合同约定的期限归还借款本金的，乙方对逾期借款从逾期之日起在本合同约定的借款执行利率基础上上浮50%计收罚息，直至本息清偿为止。逾期期间，人民币借款的，如遇中国人民银行同期人民币贷款基准利率上调，罚息利率自基准利率调整之日起相应上调。

5、2006年12月14日，公司（甲方）与 中国农业银行温岭市支行（乙方）签订了编号为 33101200600049682 的借款合同（2006年3月2日签订编号为 33906200600004553 和 2006年10月23日签订编号为 33906200600022214 的最高额抵押合同），借款金额为1,900万元，借款期限为五个月二十九天，自2006年12月14日起至2007年6月10日止，借款年利率为5.58%。甲方不按合同约定的期限归还借款本金的，乙方对逾期借款从逾期之日起在本合同约定的借款执行利率基础上上浮50%计收罚息，直至本息清偿为止。逾期期间，人民币借款的，如遇中国人民银行同期人民币贷款基准利率上调，罚息利率自基准利率调整之日起相应上调。（2006年12月29日公司已还款600万元。）

6、2006年12月19日，本公司（甲方）与温岭农村合作银行（乙方）签订了编号为温和银（滨海）保借字第20060623400号的保证借款合同，借款金额为1,000万元，借款期限为六个月，自2006年12月19日起至2007年6月20日止，借款年利率为4.62%。借款人（保证人）违约及其违约责任：不按期归还贷款本金（含展期），从逾期之日起按约定利率加收49.4%的罚息利率计收罚息；不按期偿付贷款利息，按罚息利率计收复息；不按约定使用贷款，对挤占挪用的贷款在挪用期间按约定利率加收94.81%的罚息利率计收罚息；借款人提前归还贷款，须经贷款人同意，贷款人对提前归还的贷款有权按合同约定期限、利率向借款人收取利息，

但如征得贷款人同意，可按本合同约定的利率和实际天数计收罚息。

（四）银行承兑汇票保证合同

2006年8月4日，本公司与浙江温岭农村合作银行签署正在履行的《银行承兑协议》共2份，开具银行承兑汇票2份，金额88.8万元。就上述《银行承兑协议》，本公司与浙江温岭农村合作银行签署了2份《商业汇票承兑保证书》，保证金额合计44.4万元，作为开具前述银行承兑汇票的担保；与中国农业银行温岭市支行签署正在履行的《银行承兑汇票承兑合同》共32份，金额4,947.1万元，就上述《银行承兑汇票承兑合同》，本公司与中国农业银行温岭市支行签署了《最高额抵押合同》，作为开具前述银行承兑汇票的担保。

（五）其他合同

1、本公司与台州新科环保研究有限公司签订房屋租赁合同

2001年5月10日，本公司与台州新科环保研究有限公司签订了《租赁协议》，协议约定：台州新科环保研究有限公司将位于浙江省温岭市滨海镇东楼村工业区5,100平方米的生产经营场所租赁给本公司，租赁期限为三年，自2001年5月10日起至2006年5月9日止，房屋租金为21万元/年。经双方共同约定，可解除租赁关系。2006年5月9日，双方续签本合同，双方同意租用期限从2006年5月10日到2009年5月9日。

2、本公司与温岭市国有资产经营有限公司签订《房屋租赁协议书》

2006年5月18日，本公司与温岭市国有资产经营有限公司签订了《房屋租赁协议书》，协议约定：温岭市国有资产经营有限公司将位于浙江省温岭市滨海镇永安村面积为7,000平方米的厂房租赁给本公司，租赁期限为五年，自2006年5月18日起至2011年5月17日止，厂方租金为30万元/年，于每年12月中旬支付。经双方共同约定，可解除租赁关系。

3、本公司与浙江省温岭市国土资源局签订《国有土地使用权出让意向书》

2006年8月22日，本公司与浙江省温岭市国土资源局签订了《国有土地使用权出让意向书》。根据该意向书，温岭市国土资源局将位于温岭市工业城西环路西侧、五洋路北侧的宗地使用权出让给本公司，宗地编号为温土（2006）001号，宗地面积为120亩，宗地四至为：东西环路，南五洋路，西通道、北通道。该出让宗地的用途为工业用地，土地使用权出让年限为50年，出让价款为20万元/亩，

合计价款2,400万元。

4、本公司与温岭市工业城指挥部、温岭市工业城实业有限公司签订《协议书》。

鉴于公司已与浙江省温岭市国土资源局签订了《国有土地使用权出让意向书》，公司拟受让温岭市工业城西环路西侧、五环路北侧的国有土地使用权120亩，本协议约定本公司另行支付上述土地的临街（路）公共道路用地款、绿化用地款等土地使用权补偿款等总计不超过400万元。

5、本公司与广发证券股份有限公司签订《承销暨保荐协议》

2006年9月1日，本公司与广发证券股份有限公司签订了《关于浙江利欧股份有限公司首次公开发行人民币普通股的承销暨保荐协议》，协议约定，委任广发证券为本公司本次股票发行上市的保荐机构和主承销商，负责推荐本公司股票发行上市，负责本公司股票发行的主承销工作，并持续督导甲方履行相关义务。

三、对外担保情况

截至2006年12月31日，本公司无对外担保事项。

四、重大诉讼或仲裁事项

本公司无对财务状况、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

本公司实际控制人王相荣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；本公司无控股子公司。

六、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员受到刑事诉讼情况

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。

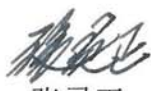
第十六节 董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明

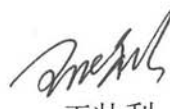
发行人董事、监事、高级管理人员声明

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。

全体董事签名：


王相荣


张灵正


王壮利


王洋

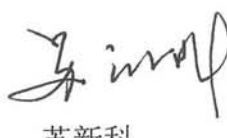

邵毅平

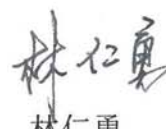

沈田丰


王呈斌

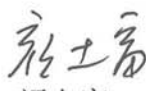
全体监事签名：

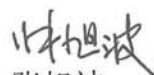

黄卿文


苏新科


林仁勇

高级管理人员签名：


颜土富


张旭波


洪本初


陈林富

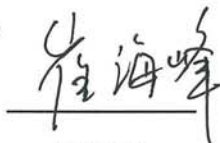
浙江利欧股份有限公司（盖章）

2007年4月11日

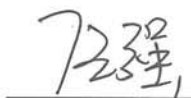
保荐人（主承销商）声明

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、完整性承担相应的法律责任。

保荐代表人（签字）：

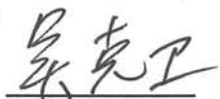


崔海峰



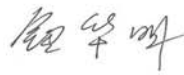
任强

项目主办人（签字）：



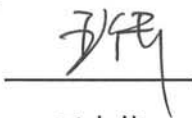
吴克卫

投资银行业务负责人（签字）：



钮华明

法定代表人（签字）：



王志伟

广发证券股份有限公司（盖章）

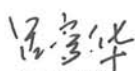


2007年4月11日

发行人律师声明

本所及经办律师保证由本所同意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已经本所审阅,确认招股说明书不致因引用上述内容出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏引致的法律风险,并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办律师(签字):


吕崇华


傅羽韬

律师事务所负责人(签字):


章靖忠



2007年4月11日

会计师事务所声明

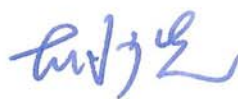
本所及经办会计师保证由本所同意浙江利欧股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用的财务报告已经本所审计,确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

经办会计师(签字):


陈翔


沃魏勇

会计师事务所负责人(签字):


胡少先

浙江天健会计师事务所有限公司(盖章)



验资机构声明

本所保证由本所同意浙江利欧股份有限公司在招股说明书及其摘要中引用验资报告和有关数据已经本所审阅，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、完整性承担相应的法律责任。

经办会计师（签字）：


陈翔


沃巍勇

会计师事务所负责人（签字）：


胡少先

浙江天健会计师事务所有限公司（盖章）



第十七节 附录和备查文件

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：浙江利欧股份有限公司

地 址： 浙江省温岭市滨海镇利欧路 1 号

电 话：0576-6516392、6511111

传 真：0576-6516511

联 系 人：张旭波、杨琦、杨建、罗君林

（2）保荐人（主承销商）：广发证券股份有限公司

住 所：珠海市吉大海滨南路光大国际贸易中心 26 楼 2611 室

电 话：020—87553582

传 真：020—87553583

联 系 人：聂韶华

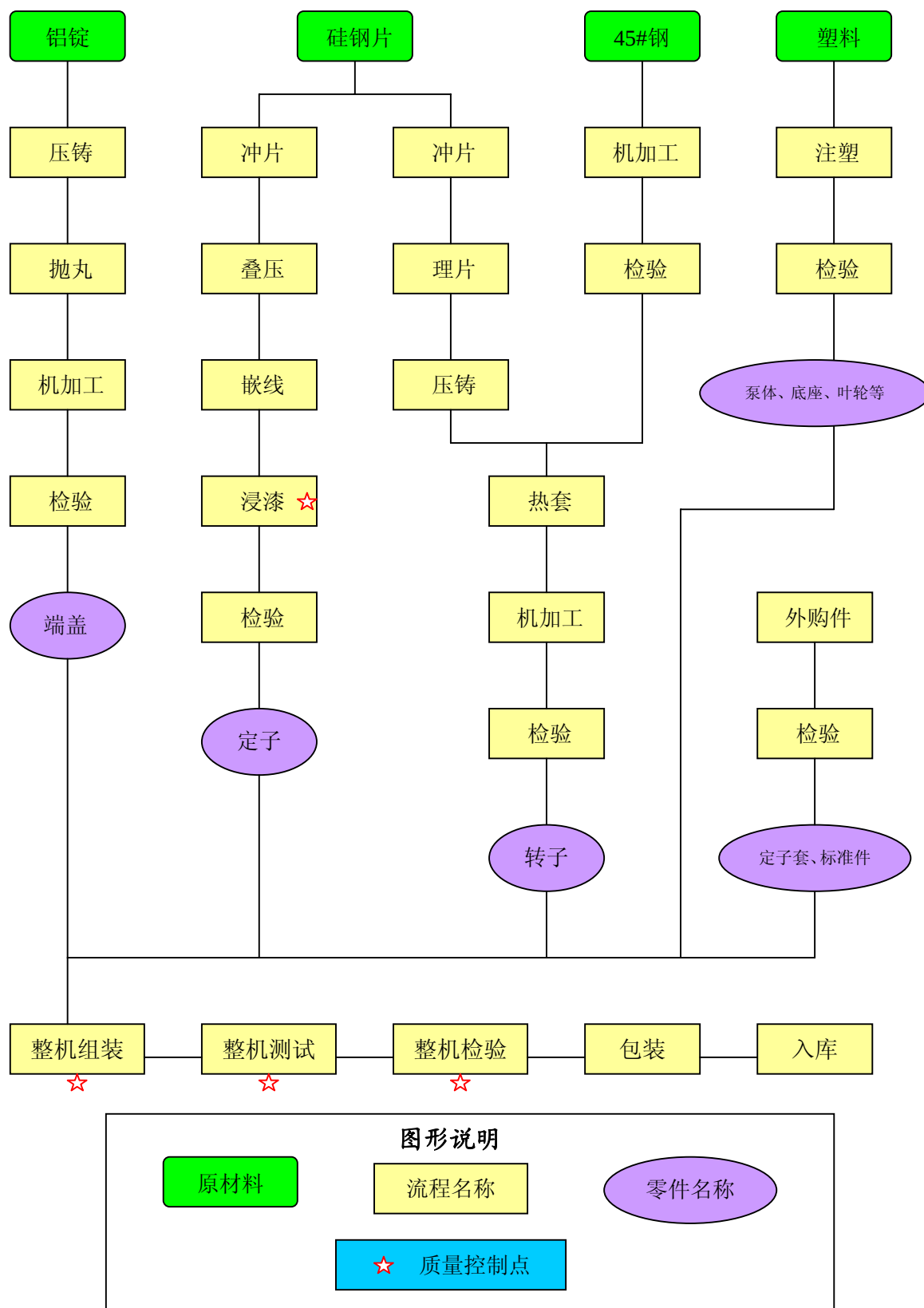
电 话：0571-87153610

传 真：0571-87153619

联 系 人：崔海峰、任强、吴克卫、姜楠

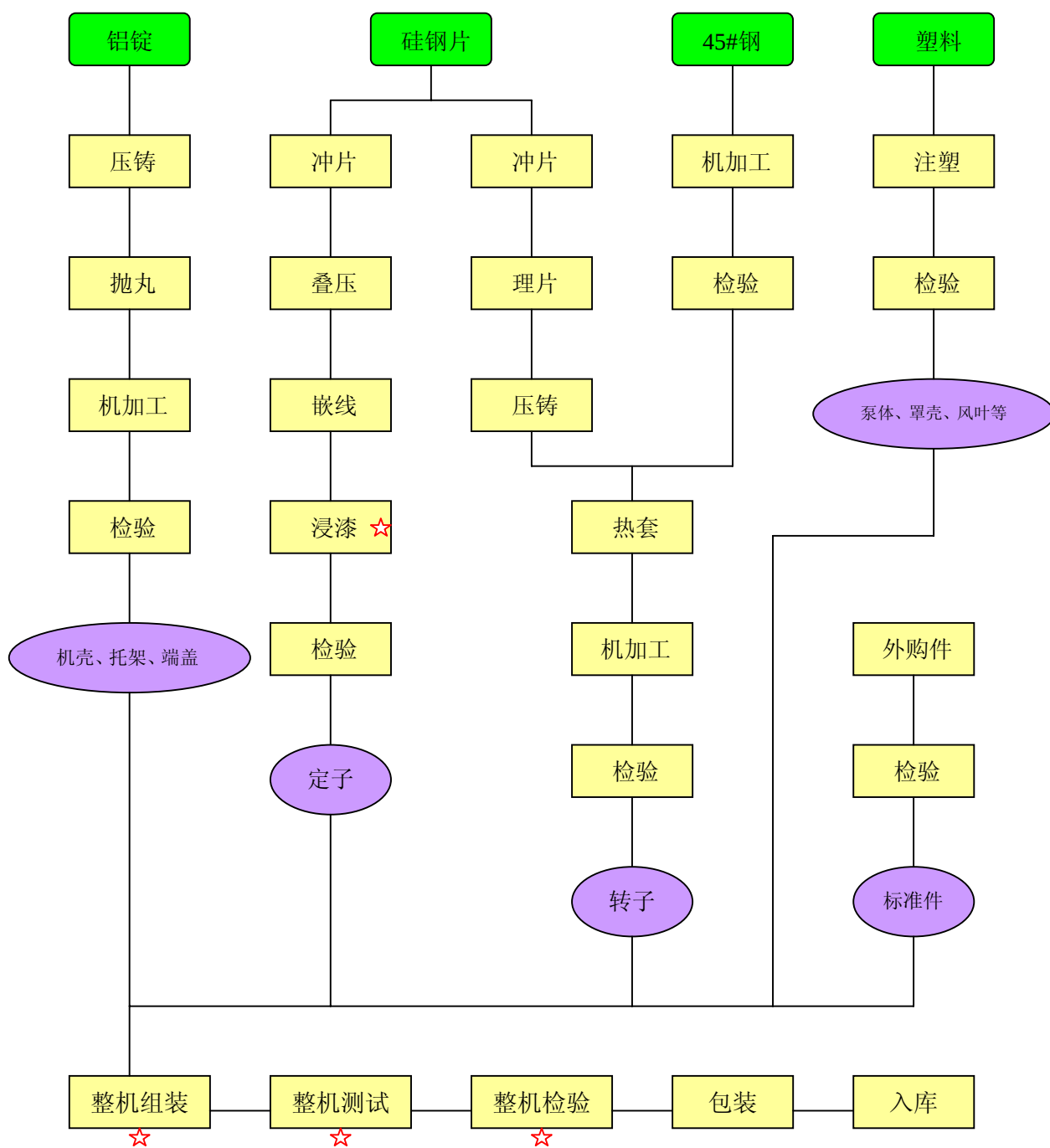
附录 1

花园潜水泵工艺流程图



附录 2

花园自吸泵工艺流程图



图形说明

原材料

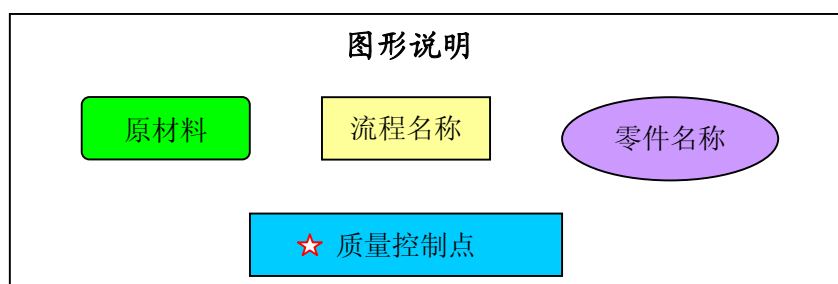
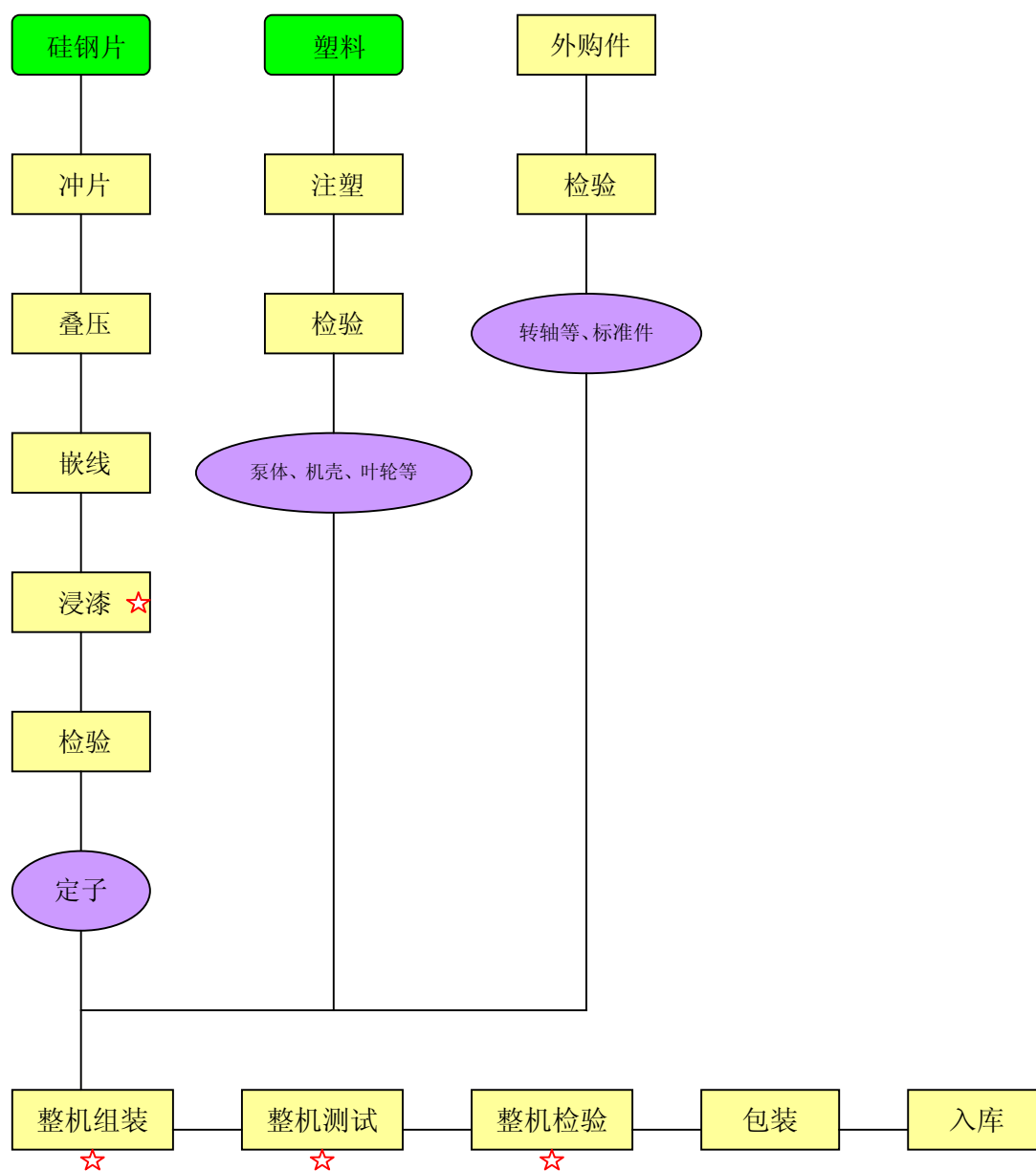
流程名称

零件名称

★ 质量控制点

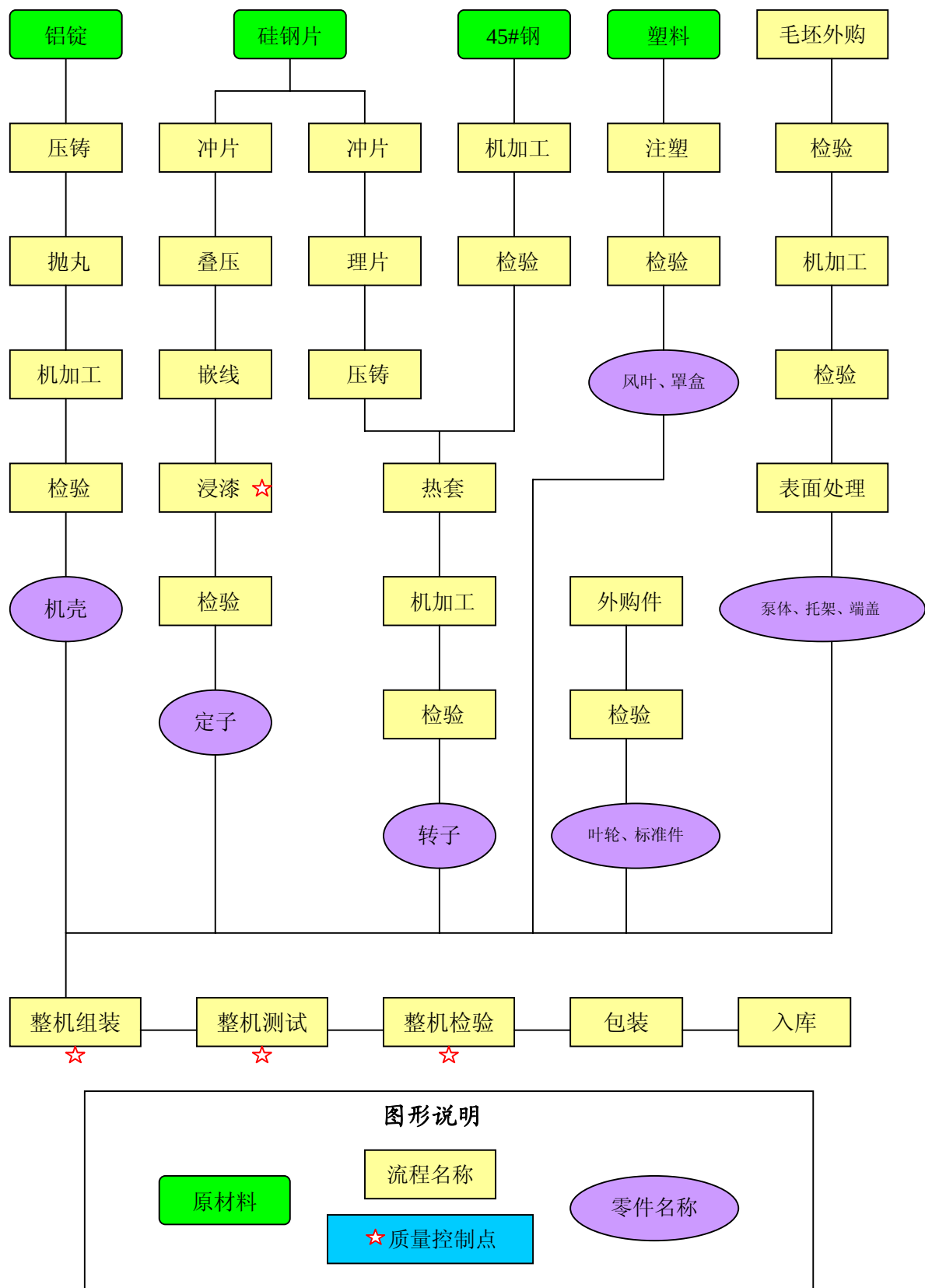
附录 3

喷泉泵工艺流程图



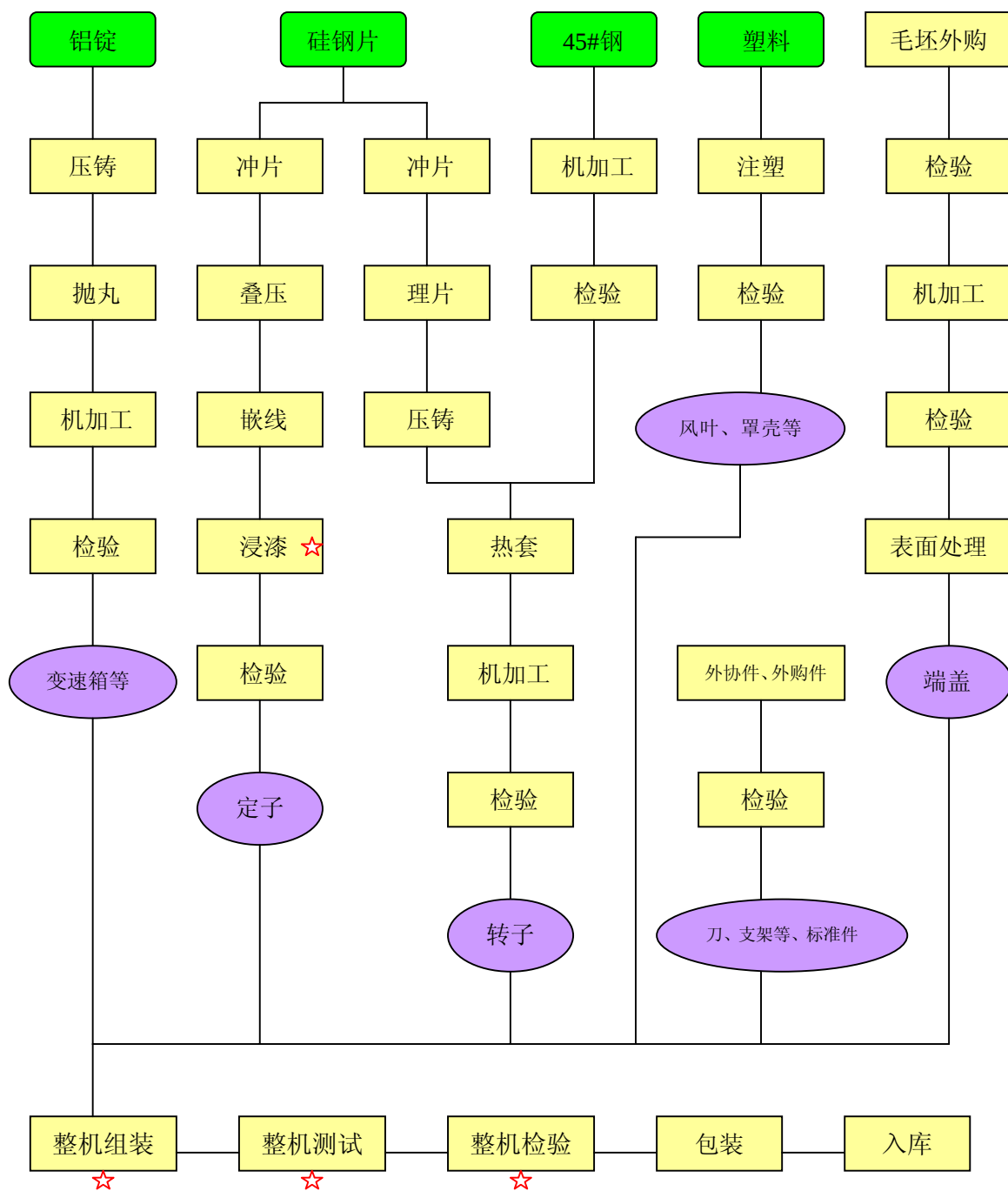
附录 4

小型离心泵、旋涡泵、自吸泵工艺流程图



附录 5

碎枝机工艺流程图



图形说明

原材料

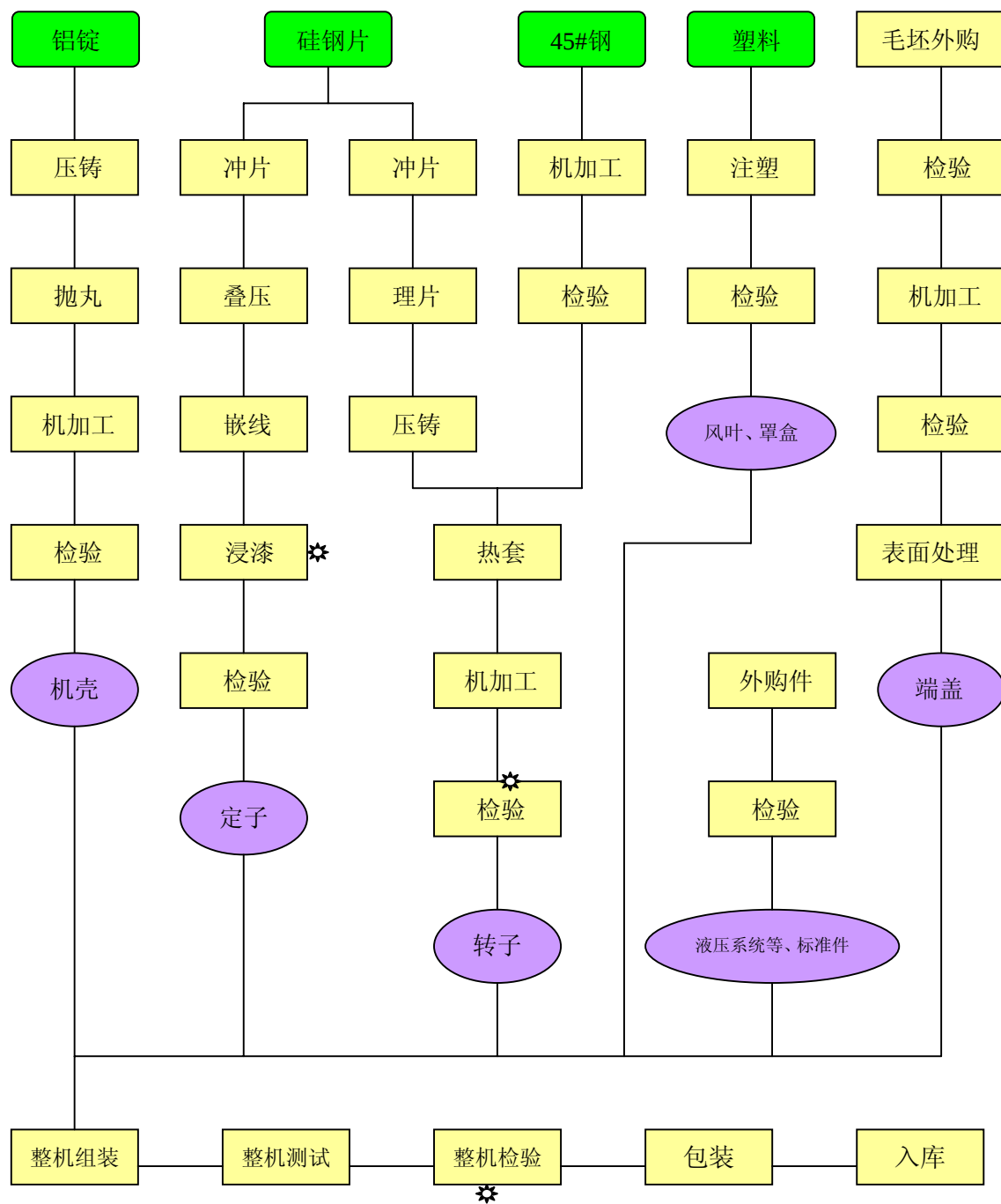
流程名称

零件名称

★ 质量控制点

附录 6

劈木机工艺流程图



图形说明

原材料

流程名称

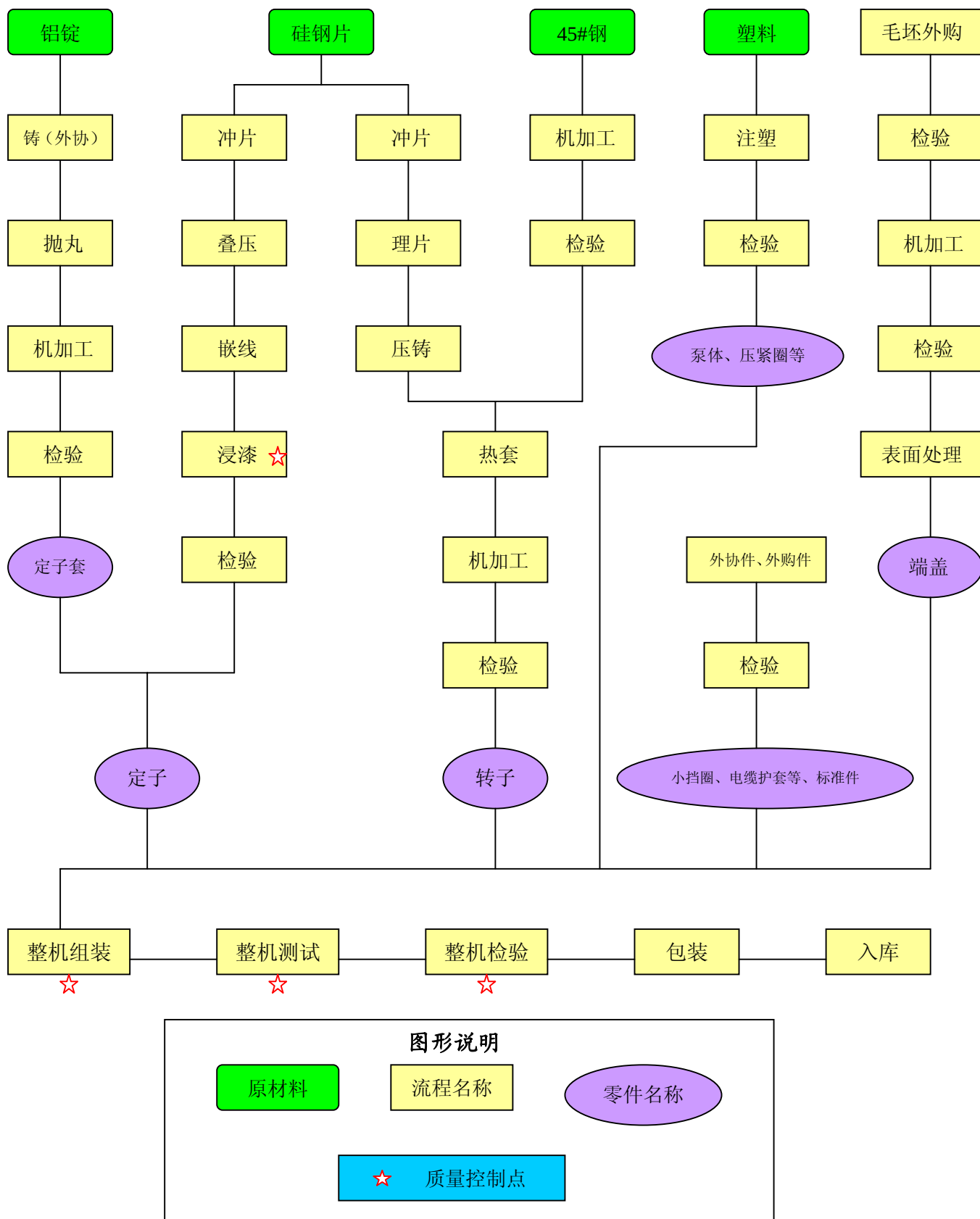
零件名称



质量控制点

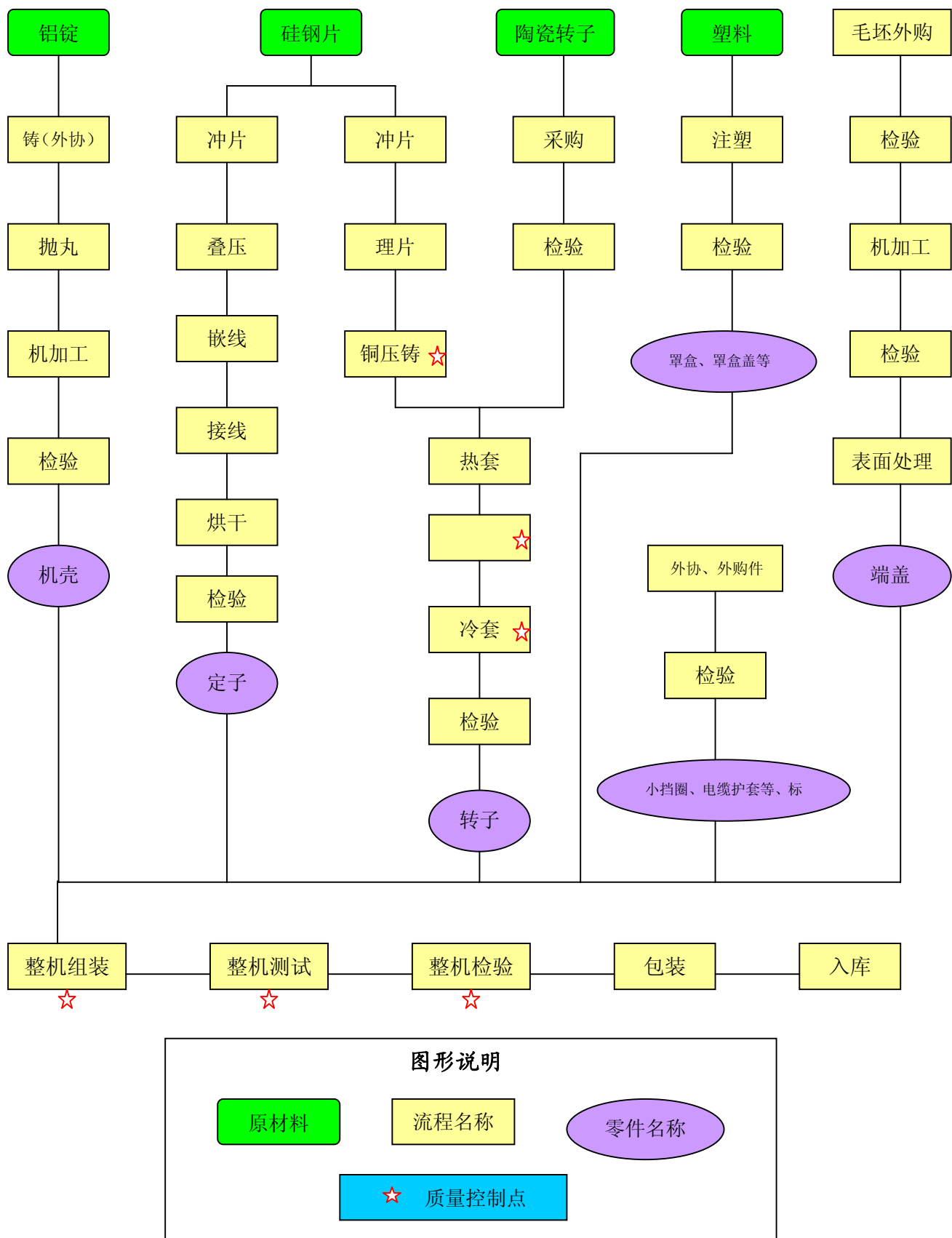
附录 7

美标潜水泵工艺流程



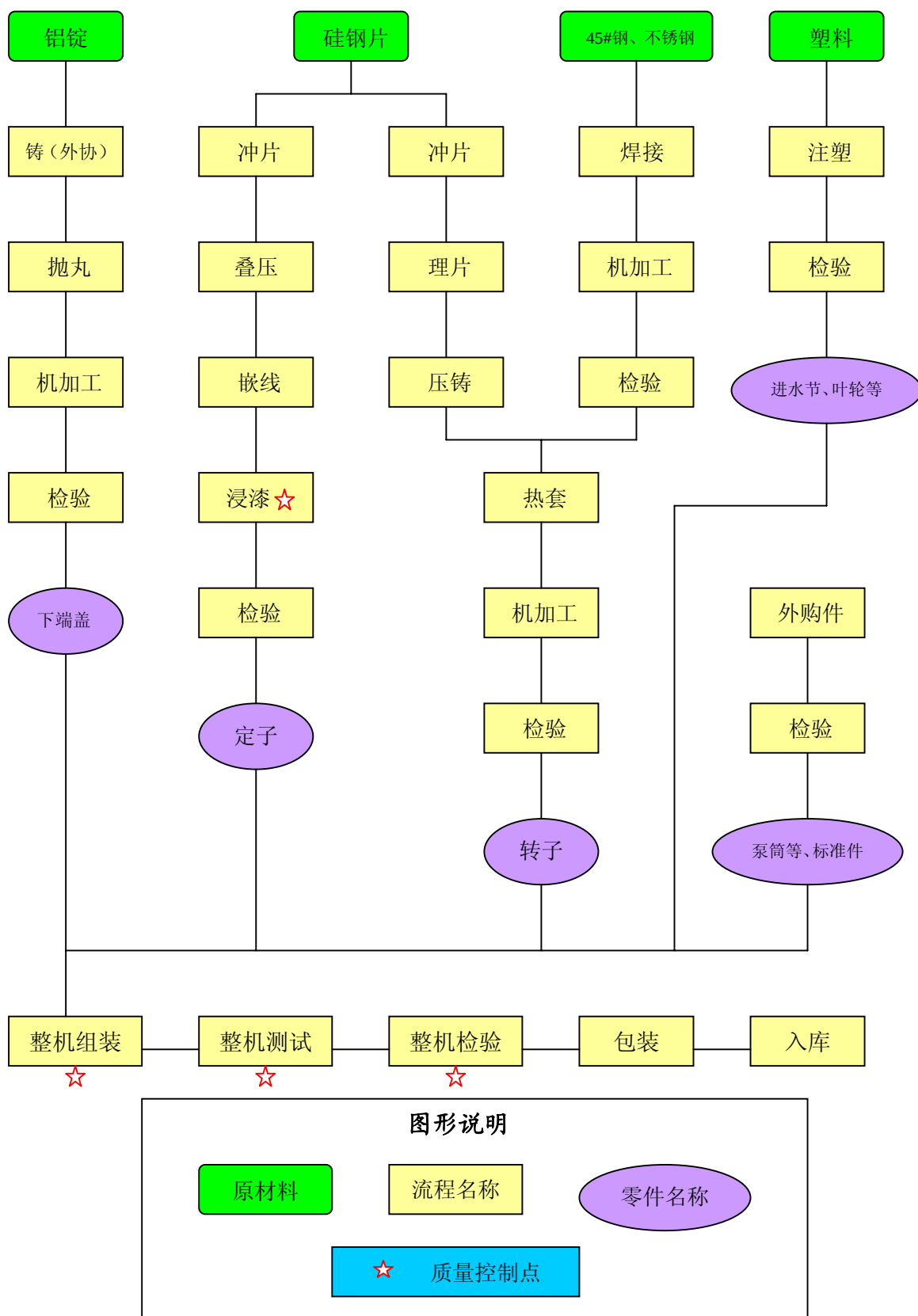
附录 8

热水循环泵工艺流程



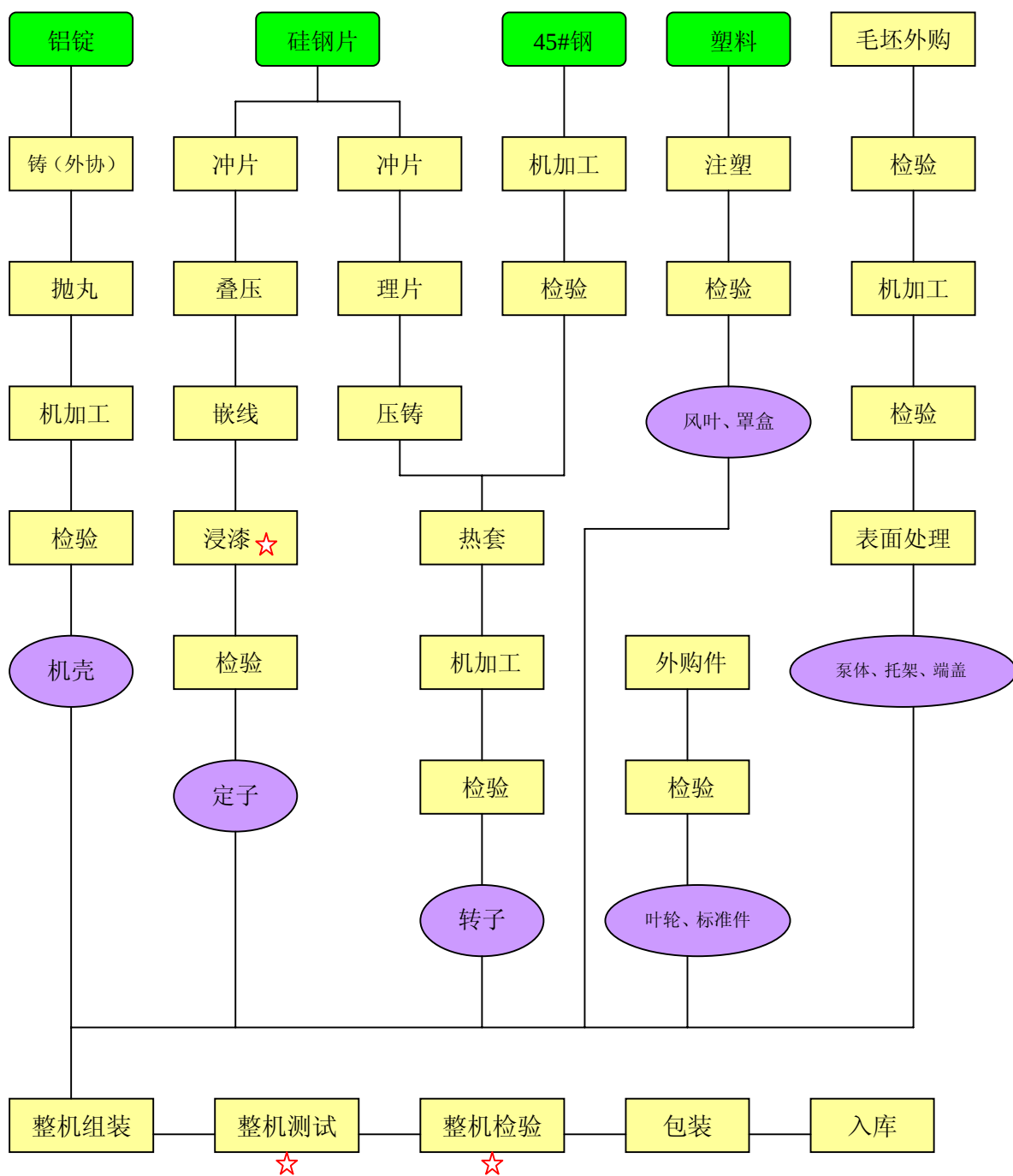
附录 9

多级深井泵工艺流程



附录 10

标准泵工艺流程



图形说明

原材料

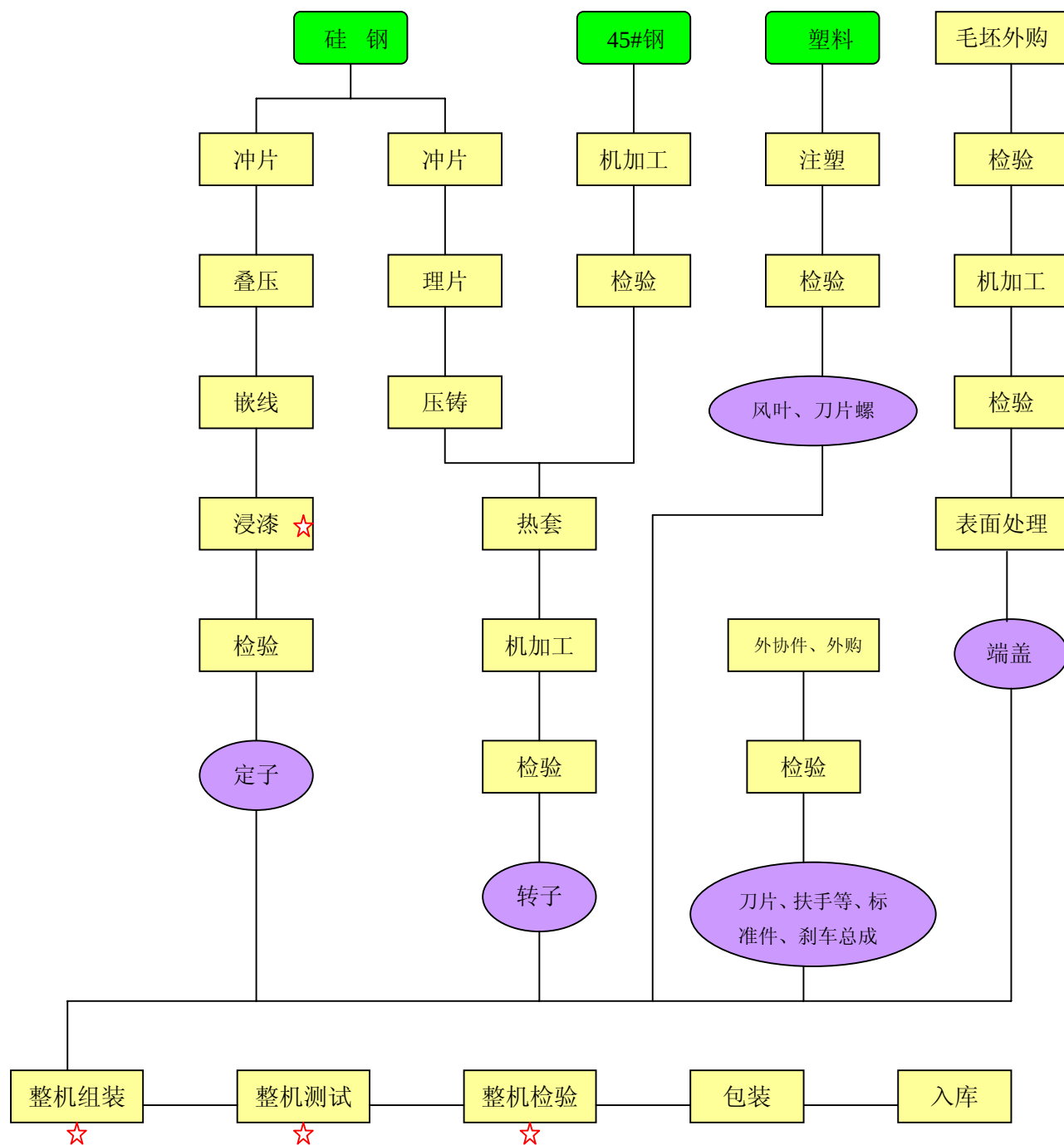
流程名称

零件名称

★ 质量控制点

附录 11

割草机工艺流程



图形说明

原材料

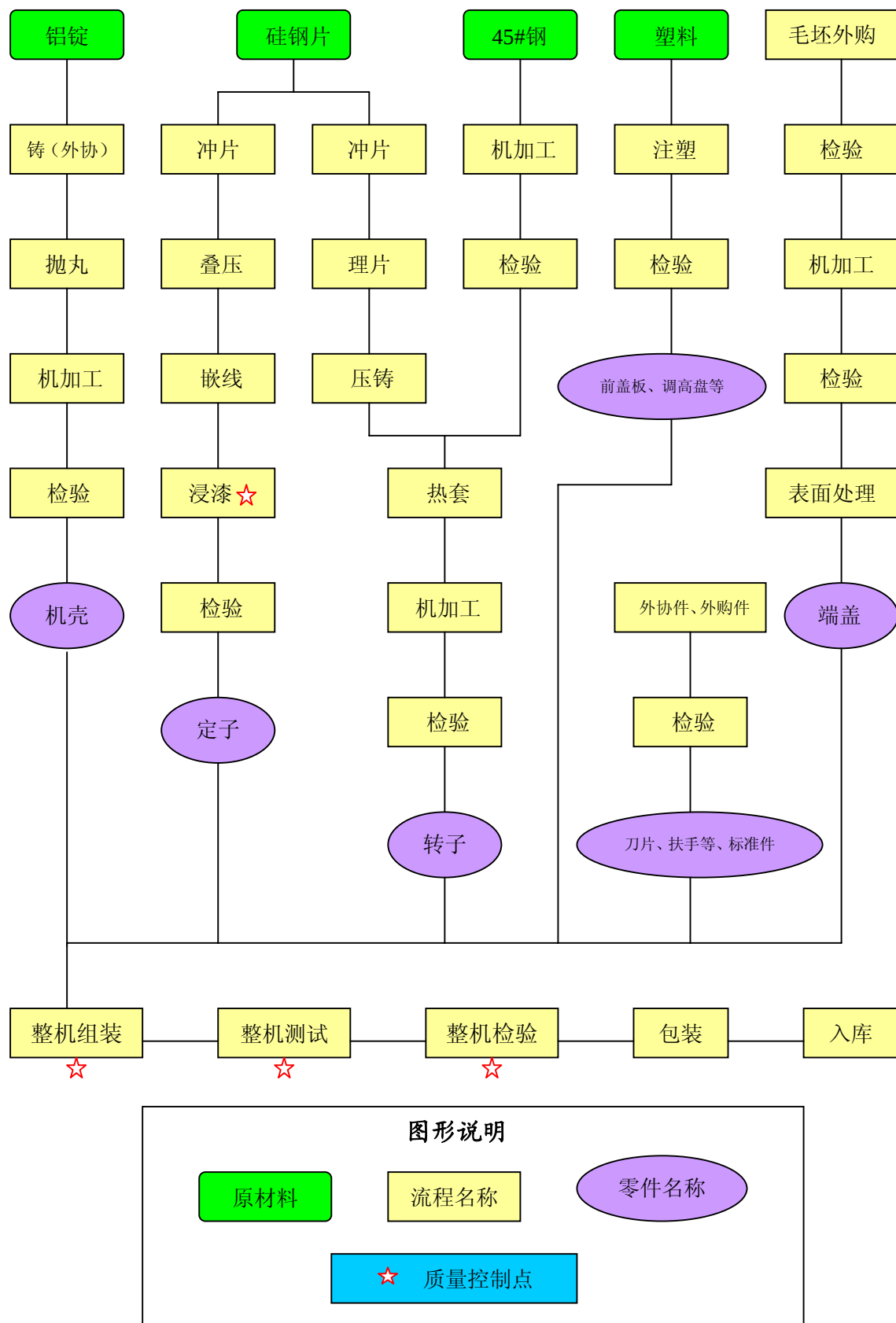
流程名称

零件名称

☆ 质量控制点

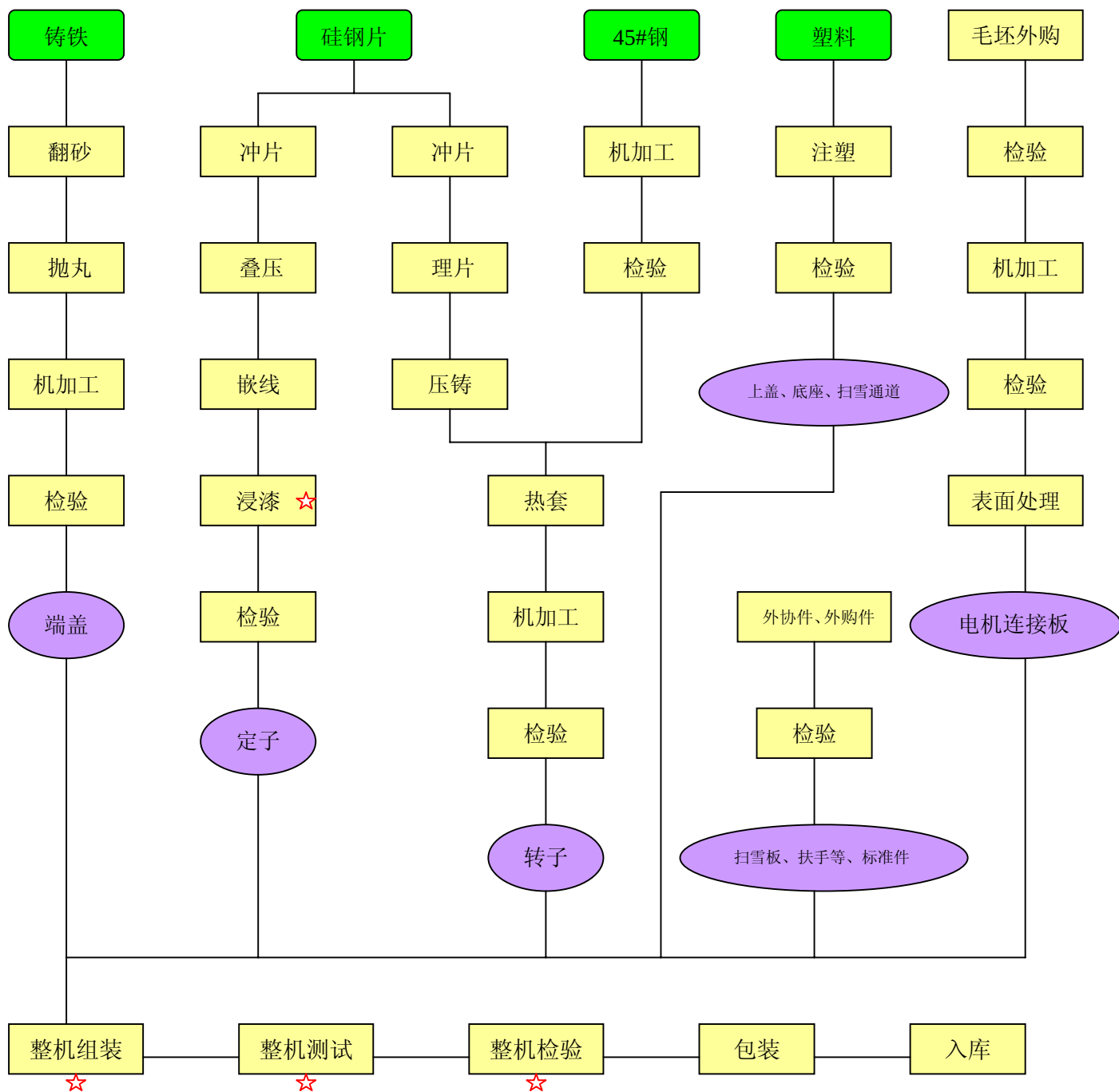
附录 12

松土机工艺流程



附录 13

扫雪机工艺流程



图形说明

原材料

流程名称

零件名称

★ 质量控制点