

特别提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

上海沃施园艺股份有限公司

Shanghai Worth Garden Co., Ltd.

（注册地址：上海闵行区元江路 5000 号）

worth

首次公开发行股票（A 股）

并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）



中航证券有限公司

AVIC SECURITIES CO., LTD.

（注册地址：江西省南昌市抚河北路 291 号）

本次发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
发行股数	1,300 万股，最终以中国证监会核准股数为准
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	【 】元
预计发行日期	【 】年【 】月【 】日
拟上市的证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	5,100 万股，最终以中国证监会核准股数为准
本次发行前股东所持股份的流通限制及自愿锁定的承诺	本公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美及其亲属赵云、蒋国和、蒋国人、吴小荣、王良勇承诺：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持有的公司股份，也不由公司回购其持有的股份。 本公司其他股东朱锋、杨哲林、王智明、黄梁富、喻立忠、郭友龙、王婕、何宝龙、吴新余、汪滢、李复明、楼惠种、厚仁投资等 13 名股东承诺：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持有的发行人股份，也不由公司回购其持有的股份。 作为公司董事、监事和高级管理人员的股东承诺：除前述锁定期外，在各自任职期内每年转让的股份不超过各自所直接和间接持有公司股份总数的 25%；在离职后半年内，不转让各自所持有的股份。
保荐人(主承销商)	中航证券有限公司
招股说明书签署日期	【 】年【 】月【 】日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、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中财务会计资料真实、完整。

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

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

重大事项提示

本公司提请投资者关注以下重大事项，并提请投资者认真阅读本招股说明书“风险因素”一节的全文。

一、股份锁定承诺

公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美及其亲属赵云、蒋国和、蒋国人、吴小荣、王良勇承诺：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持有的公司股份，也不由公司回购其持有的股份。

公司其他股东朱锋、杨哲林、王智明、黄梁富、喻立忠、郭友龙、王婕、何宝龙、吴新余、汪滢、李复明、楼惠种、厚仁投资等 13 名股东承诺：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持有的发行人股份，也不由公司回购其持有的股份。

作为公司董事、监事和高级管理人员的股东承诺：除前述锁定期外，在各自任职期内每年转让的股份不超过各自所直接和间接持有公司股份总数的 25%；在离职后半年内，不转让各自所持有的股份。

二、发行前滚存利润的分配及本次发行上市后的股利分配政策

（一）发行前滚存利润的分配

经本公司 2011 年第一次临时股东大会审议通过，如果本次股票获准发行，则本次股票公开发行完成日之前的公司滚存未分配利润由发行完成后的新老股东共同享有。

（二）本次发行上市后的股利分配政策

根据公司 2011 年第二次临时股东大会审议通过上市后适用的《公司章程（草案）》，有关股利分配的主要规定如下：

1、公司的利润分配政策应重视对投资者的合理投资回报，应保持连续性和稳定性。公司可以采取现金或股票等方式分配利润，利润分配不得超过累计可分

配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

2、在满足公司正常生产经营的资金需求情况下，公司应当采取现金方式分配股利，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 30%。公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大生产经营规模或者转增公司资本，法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、公司股东大会按照既定利润分配政策对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项；公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配。

本公司将保持股利分配政策的连续性、稳定性，如果变更股利分配政策，必须经过董事会、股东大会表决通过。

三、本公司特别提醒投资者注意下列特别风险

（一）产品和技术不能持续更新的风险

国内专业的园艺用品制造企业普遍规模偏小、创新能力较弱、技术水平落后。为了抓住世界制造产业向中国转移的良好机遇，在全球化趋势中逐渐完成产业升级，实现企业的发展壮大，近年来国内园艺用品制造企业都加大了产品和技术创新，期望用差异化的产品和快速的研发来迅速满足客户的个性化需求。公司生产的园艺用品包括四大系列、4,000 多个品种，每年推出的新产品达 400 多个。依赖于长期生产经营过程中积累的核心技术、设计能力和创新文化，公司加强了产品结构调整和新产品的开发力度。截至本招股说明书签署日，公司已获专利 128 项及在申请专利 6 项。较强的研发能力为公司产品的持续更新换代提供了有力的保障，公司已经发展成为国内园艺用品行业产品线最为完善、产品品种最为齐全的企业之一。尽管如此，公司仍可能面临因产品和技术更新速度慢，不能及时满足客户需求，从而导致市场占有率下降和产品利润率下滑的风险。

（二）短期内对海外市场依存度较高的风险

虽然近年来公司大力开拓国内市场，报告期内国内销售收入每年都呈现出近乎翻倍的增长，占总营业收入的比重逐年上升，但鉴于基数较低，目前公司的产

品仍以出口为主，2010 年及 2011 年 1-6 月公司产品的外销收入占当期主营业务收入的比重分别为 83.06%和 79.21%，未来一段时间内对海外市场依存度仍较高。虽然公司在全球范围内积累了 200 多个合作伙伴，并积极拓展国内市场营销渠道，但如果海外市场发生波动，或部分产品进口国政治、经济、贸易政策等发生重大不利变化，或公司在产品开发、质量控制、响应速度等方面不能满足客户的需求导致主要客户转向其他厂商采购，公司将面临销售收入增长放缓甚至下滑的风险。

（三）汇率波动风险

虽然公司产品销售收入中内销收入的比重呈逐年上升的趋势，但外销收入仍是公司主要的收入来源。公司报告期内出口销售额占主营业务收入的比例分别为 92.99%、88.84%、83.06%和 79.21%。公司的外销收入主要以美元结算。近年来人民币持续升值，给公司出口业务带来了一定的汇兑损失。公司报告期内发生的汇兑损失分别为 117.48 万元、9.60 万元、102.33 万元和 98.75 万元，分别占当期利润总额的 9.19%、0.52%、3.41%和 6.02%。虽然 2009 年人民币兑美元汇率保持了基本稳定，但进入 2010 年以来人民币又开始了缓步升值步伐，且不排除未来大幅升值的可能性。公司通过缩短报价周期来及时调整产品价格、汇率变动超过一定幅度后客户与公司共同承担相关影响等措施规避汇率大幅波动带来的风险，但上述措施的实施效果仍存在一定的滞后性及不确定性，公司的外销业务仍有可能产生一定的汇兑损失，从而降低公司的盈利水平。

（四）出口退税政策变动的风险

公司产品销售以出口为主，并按相关规定享受一定的出口退税优惠，出口退税税率的变化将在一定程度上影响公司产品销售的利润率。目前，公司出口的园艺用品种类繁多，根据产品类别和材质不同适用的出口退税率各有不同，范围在 5%-17%之间。自 2008 年下半年以来，随着国际金融危机的影响以及国家对外向型企业的扶持力度加大，财政部多次调高出口退税率，对涉及劳动密集型产品和高技术含量、高附加值产品出口的扶持意图明显。报告期内，公司产品的出口退税率保持了稳步上升的态势，报告期内公司产品的平均出口退税率分别为 6.49%、8.13%、9.51%和 9.60%。但是如果以上出口退税政策发生重大不利变化，

如大幅度降低相关产品的出口退税率，将在一定程度上削弱公司的盈利能力。

目 录

第一节 释 义	11
一、普通术语	11
二、专业术语	12
第二节 概 览	14
一、发行人简介	14
二、发行人控股股东、实际控制人简介	19
三、发行人主要财务数据	20
四、本次发行情况	21
五、募集资金用途	21
第三节 本次发行概况	23
一、发行人基本情况	23
二、本次发行的基本情况	23
三、与本次发行有关的机构	24
四、发行人与本次发行有关中介机构的关系等情况	26
五、与本次发行上市有关的重要日期	26
第四节 风险因素	27
一、产品和技术不能持续更新的风险	27
二、短期内对海外市场依存度较高的风险	27
三、汇率波动风险	28
四、出口退税政策变动的风险	28
五、原料价格波动的风险	28
六、委外生产产品质量控制风险	29
七、市场竞争风险	29
八、募集资金投资项目风险	30
九、注册商标被侵权以及产品款式被仿制的风险	31
十、税收优惠政策变动的风险	32
十一、实际控制人控制风险	32
十二、净资产收益率下降风险	32
第五节 发行人基本情况	33
一、发行人改制重组及设立情况	33
二、发行人设立以来的资产重组情况	37
三、发行人的股权结构、组织结构	44
四、发行人控股和参股公司基本情况	47
五、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况	54
六、发行人股本情况	65
七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股的情况	67
八、发行人员工及其社会保障情况	67
九、发行人实际控制人、持有 5%以上股份主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员	

作出的重要承诺及其履行情况	73
第六节 业务与技术	74
一、发行人的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况	74
二、发行人所处行业基本情况	84
三、发行人在行业中的竞争地位	103
四、发行人的主营业务情况	113
五、与发行人业务相关的主要固定资产及无形资产	140
六、发行人特许经营权情况	152
七、发行人的生产技术与研发情况	152
八、发行人技术储备情况	159
九、发行人核心技术人员情况	163
十、境外经营情况	164
第七节 同业竞争与关联交易	165
一、同业竞争	165
二、关联方及关联交易	166
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员	174
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介	174
二、公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有股份情况	178
三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况	179
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及关联企业领取薪酬情况	180
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况	180
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系	181
七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的相关协议与承诺	182
八、董事、监事及高级管理人员的任职资格	182
九、公司董事、监事、高级管理人员近两年变动情况及原因	182
第九节 公司治理	184
一、公司治理制度的建立健全及运行情况	184
二、发行人近三年违法违规情况	197
三、公司近三年资金占用及担保情况	198
四、管理层对内部控制的自我评估和注册会计师的鉴证意见	198
五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况	198
六、投资者权益保护情况	200
第十节 财务会计信息与管理层分析	202
一、审计意见及经审计的财务报表	202
二、财务报表的编制基础、合并报表的范围及变化情况	212
三、发行人的主要会计政策和会计估计	217
四、主要会计政策、会计估计的变更	233
五、主要税种、税率与税收政策	233
六、分部报告	235

七、最近一年收购兼并情况	235
八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表	236
九、发行人主要财务指标	236
十、资产评估情况	237
十一、公司历次验资情况和发起人投入资产的计量属性	238
十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项	240
十三、财务状况分析	242
十四、盈利能力分析	264
十五、现金流量分析	295
十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势	299
十七、股利分配政策	301
十八、本次发行完成前滚存利润的分配安排情况	304
第十一节 募集资金运用	305
一、募集资金运用概况	305
二、募集资金投资项目的决策背景	306
三、募集资金投资项目具体情况	307
四、募集资金运用对发行人财务状况及经营成果的影响	332
第十二节 未来发展与规划	336
一、公司发展战略与未来三年发展规划	336
二、本次募集资金的运用对增强公司自主创新能力和成长性的作用	339
三、拟定上述计划所依据的假设条件	340
四、实施上述计划可能面临的主要困难及拟采用的方法或途径	340
五、公司未来发展规划和目标与现有业务的关系	341
六、公司关于未来发展与规划的声明	342
第十三节 其他重要事项	343
一、重大合同	343
二、对外担保情况	346
三、重大诉讼或仲裁事项	346
第十四节 有关声明	347
一、发行人全体董事、监事及高级管理人员声明	347
二、保荐人（主承销商）声明	348
三、发行人律师声明	349
四、承担审计业务的会计师事务所声明	350
五、承担评估业务的资产评估机构声明	351
六、承担验资业务的会计事务所声明	352
第十五节 附件	353
一、附件	353
二、查阅地点、时间	353
三、信息披露网址	354

第一节 释 义

在本招股说明书中除非文意另有所指，下列词语具有以下含义：

一、普通术语

公司、本公司、发行人、沃施股份	指	上海沃施园艺股份有限公司
沃施有限	指	发行人前上海沃施园艺用品制造有限公司
控股股东、实际控制人	指	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美
益森园艺	指	上海益森园艺用品有限公司
沃施发展	指	上海沃施园艺艺术发展有限公司
沃施绿化	指	上海沃施绿化工程有限公司
台州沃施	指	台州沃施园艺用品有限公司
松江分公司	指	上海沃施园艺股份有限公司松江分公司
浙江扬眉	指	浙江扬眉饮品有限公司
杨百利食品	指	上海杨百利食品进出口有限公司
仙居海迪	指	浙江仙居海迪工贸有限公司
厚仁投资	指	上海厚仁投资管理有限公司
沃施企业	指	上海沃施企业有限公司
沃施工贸	指	上海沃施工贸有限公司
香港沃施	指	香港沃施国际有限公司
台州海德	指	台州海德工具有限公司
百安居	指	百安居（中国）投资有限公司
家得宝	指	家得宝（天津）商业有限公司
麦德龙	指	锦江麦德龙现购自运有限公司
东方家园	指	北京东方家园有限公司
Ames	指	Ames True Temper Inc.，美国艾姆斯
ARS	指	ARS Co., Ltd.，日本爱丽斯
Coles	指	Coles Myer Asia PTY Limited，澳大利亚科尔斯-梅耶公司（Coles Myer Limited）下属子公司
CTC	指	Canadian Tire Corporation, Limited，加拿大加泰
Fiskars	指	Fiskars Corporation，芬兰菲斯卡公司
Freedonia	指	The Freedonia Group，国际商业研究机构
Gardena	指	Gardena Manufacturing Gmbh Company，德国嘉丁拿公司
GIA	指	Global Industry Analysts, Inc.，全球工业分析公司
Home Retail Group Asia	指	Home Retail Group Asia Ltd，英国家居零售集团公司（Home Retail Group Ltd）下属子公司
Husqvarna	指	Husqvarna Outdoor Products Inc，瑞典富世华公司
IRIS	指	The Japan Iris Society，日本爱丽思公司
Kaufland	指	Kaufland Warenhandel GmbH & Co.KG，德国卡佛莲公司

Kingfisher	指	Kingfisher Limited, 英国翠丰集团公司
L G Sourcing	指	L.G.Sourcing,Inc., 美国劳氏公司 (Lowe's Companies,Inc) 下属全资子公司
Ocean	指	Ocean State Jobbers,Inc.
Rain Bird	指	Rain Bird Corporation, 美国雨鸟公司
True Value	指	True Value Company, 美国真值公司
World Distribution Asia Trading	指	World Distribution Asia Trading Limited, 法国欧尚集团下属子公司
国家统计局	指	中华人民共和国国家统计局
工业和信息化部	指	中华人民共和国工业和信息化部
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
国家知识产权局	指	中华人民共和国国家知识产权局
全国工具五金分会	指	全国工具五金标准化中心全国五金制品标准化委员会工具五金分技术委员会
股东大会	指	上海沃施园艺股份有限公司股东大会
股东会	指	上海沃施园艺用品制造有限公司股东会
董事会	指	上海沃施园艺股份有限公司董事会
监事会	指	上海沃施园艺股份有限公司监事会
公司章程	指	上海沃施园艺股份有限公司章程
保荐人、主承销商	指	中航证券有限公司
立信会计师事务所、发行人会计师	指	立信会计师事务所有限公司
发行人律师	指	原为国浩律师集团(上海)事务所, 已于 2011 年 6 月 21 日更名为国浩律师(上海)事务所
本次发行	指	本次发行 1,300 万股人民币普通股之行为
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
交易所、深交所	指	深圳证券交易所
登记机构	指	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
报告期	指	2008 年度、2009 年度、2010 年度以及 2011 年 1-6 月
元、万元	指	人民币元、万元
A 股	指	人民币普通股

二、专业术语

ASS	指	Acetik Salt Standard, 醋酸盐雾标准
CE	指	Conformite Europeenne (法文), 欧盟安全认证, 通过 CE 认证的产品可以在整个欧盟流通
CAE	指	Computer Aided Engineering, 计算机辅助工程, 该技术已成为塑料产品开发、模具设计及产品加工最有效的途径
CASS	指	Copper Acetik Salt Standard, 铜盐加速醋酸盐雾标准

CCT	指	Cycle Corrosion Test, 循环腐蚀测试
DIY	指	Do It Yourself, 自己动手制作
EVA	指	EVA 橡塑制品是新型环保塑料发泡材料, 是一种不含水, 不需溶剂的固体可熔性聚合物
ETL	指	Electrical Testing Laboratories, 美国电子测试实验室
GB/T19001	指	我国对 ISO9001 标准对等转换后制定的质量管理国家标准
GB/T24001	指	我国对 ISO14001 标准对等转换后制定的环境管理国家标准
GS	指	Germany Safety, 德国安全认证。符合 GS 的产品可以在包括德国在内的整个欧盟流通, 比 CE 要求更高
ITS	指	Intertek Testing Services, 是世界上规模最大的工业与消费产品检验公司之一
ISO14001	指	国际标准化组织发布的用于环境管理的国际标准, 2004 版是该标准的最新版本
ISO9001	指	国际标准化组织发布的用于质量管理及质量保证的国际标准
NSS	指	Neutrality Salt Standard, 中性盐雾标准
OBM	指	Original Brand Manufacturing, 意为“原始品牌制造商”, 生产商进行产品设计及生产, 产成品以自有品牌出售
OEM	指	Original Equipment Manufacturing, 意为“原始设备生产商”。生产商完全按照客户的设计和品质要求进行产品生产, 产成品以客户的品牌出售
ODM	指	Original Design Manufacturing, 意为“原始设计制造商”, 生产商为客户提供产品设计及生产, 产成品以客户的品牌出售
PE	指	PE 是聚乙烯的英文缩写
PLC	指	Programable Logic Controller, 指数字运算操作电子系统的可编程逻辑控制器, 用于控制机械的生产过程
PONY	指	国际大型跨国集团, 检测服务网络遍及全球, 检测报告得到美国、英国、德国等 62 个国家和地区的认可, 具有国际公信力
PVC	指	PVC 是聚氯乙烯的英文缩写
ROHS	指	Restriction of Hazardous Substances, 是一项欧盟指令, 用以控制电子电气产品中六项有害物质
SEBS、SBS	指	SEBS 是苯乙烯-乙烯-丁烯-苯乙烯嵌段共聚物; SBS 是苯乙烯-丁二烯-苯乙烯嵌段共聚物
SGS	指	瑞士通用公证行, 是目前世界上最大、资格最老的民间第三方从事产品质量控制和技术鉴定的跨国公司。
TPE/TPR	指	TPE 是热可塑性弹性体; TPR 是热可塑性橡胶

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异, 这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。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）公司概况

公司系由上海沃施园艺用品制造有限公司于 2009 年 2 月 9 日以整体变更方式设立的股份有限公司。公司概况如下：

公司名称：上海沃施园艺股份有限公司

英文名称：Shanghai Worth Garden Co., Ltd.

有限公司成立日期：2003 年 1 月 8 日

股份公司成立日期：2009 年 2 月 9 日

住所：上海闵行区元江路 5000 号

发行前注册资本：3,800 万元

法定代表人：吴海林

公司网址：www.worthgarden.com

经营范围：农机具；园林机械、园艺用品；家居用品的生产销售；从事货物及技术的进出口业务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

（二）业务概况

本公司专业从事园艺用品研发、生产、销售，兼顾国际和国内市场的开发与维护，在有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源基础上，以丰富且极具人性化的园艺生活整体解决方案引领市场需求，以外观新颖、功能众多的产品为核心，以先进的工艺技术提升产品品质和实现产业化，推动国内园艺用品行业的产业升级。

公司产品涵盖手工具类、装饰类、灌溉类和机械类等四大园艺用品系列，包括 4,000 多种品种。公司坚持以自主创新为主的研发模式、以自主品牌为主的营销模式、形成以 ODM 和 OBM 相结合的业务模式。公司注重知识产权的保护工作，目前拥有 128 项专利，6 项在申请专利。专利产品已经成为公司主要的业务收入来源。报告期内实现的专利产品销售收入分别为 4,203.56 万元、4,672.14 万元、6,863.50 万元和 4,388.63 万元，分别占当期主营业务收入的 33.13%、33.77%、34.85%和 34.50%，2008 年至 2010 年专利产品实现的销售收入占主营业务收入的比重呈逐年上升趋势。

（三）主要资质和荣誉

序号	资质或荣誉	发证机构	获得时间
1	上海市科技企业联合会副会长单位	上海市科技企业联合会	2010 年 12 月
2	2010 年度上海中小企业“品牌产品”	上海中小企业品牌建设推进委员会	2010 年 11 月
3	2010 年度上海中小企业“品牌企业”	上海中小企业品牌建设推进委员会	2010 年 11 月
4	稀果剪、桑剪、高枝剪、剪枝剪、整篱剪、手锯 6 项园艺工具国家标准修订单位	全国工具五金分会	2010 年 7 月
5	2010 年度上海市科技小巨人培育企业	上海市科学技术委员会	2010 年 6 月
6	2009 年度上海名牌	上海市名牌推荐委员会	2010 年 1 月
7	上海市专利工作培育企业	上海市知识产权局	2009 年 12 月
8	2009 年度闵行区研发机构	上海市闵行区科学技术委员会、上海市闵行区经济委员会、上海市闵行区财政局、上海市闵行区国家税务局、上海市工商行政管理局闵行分局	2009 年 12 月
9	全国五金制品标准化技术委员会工具五金分技术委员会团体会员	全国工具五金分会	2009 年 12 月
10	上海城市园艺用品科普教育基地	中共上海市委宣传部、上海市科学技术委员会、上海市教育委员会、上海市科学技术协会	2009 年
11	高新技术企业	上海科技委员会、上海财政局、上海市国家税务局及上海市地方税务局	2008 年 11 月
12	 被评为上海市著名商标	上海市工商行政管理局	2008 年 1 月
13	 被评为 2005-2006 年度“上海	上海市人民政府对外经济贸易委员会	2006 年 12 月

序号	资质或荣誉	发证机构	获得时间
	出口名牌”		

（四）主要竞争优势

1、研发优势

公司一直注重具有自主知识产权园艺用品的研发设计，参与了高枝剪等 6 项园艺工具行业标准的修订工作。在立足自主研发的基础上，公司充分整合区域科研资源优势 and 外部科研力量，与上海交通大学工程管理研究所建立了产学研合作关系，并与国际知名的法国米罗设计公司合作研发，提升了产品设计的创意性、舒适性和美观性，充分满足了客户的需求偏好。同时，通过自身设计师团队的建设及与外部签约设计师的合作，公司园艺方案设计能力得到了较大的提升，方案设计周期大大缩短，及时开发与引导了市场需求。报告期内公司的研发投入分别为 301.95 万元、402.47 万元、854.54 万元和 330.19 万元，2008 年度至 2010 年度研发投入逐年上升。截至本招股说明书签署之日，公司共拥有 128 项专利，6 项在申请专利，报告期内公司实现的专利产品销售收入逐年上升。公司于 2008 年 11 月被认定为高新技术企业，于 2009 年 12 月被评为上海市专利工作培育企业，成为 2010 年度上海市科技小巨人培育企业。

2、营销网络优势

公司不仅注重新客户的开拓，还重视老客户需求的深度开发，实现了公司业务快速增长。截至 2010 年 12 月 31 日，公司在海外共与 141 家经销商及 37 家大型连锁终端商和园艺中心建立了稳定的合作关系，获得了全球大型连锁终端商德国 Kaufland 2010 年度战略合作伙伴、新西兰 MITRE 10 2010 年度最佳供应商、美国 True Value 2008 年度全球最佳供应商等荣誉、法国 Auchan 2008 年度优秀供应商。公司在巩固欧美市场的基础上，大力拓展亚洲、澳洲等市场，营销网络广泛分布于全球 50 个国家和地区，形成了覆盖全球主要园艺用品消费国家和地区的 28,000 多个零售终端。截至 2010 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的合作关系，初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司大力推动零售渠道的建设，目前已经建立了 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家

店中店及 3 家加盟店，并开展了网络营销。

3、产品线齐全优势

截至 2010 年 12 月 31 日，公司共拥有手工工具类、装饰类、灌溉类和机械类四大系列园艺用品，4,000 多个品种，可以提供一站式采购服务。公司经过多年经营，积累了丰富的园艺用品市场经验，市场触觉敏锐，能够根据市场需求变化对产品品种和结构进行及时的优化升级，从而可以满足不同地区、不同客户多样化、个性化的需求，节约客户选择成本。齐全的产品线有利于降低公司开发新客户的信用风险，实现公司内部资源的充分利用，降低市场拓展成本，提高业务开拓效率。公司研发投入始终保持较高水平，产品升级换代速度日益加快。2008 年至 2010 年每年都推出新产品 400 多个，产品结构不断优化。同时，公司可以根据市场需求及行业发展趋势，及时规划、调整产品结构，降低对单个产品的依赖度，有效分散公司经营风险。

4、品牌优势

公司注重品牌发展战略，一直致力于自主品牌的推广，实现了品牌创造市场、联合市场和巩固市场的功能。公司每年参加国内外具有重大影响力的展会宣传公司产品和品牌。通过参加大型展会，公司品牌知名度得到提升，市场开拓能力逐渐增强。公司在大力开拓国外市场的同时，借助产品及品牌在国外市场的认可度，与国际大型连锁终端商在国内的分支机构建立了稳定的合作关系，节约了市场拓展成本，有效地实现了国内外市场的联合，巩固了公司产品在国内外市场的占有率。此外，公司注重品牌形象管理，主要商标“worth”在颜色上精雕细琢，形成了具有品牌识别特征的“沃施绿”。公司品牌被誉为“上海市著名商标”、“2009 年度上海名牌”。

5、业务模式优势

与国外大型园艺用品企业相比，国内园艺用品生产企业整体实力较弱、专业化程度较低、研发投入较少，主要以 OEM 模式为主。公司作为专业化的园艺用品企业，长期坚持自主知识产权和自主品牌的经营模式。目前，ODM 是公司的主要经营模式，公司自行开发和设计产品的外观、功能和结构，自主开发完成后

供客户选择，在此基础上根据客户的订单和市场需求完成生产和销售。OBM 是公司另一个重要的经营模式，公司在完成产品的研发、设计、生产后以自主品牌的形式销售给客户。报告期内 OBM 的销售规模和份额逐年上升。发行人通过掌握产品的核心技术和自主品牌，产品附加值不断提升，市场竞争力较强。

6、一体化经营优势

公司通过一体化经营，各业务环节相互促进、协同发展，可以有效扩大园艺用品的销售，提高产品附加值。首先，多层次的营销网络是发行人直接面向消费者的重要渠道，通过将园艺生活整体解决方案模块化并以实景案例呈现给消费者，引导消费者亲身体验园艺生活，从而激发消费者对园艺用品的需求。其次，发行人通过将园艺用品融入园艺方案设计、园艺工程施工和后续养护的全过程，来带动园艺用品的销售。再次，通过零售终端以及方案设计、施工和后续养护过程中与客户直接的交流和沟通，发行人可以及时掌握消费者的需求信息，从而改进产品的研发和设计，提供更好的园艺用品以满足消费者的需求。最后，公司通过整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，增强了快速响应消费者需求的能力，可以及时满足园艺行业产业链各个环节的需求，有利于提高公司产品市场占有率。

7、产品质量控制优势

全球主要园艺用品消费国家和地区针对园艺用品设置了严格的质量准入标准，产品进入主要消费市场需要经过严格的产品认证并需达到较高的质量标准。公司于 2007 年通过 ISO9001:2008 和 GB/T19001-2008 质量管理体系认证、2010 年通过了 ISO14001:2004 和 GB/T24001-2004 环境管理体系认证。公司多项产品已经过了 TUV、SGS、ITS、PONY 及上海材料研究所等多家第三方机构的测试，多项产品通过了全球多个国家和地区的产品质量认证，产品质量符合欧盟、美国以及全球主要园艺用品消费市场的质量检测标准。公司制定了严格的质量控制制度，建立了完善的质量控制体系，配备了先进的检测设备，严格控制产品生产各个环节的检验检测，有效地保证产品质量。

8、管理优势

公司于 2009 年初完成了股份制改造, 根据现代企业要求, 建立健全了包括股东大会、董事会和监事会在内的法人治理结构, 全面进行制度化和标准化建设, 针对公司业务的各个环节制定了科学、完备、高效、严格的管理制度体系, 各项管理制度得到了有效的执行, 管理效率明显提升。公司根据自身发展、市场需求和行业发展趋势不断进行管理改革、体制创新和经营战略创新。公司建立了对外门户网站、产品网站、ERP 系统等信息化系统, 通过信息化手段的应用, 既有助于宣传公司, 加强公司和客户之间的交流, 提高客户服务效率和客户满意度, 又有助于增强内部沟通和工作协调, 提高了工作效率。公司自设立以来高管团队稳定, 公司核心管理团队积累了丰富的园艺用品生产管理、技术开发和市场营销经验, 对行业的发展认识深刻。

(五) 发行人未来发展规划

公司以“创造绿色空间、享受健康生活”为使命, 致力弘扬园艺文化, 倡导身心健康的生活方式。公司有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源, 以外观新颖、功能众多的园艺产品为载体, 通过产品与技术的不断创新及产业链的一体化经营, 全方位引领与满足消费者需求, 努力成为全球领先的拥有自主知识产权、自主品牌和自营销售渠道的园艺生活整体解决方案提供商。

未来三年, 公司将紧紧围绕总体发展目标和发展战略, 充分发挥公司的技术创新优势和品牌优势, 通过实施本次募集资金投资项目, 进一步强化公司在设计研发、质量控制及营销网络方面的竞争优势, 提升持续盈利能力。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

公司控股股东、实际控制人为吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美。截至本招股说明书签署日, 吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美分别持有公司 20.32%、19.40%、18.47%、10.16%和 6.47%的股份。吴汝德与吴海林、吴海江、吴君亮、吴君美为父亲子女关系。2008 年 1 月 3 日, 五人签订了《一致行动人协议》。

吴海林、吴君亮、吴汝德简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员和其他核心人

员简历”。

吴海江、吴君美简历详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”。

三、发行人主要财务数据

（一）主要财务数据

1、合并资产负债表主要数据

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
资产总额	201,359,691.10	190,400,576.44	153,197,989.76	140,791,043.09
负债总额	105,483,950.35	105,174,817.42	83,682,451.40	85,931,409.04
股东权益	95,875,740.75	85,225,759.02	69,515,538.36	54,859,634.05

2、合并利润表主要数据

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业总收入	129,279,793.81	200,520,141.16	139,575,539.90	127,944,884.46
营业利润	15,459,507.91	26,128,015.23	17,167,716.13	11,243,969.68
利润总额	16,403,858.19	30,007,144.13	18,493,809.85	12,789,254.91
净利润	12,264,300.49	23,002,220.66	14,155,904.31	9,494,269.19
扣除非经常性损益后的净利润	11,653,537.78	20,639,354.92	13,382,787.52	9,320,155.48
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	11,628,109.07	20,244,485.37	12,918,507.15	8,924,897.02

3、合并现金流量表主要数据

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	17,609,880.53	10,851,855.90	15,021,388.65	12,826,562.44
投资活动产生的现金流量净额	-8,669,811.44	-10,993,414.99	-15,922,696.07	-30,831,853.73
筹资活动产生的现金流量净额	11,730,091.56	11,251,674.01	-11,482,652.79	35,312,359.68
现金及现金等价物净增加额	20,307,525.71	10,545,191.29	-12,483,993.17	16,502,713.23

(二) 主要财务指标

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
流动比率（倍）	1.19	1.17	1.31	1.40
速动比率（倍）	0.89	0.85	0.98	1.12
资产负债率（母公司）	53.41%	52.17%	49.72%	35.12%
无形资产（土地使用权除外）占净资产比例	0.17%	0.21%	0.36%	0.22%
项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
应收账款周转率（次/年）	3.88	5.44	4.58	5.97
存货周转率（次/年）	3.15	5.84	5.57	5.66
每股净资产（元）	2.50	2.18	1.77	1.41
每股经营活动现金流量净额（元/股）	0.46	0.29	0.40	0.34
归属于发行人股东的净利润（元）	12,238,871.78	22,606,132.54	13,681,969.29	9,096,702.81
扣除非经常性损益后的净利润（元）	11,653,537.78	20,639,354.92	13,382,787.52	9,320,155.48
基本每股收益（元）	0.32	0.59	0.36	0.30
归属于发行人股东扣除非 经常损益后基本每股收益（元）	0.31	0.53	0.34	0.29
归属于发行人股东扣除非经常损益 后加权平均净资产收益率（%）	13.07	26.97	21.39	18.02

四、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
本次发行股数	1,300 万股，占发行后总股本的 25.49%
发行价格	【】
发行方式	网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销

五、募集资金用途

本次股票发行成功后，募集资金将用于下列项目的投资建设：

序号	项目名称	项目总投资 （万元）	项目建设期	备案情况
1	产品研发及方案设计中心建设项目	5,003.71	2 年	松发改产备

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	项目建设期	备案情况
				【2011】001 号
2	生产基地技术改造项目	7,000.00	2 年	松发改产备 【2011】002 号
3	营销网络建设项目	3,060.96	3 年	闽经技 11-01
4	其他与主营业务相关的运营资金	-	-	-

上述项目已经公司 2011 年 2 月 10 日召开的 2011 年第一次临时股东大会审议批准，公司董事会将根据项目的轻重缓急安排实施。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

公司名称：上海沃施园艺股份有限公司

英文名称：Shanghai Worth Garden Co., Ltd.

注册资本：3,800 万元

法定代表人：吴海林

有限公司成立日期：2003 年 1 月 8 日

股份公司成立日期：2009 年 2 月 9 日

注册住所：上海闵行区元江路 5000 号

邮政编码：201108

公司电话：(021) 64092111, (021) 64093206

公司传真：(021) 64093209

公司网址：www.worthgarden.com

电子邮箱：worthgarden@worthgarden.com

联系人：赵云、姚美花

咨询电话：(021) 64092111

二、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
发行股数	1,300 万股，占本次发行后总股本的 25.49%
每股发行价格	【】 元
发行市盈率	【】 倍（按发行后每股收益计算，发行后每股收益按照 2010 年经审核的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后的总股本计算）
发行前每股净资产	【】 元/股（以经审计的【】 年【】 月【】 日净资产除以发行前总

	股本计算)
发行后每股净资产	【】元/股（以经审计的【】年【】月【】日净资产与本次筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【】倍（以发行价格除以发行后每股净资产）
发行方式	网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合
发行对象	符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	主承销商余额包销
预计募集资金总额	【】万元
预计募集资金净额	【】万元
发行费用概算	预计发行费用总额为【】万元，其中： 保荐与承销费用：【】万元 审计、验资费用：【】万元 律师费用：【】万元 招股书印刷及信息披露费等：【】万元

三、与本次发行有关的机构

（一）保荐人（主承销商）

名称：中航证券有限公司

法定代表人：杜航

住所：江西省南昌市抚河北路 291 号

电话：(0755) 83688206

传真：(0755) 83688393

保荐代表人：李小华、魏奕

项目协办人：彭俊

项目经办人：王永刚、阳静、李学峰、王志、郭卫明、何永平

（二）律师事务所

名称：国浩律师（上海）事务所

负责人：倪俊骥

住所：上海市南京西路 580 号南证大厦 45 层

电话：（021）52341668

传真：（021）52341670

经办律师：梁立新、秦桂森

（三）会计师事务所

名称：立信会计师事务所有限公司

法定代表人：朱建弟

住所：上海市南京东路 61 号新黄浦金融大厦 4 楼

电话：（021）63391166

传真：（021）63392558

经办注册会计师：刘云、王晴

（四）资产评估机构

名称：上海上会资产评估有限公司

法定代表人：梅惠民

住所：上海市南京东路 61 号 5F

电话：（021）63391088

传真：（021）63391116

经办注册评估师：陈晓松、任素梅、夏天

（五）股票登记机构

名称：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

住所：深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话：（0755）25938000

传真：（0755）25988122

（六）保荐人（主承销商）收款银行

名称：

户名：

账号：

（七）申请上市证券交易所

名称：深圳证券交易所

法定代表人：宋丽萍

住所：深圳市深南东路 5045 号

电话：（0755）82083333

传真：（0755）82083164

四、发行人与本次发行有关中介机构的关系等情况

发行人与本次发行有关的保荐人、承销机构、证券服务机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或者间接的股权关系或其他权益关系。

五、与本次发行上市有关的重要日期

序号	发行工作	日期
1	刊登发行公告的日期	【】年【】月【】日
2	开始询价推介的日期	【】年【】月【】日
3	刊登定价公告的日期	【】年【】月【】日
4	申购日期	【】年【】月【】日
5	缴款日期	【】年【】月【】日
6	预计股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、产品和技术不能持续更新的风险

国内专业的园艺用品制造企业普遍规模偏小、创新能力较弱、技术水平落后。为了抓住世界制造产业向中国转移的良好机遇，在全球化趋势中逐渐完成产业升级，实现企业的发展壮大，近年来国内园艺用品制造企业都加大了产品和技术创新，期望用差异化的产品和快速的研发来迅速满足客户的个性化需求。公司生产的园艺用品包括四大系列、4,000 多个品种，2008 年至 2010 年每年推出的新产品达 400 多个。依赖于长期生产经营过程中积累的核心技术、设计能力和创新文化，公司加强了产品结构调整和新产品的开发力度。截至本招股说明书签署日，公司已获专利 128 项及在申请专利 6 项。较强的研发能力为公司产品的持续更新换代提供了有力的保障，公司已经发展成为国内园艺用品行业产品线最为完善、产品品种最为齐全的企业之一。尽管如此，公司仍可能面临因产品和技术更新速度慢，不能及时满足客户需求，从而导致市场占有率下降和产品利润率下滑的风险。

二、短期内对海外市场依存度较高的风险

虽然近年来公司大力开拓国内市场，报告期内国内销售收入每年都呈现出近乎翻倍的增长，占总营业收入的比重逐年上升，但鉴于基数较低，目前公司的产品仍以出口为主，2010 年及 2011 年 1-6 月公司产品的外销收入占当期主营业务收入的 83.06%和 79.21%，未来一段时间内对海外市场依存度仍较高。虽然公司在全球范围内积累了 200 多个合作伙伴，并积极拓展国内市场营销渠道，但如果海外市场发生波动，或部分产品进口国政治、经济、贸易政策等发生重大不利变化，或公司在产品开发、质量控制、响应速度等方面不能满足客户的需求导致主要客户转向其他厂商采购，公司将面临销售收入增长放缓甚至下滑的风险。

三、汇率波动风险

虽然公司产品销售收入中内销收入的比重呈逐年上升的趋势，但外销收入仍是公司主要的收入来源。公司报告期内出口销售额占主营业务收入的比例分别为 92.99%、88.84%、83.06%和 79.21%。公司的外销收入主要以美元结算。近年来人民币持续升值，给公司出口业务带来了一定的汇兑损失。公司报告期内发生的汇兑损失分别为 117.48 万元、9.60 万元、102.33 万元和 98.75 万元，分别占当期利润总额的 9.19%、0.52%、3.41%和 6.02%。虽然 2009 年人民币兑美元汇率保持了基本稳定，但进入 2010 年以来人民币又开始了缓步升值步伐，且不排除未来大幅升值的可能性。公司通过缩短报价周期来及时调整产品价格、汇率变动超过一定幅度后客户与公司共同承担相关影响等措施规避汇率大幅波动带来的风险，但上述措施的实施效果仍存在一定的滞后性及不确定性，公司的外销业务仍有可能产生一定的汇兑损失，从而降低公司的盈利水平。

四、出口退税政策变动的风险

公司产品销售以出口为主，并按相关规定享受一定的出口退税优惠，出口退税率的变化将在一定程度上影响公司产品销售的利润率。目前，公司出口的园艺用品种类繁多，根据产品类别和材质不同适用的出口退税率各有不同，范围在 5%-17%之间。自 2008 年下半年以来，随着国际金融危机的影响以及国家对外向型企业的扶持力度加大，财政部多次调高出口退税率，对涉及劳动密集型产品和高技术含量、高附加值产品出口的扶持意图明显。报告期内，公司产品的出口退税率保持了稳步上升的态势，报告期内公司产品的平均出口退税率分别为 6.49%、8.13%、9.51%和 9.60%。但是如果以上出口退税政策发生重大不利变化，如大幅度降低相关产品的出口退税率，将在一定程度上削弱公司的盈利能力。

五、原料价格波动的风险

报告期内，发行人生产耗用的原材料、半成品及外协的产品成本占销售成本的比重约为 85%。发行人所采购的原材料、半成品及外协的产品主要由钢材、铝合金、塑料、贵金属等原料构成，其价格波动对公司销售成本的影响较大。

报告期内，公司产品的主要原料价格出现了一定的波动。公司主要客户为世界知名的大型连锁终端商，公司产品销售价格是客户下单时基本锁定，从客户下单到实现销售期间，原料价格的较大波动会对公司毛利率产生短暂影响。面对钢材、铝合金、塑料、贵金属等原料价格的波动，发行人密切关注经济形势的变化，跟踪主要原料的市场价格走势，采取多方比价、批量采购等措施合理安排库存，尽量稳定原料采购价格，并利用自身的议价能力，及时调整产品的销售价格，合理向下游企业转移原料的涨价风险；此外发行人不断加强产品与技术的创新能力，专利产品和自有品牌产品销售规模逐年扩大，产品结构日益优化，公司盈利水平逐年提高。但如果主要原料价格大幅波动，对发行人产品成本和利润仍将产生一定影响。

六、委外生产产品质量控制风险

公司主要客户为世界知名的大型连锁终端商，公司产品质量直接关系到本公司及境内外客户的市场形象，对公司长远发展具有重要意义。由于现有产能不足，公司产成品的生产方式由自主生产和外协生产两部分组成。为了保证产品质量，公司需要对两种生产方式按相同的标准进行质量控制。就自主生产而言，公司已通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证和 ISO14001:2004 环境管理体系认证，自原材料采购起实施全过程质量控制；就外协生产而言，受托加工企业必须达到同等质量标准要求，公司对其实行全过程监督。因此，公司未曾出现重大质量问题。但是，随着公司业务规模的扩大和外协数量的增加，产品质量控制的难度相应加大，公司存在不能有效地管理外协生产所引致的产品质量风险。

七、市场竞争风险

随着经济的发展和人们对居住环境的要求不断提高，以及节能环保意识的深入人心，园艺用品行业发展迅速，市场前景广阔。但行业内生产企业众多，市场集中度低，竞争较为激烈。首先，国内一些中小规模企业凭借低价竞争手段抢占低端园艺用品市场；其次，国外大型园艺用品生产企业也在国内投资设厂参与竞争；再次，近年来我国园艺用品行业中逐渐涌现出一些通过质量控制、产品创新、技术研发等策略建立起的有一定竞争力的优势企业。公司作为园艺用品行业的领

先企业之一，产品定位于中高端且在性价比方面具有较大优势，但如果不能保持其渠道建设、技术开发、产品与服务创新及品牌影响力等方面的已有优势，将存在市场份额下降的风险。

八、募集资金投资项目风险

本次募集资金将按计划投入 5,004 万元用于产品研发及方案设计中心建设项目、7,000 万元用于生产基地技术改造项目、3,061 万元用于营销网络建设项目。上述项目是发行人进行了充分的论证后而确定的，符合公司的发展战略。这些项目如果能够顺利实施，可以提高发行人的研发水平、提升产品档次，扩大产能、减少外协比重，满足产业升级所带来的市场需求，完善国内市场营销网络，促进公司持续快速发展。但是上述投资项目实施的过程中，固定资产的投资规模较大，导致本公司每年产生较大的折旧费用。生产基地技术改造项目投产后本公司的产能增加较大，如果公司不能充分利用现有营销网络并不断开拓新的批发或零售渠道，将存在新增产能无法及时消化的可能，进而影响该项目的效益。

公司就本次募集资金投资项目所面临的技术风险、产品研发失败风险和市场拓展风险进行如下说明：

（一）技术风险

截至本招股说明书签署日，公司共拥有 128 项专利技术，并已将核心技术转化为专利产品进行大规模生产。为持续满足行业发展趋势和客户需求，公司在已有的专利技术的基础上不断进行研发和创新，把握园艺用品的发展特点及发展趋势，使公司开发的产品具有更强的针对性和实用性，在技术开发过程中实施有效管理、把握开发周期、降低开发成本等。尽管公司董事会在确定上述投资项目之前已经对其技术先进性和成熟性进行了充分研究、论证和准备，但若本公司对开发技术、市场需求、产品发展趋势不能正确判断，对行业关键技术的发展动态不能及时掌握，对客户的需求不能准确把握，则募集资金项目将面临一定的技术风险。

（二）产品研发失败风险

公司一直注重技术的研发，不断进行产品创新，2008 年至 2010 年每年可推

出 400 多种新产品。公司在坚持自主研发为主的同时积极与高校、研究所以及国外设计公司开展合作，科研和技术积累丰富；公司设立了独立的研发设计中心，被评为 2009 年度上海市闵行区研发机构，并组建了专业化的研发队伍，购入多项先进的研发设备，研发能力和生产工艺水平不断提升；报告期内，公司持续加大科研投入，促进了技术水平和工艺水平不断上升，未来，公司将继续加大研发投入，促进研发效率的持续提升。虽然发行人积累了上述丰富的产品研发经验，对项目进行了充分的可行性论证，并具有可靠的技术保障，但是在项目实施过程中，市场需求、行业技术、资金来源等若发生不利变化，将导致产品研发不能达到预期目标。

（三）市场拓展风险

本次募集资金投资项目达产后，公司将新增产能手工具类园艺用品 150.68 万件、装饰类园艺用品 100.89 万件、灌溉类园艺用品 228.67 万件、机械类园艺用品 11.11 万件，产能扩张较快。公司对本次募集资金投资项目进行了充分的行业分析和市场调研，并且针对新增产能消化采取了营销管理、人才建设和市场拓展等一系列措施，且基于园艺用品未来市场需求旺盛和公司较强的综合竞争力的合理判断，公司认为新增产能可以得到较好消化，但如果公司不能充分利用现有营销网络并不断开拓新的批发或零售渠道，将存在新增产能无法及时消化的可能，进而影响该项目的效益。

九、注册商标被侵权以及产品款式被仿制的风险

公司注册商标“沃施”为我国园艺用品行业内著名商标，对公司的营销和竞争优势十分重要。虽然公司可以通过行政、诉讼等各种方式来保护公司的品牌和注册商标，但不能确保将来不会有对注册商标侵权的事件发生。如果该等侵权事件发生，将会影响公司的品牌形象及消费者对公司产品的消费意愿，从而对公司的经营产生不利影响。

公司的研发中心为国内园艺用品行业最大的研发设计中心之一，每年均会推出大量的新款产品，如该等产品被竞争方仿制，则会直接分流公司的消费群体，对公司的市场营销产生不利的影响。

十、税收优惠政策变动的风险

2008年11月25日公司被上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局和上海市地方税务局四部门认定为高新技术企业，公司自2008年1月至2010年12月期间享受15%的优惠企业所得税税率。2008年至2010年公司享受的税收优惠分别为21.56万元、19.44万元和92.91万元，占当期净利润的比重分别为2.27%、1.37%和4.04%。

《高新技术企业认定管理办法》规定：高新技术企业资格自颁发证书之日起有效期为三年，企业应在期满前提出复审申请，通过复审的高新技术企业资格有效期为三年。如果公司在未来不能持续取得高新技术企业资格或国家对高新技术企业的税收优惠政策发生变化，将会对公司的经营业绩产生一定影响。在税收优惠政策到期后，本公司仍将积极申报高新技术企业的认定，争取继续享受所得税税率的优惠政策，从而进一步加大自主研发投入，强化产品与技术的创新优势，提高核心竞争力。

十一、实际控制人控制风险

本次发行前，吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美合计持有公司74.82%的股份，为公司的实际控制人。本次发行后其共同持股比例将下降至55.75%，但吴氏家族仍为实际控制人，有可能利用其控股地位，通过行使表决权对公司人事和经营决策进行不当控制从而损害公司及其他股东的利益。

十二、净资产收益率下降风险

报告期内按归属于母公司普通股股东的净利润计算，公司加权平均净资产收益率分别为18.37%、22.65%、30.12%和13.76%。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。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）设立方式

公司前身上海沃施园艺用品制造有限公司成立于 2003 年 1 月 8 日，2008 年 12 月 20 日，沃施有限股东会决议以截至 2008 年 11 月 30 日经立信会计师事务所审计的净资产 46,179,778.43 元为基数，按 1: 0.8229 的比例折合股本 3,800 万股，通过整体变更方式设立上海沃施园艺股份有限公司。2008 年 12 月 28 日，立信会计师事务所对沃施有限整体变更为沃施股份的注册资本实收情况进行了验证，并出具了“信会师报字（2008）第 24101 号”《验资报告》。

2009 年 2 月 9 日，公司在上海市工商行政管理局完成工商变更登记手续，并领取了注册号为 310112000393606 的《企业法人营业执照》，注册资本和实收资本为 3,800 万元。

（二）发起人

本公司发起人为 22 名自然人和 1 名法人。本次发行前，发起人持有本公司股份情况如下：

序号	股东姓名/名称	股权性质	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	吴海林	自然人股	772.20	20.32
2	吴海江	自然人股	737.10	19.40
3	吴君亮	自然人股	702.00	18.47
4	吴汝德	自然人股	386.10	10.16
5	吴君美	自然人股	245.70	6.47
6	赵云	自然人股	210.60	5.54
7	厚仁投资	法人股	100.00	2.63
8	朱锋	自然人股	70.20	1.85
9	杨哲林	自然人股	70.20	1.85
10	蒋国和	自然人股	70.20	1.85
11	王智明	自然人股	50.00	1.32
12	喻立忠	自然人股	40.00	1.05
13	郭友龙	自然人股	40.00	1.05
14	黄梁富	自然人股	35.10	0.92
15	王婕	自然人股	35.10	0.92

序号	股东姓名/名称	股权性质	持股数量（万股）	持股比例（%）
16	蒋国人	自然人股	35.10	0.92
17	何宝龙	自然人股	35.10	0.92
18	吴小荣	自然人股	35.10	0.92
19	吴新余	自然人股	35.10	0.92
20	汪滢	自然人股	30.00	0.80
21	李复明	自然人股	30.00	0.80
22	楼惠种	自然人股	17.55	0.46
23	王良勇	自然人股	17.55	0.46
合 计			3,800.00	100

（三）发行人改制设立前主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行人改制设立之前主要发起人为吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云六位自然人以及厚仁投资，各主要发起人拥有的主要资产情况如下：

主要发起人	拥有的主要资产
吴海林	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸、香港沃施、仙居海迪、厚仁投资
吴海江	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸、香港沃施、仙居海迪
吴君亮	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸、香港沃施
吴汝德	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸、仙居海迪
吴君美	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸
赵云	沃施有限、浙江扬眉、沃施工贸
厚仁投资	沃施有限

改制设立前，主要发起人吴海林、吴君亮、吴汝德、赵云为沃施有限股东，并在该公司任职，主要从事园艺用品经营业务；吴君美在发行人子公司台州沃施任职，主要从事园艺用品经营业务；吴海江在浙江扬眉任职，主要从事饮品经营业务；厚仁投资主要从事投资管理业务。

上述各发起人拥有的企业中，沃施有限即发行人前身，主要从事园艺用品的研发、生产和销售。其他企业所从事的主要业务情况详见本节“五、（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业的基本情况”，其中沃施工贸、香港沃施分别于2009年3月10日和2010年8月27日注销。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

发行人成立时拥有的主要资产为承继沃施有限的整体资产，主要为货币资金、生产经营购进的存货、预付账款、应收账款等流动资产及长期股权投资、固

定资产、在建工程、无形资产等非流动资产。截至整体改制审计基准日 2008 年 11 月 30 日，沃施有限经审计的资产总额为 57,569,396.21 元，负债总额为 11,389,617.78 元。

发行人成立时承继了沃施有限的所有业务，其主营业务为园艺用品的研发、生产和销售，主要产品包括手工具类、装饰类、灌溉类和机械类园艺用品等。

（五）发行人设立后主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

发行设立后，吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云和厚仁投资等主要发起人所拥有的资产为沃施股份、浙江扬眉、沃施工贸、香港沃施、仙居海迪和厚仁投资 6 家公司。吴海林于 2010 年初转让其原拥有的厚仁投资 38.8% 的股权给六名厚仁投资老股东和六名新增股东，沃施工贸、香港沃施分别于 2009 年 3 月 10 日和 2010 年 8 月 27 日注销，各主要发起人拥有的其他资产和从事的主要业务未发生变化。

（六）发行人的业务流程及改制前后业务流程间的联系

本公司系由沃施有限整体变更设立的股份有限公司，改制前后业务流程未发生实质变化。业务流程图详见本招股说明书第六节“四、（二）业务流程介绍”的相关内容。

（七）发行人设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

发行人设立以来，除股权关系外，在生产经营方面与主要发起人不存在关联关系。

（八）发起人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司整体变更设立后，沃施有限的资产和负债全部由本公司承继，相关资产的产权变更手续均已办理完毕。

（九）发行人独立运营情况

公司自成立以来，严格按照《公司法》和《公司章程》的要求规范运作。公司改制为股份公司后，逐步建立健全了公司法人治理结构，截至本招股说明书签

署日，公司在资产、人员、财务、机构、业务方面已经做到与控股股东及其控制的其他企业独立分开，形成了独立完整的业务体系，具备直接面向市场自主经营的能力。

1、资产完整

本公司是由沃施有限整体变更设立，沃施有限的资产和人员全部进入股份公司，公司设立后依法办理了相关资产权属的变更登记手续。公司具备了与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有了与生产经营有关的土地、厂房、机器设备以及商标、专利、非专利技术的所有权或者使用权，具有独立的原材料采购和产品销售系统。

2、人员独立

公司董事、监事和高级管理人员严格按照《公司法》、《公司章程》的规定通过合法程序产生，公司劳动、人事及工资管理与股东单位完全独立和分开，控股股东、实际控制人未干预公司董事会和股东大会的人事任免决定；公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其它职务，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员均未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中兼职或领薪。

3、财务独立

公司设立了独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立地做出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度。公司拥有独立的银行账户，不存在与股东单位及其他关联方共用银行账户的现象。本公司独立进行纳税申报并履行纳税义务。公司没有为股东、股东下属公司及有利益冲突的个人提供担保，或将以公司名义的借款、授信额度转借给前述法人或个人使用，也不存在股东或其他关联方干预本公司资金使用的情况。

4、机构独立

公司依法构建了完整的法人治理结构，建立健全了股东大会、董事会、监事会及经理层的运作体系，并制定了相应的议事规则或工作细则。公司建立了完整、

高效的组织结构，设置了适应生产经营需要的业务部门和职能部门，各部门各司其职，不存在受股东及其他任何单位或个人干预公司机构设置的情形。公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

5、业务独立

公司拥有独立的供应、生产、销售和研发系统，独立地进行原材料采购、产品生产、销售以及技术服务等生产经营活动，独立地进行生产经营决策，公司具有独立完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，持有公司 5%以上股份的股东均出具了避免同业竞争的承诺函，承诺不从事任何与公司构成同业竞争的业务。

二、发行人设立以来的资产重组情况

发行人自设立以来，主要从事园艺用品的研发、生产、销售等业务。报告期内，发行人的主营业务没有发生重大变化。为进一步理顺股权关系、避免同业竞争和减少关联交易及实现主营业务整体发行上市，降低内部管理成本、发挥协同优势等目的，公司先后于 2007 年 10 月收购了益森园艺 100%股权、2008 年 11 月收购沃施企业 100%股权并于 2009 年 12 月对沃施企业进行了吸收合并。上述资产重组完成后，益森园艺成为发行人的全资子公司，沃施企业成为发行人一部分。具体情况如下：

（一）收购上海益森园艺用品有限公司

1、益森园艺简介

上海益森园艺用品有限公司成立于 2000 年 8 月 24 日。2007 年 9 月，益森园艺注册资本为 1,000 万元，法定代表人为吴君亮，公司住所为上海市闵行区元江路 5000 号，公司经营范围为自营或代理各类商品或技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外，会务展览，自有产权厂房租赁（涉及许可经营的凭经营许可证经营），其股东及出资情况如下表：

序号	股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
1	吴君亮	230.00	23.00
2	吴海林	230.00	23.00

序号	股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
3	吴海江	230.00	23.00
4	吴汝德	140.00	14.00
5	吴君美	90.00	9.00
6	赵云	80.00	8.00
合计		1,000.00	100

2、收购的必要性

益森园艺主要从事园艺用品的出口业务，其产品主要采购自沃施有限，为避免同业竞争和消除关联交易，发行人收购了益森园艺 100%股权。沃施有限收购益森园艺后，益森园艺主要负责沃施有限的产品外销和海外市场的开拓。

3、收购履行的程序和定价依据

2007 年 9 月 20 日，益森园艺召开股东会，全体股东决议同意将持有的益森园艺股权全部转让给沃施有限。2007 年 9 月 22 日，沃施有限股东会决议，同意公司受让益森园艺 100%的股权。2007 年 9 月 28 日，吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云与沃施有限签订了《关于上海益森园艺用品有限公司之股权转让协议》，双方以益森园艺 2007 年 8 月 31 日为基准日经审计（立信会计师事务所于 2007 年 9 月 15 日出具“信会师报字（2007）第 23360 号”审计报告）的净资产 14,923,035.81 元为基础减去益森园艺已宣告未分配的股利 4,000,000.00 元协商确定本次股权转让的总价格为 10,923,035.81 元。

2007 年 9 月 28 日，益森园艺股东会决议，同意公司变更为一人有限公司（法人独资），并通过新的公司章程。2007 年 10 月 29 日，上海市工商行政管理局闵行分局向益森园艺核发了股权变更后的《企业法人营业执照》。2007 年 10 月 30 日，上述股权转让款项共计 10,923,035.81 元已支付完毕，各股权出让方也已就股权转让所得缴纳了个人所得税。股权转让后，益森园艺成为沃施有限的全资子公司。

（二）收购上海沃施企业有限公司并对其进行吸收合并

1、沃施企业设立

上海沃施企业有限公司成立于 2003 年 12 月 15 日，是经上海市松江区人民

政府“沪松府外经字[2003]第 669 号文”批准成立的中外合资经营企业，成立时注册资本为 4,000,000 美元，三名股东益森园艺、香港沃施和吴文伟（澳大利亚籍）分别认缴 80 万美元、220 万美元和 100 万美元。沃施企业被收购前股权演变过程如下：

2003 年 11 月 20 日，上海市松江区人民政府出具沪松府外经字（2003）第 669 号文，对沃施企业的设立予以批准。2003 年 11 月，益森园艺、香港沃施与吴文伟签署《中外合资上海沃施企业有限公司章程》，约定由益森园艺、香港沃施与吴文伟分期出资设立沃施企业，益森园艺出资 80 万美元，占 20%；香港沃施出资 220 万美元，占 55%；吴文伟出资 100 万美元，占 25%。

2003 年 12 月 15 日，上海市工商行政管理局松江分局核发《企业法人营业执照》（注册号：企合沪总字第 034846 号（松江）），企业依法设立。

2004 年 2 月 12 日，上海中惠会计师事务所出具《验资报告（第一期）》（沪惠报验字（2004）0171 号）审验确认，截至 2004 年 2 月 4 日，沃施企业注册资本为 400 万美元，第一期应缴注册资本为 600,925.07 美元。其中，益森园艺以货币资金缴纳 120,816.72 美元，占公司注册资本的 3.02%；香港沃施以现汇缴纳 330,090.00 美元，占公司注册资本的 8.25%；吴文伟以现汇缴纳 150,018.35 美元，占公司注册资本的 3.75%。

沃施企业设立时的股权结构如下：

股东	应缴注册资本(万美元)	占注册资本比例(%)	累计实缴注册资本(美元)	占注册资本比例(%)
益森园艺	80.00	20.00	120,816.72	3.02
香港沃施	220.00	55.00	330,090.00	8.25
吴文伟	100.00	25.00	150,018.35	3.75
合计	400.00	100.00	600,925.07	15.02

2007 年 5 月 10 日，上海中惠会计师事务所出具《验资报告（第二期）》（沪惠报验字（2007）0650 号）审验确认，截至 2006 年 12 月 20 日，沃施企业注册资本为 400 万美元，第二期应缴注册资本为 684,919.00 美元，其中，香港沃施以现汇缴纳 150,014.00 美元，吴文伟以现汇缴纳 534,905.00 美元，公司累计实缴注册资本为 1,285,844.07 美元。

本次出资完成后，沃施企业的股权结构如下：

股东	应缴注册资本 (万美元)	占注册资本比 例 (%)	累计实缴注册资本 (美元)	累计实缴出资占认缴 注册资本比例 (%)
益森园艺	80.00	20.00	120,816.72	3.02
香港沃施	220.00	55.00	480,104.00	12.00
吴文伟	100.00	25.00	684,923.35	17.12
合计	400.00	100.00	1,285,844.07	32.14

2007年9月3日，上海知源隆会计师事务所有限公司出具《验资报告》（沪知会验字（2007）第364号）审验确认，截至2007年8月31日，沃施企业注册资本为400万美元，第三期应缴注册资本为568,474.34美元，其中，益森园艺缴纳198,499.34美元，香港沃施缴纳260,000.00美元，吴文伟缴纳109,975.00美元，公司累计实缴注册资本达到1,854,318.41美元。

本次出资完成后，沃施企业的实收资本变动情况如下：

股东	应缴注册资本 (万美元)	占注册资本比 例 (%)	累计实缴注册资本 (美元)	累计实缴出资占认缴 注册资本比例 (%)
益森园艺	80.00	20.00	319,316.06	7.98
香港沃施	220.00	55.00	740,104.00	18.50
吴文伟	100.00	25.00	794,898.35	19.87
合计	400.00	100.00	1,854,318.41	46.35

2008年6月26日，立信会计师事务所有限公司出具《验资报告》（信会师知报字（2008）第11789号）审验确认，截至2008年5月7日，沃施企业注册资本为400万美元，第四期应缴注册资本为615,000.00美元，全部为香港沃施缴纳，公司累计实缴注册资本2,469,318.41美元。

本次出资完成后，沃施企业的实收资本变动情况如下：

股东	应缴注册资本 (万美元)	占注册资本比 例 (%)	累计实缴注册资本 (美元)	累计实缴出资占认缴 注册资本比例 (%)
益森园艺	80.00	20.00	319,316.06	7.98
香港沃施	220.00	55.00	1,355,104.00	33.88
吴文伟	100.00	25.00	794,898.35	19.87
合计	400.00	100.00	2,469,318.41	61.73

2、沃施企业减资

2008年6月28日，沃施企业董事会通过减资决议，决定将原注册资本400万美元减至2,469,318美元，2008年7月10日，沃施企业在《文汇报》刊登了减资公告，2008年8月27日，松江区人民政府出具的“沪松府外经字（2008）第364号文”，批复同意沃施企业减资。2008年10月10日，上海知源会计师事务所有限公司出具了“沪知会验字（2008）第518号”验资报告，变更后的注册资本为2,469,318美元，实收资本2,469,318美元。截至2008年8月31日，沃施企业各股东及出资情况如下表：

序号	股东名称	出资额（美元）	股权比例（%）
1	香港沃施	1,355,104.00	54.88
2	吴文伟	794,898.00	32.19
3	益森园艺	319,316.00	12.93
合计		2,469,318.00	100

沃施企业的经营范围为加工、生产草坪机、园艺工具及户外休闲家居，销售公司自产产品（涉及许可经营的凭许可证经营）。沃施企业设立后，取得了松江工业园区内IV-41号地块土地使用权并开始厂房建设，但尚未开始生产。

3、收购沃施企业

（1）收购的必要性

为降低管理成本并获得沃施企业拥有的土地及房产，建设公司新生产基地，扩大公司生产能力，沃施有限收购了沃施企业100%股权。

（2）收购履行的程序和定价依据

2008年8月5日，沃施有限股东会决议，同意收购沃施企业100%股权。2008年8月10日，沃施企业召开董事会，审议同意公司股东将所持沃施企业股权转让给沃施有限，沃施企业变更为一人有限公司（法人独资），企业性质由中外合资变更为内资。

2008年8月10日，沃施有限与香港沃施、吴文伟、益森园艺签订了《关于上海沃施企业有限公司之股权转让协议》，交易方协商确定以沃施企业截至2008年5月31日经审计（立信会计师事务所于2008年6月30日出具“信会师报字（2008）第11791号”审计报告）的净资产17,631,385.15元，作为股权转让价

格。2008年10月31日，松江区人民政府出具“沪松府外经字（2008）第461号”《关于同意上海沃施企业有限公司股权转让及企业性质变更的批复》，同意沃施企业的股权转让及转变企业性质。

2008年11月26日，上海市工商行政管理局松江分局向沃施企业核发了股权变更后的《企业法人营业执照》。截至2009年1月7日，上述股权转让款已付讫，各股权出让方也已就股权转让所得缴纳了企业所得税或个人所得税。股权转让后，沃施企业成为沃施有限的全资子公司。

4、沃施股份吸收合并沃施企业

由于沃施企业和发行人的注册地和实际经营地同在上海，为减少管理层级、提高经营管理效率，2009年9月1日，沃施股份第一次临时股东大会决议，同意对其全资子公司沃施企业进行吸收合并。同日，沃施企业股东会决议，同意沃施股份对沃施企业进行吸收合并，合并后沃施企业的债权债务全部由沃施股份承担，沃施企业依法办理注销手续。2009年9月1日，双方签订了《企业吸收合并协议》。

2009年9月23日，沃施股份在《上海商报》刊登了吸收合并事项的公告。2009年11月20日，沃施企业完成了注销清算。2009年11月25日，沃施企业办理了工商注销登记。

由于沃施企业股权转让前尚处于筹建期，并未实际经营，亦未享受中外合资企业的税收优惠，不存在税收优惠补缴问题。

经核查，沃施企业减资、变更为内资企业、沃施股份吸收合并沃施企业已履行相关审批程序，符合法律法规的有关规定，不存在潜在风险；沃施企业自设立之后并未产生盈利，不存在享受定期减免税的优惠，因此不存在补税义务。

（三）发行人资产重组对其业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

1、收购益森园艺对发行人的影响

沃施有限收购益森园艺属于同一控制下的企业合并。收购完成后，益森园艺成为沃施有限的全资子公司，避免了同业竞争和关联交易；益森园艺拥有多年从

事园艺用品出口和海外市场开拓的经验，有利于发行人建立完善的海外营销体系；本次收购后，沃施有限将益森园艺纳入合并报表范围，益森园艺近年经营业绩快速增长，提升了发行人同期经营业绩。

2、收购及吸收合并沃施企业对发行人的影响

沃施股份收购沃施企业属于同一控制下的企业合并，2009年11月20日，沃施企业完成了注销清算，于2009年12月31日吸收合并入发行人。吸收合并日沃施企业的财务情况如下：

资产负债情况：

单位：元

项目	2009/12/31	项目	2009/12/31
流动资产	19,042.09	流动负债	8,722,624.68
非流动资产	50,082,763.03	长期负债	33,722,624.68
资产总计	50,101,805.12	负债和所有者权益合计	50,101,805.12

利润情况：

单位：元

项目	2009 年度
一、营业收入	-
减：营业成本	-
管理费用	645,588.01
二、营业利润	-653,841.96
加：营业外利润	-
三、利润总额	-653,841.96
减：所得税费用	-
四、净利润	-653,841.96

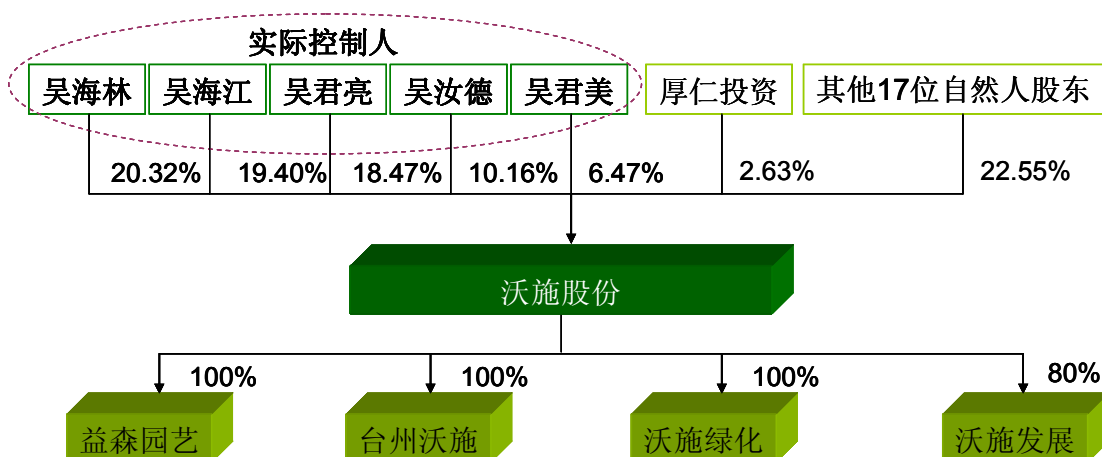
截至吸收合并日，沃施企业资产主要为松江区工业园区内 IV-41 号土地及其地上建筑物，负债主要是以松江工业园区内 IV-41 号地块土地使用权抵押获取的银行长期借款以及应付厂房建设工程尾款。吸收合并日前，沃施企业尚未开始生产经营，2009 年度沃施企业无销售收入，发生的管理费用主要为固定资产折旧和公司日常管理费用。

由于沃施企业被吸收合并前已是发行人的全资子公司，本次吸收合并未对发行人财务状况产生影响。

收购完成后，发行人获得了生产经营所急需的土地和房产，为公司扩大生产经营创造了有利条件。重组完成后，公司在原沃施企业的基础上设立了松江分公司，负责公司园艺用品的生产，公司的生产条件大为改善，生产规模和经营业绩大幅提高；公司募集资金投资项目中“产品研发及方案设计中心建设项目”和“生产基地技术改造项目”也将在该地块上实施。

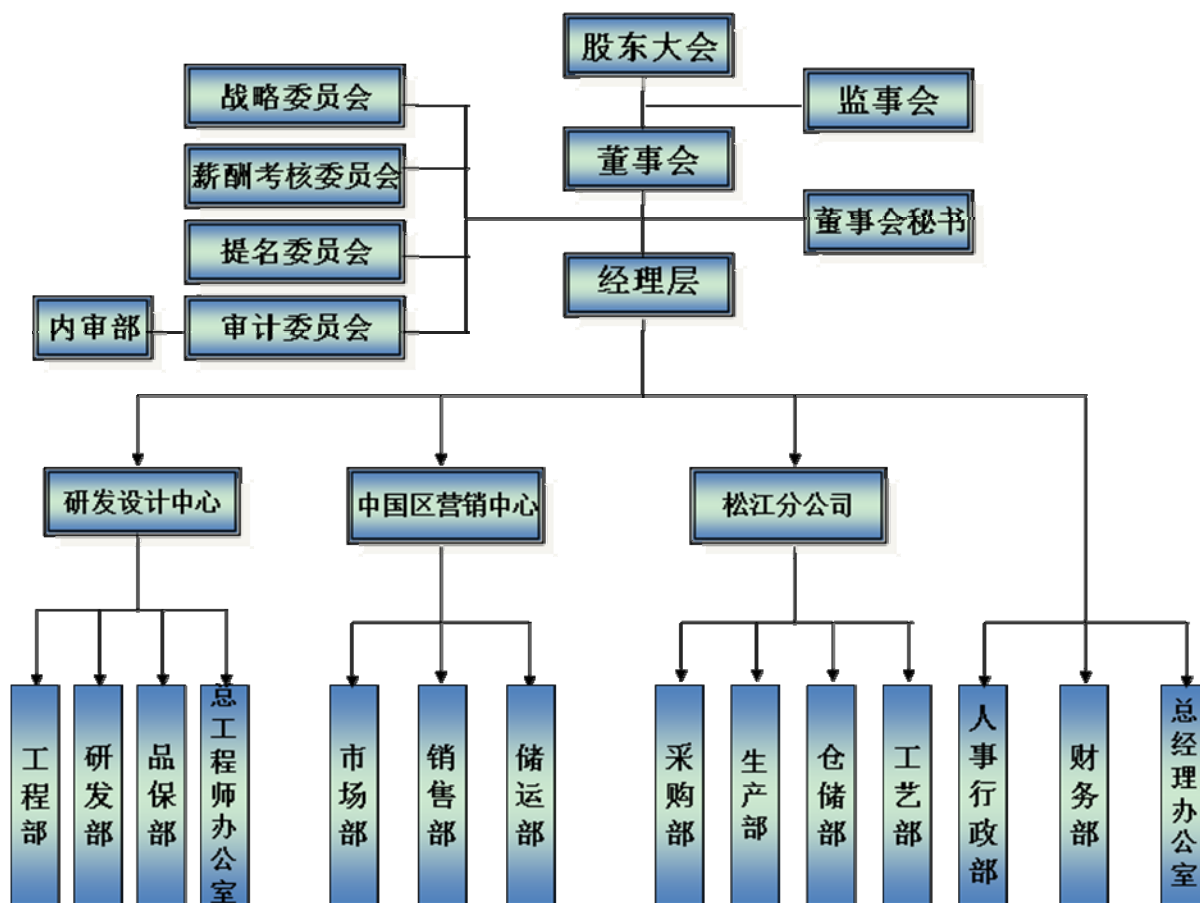
三、发行人的股权结构、组织结构

（一）发行人股权结构



（二）内部组织结构

公司按照《公司法》和《公司章程》规定，建立了完善的法人治理结构，设立了股东大会、董事会、监事会，其中董事会下设战略委员会、提名委员会、薪酬考核委员会以及审计委员会（审计委员会下设内审部）。公司实行董事会领导下的经理负责制，经理由公司董事会聘任或解聘，对董事会负责。发行人的具体组织结构如下图：



(三) 发行人内部组织机构的运行情况

1、研发设计中心

研发设计中心下设工程部、研发部、品保部和总工程师办公室。

工程部，负责与生产制造部门之间的沟通协调；研发设计中心研发用材料及小样用材料的采购；新产品小样的试制；工装模具的检测与设计。

研发部，由园艺产品研发团队与园艺方案设计团队组成，分别负责园艺新产品的研发和园艺方案的设计。

品保部，负责公司产品认证、产品检测、质量体系维护；原材料、半成品、产成品的质量控制以及计量器具的控制；建立健全公司生产、经营的主要产品的技术标准及与客户产品技术标准的沟通与确认。

总工程师办公室，协助总工程师工作，负责新产品、新技术、新工艺、新方案的信息收集、市场调研、立项与开发预算的编制；公司技术文件、技术管理规

程的制订与修订；协助、指导业务部门解决生产工艺问题；专利产品的检索；专利技术项目的申报与管理。

2、中国区营销中心

中国区营销中心下设市场部、销售部和储运部。

市场部，负责市场调研、制定公司市场中长期规划、年度市场开拓计划和目标；为公司年度销售预算提供相关信息，参与制定公司年度市场预测与年度目标及市场开拓的方案和措施，并执行与跟踪；收集分析相关市场信息以及客户信用资料；负责对市场的动态需求作出分析，为公司研发新产品、制定竞争战略等提供建议。

销售部，负责产品的销售及编制产品销售计划、工作计划和工作步骤；负责货款回笼，控制应收账款，规避营销风险；参与公司重大营销业务的策划、组织、谈判及实施；负责销售费用预算的制订与控制；负责销售管理制度、实施细则和工作程序的制定与实施；负责组织、协调公司相关部门为用户提供及时的售后服务，并建立健全用户档案、收集客户反馈信息。

储运部，负责公司产成品的储藏和入库管理；产品销售的配运，向直营店及经销商配送货物，保证直营店和经销商产品正常供应；外购产品储藏、保管。

3、松江分公司

松江分公司下设采购部、生产部、仓储部和工艺部。

采购部，负责建立、完善原材料采购管理体系，确定采购发展战略；收集相关产业、采购物资、供应市场等相关信息；编制所需各类物资的采购计划；负责签订物资采购合同及外协合同；库存产品及库存物资出入库的日常控制；制订库存产品、物资出库、入库的控制、管理制度；负责采购物资的质量控制与监督、重要供应商关系维护等。

生产部，负责生产计划的编制及其实施、组织与管理；负责生产统计报表的数据收集、整理、分析编制及填报；负责生产工艺与技术指标的控制及设备管理工作；组织生产操作人员的技能培训；负责制定与安全生产、环境保护相关的各

项规章制度及其相关的监察管理工作。

仓储部，负责松江分公司生产设备、原材料的储藏、保管，保证生产原材料的供应及出库与入库管理。

工艺部，负责公司产品生产工艺流程的设计、开发；制定生产工艺流程制度，工艺技术文件的控制，工艺纪律考核。

4、人事行政部

根据公司的战略规划，负责公司组织机构与职能的设计与调整，负责公司人力资源的开发与管理，组织和实施对各部门及员工的业绩进行考核及培训，处理劳资关系；负责公司信息系统的正常运作和日常维护管理。

5、财务部

负责制定公司财务、会计、资产管理等制度及实施细则，并负责监督、检查及考核计划的执行情况；负责公司的财务预算管理工作；负责公司财务管理与会计核算工作，建立健全财务档案管理；负责公司资金管理工作，调配使用资金，监控资金的投入；配合总经理办公室制订公司各业务部门目标管理经济责任制总体方案。

6、总经理办公室

总经理办公室协助总经理工作，负责筹办公司召开的重要会议，起草有关文稿、资料；负责公司总经理办公会议的组织及会议纪要和决议事项的督促、检查、协调工作等；文件管理、对外接待等。

7、内审部

负责对公司的财务预决算情况、财务收支及其有关的经济活动、经济效益进行审计监督，对建设工程项目的预决算以及资产安全、保值等进行审计监督；负责制定公司内部审计工作制度，编制公司年度内部审计工作计划；对公司内部经营管理、控制制度执行情况进行检查和评估。

四、发行人控股和参股公司基本情况

（一）控股子公司基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人拥有四家控股子公司，其具体情况如下：

1、上海益森园艺用品有限公司

①基本情况

成立日期：2000 年 8 月 24 日

注册资本及实收资本：1,000 万元

住所：上海市闵行区元江路 5000 号

主要生产经营地：上海

股权结构：沃施股份持有 100%股权

法定代表人：吴君亮

经营范围：自营或代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品或技术除外，会务展览，自有产权厂房租赁（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

主营业务：海外市场的开拓及产品销售

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，益森园艺总资产分别为 9,224.04 万元和 8,744.44 万元，净资产分别为 2,595.67 万元和 3,239.64 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 1,208.96 万元和 643.97 万元（以上数据已经立信会计师事务所审计）。

②历史沿革

A、公司设立

2000 年 8 月 21 日，吴君亮、吴海江、吴海林和吴君美共同签署《上海益森园艺用品有限公司章程》，共同出资设立益森园艺。2000 年 8 月 16 日，上海东方会计师事务所出具《验资报告》（上东会验字（2000）第 3202 号），审计确认，截至 2000 年 8 月 16 日止，益森园艺已收到其股东投入的资本 500 万元。2000

年 8 月 24 日，上海市工商行政管理局闵行分局向益森园艺核发了《营业执照》（注册号 3101122076878）。益森园艺设立时，注册地址为上海市闵行区莘庄工业区光华路 1188 号，法定代表人吴君亮，经营范围为：机电五金，工、农具生产，加工，销售，园艺，陶瓷，塑胶制品，文体用品，纺织品，竹，木，草，金属工艺品（除金银）。

益森园艺设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴君亮	130.00	26.00
2	吴海林	125.00	25.00
3	吴海江	125.00	25.00
4	吴君美	120.00	24.00
合计		500.00	100.00

B、增加注册资本

2003 年 9 月 12 日，益森园艺股东会决议审议通过增加公司注册资本至 1,000 万元的决议，其中吴君亮、吴海林、吴海江、吴汝德、赵云分别认缴新增注册资本 100 万元、105 万元、105 万元、110 万元和 80 万元。

根据上海兴中会计师事务所有限公司于 2003 年 9 月 22 日出具的《验资报告》（兴验内字 R（2003）3391 号），截至 2003 年 9 月 22 日止已收到上述股东认缴的新增出资合计 500 万元，变更后累计注册资本实收金额为 1,000 万元。

本次注册资本变更于 2003 年 9 月 27 日在上海市工商行政管理局闵行分局办理了工商变更登记，变更后的注册资本为 1,000 万元。

本次变更后，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴君亮	230.00	23.00
2	吴海林	230.00	23.00
3	吴海江	230.00	23.00
4	吴君美	120.00	12.00
5	吴汝德	110.00	11.00
6	赵云	80.00	8.00
合计		1,000.00	100.00

C、第一次股权转让

2007年8月2日，吴君美与吴汝德签署了《关于转让上海益森园艺用品有限公司股权之协议》，协议约定吴君美将其持有益森园艺3%的股份以30万元的价格转让给吴汝德，2007年8月3日，益森园艺股东会审议通过吴君美将其所持有的公司3%的股份转让给吴汝德，其他股东放弃优先受让权。

本次股权转让于2007年8月30日在上海市工商行政管理局闵行分局办理了工商变更手续。

本次股权转让后，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴君亮	230.00	23.00
2	吴海林	230.00	23.00
3	吴海江	230.00	23.00
4	吴汝德	140.00	14.00
5	吴君美	90.00	9.00
6	赵云	80.00	8.00
合计		1,000.00	100.00

D、第二次股权转让

2007年9月20日，益森园艺召开股东会，全体股东决议同意将持有的益森园艺股权全部转让给沃施有限。2007年9月28日，益森园艺全体股东吴君亮、吴海林、吴海江、吴汝德、吴君美、赵云与沃施有限签署《关于上海益森园艺用品有限公司之股权转让协议》，双方以益森园艺2007年8月31日为基准日经审计（立信会计师事务所于2007年9月15日出具《审计报告》（信会师报字（2007）第23360号））的净资产14,923,035.81元为基础减去益森园艺已宣告未分配的股利4,000,000.00元协商确定本次股权转让的总价格为10,923,035.81元。保荐机构和律师认为以净资产作为转让价格是公允的。

2007年9月28日，益森园艺股东会决议，同意公司变更为一人有限公司（法人独资），并通过新的公司章程。2007年10月29日，上海市工商行政管理局闵行分局向益森园艺核发了股权变更后的《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，益森园艺成为沃施有限全资子公司。

2、台州沃施园艺用品有限公司

①基本情况

成立日期：2008 年 1 月 2 日

注册资本及实收资本：300 万元

住所：浙江省仙居县白塔镇厚仁中街村

主要生产经营地：浙江台州

股权结构：沃施股份持有 100%股权

法定代表人：徐勇军

经营范围：农用及园林用金属工具、园林机械、家具、塑料制品、工艺美术品制造、销售；货物进出口、技术进出口（以上法律、行政法规规定需前置许可及淘汰、限制类项目除外）。

主营业务：园艺用品的生产

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，台州沃施总资产分别为 1,055.63 万元和 815.16 万元，净资产分别为 538.11 万元和 591.06 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 141.64 万元和 52.95 万元（以上数据已经立信会计师事务所审计）。

②历史沿革

A、公司设立

2007 年 12 月 8 日，沃施有限、徐勇军、蒋国和、周海华共同签署《台州沃施园艺用品有限公司章程》，共同出资设立台州沃施。2007 年 12 月 24 日，仙居安洲会计师事务所有限公司出具《验资报告》（安洲验字（2007）185 号），审验确认，截至 2007 年 12 月 21 日，台州沃施已收到全体股东缴纳的注册资本合计 300 万元。2008 年 1 月 2 日，仙居县工商行政管理局向台州沃施核发了《企业法人营业执照》（注册号 331024000002754）。

台州沃施设立时，股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	沃施有限	210.00	70.00
2	徐勇军	39.00	13.00
3	蒋国和	30.00	10.00
4	周海华	21.00	7.00
合计		300.00	100.00

B、股权转让

截至 2010 年 12 月 31 日，沃施股份、徐勇军、蒋国和、周海华分别持有台州沃施 70%、13%、10%、7%的股权，其中蒋国和持有发行人 1.85%的股份，是发行人实际控制人之一吴汝德配偶的兄弟，徐勇军是发行人实际控制人之一吴君美之配偶，为进一步加强公司治理、消除潜在的利益输送及对发行人独立性的不利影响，2011 年 2 月 21 日台州沃施通过股东会议决议，同意沃施股份收购徐勇军、蒋国和和周海华合计持有的台州沃施 30%的股权，同日，沃施股份与徐勇军、蒋国和、周海华签订了《股权转让协议》，各方以台州沃施 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产为依据，协商确定本次股权转让款为 161.43 万元，上述股权转让款已付讫。2011 年 2 月 24 日，仙居县工商行政管理局向台州沃施核发了股权转让后的《企业法人营业执照》。本次股权转让后，台州沃施变更为法人独资，成为沃施股份的全资子公司。

3、上海沃施园艺艺术发展有限公司

成立日期：2009 年 11 月 25 日

注册资本及实收资本：400 万元

住所：上海市闵行区元江路 5000 号 1 幢 203 室

主要生产经营地：上海

股权结构：沃施股份、程清云、庞晔、何华龙持股比例分别为 80%、7.5%、7.5%、5%，除庞晔是发行人其他核心人员苏渝配偶外，程清云、何华龙与发行人董事、监事、高管、其他核心人员不存在任何关系。

法定代表人：吴海林

经营范围：园艺景观设计，园艺用品、花卉苗木、工艺礼品、日用百货、建

筑装潢材料、体育用品、观赏鱼、渔具的销售，市场营销策划。（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

主营业务：园艺方案设计、园艺用品的国内销售等

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，沃施发展总资产分别为 468.00 万元和 544.63 万元，净资产分别为 388.32 万元和 401.03 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为-7.21 万元和 12.71 万元（以上数据已经立信会计师事务所审计）。

沃施发展自 2010 年度起陆续设立了 17 家零售店，2010 年度处于市场培育期，由于零售业务的营业毛利尚不足以弥补人员工资、店铺租赁费等固定费用的支出，因此沃施发展 2010 年度的净利润为-7.21 万元。随着沃施发展营业收入的增加，规模效益不断体现，2011 年上半年已扭亏为盈。经核查，沃施发展不存在承担发行人费用、向发行人输送利润的情形。

4、上海沃施绿化工程有限公司

成立日期：2010 年 6 月 4 日

注册资本及实收资本：200 万元

住所：上海市闵行区元江路 5000 号 1 幢 205 室

主要生产经营地：上海

股东情况：沃施股份持股 100%

法定代表人：吴海林

经营范围：园林绿化工程，景观设计，绿化养护，市政工程，室内外装饰工程，建筑装潢材料，花卉苗木销售，商务咨询（除经纪）（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

主营业务：绿化工程施工、花园养护等

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，沃施绿化总资产分别为 648.62 万元和 636.55 万元，净资产分别为 408.46 万元和 514.68 万元，2010

年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 208.46 万元和 106.22 万元（以上数据已经立信会计师事务所审计）。

（二）参股公司基本情况

截至本招股说明书签署日，发行人无参股公司。

五、持有 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有发行人 5%以上股份的主要股东基本情况

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	国籍	永久境外居 留权情况	身份证号码	备注
1	吴海林	772.20	20.32	中国	无	33262419681224****	实际控制人
2	吴海江	737.10	19.40	中国	无	33262419700412****	实际控制人
3	吴君亮	702.00	18.47	中国	无	33262419721005****	实际控制人
4	吴汝德	386.10	10.16	中国	无	33262419410228****	实际控制人
5	吴君美	245.70	6.47	中国	无	33262419750601****	实际控制人
6	赵云	210.60	5.54	中国	无	33262419710817****	-

（二）公司控股股东、实际控制人情况

公司控股股东、实际控制人为吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美，其中吴汝德与吴海林、吴海江、吴君亮为父子关系；吴汝德与吴君美为父女关系。发行前，吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美合计持有本公司 74.82%的股份，本次发行后合计持有本公司 55.75%的股份，为本公司的实际控制人。吴海林、吴君亮、吴汝德简历详见本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“一、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员简历”，吴海江先生和吴君美女士的简历如下：

吴海江先生：中国国籍，无境外永久居留权，1970 年出生，大专学历。2004 年至今任浙江扬眉饮品有限公司总经理，曾任台州海德工具有限公司副总经理，上海益森园艺用品有限公司副总经理。

吴君美女士：中国国籍，无境外永久居留权，1975 年出生，中专学历。2007 年 8 月至今任浙江扬眉饮品有限公司监事会监事，曾任台州海德工具有限公司任车间主管、台州海德工具有限公司任财务主管。

（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业

发行人控股股东、实际控制人曾控股台州海德、沃施工贸、香港沃施和厚仁投资，目前控股浙江扬眉、杨百利食品和仙居海迪。经核查，台州海德、沃施工贸、香港沃施在最近三年不存在重大违法行为，上述三家公司不存在承担发行人成本费用、向发行人输送利润的情形；除招股说明书已经披露的企业之外，实际控制人及其亲属不存在控制或参股其他企业。

1、控股股东，实际控制人曾经控制的企业基本情况

本公司控股股东、实际控制人曾经控制或施加重大影响的企业共 4 家，分别是台州海德、沃施工贸、香港沃施、厚仁投资，其中前 3 家公司在报告期内均已注销。

（1）台州海德工具有限公司（已注销）

①基本情况

成立日期：1993 年 11 月 9 日

注册资本及实收资本：25 万美元

住所：浙江仙居县环城南路 307 号 4 楼

主要生产经营地：浙江台州

注销前股权结构：仙居海迪持股 62.5%，吴昆山（香港居民）持股 37.5%。

法定代表人：吴汝德

经营范围：生产销售竹、木、草、金属工艺品、汽车坐垫、童车及花木培植工具。

注销日期：2009 年 11 月 17 日，经台州市工商行政管理局核准注销。

注销前主要财务状况：截至 2008 年 12 月 31 日，总资产为 153.29 万元，净资产为 153.29 万元，2008 年度净利润为-19.61 万元。（以上数据未经审计）

②认定为控股股东、实际控制人控制的其他企业的依据

台州海德注销前为中外合资企业，其股东为仙居海迪和自然人吴昆山，其中仙居海迪持股 62.5%，吴昆山（香港居民）持股 37.5%，仙居海迪为台州海德的控股股东，吴汝德、吴海林、吴海江合计持有仙居海迪 100%的股权，其通过仙居海迪间接持有台州海德 62.5%的股权；同时，吴汝德、吴海林以在台州海德担任董事及总经理等多种方式，对台州海德的经营管理和人事任免等重大事宜进行实际控制。

吴汝德、吴海林、吴海江为发行人的共同实际控制人，其以上述方式实际控制台州海德。保荐机构和律师据此认定台州海德为实际控制人控制的企业。

③注销原因、程序

A、注销原因

台州海德属于实际控制人控制的除发行人及其控股子公司以外的企业，由于自然人股东吴昆山没有继续经营的意愿，且台州海德的期限即将届满，各方一致同意将台州海德予以注销。

B、注销程序

2008 年 8 月 10 日，台州海德召开董事会会议，通过了公司解散的决议，并成立清算小组进行清算。

2009 年 6 月 17 日，仙居县国家税务局出具了《税务事项通知书》（仙国通（2009）66588 号），同意台州海德的注销申请。

2009 年 8 月 17 日，仙居县地方税务局城区税务分局出具了《注销税务通知书》（仙地税城税注（2009）第 407 号），同意台州海德的注销申请。

2009 年 8 月 31 日，仙居县外商投资管理局出具了《关于同意台州海德工具有限公司解散的批复》（仙外资（2009）03 号）。

2009 年 9 月 9 日，台州海德在《台州日报》就清算事宜进行了公告。

2009 年 10 月 30 日，清算组出具《台州海德工具有限公司清算报告》，并报告台州海德董事会确认。

2009 年 11 月 18 日，台州市工商行政管理局出具企业（机构）核准注销登记通知书，准予台州海德注销登记。

综上，台州海德的注销符合公司法等相关法律法规的规定，程序完备。

④注销前的具体业务及亏损原因

台州海德主要经营各类竹、木、草、金属工艺品、汽车座垫、童车及花木培植工具生产及销售等。该公司于 2008 年度进行税务清算，且开始税务清算后该公司未发生经营活动并于 2009 年 6 月及 11 月予以税务及工商注销。

由于 2008 年台州海德的董事会决议通过将该公司予以清算注销，因此台州海德从 2008 年 3 月起除将房屋建筑物租赁给台州沃施外未实际从事经营业务，但由于管理员工资等费用支出还在继续发生，因此台州海德 2008 年度的净利润为-19.61 万元。

⑤注销后的资产处置情况

据台州海德清算报告显示，台州海德清算资产总额为 156.59 万元，各股东按照持股比例对清算资产进行分配。有关资产的处置情况如下：

注销日台州海德资产明细	清算价值（万元）	实际处置情况
货币资金	111.61	其中 58.72 万元分配给股东吴昆山，52.89 万元分配给股东仙居海迪
固定资产-房屋建筑物【注】	44.98	分配给股东仙居海迪
合计	156.59	

注：系租赁给台州沃施的房屋建筑物-厂房。

⑥发行人实际控制人、董事、监事和高管在台州海德任职情况及竞业禁止说明

经核查台州海德的公司章程，董事、高级管理人员自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务的事项属于其他事项，由董事会过半数同意即可。

台州海德的董事会由吴汝德、吴海林及吴昆山组成，吴汝德、吴海林在董事会中的表决可决定董事、高级管理人员是否可以自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务的行为，如其表决即可以达到“经股东会一致同意”的效果和实质，故即便有竞业，亦不为法律所禁止。

（2）上海沃施工贸有限公司（已注销）

①基本情况

成立日期：2004 年 3 月 8 日

注册资本及实收资本：100 万元

住所：上海市闵行区平阳路 258 号 2107 室

主要生产经营地：上海

注销前股权结构：吴海林持股 23%；吴君亮持股 23%；吴海江持股 23%；吴汝德持股 14%；吴君美持股 9%；赵云持股 8%。

法定代表人：赵云

经营范围：园艺用品、五金、日用百货、建材、文化用品、工艺品销售（涉及许可经营的凭许可证经营）。

注销日期：2009 年 3 月 10 日，经上海市工商行政管理局闵行分局核准注销。

注销前主要财务状况：截至 2008 年 11 月 30 日，沃施工贸总资产为 0 元，净资产为-70.15 万元，2008 年 1-11 月净利润为-114.22 万元。（以上数据未经审计）。

②注销原因、程序

A、注销原因

沃施工贸注销前股权结构为吴海林持股 23%、吴君亮持股 23%、吴海江持股 23%、吴汝德持股 14%、吴君美持股 9%、赵云持股 8%，属于实际控制人控制的除发行人及其控股子公司以外的企业。沃施工贸经营范围为园艺用品、五金、日用百货、建材、文化用品、工艺品销售（涉及许可经营的凭许可证经营），由于其经营范围与发行人相同，为了进行资源整合，吴海林、吴君亮、吴海江、吴汝德、吴君美、赵云将沃施工贸予以注销。

B、注销程序

2008 年 11 月 28 日，沃施工贸举行股东会会议，一致通过注销沃施工贸的决议，并组成清算小组进行清算。

2008 年 12 月 16 日，沃施工贸在《上海文汇报》刊登了注销公告。

2009 年 2 月 23 日，上海市闵行区国家税务局主管税务所出具了《税务登记通知书》（沪国税闵四（2009）000048 号），准予沃施工贸注销国税和地税税务登记。

2009 年 2 月 25 日，清算组出具《上海沃施工贸有限公司清算报告》，并报告沃施工贸股东会确认。

2009 年 3 月 10 日，上海市工商行政管理局闵行分局出具了《准予注销登记通知书》（编号 12000003200903040044），核准沃施工贸注销登记。

综上，沃施工贸的注销符合公司法等相关法律法规的规定，程序完备。

③注销前的具体业务及亏损原因

沃施工贸主要经营园艺用品、五金、日用百货、建材、文化用品、工艺品销售等。该公司于 2008 年 12 月进行税务清算，且开始税务清算后该公司未发生经营活动并于 2009 年 2 月及 3 月予以税务及工商注销。

由于 2008 年沃施工贸的股东会决议将该公司予以清算注销，因此沃施工贸从 2008 年度起停止了正常经营活动，并将历年累计的滞销产品进行了处置及清理报废，因此沃施工贸 2008 年 1-11 月净利润为-114.22 万元。

④发行人实际控制人、董事、监事和高管在沃施工贸任职情况及竞业禁止说明

赵云为沃施工贸执行董事兼总经理、吴海江为沃施工贸监事。沃施工贸 2004 年 3 月 8 日设立时的股权构成与发行人的股权结构完全相同，故赵云担任沃施工贸执行董事兼总经理、吴海江作为沃施工贸监事，从事与发行人主营业务相同的业务可以视为发行人全体股东的一致合意，在实质上具有“经股东会一致同意”的效果，故即便有竞业，亦不为法律所禁止。

（3）香港沃施国际有限公司（HONGKONG WORTH INTERNATIONAL

LIMITED) (已注销)

①基本情况

成立日期：2003 年 9 月 26 日

法定股本及已发行股本：1,000,000 港元

住所：Room 1302, 13/F, CRE Building, 303 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong

主要生产经营地：中国香港

注销前股权结构：吴海林持有 340,000 股，吴海江持有 330,000 股，吴君亮持有 330,000 股。

业务性质：TRADING (贸易)

注销时间：依据香港《公司条例》第 291AA (9) 条，该公司的注册已于 2010 年 8 月 27 日撤销，及该公司亦由 2010 年 8 月 27 日注册撤销时解散。

注销前主要财务状况：截至 2010 年 6 月 27 日，香港沃施总资产为 68.71 万元，净资产为 68.71 万元，2010 年 1-6 月净利润为 0 元。截至注销日，该公司累计亏损-37.86 万元，均系财务费用-汇兑损益（以上数据未经审计）。

②注销原因、程序

A、注销原因

香港沃施设立时，股东拟将其作为承揽国际贸易的窗口，但后期因公司内部经营战略的调整，未能开展相关业务，仅成为投资沃施企业的境外持股公司。2008 年 8 月 10 日，香港沃施将持有的沃施企业股权转让后，香港沃施已经没有存续的必要，各方经协商一致将香港沃施予以注销。

B、注销程序

2011 年 2 月 1 日，香港律师林沛然（具备中华人民共和国司法部委托办理内地公证文书的资格）出具《证明书》证明如下事项：

根据 2011 年 2 月 1 日香港特别行政区公司注册处的查册记录得知：

2010 年 4 月 14 日，香港沃施向香港公司注册处递交撤销注册申请。

2010 年 8 月 27 日，香港沃施依据香港《公司条例》第 291AA（9）条撤销了公司的注册；香港沃施亦于同日进行注册撤销时解散。

综上，香港沃施的注销程序完备。

③注销前的具体业务及净利润为 0 的原因

香港沃施成立于 2003 年 9 月，并于 2010 年 8 月予以注销，由于发行人的经营战略发生变化，未能开展相关业务，仅成为投资沃施企业的境外持股公司。

④发行人实际控制人、董事、监事和高管在香港沃施任职情况及竞业禁止说明

吴海林、吴海江、吴君亮为香港沃施董事。香港沃施在设立后未开展经营，仅控股境内公司沃施企业，且沃施企业也未开展实际经营，因此不存在竞业禁止的情况。

（4）上海厚仁投资管理有限公司

成立日期：2008 年 10 月 15 日

注册资本及实收资本：250 万元

住所：上海市闵行区光华路 598 号 1 幢 3132 室

主要生产经营地：上海

股权结构及演变：公司成立时的股东为吴海林、冯剑等 26 名自然人，其中吴海林为第一大股东，出资 97 万元，持股比例为 38.8%。2010 年 1 月，吴海林将持有的股权转让给其他 6 名老股东和 6 名新增股东，2010 年 1 月 13 日，厚仁投资就股权转让事宜在上海市工商行政管理局闵行分局办理了工商变更登记。厚仁投资现股权结构如下：

序号	姓名	出资金额	出资比例(%)	背景
1	冯剑	20.00	8.00	益森园艺副总经理

序号	姓名	出资金额	出资比例(%)	背景
2	郭俊	17.50	7.00	益森园艺业务部经理
3	徐俊芳	17.50	7.00	益森园艺外销业务主管
4	彭永仙	17.50	7.00	益森园艺主管
5	袁跃祖	15.00	6.00	沃施绿化总经理
6	刘化军	15.00	6.00	沃施股份技术顾问
7	何华龙	14.50	5.80	沃施发展副总经理
8	唐倩	13.00	5.20	益森园艺市场部经理
9	姜文辉	10.00	4.00	沃施股份生产经理
10	时敏	10.00	4.00	益森园艺采购员
11	郑斐吟	10.00	4.00	益森园艺外销经理
12	张伟芳	10.00	4.00	台州沃施员工
13	姚美花	10.00	4.00	沃施股份总经办文员
14	徐倩倩	10.00	4.00	沃施股份销售内勤
15	陈翠萍	5.00	2.00	益森园艺财务经理
16	蒋晓君	5.00	2.00	益森园艺业务经理
17	朱金星	5.00	2.00	益森园艺采购、品保
18	孙国强	5.00	2.00	松江分公司总经理
19	邬莉敏	5.00	2.00	沃施股份人力资源总监
20	肖厚堃	5.00	2.00	沃施股份冲压主管
21	朱艳来	5.00	2.00	沃施股份品质主管
22	钱群	5.00	2.00	沃施股份出纳
23	陈娅琴	3.00	1.20	原沃施股份财务人员【注】
24	吴遥盛	3.00	1.20	沃施股份主管
25	郭桂飞	3.00	1.20	沃施股份业务经理
26	费君华	3.00	1.20	沃施股份总师办主任
27	王权利	3.00	1.20	沃施股份仓储主管
28	潘清漪	2.50	1.00	原沃施发展财务人员【注】
29	吴中华	2.50	1.00	沃施股份品保部经理
合计		250.00	100.00	

注：陈娅琴已于 2009 年 10 月离职，潘清漪已于 2011 年 7 月离职。

法定代表人：冯剑

经营范围：投资管理（除股权投资和股权投资管理），投资咨询、企业管理咨询、商务咨询（咨询类项目除经纪），会务服务，企业形象策划（企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营）。

主要财务状况：：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，厚仁投资总资产分别为 255.69 万元和 252.49 万元，净资产分别为 252.49 万元和 252.49 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 18.49 万元和 0 万元（以上数据未经审

计)。

2、控股股东、实际控制人目前控制的其他企业的情况

控股股东、实际控制人目前控制的企业有 3 家，分别是浙江扬眉饮品有限公司、上海杨百利食品进出口有限公司、浙江仙居海迪工贸有限公司。

(1) 浙江扬眉饮品有限公司

成立日期：2003 年 10 月 13 日

注册资本及实收资本：2,960 万元

住所：浙江省仙居工艺礼品城炉兴中路

主要生产经营地：浙江台州

股权结构：

序号	姓名	出资比例 (%)	序号	姓名	出资比例 (%)
1	吴君亮	17.75	16	张建伟	0.84
2	吴海江	17.75	17	吕祝平	0.84
3	吴海林	16.06	18	蒋国人	0.84
4	吴汝德	14.36	19	汤超燕	0.84
5	吴君美	10.98	20	吕梅芳	0.84
6	龚文华	4.05	21	周君芳	0.84
7	蒋国和	2.03	22	崔玲	0.84
8	武连久	1.27	23	赵云	0.76
9	张英	1.35	24	杨江伟	0.44
10	杨忠卫	1.01	25	王晓军	0.34
11	王婕	1.01	26	陈东	0.34
12	朱康武	1.01	27	泮爱苏	0.24
13	郑斐吟	1.01	28	林静	0.17
14	王自兰	1.01	29	朱捷	0.17
15	贾惠娟	1.01	合计		100

法定代表人：吴海江

经营范围：生产加工饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁），食品储存（冷藏）。

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，浙江扬眉总资产

分别为 6,126.37 万元和 6,307.31 万元，净资产分别为 3,709.50 万元和 4,135.34 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 119.46 万元和 325.84 万元（以上数据未经审计）。

（2）上海杨百利食品进出口有限公司

成立日期：2007 年 10 月 15 日

注册资本及实收资本：100 万元

住所：浦东新区东方路 1988 号 801 室

主要生产经营地：上海

股权结构：浙江扬眉持有 100%股权

法定代表人：吴海江

经营范围：食品销售管理（非实物方式，有效期至 2017 年 10 月 14 日），从事货物与技术的进出口业务（涉及许可经营的凭许可证经营）。

主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，杨百利食品总资产分别为 1,098.81 万元和 1,089.35 万元，净资产分别为 63.22 万元和 32.78 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 41.59 万元和 11.98 万元（以上数据未经审计）。

（3）浙江仙居海迪工贸有限公司

成立日期：1999 年 1 月 18 日（最早成立于 1993 年，成立时名为浙江仙居厚仁工艺品厂，1999 年工商行政管理机关要求企业规范为有限责任公司）

注册资本及实收资本：116 万元

住所：浙江省仙居县城关镇环城南路 307 号四楼

主要生产经营地：浙江台州

股权结构：吴汝德出资 58 万元，占出资总额的 50%；吴海林出资 29 万元，占出资总额的 25%；吴海江出资 29 万元，占出资总额的 25%。

法定代表人：吴汝德

经营范围：汽车座靠垫、汽车零配件制造；化工新产品销售；货物进出口。
(上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目)。

仙居海迪成立后从事五金工具、纺织品等出口业务，自 2000 年开始除控股台州海德外，至今未从事实际经营。主要财务状况：2010 年 12 月 31 日和 2011 年 6 月 30 日，仙居海迪总资产分别为 273.61 万元和 273.61 万元，净资产分别为 282.80 万元和 282.80 万元，2010 年度和 2011 年 1-6 月实现的净利润分别为 2.51 万元和零（以上数据未经审计）。

（四）发行人股份质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，公司所有股东持有的发行人股份未发生质押和其他有争议的情况。

六、发行人股本情况

（一）本次发行前后的股本变化

截至本招股说明书签署日，本公司总股本为 3,800 万股，由 22 名自然人股东和 1 名法人股东持有。本次拟公开发行 1,300 万股，发行完成后公司总股本将增至 5,100 万股，发行前后公司的股本结构如下：

项目	股权性质	发行前		发行后	
		股数(万股)	占总股本比例(%)	股数(万股)	占总股本比例(%)
有限售条件的股份	自然人股	3,700	97.37	3,700	72.55
	法人股	100	2.63	100	1.96
社会公众股		-	-	1,300	25.49
合 计		3,800	100	5,100	100

（二）发行人前十名股东持股情况

本次发行前，公司前十名股东持股情况如下：

序号	股东名称	股权性质	持股数量(万股)	持股比例(%)
1	吴海林	自然人股	772.20	20.32
2	吴海江	自然人股	737.10	19.40
3	吴君亮	自然人股	702.00	18.47

序号	股东名称	股权性质	持股数量(万股)	持股比例 (%)
4	吴汝德	自然人股	386.10	10.16
5	吴君美	自然人股	245.70	6.47
6	赵云	自然人股	210.60	5.54
7	厚仁投资	法人股	100.00	2.63
8	朱锋	自然人股	70.20	1.85
9	杨哲林	自然人股	70.20	1.85
10	蒋国和	自然人股	70.20	1.85

(三) 公司前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司前十名自然人股东持股及其在发行人处担任职务情况如下：

序号	股东名称	持股数量 (万股)	持股比例 (%)	在公司任职情况
1	吴海林	772.20	20.32	董事长、总经理
2	吴海江	737.10	19.40	无
3	吴君亮	702.00	18.47	董事、副总经理
4	吴汝德	386.10	10.16	董事
5	吴君美	245.70	6.47	无
6	赵云	210.60	5.54	董事、财务总监、董事会秘书
7	朱锋	70.20	1.85	无
8	杨哲林	70.20	1.85	无
9	蒋国和	70.20	1.85	无
10	王智明	50.00	1.32	无

(四) 最近一年发行人新增股东的持股数量及变化情况

最近一年发行人未发生新增股东的情况，各原有股东的持股数量未发生变化。

(五) 本次发行前各股东间的关联关系及持股比例情况

本次发行前，吴汝德与吴海林、吴海江、吴君亮为父子关系；吴汝德与吴君美为父女关系；赵云为吴君亮配偶之兄；蒋国人、蒋国和为吴汝德配偶之弟；王良勇为吴海林配偶之兄；吴小荣为吴海江配偶之父。

除此之外，其他股东之间无关联关系。

各关联股东的持股数量及比例详细情况见本节“一、发行人改制重组情况及

设立情况”之“（二）发起人”。

（六）本次发行前公司股东所持股份流通限制和自愿锁定股份承诺

发行人控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美及其亲属赵云、蒋国和、蒋国人、吴小荣、王良勇承诺自发行人股票在证券交易所上市交易之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其已直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人收购该部分股份。上述承诺期限届满后，上述股份按国家有关规定上市流通和转让。

其他股东朱锋、杨哲林、王智明、黄梁富、喻立忠、郭友龙、王婕、何宝龙、吴新余、汪滢、李复明、楼惠种、厚仁投资分别作出承诺，承诺其持有的本公司股份自公司股票在证券交易所上市交易之日起十二个月内不进行转让。

作为公司董事、监事和高级管理人员的股东承诺：除前述锁定期外，在各自任职期内每年转让的股份不超过各自所直接和间接持有公司股份总数的 25%；在离职后半年内，不转让各自所持有的股份。

七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股的情况

自成立至今，发行人从未发行过内部职工股，也从未有过工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

八、发行人员工及其社会保障情况

（一）发行人员工情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司及子公司共有在职员工 360 人，其中沃施股份 149 人、益森园艺 78 人、沃施绿化 24 人、沃施发展 29 人、台州沃施 80 人，其结构如下：

类别		人数	占总人数比例（%）
专业结构	管理、行政人员	91	25.28
	技术、研发人员	57	15.83
	营销服务人员	90	25.00

	类别	人数	占总人数比例（%）
	生产人员	122	33.89
	合计	360	100
学历结构	本科及以上	53	14.72
	大专	98	27.22
	大专以下	209	58.06
	合计	360	100
年龄结构	30 岁及以下	131	36.39
	31-40 岁	110	30.56
	41-50 岁	76	21.11
	51 岁及以上	43	11.94
	合计	360	100

此外，针对季节性和临时用工较多，益森园艺和沃施股份分别从 2008 年和 2009 年开始通过劳务派遣方式补充专业技术要求较低的生产岗位。

沃施股份与上海申才科技发展有限公司、上海千亨实业有限公司、上海闵松劳务有限公司签订了《劳务合作派遣合同》，益森园艺与上海品邦劳务有限公司签订了《劳务合作派遣合同》。上述四家公司均具有劳务派遣资格，本公司及其子公司以劳务派遣形式用工，符合《劳动法》、《劳动合同法》等法律、法规的规定。

（二）发行人执行社会保障制度、住房公积金、医疗制度情况

本公司及其子公司均实行劳动合同制，员工的聘用和解聘均依据《中华人民共和国劳动法》和《中华人民共和国劳动合同法》等法律法规的规定办理，所有员工按照与公司及子公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。

1、发行人执行社会保障制度、医疗制度情况

发行人及其控股子公司益森园艺、沃施绿化、沃施发展均为注册在上海的企业，上述公司缴纳社会保险所依据的法律法规主要有《上海市城镇职工养老保险办法》、《上海市城镇职工基本医疗保险办法》、《上海市失业保险办法》、《上海市城镇生育保险办法》、《上海市工伤保险实施办法》、《上海市小城镇社会保险暂行办法》、《上海市外来从业人员综合保险暂行办法》等。台州沃施根据国家及地方政府相关养老、医疗、失业、工伤、生育保险的法律、法规、政策的规定，为相关员工缴纳了各类社会保险。

根据《上海市小城镇社会保险暂行办法》的规定，上海市郊区范围内用人单位及其具有上海市户籍的从业人员，以及经市政府批准的其他人员缴纳小城镇保险，原已参加上海市城镇社会保险的人员不适用该办法的规定。

根据《上海市外来从业人员综合保险暂行办法》的规定，外来从业人员指在上海市务工但不具有本市常住户籍的外省、自治区、直辖市的人员，缴纳的综合保险包括工伤、住院医疗和老年补贴三项。根据《关于外来从业人员参加本市城镇职工基本养老保险若干问题的通知》（沪人社养发[2009]22 号）的规定，对具有外省市城镇户籍的从业人员，年龄在 45 周岁以下的，应当参加上海市城镇职工基本养老、基本医疗、工伤、生育和实业保险，但未要求为外省市农业户口职工缴纳城镇社会保险。

沃施股份、益森园艺、沃施绿化、沃施发展均按照国家及地方关于企业缴纳社会保险的相关规定，分三类为员工办理了社会保险，一类人员办理了城镇社保：基本养老保险、基本医疗保险、地方附加医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险；二类人员办理了小城镇社保：养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险；三类人员办理了外来从业人员综合保险。报告期内，除已退休返聘人员和一名外国籍员工未缴纳社会保险外，沃施股份、益森园艺、沃施绿化和沃施发展均按照规定为员工缴纳了社会保险。2011 年 1 月 10 日和 2011 年 7 月 11 日，上海市闵行区人力资源和社会保障局出具证明：沃施股份、益森园艺、沃施发展、沃施绿化报告期内未因违反劳动法律、法规和规范性文件而受到行政处罚、处罚。

报告期内，台州沃施存在部分员工未缴纳社会保险的情形，主要原因为部分员工为农村户口，其本人自愿放弃社会保险，且出具了自愿放弃社会保险的声明。2011 年 1 月 12 日和 2011 年 7 月 13 日，台州市仙居县社会保险事业管理中心出具证明：台州沃施报告期内已按照《劳动法》及相关规定与劳动者签订了《劳动合同》，且依法应缴纳的社会保险已全部缴纳，没有因违反有关劳动和社会保险方面的法律、法规而受到处罚的记录。

2、发行人执行住房公积金制度情况

发行人及其控股子公司益森园艺、沃施绿化、沃施发展缴纳住房公积金所依

据的法律法规主要有《上海市住房公积金条例》、《上海市住房公积金管理若干规定》、《关于 2008 年度上海市住房公积金缴存基数和比例的通知》等。根据上述规定，2008 年 7 月 1 日之前，发行人需为具有上海市城镇常住户口的职工缴纳住房公积金；自 2008 年 7 月 1 日起，除上海市城镇户口职工外，发行人还需为外省市城镇户口职工缴纳住房公积金。上述规定未要求农业户口职工必须缴纳住房公积金。截至本招股说明书签署日，沃施股份、益森园艺、沃施发展、沃施绿化已为符合条件的员工办理了住房公积金缴存手续，且未曾受到住房公积金主管部门的行政处罚。

根据 2011 年 2 月 28 日台州市住房公积金管理中心仙居分中心出具的《关于台州沃施园艺用品有限公司住房公积金有关事项的说明》，“根据浙江省人民政府于 2006 年 4 月 28 日颁布的《浙江省人民政府办公厅转发省建设厅等部门关于加强住房公积金管理若干问题意见的通知》（浙政办发[2006]74 号）的精神，本中心按照先易后难、先试点后推开的步骤，先在规模较大、经济效益较好、职工较多的企业建立住房公积金制度，再逐步向其他企业推行。截至 2011 年 2 月 28 日，本中心未将台州沃施园艺用品有限公司纳入试点企业行列，因此台州沃施园艺用品有限公司不存在欠缴住房公积金的情况，也不会由此导致罚款或行政处罚。台州沃施园艺用品有限公司为建立和完善企业职工基本住房保障体系，已经向本中心申请设立住房公积金账户，开始为愿意缴纳住房公积金的员工按照规定缴纳住房公积金。” 2011 年 7 月 10 日，台州市住房公积金管理中心仙居分中心出具证明，截至 2011 年 6 月 30 日台州沃施没有因违反有关住房公积金方面的法律、法规而受到处罚的记录。

3、报告期内发行人缴存社会保险、住房公积金员工人数与在册人数存在差异的说明

（1）沃施股份

经核查，报告期各期末发行人的社会保险和住房公积金的缴纳人数情况如下：

单位：人

时间	注册员工数	缴纳社保员工数			缴纳住房公积金员工数
		城保	镇保	综保	
截至 2011/06/30	149	66	1	80	58
截至 2010/12/31	153	57	1	93	39
截至 2009/12/31	181	28	2	151	5
截至 2008/12/31	243	19	3	221	5

注 1：2008 年和 2009 年缴纳社保员工数与注册员工数一致；2010 年和 2011 年上半年缴纳社保员工人数较注册员工数少 2 人，其中 1 人为退休返聘人员，1 人为外籍人员；

注 2：报告期内，缴纳综保人员均为外来农业户口，未要求必须缴纳城保和住房公积金；

注 3：2008 年、2009 年、2010 年和 2011 年上半年，发行人实际缴纳公积金人数较应当缴纳人数分别少 17 人、25 人、21 人、11 人，该类人员均为试用期员工。

(2) 益森园艺

报告期各期末，益森园艺的社会保险和公积金的缴纳人数情况如下：

单位：人

时间	注册员工数	缴纳社保员工数			缴纳住房公积金员工数
		城保	镇保	综保	
截至 2011/06/30	78	55	0	22	55
截至 2010/12/31	76	32	13	30	25
截至 2009/12/31	73	28	7	36	22
截至 2008/12/31	66	21	1	44	18

注 1：2008 年，实际缴纳社保员工与注册员工一致；2009 年实际缴纳社保员工较注册员工少 2 人，该 2 名员工为退休返聘人员；2010 年和 2011 年上半年实际缴纳社保员工较注册员工少 1 人，该名员工为退休返聘人员；

注 2：报告期内，缴纳综保人员均为外来农业户口，未要求必须缴纳城保和住房公积金；

注 3：2008 年、2009 年、2010 年和 2011 年上半年，发行人实际缴纳公积金人数较应当缴纳人数分别少 4 人、15 人、21 人、1 人，该类人员均为试用期员工。

(3) 沃施绿化

报告期各期末，沃施绿化的社会保险和公积金的缴纳人数情况如下：

单位：人

时间	注册员工数	缴纳社保员工数			缴纳住房公积金员工数
		城保	镇保	综保	
截至 2011/06/30	24	20	0	4	16
截至 2010/12/31	7	3	0	3	0
截至 2009/12/31	-	-	-	-	-
截至 2008/12/31	-	-	-	-	-

注 1：2010 年实际缴纳社保员工数较注册员工数少 1 人，该名员工为退休返聘人员；

注 2：报告期内，缴纳综保人员均为外来农业户口，未要求必须缴纳城保和住房公积金；

注 3：2010 年沃施绿化实际缴纳住房公积金员工人数较应当缴纳人数少 4 人，原因系沃施绿化成立于 2010 年 6 月，至 2010 年底尚未开立住房公积金账户，沃施绿化已于 2011 年 2 月开立账户并开始缴纳住房公积金。2011 年上半年实际缴纳住房公积金人数较应当缴纳人数少 4 人，该类人员均为试用期员工。

（4）沃施发展

报告期各期末，沃施发展的社会保险和公积金的缴纳人数情况如下：

单位：人

时间	注册员工数	缴纳社保员工数			缴纳住房公积金员工数
		城保	镇保	综保	
截至 2011/06/30	29	8	0	21	8
截至 2010/12/31	18	6	0	12	5
截至 2009/12/31	-	-	-	-	-
截至 2008/12/31	-	-	-	-	-

注 1：报告期内，缴纳综保人员均为外来农业户口，未要求必须缴纳城保和住房公积金；

注 2：2010 年沃施发展实际缴纳住房公积金人数较应当缴纳人数少 1 人，因为该名员工为试用期员工。

（5）台州沃施

报告期各期末，台州沃施的社会保险和公积金的缴纳人数情况如下：

单位：人

时间	注册员工数	缴纳社保员工数	缴纳住房公积金员工数
截至 2011/06/30	80	15	9
截至 2010/12/31	83	15	0
截至 2009/12/31	85	15	-
截至 2008/12/31	87	15	-

注1：报告期内，台州沃施实际缴纳社保员工数较注册员工数分别少72人、70人、68人、65人，该类员工均为农村户口，且均由其本人出具自愿放弃社会保险的承诺；

注2：2008年至2010年，台州沃施未为员工缴纳住房公积金，原因系根据浙江省人民政府于2006年4月28日颁布的《浙江省人民政府办公厅转发省建设厅等部门关于加强住房公积金管理若干问题意见的通知》（浙政办发（2006）74号），台州市住房公积金管理中心仙居分中心未将台州沃施园艺用品有限公司纳入住房公积金试点企业行列。根据2011年2月28日台州市住房公积金管理中心仙居分中心出具的《关于台州沃施园艺用品有限公司住房公积金有关事项的说明》，台州沃施园艺用品有限公司为建立和完善企业职工基本住房保障体系，已经向本中心申请设立住房公积金账户，开始为愿意缴纳住房公积金的员工按照规定缴纳住房公积金。2011年上半年，台州沃施开始为9名愿意缴纳住房公积金的员工缴纳住房公积金。

公司实际控制人承诺：如发行人及其控股子公司被要求补缴未足额缴纳的社会保险费、住房公积金或因此而受到行政处罚，本人将愿意承担被要求补缴的数

额及其他相关费用，并支付相应的罚款（如有）。

九、发行人实际控制人、持有 5%以上股份主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况

（一）股份锁定承诺

股东股份锁定承诺内容参见本节“六、发行人股本情况”之“（六）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

本次发行前持有本公司股份的董事、监事、高级管理人员已出具承诺函，承诺在任职期间每年转让的股份不得超过其所直接和间接持有本公司股份总数的百分之二十五；在离职后的半年内，不得转让其所持有的本公司股份。

（二）避免同业竞争的承诺

为避免潜在的同业竞争，公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美已向本公司出具了《关于避免同业竞争的声明和承诺》，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、同业竞争”。

（三）减少、规范关联交易的承诺

为尽可能减少、规范关联交易，公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美已向本公司作出减少、规范关联交易的承诺，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、关联交易”。

（四）关于一致行动人的承诺

为了在对公司重大问题的决策上保持一致行动，公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美五人于 2008 年 1 月 3 日签订了《一致行动人协议》。

截至本招股说明书签署日，未发生任何违反上述承诺的事项。

第六节 业务与技术

一、发行人的主营业务、主要产品及设立以来的变化情况

（一）主营业务及产品

公司以“创造绿色空间，享受健康生活”为使命，致力于园艺用品的研发、生产和销售，报告期内公司主营业务收入分别为 12,689.18 万元、13,836.73 万元、19,694.98 万元和 12,719.66 万元，报告期前三年年均增长 25.69%。根据全国海关信息中心统计，发行人全资子公司益森园艺 2009 年度主要用于农业、园艺或林业的手工工具出口金额居行业第五位，出口份额达到 2.05%，是国内“主要用于农业、园艺或林业的手工工具”出口金额最大的内资民营企业。

公司兼顾国际和国内市场的开发与维护，在有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源的基础上，以丰富且极具人性化的园艺生活整体解决方案引领市场需求，以外观新颖、功能众多的产品为核心，以先进的工艺技术提升产品品质和实现产业化，推动国内园艺用品行业的产业升级。

公司产品主要包括四大系列，4,000 多个品种，形成了较为完整的产品体系。四大产品系列分别为手工具类系列，主要包括剪刀、铲子、手锯、堆肥器等；装饰类系列，主要包括花架、喂鸟器、烛台等；灌溉类系列，主要包括水管、喷枪、水管车等；机械类系列，主要包括剪草机、割草机、绿篱机、打草机等。

（二）公司的发展历程

1、专业化的园艺用品研发、生产和销售商（2003 年-2008 年）

公司自设立以来，一直专注于园艺用品行业，是国内较早从事园艺用品生产和销售的企业之一。公司采取走出去战略，立足于海外市场，从生产适销对路的手工具类、装饰类园艺用品开始，不断丰富产品线，同时积极开拓大型连锁终端商渠道，及时把握消费者需求，提高产品利润率。

凭借多年的园艺用品海外营销经验，公司积累了丰富的行业、产品和用户需求信息，通过消化吸收国际市场先进的设计理念，不断进行产品创新，优化生产工艺流程，提升产品质量，从而获得了国际市场的认可。公司注重技术的创新、

自主知识产权的保护和自主品牌的建立,力争打造具有自主知识产权的园艺用品民族品牌。

(1) 营销网络方面,公司在拓展海外经销商的同时,积极与全球的大型连锁终端商建立起稳定的合作关系,积累了一批优质的客户资源,形成了完善的海外营销网络。

(2) 产品线方面,公司销售的园艺用品不断丰富,从手工具类和装饰类园艺用品扩展到灌溉类和机械类园艺用品等,涵盖了四大产品系列,几千个品种,形成了较为完整的产品体系。公司产品不断推陈出新、升级换代,每年推出的新产品多达几百种,充分满足了不同客户的个性化需求。

(3) 设计研发方面,公司通过消化吸收国外园艺用品先进的设计理念和技术,产品设计与研发紧跟世界园艺用品发展趋势,通过自身产品设计与研发团队的建设及与国外知名工业产品设计机构的合作,不断进行技术创新,同时注重自主知识产权的保护。公司于2006年、2008年连续被评为高新技术企业。

(4) 业务模式方面,公司OEM模式的销售比重逐渐下降,并最终放弃了OEM模式,以产品设计研发、品牌建设为基础的ODM和OBM成为公司主要的经营模式,公司逐年加大“沃施”品牌的宣传推广力度,自主品牌产品的销售比重逐年提高,2008年公司自主品牌销售达到主营业务收入的36.79%。

2、园艺生活整体解决方案提供商(2009年-至今)

随着国内经济的高速增长和居民生活水平的逐步提高,节能环保意识日渐深入人心,人们对绿色健康的生活环境越来越重视,国内园艺行业进入了快速发展期。2008年的全球金融危机使公司意识到,要借鉴国际市场的成熟经验,利用公司积累的产品和技术创新优势,大力开发国内市场。

公司持续跟踪世界园艺用品市场的现状和发展趋势,业务从园艺用品的研发、生产和出口延伸至国内营销网络与终端渠道的建设、园艺方案的设计与咨询、园艺工程的施工与养护等领域,逐步实现一体化经营,充分满足了各业务环节消费群体的需求,有效扩大了公司品牌的影响力,成为园艺生活整体解决方案的提供商。

(1) 渠道建设方面，公司敏锐洞察了国内园艺用品市场的良好发展势头，在稳步发展海外市场的同时，大力开拓国内市场。截至 2010 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的合作关系，初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司大力推动零售渠道的建设，目前已经建立了 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店及 3 家加盟店，并开展了网络营销。2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-6 月公司的内销收入分别为 1,543.76 万元、3,336.59 万元和 2,644.59 万元，增长迅猛。

(2) 园艺方案的设计与咨询方面，公司通过自身设计师团队的建设及与外部签约设计师的合作，将适合不同季节、不同地区、不同场合、不同功能、不同文化、不同风格的园艺设计因素进行分解，建立园艺设计方案数据库，再根据不同客户的个性化偏好，进行模块化的组合与建构，加强了快速设计能力，及时发掘与满足消费者的多样化需求。同时，根据不同的设计方案，将公司园艺用品进行搭配组合，以充分实现设计效果，将公司产品由单一的功能性向综合性的审美方向推进，由物质层面导向精神层面，从而有效提升公司的品牌影响力和产品利润率。

公司通过园艺中心及直营店、加盟店、网络营销等贴近终端消费者的形式宣传绿色、健康的生活理念和生活方式，开发和引导市场需求，为喜欢园艺的人们提供与世界同步的产品与服务。

下面是公司几种较为经典的设计风格：

美式风格

设计理念：追求一种自由、宽阔的气息。石制品的低矮围墙，配以粉色系的贴面，充满了阳光的气息。前面预留出一片宽阔的草地，饰以低矮的白色围栏，产生些许的停留、遐想，呼吸那遥远的草原带来的清新空气，深呼吸，屏气凝神。



法式风格

设计理念：古老、神秘、高雅、浪漫、热情、纯洁。白色花格片、富贵华丽的欧式凉亭（细刻镂金）、古老工艺的碎石地台、黑石纹面的石阶自然天成，象征着崇高的爱情。玫瑰花、蔷薇花、月季花，满枝丛芳，沁人心脾。在植物花丛的间隙中放置一尊浪漫精致的欧式小雕塑，玩味许久、趣味无穷。



日式风格

设计理念：创造一个宁静的空间，可以去参禅，体悟人生，来接受心灵洗礼。古朴原味的石材使人产生对自然、悟道的向往之情，以一种宽容、和平、沉稳的姿态向人们叙说着对人生的遐想。



南亚风格

设计理念：设计上充分体现一个“水”字。环形的小水池，环带出入门，玻璃钢小型假山倚门而立，引领风水。在水池旁，水生植物郁郁葱葱，岸边的葱绿中夹杂着红、黄、紫色的鲜花，安装了喷雾装置，空气中弥漫着湿润的水滴，在热带植物的叶片上滴垂，翠绿的草坪带来大自然的芳馨。海藻、蒲椰、苏铁、各类兰花是映衬南亚风格不可或缺的组成部分。



中式风格

设计理念：追求自然天趣是中国园林的特色，把自然美和人工美高度结合起来，融艺术境界和现实生活于一体，把社会生活、自然环境、人的审美情趣与美的理想水乳交融，形成可坐可行，可游可居的现实物质空间。庭园重深，处处邻虚，空间上讲求“隔景”、“藏景”，追求神似，特别讲究因地制宜，因势随形。



(3) 园艺工程的施工与养护方面，基于政府将沃施股份列为科普教育基地、“城市园艺用品 DIY 示范推广”企业，以及客户对设计实现和维护保养服务的需要，公司及沃施绿化承接了上述业务，借助上述项目的成功运作，提升了公司园艺用品的市场份额和品牌影响力。

城市居民生活在钢筋水泥的建筑内，与自然的距离越来越远，生活空间缺乏绿色、鲜花和生气。由于阳台、露台、室内、庭院园艺的布置、种植、养护等知识和经验的传播不够广泛，许多人体验园艺 DIY 的兴趣未被充分发掘。城市园艺用品 DIY 的示范推广，是集园艺推广、美化生活 and 环境保护的一个系统工程，集合了气候、地理、选种、养护、嫁接、插花、景观布置、园艺工具使用和生活垃圾处理等一系列基础知识。

下面是公司园艺工程的部分案例：

阳台、露台、屋顶、天台

适合种植各种色彩鲜艳的花卉和常绿植物，可悬挂吊盆，栏杆摆放开花植物，靠墙为观赏植物。在侧面墙上摆放一些富有韵味的装饰品，十分清新宜人。阳台、露台是与自然交流的空间，保持整洁尤为重要，花床类产品应运而生，既能提供丰厚的土壤又能自由组合造型，节约空间，可立体种植鲜花、蔬果、香料等植物。



垂直绿化

建筑的垂直绿化可以在不占用城市用地的情况下增加城市绿化率，对城市中日益恶化的生态环境进行调节。通过阳台的悬挂花箱，形成立体花架，花箱中灌木和藤本植物搭配种植，组成绿化视觉点，建筑外立面从上到下成线，整栋大楼的外部空间绽放自然光彩，达成点、线、面的错落有致和协调统一。



门厅

门厅是整个建筑物的枢纽，其设计、布局以及所营造出的独特氛围，将直接影响主体的形象与其本身功能的发挥。通过选用树形优美、色彩艳丽的植物，错落有致地摆放，能给人带来热情、振奋的心理感受，协调了人、建筑、环境之间的关系。



庭院

在当今喧闹的城市生活环境中，小小的庭院可以帮助人们减轻压力，愉悦身心。以绿化为主，适当点缀小品，做到四季有花亦有景，打造健康生活空间。



（4）产品研发与生产方面，发行人紧跟世界园艺用品潮流，产品研发更符合省力、节能、环保的趋势，所开发的产品如锂电剪草机更省力、活动范围更大，堆肥器可将生活垃圾降解转化为有机肥料，灌溉设备运用先进的滴灌技术可以有效节约水资源等。同时，鉴于公司良好的产品设计与研发能力及质量控制措施，公司将部分成熟产品及生产工艺较简单、技术含量较低的产品通过外协生产，从而更能集中精力进行产品的创新与升级换代。

（三）公司的创新体系

1、产品与技术的创新

公司追踪国际园艺用品的流行趋势，前瞻性的把握市场脉动，往往提前 1-2

年就开始着手新产品的设计与研发工作。公司结合每年的流行主题，推出新产品 400 多个，从颜色、外观、款型、功能、客户体验等方面推陈出新，充分满足了不同层次、不同类别的消费者的个性化需求，引领了园艺用品行业的消费时尚。公司产品升级换代速度日益加快，产品结构不断优化。同时，公司根据市场需求变化及时规划、调整产品结构，降低对单个产品的依赖度，有效分散了公司的经营风险。

公司将新材料、新工艺、新技术广泛应用于园艺用品的研发、设计和生产，并结合人体工程学原理，对产品进行人体使用舒适化处理，采用先进的工艺，启用高科技环保型材料，配备专业化的检测设备，大大提高了产品的使用寿命、稳定性、安全性和美观度。公司非常重视研发工作，很早就设立了研发设计中心，报告期内研发投入分别为 301.95 万元、402.47 万元、854.54 万元和 330.19 万元，2008 年至 2010 年研发投入逐年上升。

公司集中了行业内多位知名专家，组建了一支专业的研发队伍，并与上海交通大学工程管理研究所合作致力于美观、舒适、节能、环保的园艺用品等相关高新技术的研究与产业化。公司于 2008 年 11 月被认定为高新技术企业，并于 2009 年 12 月被评为上海市专利工作培育企业，成为 2010 年度上海市科技小巨人培育企业。

公司注重知识产权的保护工作，目前拥有专利 128 项，在申请专利 6 项。专利产品已经成为公司主要的业务收入来源。报告期内实现的专利产品销售收入分别为 4,203.56 万元、4,672.14 万元、6,863.50 万元和 4,388.63 万元，分别占当期主营业务收入的 33.13%、33.77%、34.85%和 34.50%，2008 年至 2010 年专利产品实现的销售收入占主营业务收入的比重呈逐年上升趋势。

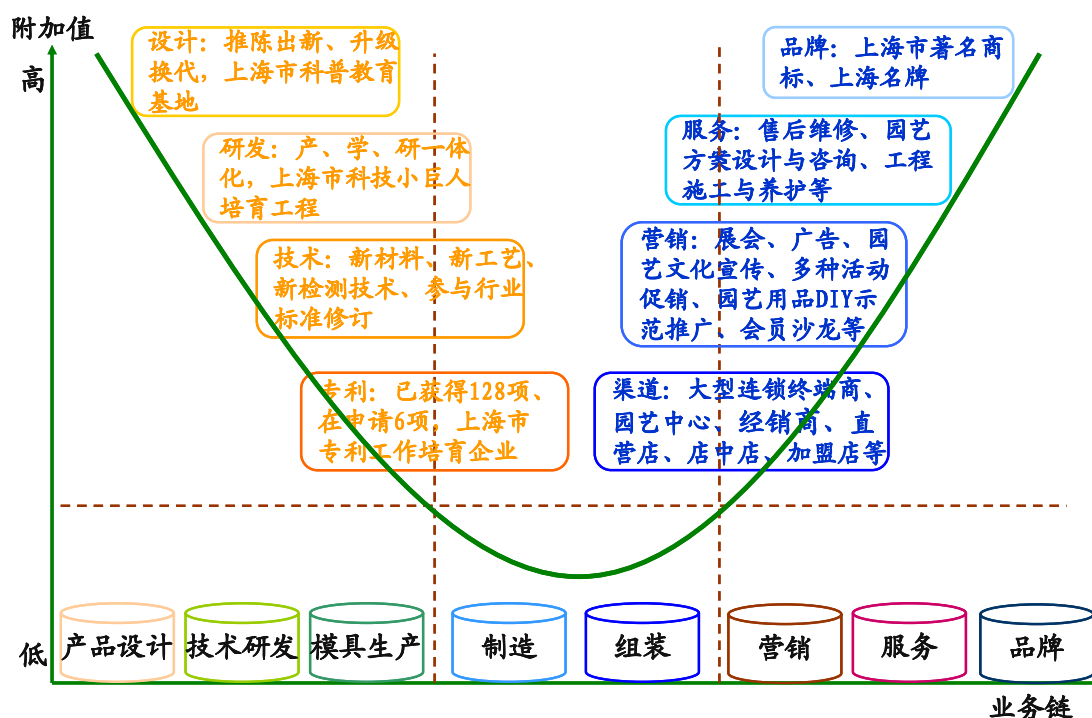
公司是全国工具五金分会团体会员、上海市工具行业协会会员单位，参与高枝剪、剪枝剪、手锯等 6 种园艺工具行业标准的修订。

2、商业模式的创新

随着公司不断发展壮大及对国内园艺市场的开拓与深入挖掘，公司着重向着园艺行业“微笑曲线”的两边（即左边的设计与研发，右边的渠道与品牌）发展，

从而将公司打造为园艺生活整体解决方案提供商，在园艺行业开创了全新的一体化经营模式。

园艺行业的“微笑曲线”及发行人的业务链如下图：



微笑曲线中间是制造；左边是研发，属于全球性的竞争；右边是营销，主要是当地性的竞争。单纯制造产生的利润较低，但是研发与营销的附加价值较高，因此园艺行业未来会朝微笑曲线的两边发展，即加强研发与设计、营销与品牌。

公司的设计与研发优势已经为公司产品赢得了市场的认可。公司通过将部分成熟产品及生产工艺较简单、技术含量较低的产品进行外协生产，专注于高毛利和新产品的生产来获取高利润。

截至 2010 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的合作关系，初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司注重品牌与服务的推广，在整合园艺方案设计与咨询、园艺工程施工与养护等产业链条后，以“城市园艺用品 DIY 示范推广工程”和“园艺中心”以及直营店、加盟店等贴近终端消费者的形式，宣传绿色、健康的生活理念和生活方式，开发和引导市场需求，为客户提供园艺生活一站式服务，扩大公司品牌的知名度和影响力，从而有效提高了

公司产品的附加值。2010 年，公司内销产品毛利率比出口产品毛利率高出 11.71 个百分点。

作为园艺生活整体解决方案的提供商，公司在国内园艺行业建立起全新的一体化经营模式，其功能如下：

（1）传递园艺文化，引导园艺消费

在国外，园艺行业发展较为成熟，形成了具有影响力的园艺消费文化。公司提供的园艺用品对于满足人们物质消费文化、精神消费文化和生态消费文化都具有重要意义。虽然目前国内园艺行业处于快速发展期，但消费者的专业程度不高，公司在国内适时地进行产业链的拓展和延伸，在加强园艺文化传递的同时，积极引导和培育国内园艺消费市场。

（2）打造品牌形象，树立行业地位

公司一直重视自有品牌的建设，公司及益森园艺在国内已注册商标数达 39 个，海外注册商标 11 个。公司品牌被誉为“上海市出口名牌”、“上海市著名商标”、“2009 年度上海名牌”，公司品牌已经具备一定的影响力和知名度。报告期内公司自主品牌销售额占园艺用品销售收入的比重分别为 36.79%、38.90%、43.57%和 43.83%，保持持续上升的趋势。其中自主品牌产品的出口销售额占园艺用品总出口额的比例分别为 32.02%、33.24%、34.49%和 31.53%；国内则完全采用自主品牌销售。公司通过一体化经营，有利于塑造发行人在园艺行业的品牌形象，提升公司产品和服务的整体优势和市场竞争力。

（3）发挥协同效应，促进产品销售

公司各业务环节相互促进、协同发展，可以扩大园艺用品的销售，提高产品附加值。首先，发行人多层次的营销网络是发行人直接面向消费者的重要渠道，通过将园艺生活整体解决方案模块化并以实景案例呈现给消费者，引导消费者亲身体验园艺生活，感受园艺生活的乐趣，从而激发消费者对园艺用品的需求。其次，发行人通过将园艺用品融入园艺方案设计、园艺工程施工和后续养护的全过程，来带动园艺用品的销售。最后，通过零售终端以及方案设计、施工和后续养护过程中与客户直接的交流和沟通，发行人可以及时掌握消费者的需求信息，从

而改进产品的研发和设计，提供更好的园艺用品以满足消费者的需求。

（4）快速响应客户需求，提高市场占有率

面对多样化的客户需求以及市场竞争，企业胜出的关键在于具有快速的市场响应能力。公司通过整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，增强了快速响应消费者需求的能力，可以及时满足园艺行业产业链各个环节的需求，有利于提高公司产品的市场占有率。

二、发行人所处行业基本情况

（一）行业主管部门、监管体制、主要法律法规及政策

1、行业主管部门、监管体制

公司主营业务属于园艺用品行业。园艺用品行业主管部门是工业和信息化部、国家发改委。行业自律管理机构包括：中国五金制品协会工具五金分会、中国工艺美术协会、中国农业机械工业协会排灌机械分会和中国林业机械协会园林机械委员会，该四家协会分别承担手工具类、装饰类、灌溉类和机械类园艺用品行业的自律管理。

此外，国家标准化管理委员会是国务院授权的履行行政管理职能，统一管理全国标准化工作的主管机构，国家质量监督检验检疫总局对国家标准化管理委员会实施管理。

2、行业法律法规及政策

（1）报告期内主要产品出口退税政策

2008年10月21日，财政部、国家税务总局发布财税[2008]138号文件规定，从2008年11月1日起，将塑料制品的出口退税率由5%提高至9%，将贱金属制装饰品的出口退税率由5%提高至11%。

2008年11月17日，财政部、国家税务总局发布财税[2008]144号文件规定，从2008年12月1日起，将园艺用喷射、喷雾机械器具、折叠凳等坐具产品的出口退税率由11%提高至13%，将家庭用喷射、喷雾机械器具、草坪割草机等产

品的出口退税率由 13%提高至 14%，将切割机的出口退税率由 11%提高至 13%。

2009 年 3 月 27 日，财政部、国家税务总局发布财税[2009]43 号文件规定，从 2009 年 4 月 1 日将手工锯、锯片、钳子等产品的出口退税率由 5%提升至 9%。

2009 年 6 月 3 日，财政部、国家税务总局发布财税[2009]88 号文件规定，从 2009 年 6 月 1 日将农用剪、按 17%征税的其他农业、园艺、林业用手工工具等产品的出口退税率由 5%提升至 9%，将家庭用喷射、喷雾机械器具、草坪割草机的出口退税率由 14%提高至 15%，将庭院椅、折叠凳等坐具产品出口退税率由 13%提高至 15%。

（2）其他政策法规

2009 年 2 月国务院审议通过《轻工业调整和振兴规划》，以及国家发改委、商务部等部门下发的《外商投资产业指导目录（2007 年修订）》、《产业结构调整指导目录（2011 年）》、《指导外商投资方向规定》、《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录（2000 年修订）》等政策对国民经济的发展和企业经营进行调整，园艺用品行业属于国家鼓励发展的行业，受上述政策法规的管理。

（二）行业基本情况

1、行业概况

培根曾经说，“花园是人类一切乐事中最纯洁的，它最能愉悦人的精神，没有它，宫殿和建筑物不过是粗陋的手工制品而已”（《论花园》）。花园不仅能够给人带来视觉上的享受，产生与自然亲近的愉悦情绪，花园中的绿色植物还能起到净化室内外空气、调节空气湿度等生态作用。对于崇尚自然、讲究健康的现代人来说，无论职业与年龄，园艺生活无疑是具有巨大的吸引力的。

人们对花园式生活环境的追求推动着园艺相关产业的发展。园艺行业涵盖范围较广，既包括园艺作物的种植，又包括园艺用品的生产，还包括园艺服务（如产品安装与维修、景观设计与咨询、工程施工与养护等）；为了将园艺产品和服务及时送达终端消费者，各层次批发商（如进口商、经销商、代理商等）和零售商（如五金店、社区 DIY 店、家装市场、花园中心、家居中心、大型商场、其他连锁店等）及相关的仓储、物流商等亦是园艺行业产业链中不可或缺的重要环

节。

园艺行业综合了苗木学、种植学、材料学、资源学、人体工程学、建筑学、环境学、美学等学科的应用，逐步形成了新兴的交叉学科。同时，园艺在精神层面的价值日益显现，园艺被称作“社会的安全阀”，尤其是在现代城市的“压力锅”式的氛围里（Tukey,Jr.,1983），通过园艺 DIY，亲身体验园艺生活，打造个性化的居住环境，体现人们的文化内涵和艺术修养，提升生活质量和品味，使人身体和心理都保持健康。园艺是人们休闲娱乐、文化素养和精神享受的一部分，适合人们追求自然情趣与人文情怀的和谐统一。

园艺行业的消费群体和终端用户非常广泛，包括居民、企事业单位、公共部门等。植物种植，园艺 DIY，住宅、商业、办公区域的绿化与美化，城市、社区、企事业单位公共区域的绿化与美化等都会产生对园艺行业的巨大需求。

园艺用品是园艺活动中的主要产品，是园艺产业链中的关键环节。园艺用品起源于早期的简单农具，外观粗糙、工艺简单，主要以木质、石材等制成，材质和品种单一。19 世纪后半期，园艺业逐步从农业领域分离，成为一个独立行业，适合园艺生产的简单工具开始出现。随着工业化进程的加快，园艺用品行业得到快速发展，铜质、钢材、铝合金等耐用材料开始广泛应用，园艺用品更加专业化、省力化和多样化，燃油、电力等动力工具日渐增多，园艺用品扩展至装饰类、灌溉类、机械类等。随着科技的不断进步，材料学、机械动力学、环保学等跨学科技术开始应用于园艺用品，其实用性、美观性和功能性都得到较大提高。进入 21 世纪，节能环保理念逐渐渗透至人们的生活，堆肥器、集雨器、太阳能动力的环保型园艺用品开始在生活中得到应用，园艺用品朝着安全、节能、绿色环保的方向发展。

园艺用品涵盖的范围较广，具体分类情况如下：

类别	代表型产品
手工具类	剪刀、铲子、耙子、手锯、堆肥器等
装饰类	墙饰花架、花园装饰品、风向标、花盆和吊篮、花盆移动架、烛台、喂鸟器等
灌溉类	水管、水管接头、水管车、喷枪、喷水器、喷雾器、洒水壶、集水器等
机械类	剪草机、割草机、打草机、割灌机、电动链锯等
资材类	建材、化肥、种子、地膜等

资料来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

根据中国证监会 2001 年 4 月 4 日颁布的《上市公司行业分类指引》，公司属于 C99 其他制造业，细分为园艺用品。

根据国家统计局 2003 年公布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2002），手工具类园艺用品属于金属工具制造业下属农用及园林用金属工具制造业；装饰类园艺用品属于工艺美术品制造业下属金属工艺品制造业；机械类和灌溉类园艺用品属于农林牧渔专用机械制造业下属机械化农业及园艺机具制造业和农林牧渔机械配件制造业。

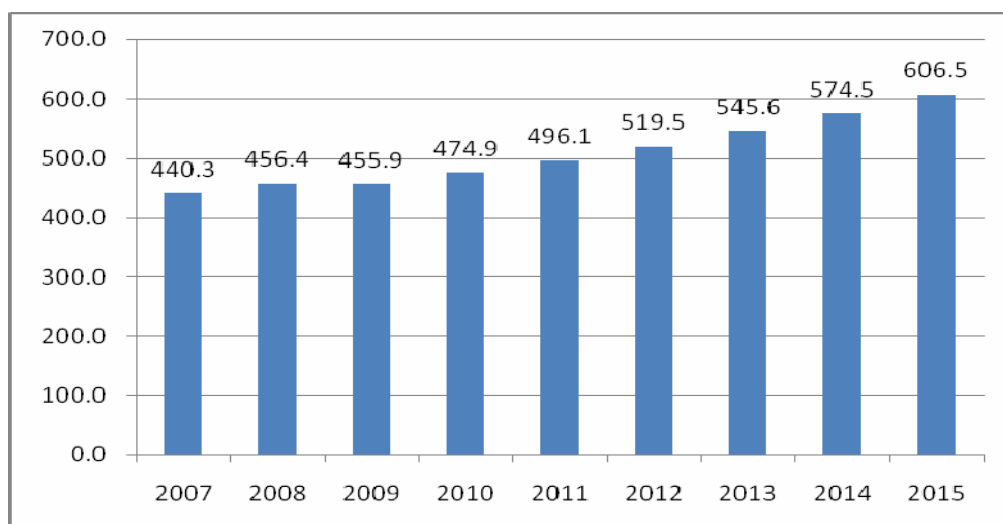
2、全球园艺用品行业的现状及发展的趋势

随着全球经济的快速发展，环保意识的不断增强，人们对绿色健康生活、优化居住环境的需求越来越大，园艺 DIY 已经成为一种时尚的休闲生活方式，园艺已逐渐成为人们生活的重要组成部分，园艺用品行业的发展前景广阔。

（1）全球园艺用品市场现状

全球园艺用品市场需求处于稳定增长状态，2009 年全球园艺用品市场规模达到 455.9 亿美元，预计 2010 年至 2015 年，将保持每年 4.2%-5.6% 的增长幅度，至 2015 年，市场规模将达到 606.5 亿美元。

2007 年-2015 年全球园艺用品市场规模（单位：亿美元）

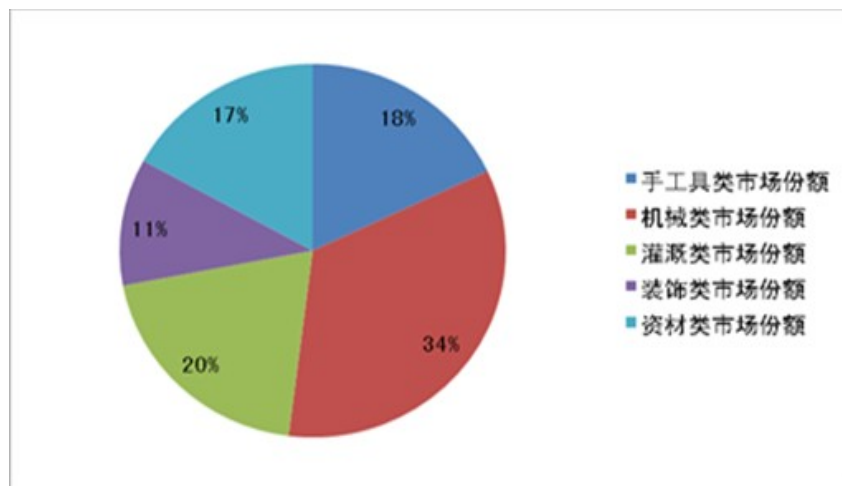


数据来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

园艺用品细分市场主要包括手工具类、装饰类、灌溉类、机械类和资材类园

艺用品市场。2009 年全球园艺用品各细分市场中，机械类市场份额为 34%，是园艺用品的最大细分市场。2009 年全球园艺用品各细分市场市场份额结构如下图：

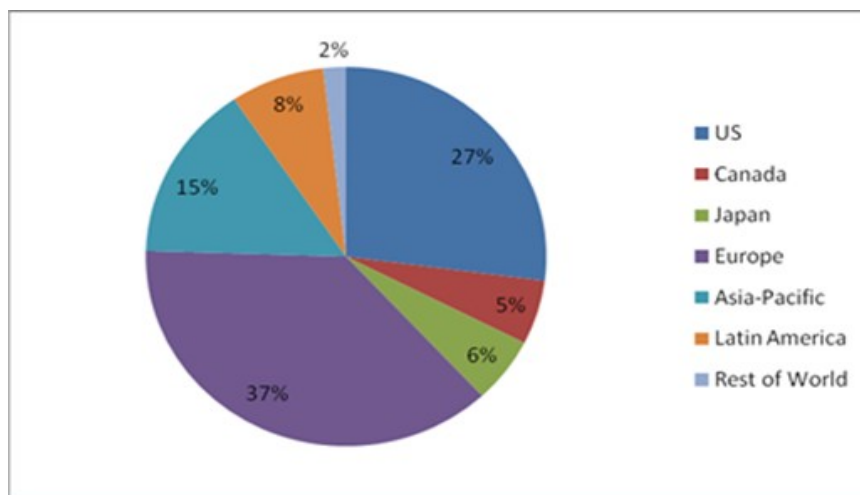
2009 年全球园艺用品各细分市场市场份额



数据来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

全球园艺用品消费市场主要集中在欧美等发达国家和地区。其中欧洲地区 2009 年园艺用品消费市场占全球市场总额的 37%，美国消费市场占全球市场总额的 27%，具体情况如下：

2009 年全球园艺用品主要消费市场份额



数据来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

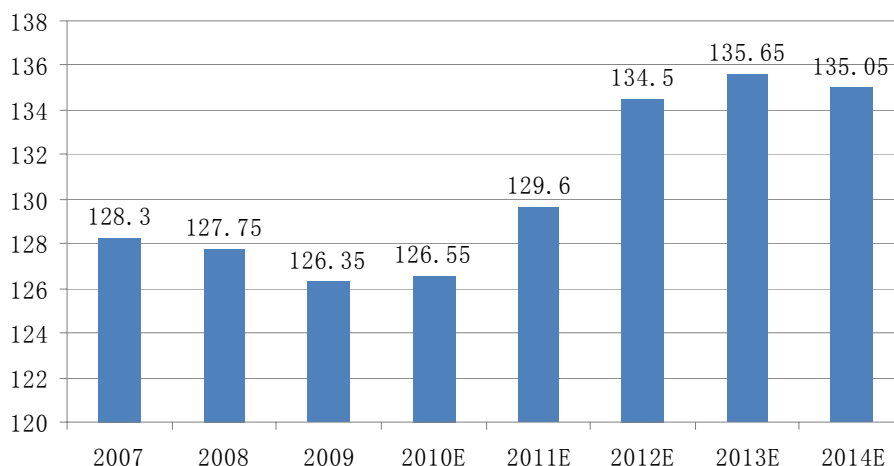
欧美等发达经济体园艺用品市场较为成熟，其消费需求占据了全球园艺用品大部分市场份额。随着经济的快速发展，除欧美以外的其他经济体也逐渐成为全球园艺用品消费需求的重要组成部分，且呈现出较高的增长速度，如亚太和拉美

地区。全球主要园艺用品消费市场发展现状如下：

①美国园艺用品市场需求分析

2009 年美国园艺用品市场的销售额为 126.35 亿美元，未来将继续保持稳步增长，预计至 2014 年市场规模将达到 135.05 亿美元。

2007年-2014年美国园艺用品销售额（亿美元）



数据来源：Packaged Facts: 《Lawn and Garden Products in the U.S., 8th Edition》

②欧洲及欧洲主要国家园艺用品市场需求分析

欧洲是全球最大的园艺用品市场，2009 年度，欧洲园艺用品市场销售规模达到 168.68 亿美元。

德国是欧洲最大的园艺用品市场。2006 年，德国拥有 3,900 万户家庭，43% 的家庭即约 1,700 万户拥有自己的花园，超过 60% 的德国人在空闲时间不同程度地参与园艺活动，70% 的德国家庭拥有的手工具类园艺用品不少于 10 件（资料来源：European garden equipment manufacturer association UNIBAL）。2009 年德国园艺及户外用品市场销售规模达到 126.97 亿美元（资料来源：Consumer Goods, Home and Garden: Germany Industry Guide）。

英国也是欧洲主要的园艺用品消费大国，园艺在英国是最受欢迎的休闲活动之一。根据英国国家统计局 2008 年的社会发展报告统计，49% 的英国成年人从事过园艺活动；英国也是全球家庭花园拥有比例最高的国家，全国有近 2,500 万户家庭，超过 87% 的家庭拥有花园（资料来源：<http://researchwikis.com>），2008

年英国园艺和户外用品市场销售规模达到 66 亿美元(资料来源: Consumer Goods, Home and Garden: United Kingdom Industry Guide)。

③其他主要园艺用品新兴市场需求分析

全球园艺用品新兴市场主要包括亚太和拉丁美洲等地区。随着区域经济的发展和居民收入水平的提高,该类地区的园艺用品行业也进入了快速发展期,如拉丁美洲的巴西、阿根廷,亚洲的中国、韩国等国家和地区已经成为园艺用品的新兴消费市场。根据 GIA 数据统计,拉丁美洲的机械类和手工具类园艺用品的销售额从 2006 年的 25.87 亿美元增长到 2009 年的 31.65 亿美元;亚太地区(包括澳大利亚、中国、香港、印度、印度尼西亚、韩国、马来西亚、新西兰、菲律宾、新加坡、台湾和泰国)手工具类和机械类园艺用品销售额从 2006 年的 47.41 亿美元增加至 2009 年的 62.67 亿美元,均实现了较快增长。

(2) 全球园艺用品市场发展趋势

①人口老龄化将成为市场需求扩大的重要因素

老年人园艺消费是园艺用品市场的重要组成部分。老年人的业余时间充足,从事园艺活动的时间较多;许多国家的政府和慈善机构鼓励老年人在家里享受生活,进行园艺活动;园艺活动不仅可以丰富老年人的精神生活,还可以使身体得到很好的锻炼,提升老年人的生活质量。据联合国人口司 2010 年发布的《世界人口老龄化(2009)》报告显示,从 1950 年到 2009 年,全球范围内 60 岁以上和 65 岁以上人口所占比例已经分别从 8%和 5%上升至 11%和近 8%。人口老龄化将会进一步扩大园艺消费人群,带动园艺用品市场的快速发展。

②环保意识增强成为市场需求增长的长期动力

随着全球变暖 and 环境污染日益严重,改善生存环境成为全球亟待解决的重要问题。一方面,各国居民不断对日常活动的住宅、商业、办公等区域的进行绿化与美化,各国政府对城市、社区等公共区域环境改善的投入也在逐渐加大,以创造出更加适宜居住的绿色健康的生活空间,从而带动园艺用品的需求;另一方面,园艺用品的功能也在不断丰富和改进,如可将生活垃圾降解处理的堆肥器、将水资源循环利用的集水器等产品纷纷面世,节能绿色动力产品逐步替代高能耗和污

染的产品等，满足了人们对节能环保的追求。

③家庭园艺 DIY 将带动园艺用品市场稳步发展

园艺用品是家庭园艺 DIY 活动中使用的重要产品。目前，家庭园艺在国外经济发达国家和地区已经发展得较为成熟。家庭园艺爱好者的范围在逐渐扩大，不仅拥有私家花园的人群，居住在一般公寓的家庭也开始将阳台、窗台、露台等区域变成园艺活动的空间。与此同时，家庭园艺 DIY 的范围也在不断扩大，从简单的树木、草坪的修剪，扩展到了园艺活动空间整体造型的设计、改造和布置等。家庭园艺 DIY 逐渐成为了一种集时尚、休闲、发挥个人创意和培养兴趣爱好于一体的生活方式，带动了园艺用品的市场需求。

④园艺用品礼品化将会拓展园艺用品市场空间

随着现代人追逐个性、时尚、品质的居家生活，园艺用品功能已经从传统的实用性不断创新和演变，开始向礼品化方向发展，应用范围得以拓展。一方面，在礼品市场不断推动下，园艺用品以其人性化的时尚风格、独特的美感、精细的做工和实用性迎合了现代人追求绿色健康的生活理念，礼品零售商也开始采用跨行兼售的策略，尝试采用园艺产品等商品来补充和优化礼品结构。另一方面，作为礼品能够与一般园艺用品体现出差异化，满足人们的个性化需求，体现个人品味。园艺用品的礼品化将会给市场带来更为广阔的发展空间。

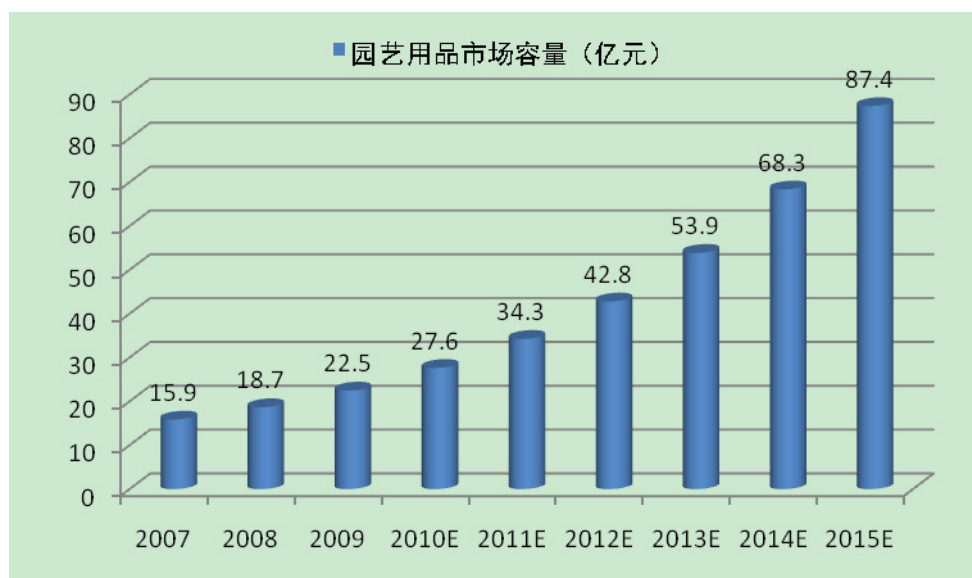
⑤园艺用品的多样化带动园艺用品市场的进一步发展

随着机械动力学、人体工程学、材料学等学科应用于园艺用品的研发和生产，园艺用品日益多样化，主要体现在：一是产品结构不断丰富，园艺用品涵盖了手工具类、装饰类、灌溉类、机械类和资材类等多种系列，产品达上万种，品种极为丰富。二是功能日益多样化，除了传统的切割、修剪等用途外，还出现了装饰、灌溉、修缮以及可以满足园艺 DIY 活动等各种用途的园艺用品，产品功能不断完善，节约能源、废物循环利用等功能的产品开始出现。三是材质不断更新，各种合金、塑料、贵金属、高分子材料制成的园艺用品陆续推出，充分考虑了产品使用过程中的安全性、舒适性、耐用性以及对环境的影响，园艺用品的市场认可度逐渐提高。

3、我国园艺用品市场现状及发展趋势

(1) 我国园艺用品市场现状

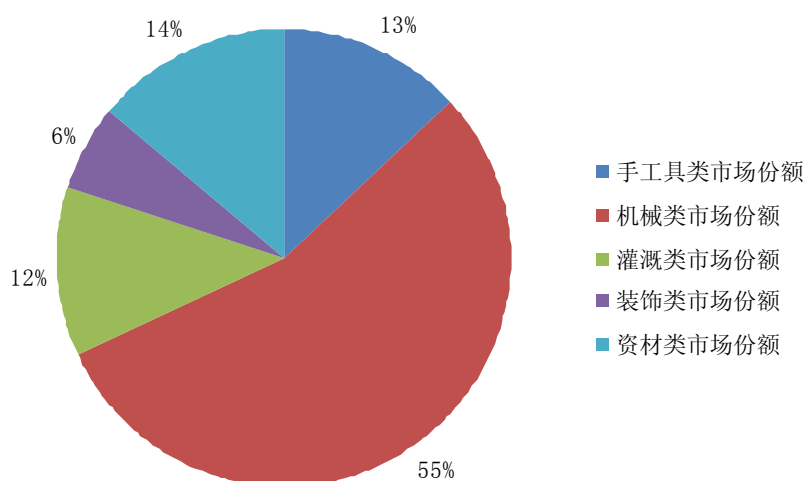
随着我国经济的快速发展,人们生活水平不断提高,居住条件得到较大改善,人们居住理念发生变化,自然与生态成为现代人居的发展趋势,推动着国内园艺用品市场的需求。2009年,我国园艺用品行业的市场规模为22.5亿元,预计2010年至2015年将保持年均25.39%的增长率,增长迅速,发展前景广阔。到2015年,我国园艺用品行业的市场规模将达到87.4亿元。



数据来源:上海市工具行业协会

2009年,我国园艺用品各细分市场份额中,机械类园艺用品市场所占份额达到55%,是园艺用品细分市场中份额最大的市场,具体情况如下:

2009 年我国园艺用品各细分市场市场份额图



数据来源：上海市工具行业协会

（2）我国园艺用品市场发展趋势

伴随着国内园艺用品市场的快速发展，我国园艺用品市场将呈现以下发展趋势：

①城市绿化建设为园艺用品行业的发展提供了良好的机遇

国务院《关于加强城市绿化建设的通知》（国发[2001]20 号）明确规定城市绿化是城市重要的基础设施，要加强城市规划建成区的绿化建设，改善生态质量。2004 年至 2008 年我国园林绿化投资额从 359.5 亿元增长至 649.8 亿元（资料来源：国家发改委、国家统计局），逐年快速增长。园林绿化也是旧城改造中的重要环节，20 世纪 90 年代以来，我国许多大中城市旧城改造达到了一个前所未有的高潮，配套的绿化建设实现了城市的可持续发展。城市绿化的快速发展产生大量的植物种植、养护等需求，园艺用品以其实用性、多样性、高效性等特征可以满足城市绿化带来的大量修剪和养护工作，园艺用品的需求量巨大。

②居民居住条件日益改善将推动园艺用品行业的发展

随着我国经济的快速发展，高层住宅、复式楼、花园小区、联排和独栋别墅比比皆是，城镇居民人均住宅建筑面积从 2001 年的 19.4 平方米迅速增长到 2009 年的 30.0 平方米（数据来源：国家统计局、住房和城乡建设部）。在城镇居民住房面积发生巨大变化的同时，居住条件不断改善，居住观念也在转变，人们开始

重视对室内外居住环境的设计与营造，积极追求绿色健康的家庭园艺生活方式，对园艺用品行业的发展起到了积极的推动作用。

③居民生活水平的提高将带动园艺用品行业的发展

通过对发达国家园艺用品行业发展历程进行分析，GDP 及人均收入水平等因素对园艺用品行业的发展有着重大影响。2002 年至 2010 年，我国城镇家庭人均可支配收入逐年提高，城镇居民人均消费性支出保持持续增长趋势。根据国家统计局数据，2010 年城镇家庭人均可支配收入达到 19,109 元，比 2002 年增长 148.07%；同期城镇家庭人均消费性支出也由 2002 年的 6,030 元增长到 2010 年的 13,471 元，增长 123.40%。上海、北京、深圳、广州、苏州、杭州、青岛等一线发达城市人均 GDP 水平已接近或者突破 8,000 美元，国内主要省会城市及沿海发达地区的人均 GDP 也已接近或突破 6,000 美元。未来我国园艺用品市场的需求将随着居民收入水平的不断提高而得到发展。

④销售渠道多样化将激发园艺用品市场的潜在需求

园艺中心、店中店、直营店、加盟店等新型渠道提供的园艺用品系列齐全、品种较多、专业化程度高。贴近消费者的零售终端可以提供园艺方案咨询服务和园艺实景案例体验，满足消费者的一站式园艺需求。此外，随着网上购物成为一种时尚，园艺用品的网络销售平台也越来越多，消费者的采购将会更加便捷。园艺用品销售渠道的增多能够有效激发消费者的购买欲望，从而带动园艺用品市场的需求。

⑤传统园艺文化将给园艺用品市场带来巨大成长空间

我国园艺艺术历史悠久，经过几千年的发展，形成了独具特色的东方园艺文化。其强调“天人合一”，充分利用自然的山、水、地、物，构成风格迥异的景观特色，体现了人工与自然相融合的气质神韵。随着人们教育程度的提高、居住条件的改善以及传统园艺文化的复兴，对自然、生态的生活环境追求日益强烈，园艺生活将成为人们休闲娱乐、文化素养和精神享受的一部分，从而促进相关园艺服务和园艺用品需求的快速增长。

（三）园艺用品市场竞争情况

1、行业竞争状况

园艺用品的主要消费市场为欧美等西方发达国家和地区，但近年来亚洲、拉美、澳洲等地的消费需求增长迅速，市场潜力巨大。园艺用品行业属于劳动密集型和技术密集型行业，随着发达国家从传统制造业中淡出，园艺用品的生产制造逐步向劳动力成本较低、配套设施较好的发展中国家转移。国外知名园艺用品企业在渠道、研发及品牌方面具有优势，其产品主要定位在高端市场，售价较高。

国内园艺用品企业的劳动力成本优势明显，产品物美价廉，但是行业集中度较低，规模以上的大中型企业较少，有的企业则在主营其他业务的基础上，部分兼营园艺用品。小型企业数量众多，但以中低端产品为主，专业化程度不高，经营方式主要是为国外厂商提供代工，缺乏自主知识产权和自主品牌。随着不断参与国际市场竞争，近年来我国也逐渐涌现出一些通过质量控制、产品创新、技术研发等策略建立起的具有一定竞争力的优势企业，通过 ODM 和 OBM 的经营，产品向中高端发展，品牌影响力逐步增强。此外，我国产业政策对园艺用品行业的支持力度较大，政策环境良好，对于企业的发展非常有利。

园艺用品的竞争主要涉及因素为研发、质量、价格、品牌、渠道等，其中研发、渠道和品牌是最重要的竞争因素，设计新颖、技术含量高的中高端园艺用品在竞争中处于优势地位，企业品牌影响力在获得消费者认同、提升产品附加值方面 also 具有重要作用。

2、园艺用品主要竞争企业

(1) 国外

产品系列	代表企业	成立时间	所属国家	备注
手 工 具 类 园 艺 用 品	ARS	1876 年	日本	专业生产和销售园艺刀剪等切割类手工具
	Fiskars	1649 年	芬兰	生产制造户外用品、创意手工、厨房用品、园艺用品等，其中菲斯卡品牌的桔黄色手柄剪刀是全球著名的剪刀之一，也是菲斯卡品牌的象征
装 饰 类 园 艺 用 品	IRIS	1931 年	日本	日本爱丽思欧雅玛株式会社旗下著名的国际家居品牌，生产产品种类繁多，包括有装饰类园艺用品、宠物用品、家居装饰用品等
灌 溉 类 园 艺 用 品	Rain Bird	1933 年	美国	拥有美国联邦专利 130 多项，生产四千多种应用于农业、园林、高尔夫球场、庭院灌溉的喷灌、微灌设备，产品销往 120 多个国家和地区，在

产品系列	代表企业	成立时间	所属国家	备注
				20 多个国家设有办事处
	Gardena	1962 年	德国	初创阶段以研制和生产灌溉类系列产品为主, 已开发出各种接头、喷头、喷灌设备、电动泵、割草机等园艺、园林设备
机 械 类 园 艺 用 品	Husqvarna	1689 年	瑞典	产品范围延伸到油锯、割灌机、绿篱剪、草坪机、草坪养护专业设备、草坪车、拖拉机、灌溉类园艺用品以及众多附件产品和工作保护用具
	Ames	1774 年	美国	全球最大的草坪及无动力工具制造商之一

资料来源：相关公司网站

上述国外园艺用品生产企业大多成立时间较长, 能充分掌握国外市场的前端信息, 拥有优秀的设计和生产能力, 其产品具有专业化、省力化和多样化的特点, 在某一园艺用品类别有较强的品牌声誉和市场占有率, 收入规模较大。如主要生产销售草坪及无动力工具的美国 Ames 公司 2010 年销售收入约 4.44 亿美元, 生产销售园艺手工具的芬兰 Fiskars 公司 2010 年销售收入达到 7.16 亿欧元。

随着发达国家从传统制造业中淡出, 园艺用品的生产制造逐步向劳动力成本较低、配套设施较好的发展中国家转移。发行人作为国内的先行者, 设立初期为欧美企业代工生产园艺用品, 随着设计和加工能力的增强, 发行人能以消费者更易接受的价格提供设计优良、质量出色的园艺产品, 市场认可程度和市场竞争力越来越高, 陆续与国际主要大型连锁终端商建立起稳定的合作关系, 在国外的销售收入和市场份额正稳步提升。

(2) 国内

国内园艺用品企业的劳动力成本优势明显, 产品物美价廉, 但是行业集中度较低, 规模以上的大中型企业较少, 有的企业则在主营其他业务的基础上, 部分兼营园艺用品; 小型企业数量众多, 但以中低端产品为主, 专业化程度不高, 经营方式主要是为国外厂商提供代工, 缺乏自主知识产权和自主品牌。随着不断参与国际市场竞争, 近年来我国也逐渐涌现出一些通过质量控制、产品创新、技术研发等策略建立起的具有一定竞争力的优势企业, 通过 ODM 和 OBM 模式, 产品向中高端发展, 品牌影响力逐步增强。

2009 年, 全国海关信息中心统计的“主要用于农业、园艺或林业的手工工具”(海关代码: 8201) 项下出口总额排名前十公司如下:

企业名称	出口额（美元）	占出口总额的比例
中山庆琰金属制品有限公司	39,561,488	10.24%
天津世通机械进出口有限公司	19,538,278	5.06%
承德舒适家用品有限公司	18,369,155	4.75%
犀牛日用制品（中山）有限公司	11,317,045	2.93%
上海益森园艺用品有限公司	7,939,856	2.05%
浙江宝兴园艺设备有限公司	7,172,630	1.86%
唐山市宇通进出口公司	5,656,95	1.46%
圣亨金属制品（无锡）有限公司	5,072,578	1.31%
唐山市燕南制锹有限公司	4,466,394	1.16%
天津市金锚进出口有限公司	4,137,957	1.07%

在出口排名前五位的公司中，中山庆琰金属制品有限公司和犀牛日用制品（中山）有限公司为外商独资企业，承德舒适家用品有限公司为中外合作企业，天津世通机械进出口公司为国有企业。因此，发行人是 2009 年海外代码 8201 项下国内出口金额最大的内资民营企业。

在 2009 年出口规模排名前五名的公司中，天津世通机械进出口有限公司为外贸进出口公司，与发行人无可比性。发行人手工具类园艺用品主要竞争对手是中山庆琰金属制品有限公司、犀牛日用制品（中山）有限公司、承德舒适家用品有限公司。此外，宁波大叶园林工业有限公司和扬州维邦园林机械有限公司分别在灌溉系列和机械类园艺用品中与发行人有一定竞争关系，故将他们列入发行人的主要竞争对手。

发行人国内主要竞争对手如下：

序号	代表企业名称	成立时间	备注
1	中山庆琰金属制品有限公司	1991 年	台湾庆琰实业股份有限公司在国内设立的外商独资企业。公司主要从事五金类花园工具的生产和销售，主要包括剪刀、耙子、锯子等产品
2	犀牛日用制品（中山）有限公司	1991 年	外商独资企业，以 OEM 和 ODM 为主要经营模式，主要生产高端园艺手工具和烧烤手工具
3	承德舒适家用品有限公司	2000 年	中外合作企业，产品主要分为园艺产品、工程工具和普通园林工具
4	宁波大叶园林工业有限公司	2001 年	专业生产农林节水灌溉系列设备、花园喷洒系列产品、园林工具、园林机械、汽油机设备、汽油发动机等产品

序号	代表企业名称	成立时间	备注
5	扬州维邦园林机械有限公司	1997 年	主要产品有草坪割草机、打孔机、梳草机、草坪滚压机等草坪养护机械,以及树枝切片/粉碎机、起草皮机、花园开沟机、打树桩机等专业园林机械设备

资料来源: 各公司网站及注册地工商局网站

与其他国内竞争对手相比, 发行人竞争优势主要体现在以下几个方面:

①业务模式优势

发行人作为专业化的园艺用品企业, ODM 是发行人的主要经营模式, 发行人自行开发和设计产品的外观、功能和结构, 自主开发完成后供客户选择, 在此基础上根据客户的订单和市场需求完成生产和销售。OBM 是另一个重要的经营模式, 发行人在完成产品的研发、设计、生产后以自主品牌的形式销售给客户。发行人通过掌握产品的核心技术和自主品牌, 产品附加值得以不断提升, 公司业务模式优势明显, 市场竞争力较强。

报告期内, 公司国内市场完全采用自主品牌销售, 海外市场自主品牌销售比例逐年扩大, 公司 ODM 和 OBM 实现的销售收入及其占园艺用品销售收入的比重情况如下:

项目	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额
园艺用品 销售收入	12,341.40	100%	18,989.49	100%	13,432.33	100%	12,689.18	100%
其 中 : ODM	6,931.03	56.16%	10,716.41	56.43%	8,206.67	61.10%	8,020.96	63.21%
OBM	5,410.37	43.84%	8,273.08	43.57%	5,225.66	38.90%	4,668.23	36.79%

注: 园艺用品销售收入只包括四大系列园艺用品的销售收入

发行人国内主要竞争对手中山庆琰金属制品有限公司、犀牛日用制品(中山)有限公司、承德舒适家用品有限公司经营模式以 OEM 和 ODM 为主, 发行人则已经实现由 OEM 向 ODM、OBM 过渡, 且 OBM 已经成为重要的经营模式。

②营销渠道优势

公司通过多年的经营, 在境外和国内建立了完善的营销网络, 并和国内和国

际主要大型连锁终端商形成了长期、稳定的合作关系。

国际网络：公司与国际主要大型连锁终端商建立了稳定的合作关系，包括美国 L G Sourcing、德国 Kaufland、美国 True Value、英国 Home Retail Group 等，获得了全球大型连锁终端商德国 Kaufland 2010 年度战略合作伙伴、新西兰 MITRE 10 2010 年度最佳供应商、美国 True Value 2008 年度全球最佳供应商、法国 Auchan 2008 年度优秀供应商等荣誉。截至 2010 年 12 月 31 日，公司在海外共拥有 141 家经销商，与全球 37 家大型连锁终端商和园艺中心建立了合作关系，营销渠道广泛分布于全球 50 个国家和地区，形成了覆盖全球主要园艺用品消费国家和地区的 28,000 多个零售终端。

国内网络：截至 2010 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的关系，初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司大力推动销售渠道的建设，目前已经建立了 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店及 3 家加盟店，并开展了网络营销，形成了较为完整的营销网络体系。

发行人竞争对手基本以外销为主，未在国内建立完整的营销渠道。这些公司在百安居、麦德龙、东方家园和家得宝的园艺用品销售远低于发行人。根据国内各大型连锁终端商的统计数据，2008 年度和 2009 年度，发行人通过百安居销售的手工具类园艺用品占其同类产品的销售份额均在 50%以上；通过家得宝销售的园艺用品占其同类产品的销售额比例均超过 50%。2009 年度和 2010 年度，发行人通过东方家园销售的园艺用品占其同类产品的销售份额均在 50%以上。

③产品线齐全优势

截至 2010 年 12 月 31 日，发行人共拥有手工具类、装饰类、灌溉类和机械类四大系列园艺用品，4,000 多个品种，可以提供一站式采购服务。齐全的产品线有利于降低公司开发新客户的信用风险，实现公司内部资源的充分利用，降低市场拓展成本，提高业务开拓效率；公司可以根据市场需求及行业发展趋势，及时规划、调整产品结构，降低对单个产品的依赖度，有效分散公司经营风险。

根据查阅主要竞争对手的公开信息了解到，发行人其他国内竞争对手一般仅

生产和销售一类或两类园艺用品产品，部分竞争对手在经营其他业务的基础上兼营园艺用品，未形成全系列的生产销售能力。例如，宁波大叶园林工业有限公司主要生产灌溉系列园艺用品，扬州维邦园林机械有限公司以园林机械为主要产品，中山庆琰金属制品有限公司和承德舒适家用品有限公司主要生产手工工具类园艺园艺用品。

④一体化经营优势

发行人以园艺用品的生产和销售为主线，经营贯穿了园艺方案设计、园艺工程施工和后续养护整个过程，形成了从前期设计到后期维护的一体化经营体系，整合了设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，各业务环节之间相互促进、协同发展，可以及时满足园艺行业产业链各个环节的需求，有效扩大园艺用品的销售，提升产品附加值和公司产品的市场占有率。

发行人国内竞争对手主要是围绕园艺产品进行生产和销售，经营环节单一，未实现一体化经营。

（四）行业壁垒

1、销售渠道

园艺用品的消费群体较广，大部分企业难以形成覆盖面较广的营销网络，限制了企业的发展；部分企业通过中间贸易商进行产品代理销售，过多的中间环节压缩了企业的利润空间，同时不利于企业及时掌握市场动态；园艺用品主要销售渠道如大型连锁终端商和园艺中心等，对供应商的考察周期较长、考察范围较广且非常严格，对供应商的研发设计能力、生产工艺水平、质量控制、管理能力等均有较高的要求。企业只有在长期的市场竞争中不断提高产品质量及进行产品创新，才能赢得客户的信任，获取更大的市场份额。因此稳定的客户网络和销售渠道是企业能否在市场竞争中获胜的关键所在。

2、设计研发能力

园艺用品行业产品品种丰富，功能众多，更新换代速度较快，企业必须拥有较强的设计研发能力才能持续跟踪行业的发展变化，满足市场需求；不同国家和地区的消费习惯和文化存在较大差异，产品设计研发需要较强的针对性；新材料

的多样化对产品设计研发提出了更高的要求。因此，产品设计研发能力是市场新进入者面对的重要壁垒。

3、产品品质认证

出于环保、安全等方面的考虑，全球主要园艺用品市场对产品的材料、设计、环保、噪音和安全性等方面制定了严格的产品品质认证标准。产品进入国际市场，需取得相应的产品品质认证，才能确保产品顺利进入目标市场，并且能够增加客户对产品的信任度，提高产品的销售规模。因此，产品品质认证构成园艺用品供应商进入全球主要市场的障碍。

（五）行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）国家产业政策支持

轻工业承担着繁荣市场、增加出口、扩大就业、服务“三农”的重要任务，是国民经济的重要产业，在经济和社会发展中起着举足轻重的作用。为应对国际金融危机的影响，国家将轻工业调整和振兴规划列为国家“十大产业振兴规划”之一。《轻工业调整和振兴规划》明确了促进轻工产品国内消费、健全外贸服务体系、增强企业自主创新能力、加快实施技术改造、加强自主品牌建设等调整和振兴任务，同时配套了一系列政策措施鼓励轻工产业的发展，如提高轻工产品出口退税率、加强技术创新和技术改造、加大金融支持力度、大力扶持中小企业、加强产业政策引导等。园艺用品行业作为轻工行业的组成部分，面临着良好的发展机遇。

（2）成本优势明显

我国是世界园艺用品制造大国，人力资源丰富，劳动力成本相对较低，与其他国家相比，我国拥有大量的熟练技工、优越的基础设施和完备的供应链，园艺用品企业在人力资源、物流运输和生产制造等方面具有显著的成本优势。

（3）国内园艺用品市场发展前景广阔

随着我国经济的快速发展，居民可支配收入的不断提高，国内园艺用品市场

成长迅速。(参见本节“二、发行人所处行业基本情况”之“(二)行业基本情况”)

2、不利因素

(1) 行业整体水平不高

目前国内园艺用品行业过于分散，行业集中度较低，大部分企业规模较小；现代化管理水平较低，生产设备落后，产品档次不高；对研发和技术的重视程度不够，研发设计能力较弱，技术创新不足，拥有自主知识产权的企业较少。

(2) 缺乏自主品牌

近年来园艺用品制造中心已转移到中国等发展中国家，但是由于销售渠道主要由大型连锁终端商等渠道商掌握，国内制造商主要以贴牌生产为主，自主品牌缺乏。

(六) 行业技术水平与技术特点

近年来，我国园艺用品生产企业自主创新能力不断增强、产品更新换代速度日益加快，新材料、新工艺、新技术逐渐应用于园艺用品研发、设计和生产，产品生产机械化程度、工艺精度逐步提高。园艺用品新产品研发设计已经实现无纸化，普遍采用计算机辅助设计、辅助绘图、计算机辅助制造、辅助试验，自动化水平不断提高，劳动生产率得到较大提升，新产品开发周期大大缩短。

(七) 行业经营模式

全球经济一体化加速了园艺用品产业转移，发达国家已经将园艺用品生产制造逐渐向发展中国家转移。现阶段，我国大部分园艺用品生产企业主要以 OEM 的方式为国外企业提供贴牌生产，少数具有自主品牌和自主知识产权的企业通过多年经营，已经成功实现由 OEM 向 ODM 的转型，同时致力于 OBM 经营。

(八) 行业周期性、区域性、季节性特征

1、周期性

国民经济景气度对园艺用品行业具有一定的影响，但由于园艺用品的消费群体和终端用户众多，产品应用范围广泛，与经济周期的相关性越来越弱，不具有

明显的周期性特征。

2、区域性

园艺用品行业具有区域性特征。高端园艺用品生产商主要分布在欧美等经济发达国家；同时，欧美地区也是园艺用品的主要消费地。我国是世界园艺用品生产大国，园艺用品生产主要集中在华东、华南和华北地区。

3、季节性

部分园艺用品在特定地区的销售有一定的季节性，但对制造商而言，生产系列化、多品种的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，总体而言，不存在明显的季节性。

（九）园艺用品行业与上下游行业的关联性

园艺用品行业的上游为钢铁、铝合金、塑料、贵金属等制造业。上游行业与园艺用品行业的关联度较大，主要体现在材料成本及销售价格，原材料成本的变化将直接影响园艺用品的生产成本，从而影响园艺用品销售价格。

园艺用品行业的下游为大型连锁终端商、园艺中心、经销商、零售商、批发商，均具有较为庞大的销售网络。

（十）主要进口国家的政策及竞争格局

发行人产品主要出口地区是美洲、欧洲、亚洲、澳洲等地区，该类地区主要国家均为世界贸易组织成员，市场开放程度较高；在世界贸易组织的框架下，进口国对于园艺用品没有特殊性限制政策。

在全球主要园艺用品消费市场，我国企业已经占据了较大的中低端产品市场份额。随着技术的不断改进，国内拥有自主知识产权和自主品牌公司的涌现，出口产品中高端产品的比例将逐渐提高。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）公司的竞争优势和劣势

1、公司的竞争优势

（1）研发优势

公司一直注重具有自主知识产权园艺用品的研发设计，设立了专门的研发设计中心推进技术开发和技术进步，参与高枝剪等 6 项园艺工具行业标准的修订工作。公司在立足自主研发的基础上，充分整合区域科研资源优势和外部科研力量，与上海交通大学工程管理研究所建立了产学研合作关系，充分利用专业研发机构的资源进一步增强公司的研发能力。此外公司与国际知名的法国米罗设计公司合作研发，提升了设计的创意性、舒适性和美观性，充分满足了客户的需求偏好。

公司在进行产品研发、设计的同时，有效整合公司内部和外部资源，组建了专业化的园艺方案设计团队。通过自身设计师团队的建设及与外部签约设计师的合作，公司将适合不同季节、不同地区、不同场合、不同功能、不同文化、不同风格的园艺设计因素进行分解，进行模块化的组合与建构，在此基础上建立园艺设计方案数据库；同时，通过市场人员将客户的个性化需求反馈至设计部门，设计部门在消化反馈信息的基础上提出有针对性的设计方案，确保公司方案设计的快速反应能力，大大缩短设计周期，及时满足消费者的差异化需求。

报告期内的研发投入分别为 301.95 万元、402.47 万元、854.54 万元和 330.19 万元，2008 年至 2010 年研发投入逐年上升。经过多年的发展，公司的技术研发取得了显著成果，产品升级换代速度逐步加快，积累了大量专利技术。截至本招股说明书签署之日，公司共拥有 128 项专利，6 项在申请专利。报告期内公司每年实现的专利产品销售收入逐年上升，具体情况见下表：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
专利产品收入（万元）	4,388.63	6,863.50	4,672.14	4,203.56
主营业务收入（万元）	12,719.66	19,694.98	13,836.73	12,689.18
专利产品收入占主营业务收入的比重（%）	34.50	34.85	33.77	33.13

公司突出的研发能力、高效的研发机制及产学研合作研发模式，确保了公司产品及服务处于行业领先地位。报告期内，公司获得的荣誉及资质情况如下：

序号	资质或荣誉	发证机构/主办机构	发证/发文日期
1	上海市科技企业联合会副会长单位	上海市科技企业联合会	2010 年 12 月
2	稀果剪、桑剪、高枝剪、剪枝	全国工具五金分会	2010 年 7 月

序号	资质或荣誉	发证机构/主办机构	发证/发文日期
	剪、整篱剪、手锯 6 项园艺工具行业标准修订单位		
3	2010 年度上海市科技小巨人培育企业	上海市科学技术委员会	2010 年 6 月
4	上海市专利工作培育企业	上海市知识产权局	2009 年 12 月
5	2009 年度闵行区研发机构	上海市闵行区科学技术委员会、上海市闵行区经济委员会、上海市闵行区财政局、上海市闵行区国家税务局、上海市工商行政管理局闵行分局	2009 年 12 月
6	全国五金制品标准化技术委员会工具五金分技术委员会团体会员	全国工具五金分会	2009 年 12 月
7	上海城市园艺用品科普教育基地	中共上海市委宣传部、上海市科学技术委员会、上海市教育委员会、上海市科学技术协会	2009 年
8	高新技术企业	上海科技委员会、上海财政局、上海市国家税务局及上海市地方税务局	2008 年 11 月

(2) 营销网络优势

公司不仅注重新客户的开拓，还重视老客户需求的深度开发，实现了公司业务快速增长。公司与国际主要大型连锁终端商建立了稳定的合作关系，包括美国 L G Sourcing、德国 Kaufland、美国 True Value、英国 Home Retail Group 等，获得了全球大型连锁终端商德国 Kaufland 2010 年度战略合作伙伴、新西兰 MITRE 10 2010 年度最佳供应商、美国 True Value 2008 年度全球最佳供应商、法国 Auchan 2008 年度优秀供应商等荣誉。公司主要海外客户的具体情况如下：

序号	名称	简介
1	L G Sourcing	全球第二大家居装修零售商 Lowe's Companies, Inc（以下简称“Lowe's”）的全资子公司，负责为 Lowe's 在全球的采购，目前 Lowe's 在美国、加拿大和墨西哥拥有 1,725 家连锁店
2	Kaufland	Kaufland 超市隶属德国 Schwarz 集团，是德国最大的大型超市运营商，欧洲第二大折扣零售商，目前在德国、捷克、斯洛文尼亚、波兰、罗马尼亚、克罗地亚等国家和地区共拥有 1,000 多家零售店
3	True Value	总部位于美国芝加哥，全球最大的五金零售企业，北美最大的涂料生产商之一，在全球共拥有 5,000 多家独立的零售店
4	Home Retail Group Asia	英国领先的家居用品零售商 Home Retail Group Ltd.（以下简称“Home Retail Group”）在香港的子公司，Home Retail Group 旗下两个品牌 Argos 和 Homebase 已经拥有 60 多年的经营历史，

序号	名称	简介
		其中 Argos 是英国最大的商品零售商，700 多家分店分布于英国和爱尔兰
5	World Distribution Asia Trading	法国 Auchan Group（以下简称“Auchan”）的子公司，Auchan 是世界超市经营先驱者之一，世界著名大型超市经营者之一，法国主要的大型跨国商业集团之一，世界 500 强之一，目前在全球 12 个国家拥有大型超市 1,000 多家。1999 年开始进入中国，截至 2010 年底，在中国拥有 41 家大型超市
6	Coles	澳大利亚及新西兰最大的零售企业 Coles Myer Ltd.（以下简称“Coles Myer”）下属子公司，Coles Myer 拥有近百年的发展历史，1973 年公司在澳大利亚所有省会城市均建立了超级市场，目前拥有 1,800 家零售终端
7	CTC	创建于 1922 年，拥有 1,200 多家商品服装零售店，其下属 Canada Tire Retail 是加拿大最大的零售商，在加拿大拥有 482 家零售店，主要经营发动机零部件、体育休闲和家居用品
8	Dollar General	美国最大的 small-box 折扣零售商，在美国 35 个州拥有超过 9,300 家门店，汇集了美国最受信赖制造商的 10,000 多种核心商品，9 个物流中心
9	Consolidated Foam Inc.	位于美国伊利诺伊斯，经营超过 40 年，是美国较大的园艺用品批发零售商

资料来源：各公司网站

截至 2010 年 12 月 31 日，公司在海外共拥有 141 家经销商，与全球 37 家大型连锁终端商和园艺中心建立了合作关系。公司在巩固欧美市场的基础上，大力拓展亚洲、澳洲等市场，营销渠道广泛分布于全球 50 个国家和地区，形成了覆盖全球主要园艺用品消费国家和地区的 28,000 多个零售终端。公司通过产品结构的优化、产品质量的提高以及品牌运营的加强，出口销售收入保持着良好的增长态势，不存在对单一客户的销售依赖，经营风险较低。

公司国内营销网络建设初具规模。截至 2010 年 12 月 31 日，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的关系，初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司大力推动销售渠道的建设，目前已经建立了 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店及 3 家加盟店，并开展了网络营销。公司积极促进经销商的升级，长期为其提供财务、营销、管理等各方面的支持，实现了合作关系由交易型向伙伴型转变，形成了对渠道的有效控制；公司高效的营销体系使得向终端传递商品的效率大幅提升，响应消费者的能力逐渐增强，降低了渠道成本，给消费者和公司均

创造了价值，使得公司的品牌影响力日益增强。公司国内主要大型连锁终端商客户具体情况如下：

序号	名称	简介
1	百安居	全球领先的大型国际装饰建材零售集团 B&Q International Co.,Ltd.在中国的子公司，世界 500 强之一的英国翠丰集团下属企业。百安居是中国最大的连锁建材超市，可以提供一站式的全方位家居解决方案，已经成为国内建材连锁超市的第一品牌。目前在中国 18 个城市拥有 41 家连锁店
2	麦德龙	麦德龙是 Metro AG 在中国成立的子公司，Metro AG 是全球最为重要的零售公司之一，公司 2,100 家零售终端分布于欧洲、非洲及亚洲的 34 个国家。1996 年 Metro AG 开始进驻中国市场，是中国第一批获得中央政府批准、允许在中国主要城市建立连锁商场的外资商业巨头。经过十余年的发展，麦德龙在中国的 34 个城市开设了 43 家商场，拥有约 8,000 名全职员工和超过 310 万的专业顾客
3	家得宝	全球领先的家居建材用品零售商 The Home Depot Inc.（以下简称“Home Depot”）在中国的子公司，Home Depot 是美国最大的家居建材用品零售商，在美国、加拿大、中国和墨西哥拥有 2,200 多家连锁店，已在纽约交易所上市。Home Depot 于 2006 年年底进入中国市场，目前在中国 3 个城市共拥有 7 家连锁店
4	东方家园	中国最大的家居建材连锁企业之一，位列中国连锁企业百强前列，国内最为出色的装饰建材家居零售企业，目前在国内 16 个城市拥有 25 家直营店，营业面积超过 100 万平方米

资料来源：各公司网站

公司报告期内国内市场销售收入分别为 889.69 万元、1,543.76 万元、3,336.59 万元和 2,644.59 万元，呈高速上升趋势。公司是百安居、麦德龙、家得宝、东方家园等知名连锁终端商园艺用品的主要供应商，具体情况详见本节“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（二）公司的市场竞争地位”。

（3）产品线齐全优势

截至 2010 年 12 月 31 日，公司共拥有手工具类、装饰类、灌溉类和机械类四大系列园艺用品，4,000 多个品种，可以提供一站式采购服务。公司经过多年经营，积累了丰富的园艺用品市场经验，市场触觉敏锐，能够根据市场需求变化对产品品种和结构进行及时的优化升级，从而可以满足不同地区、不同客户多样化、个性化的需求，节约客户选择成本。齐全的产品线有利于降低公司开发新客户的信用风险，实现公司内部资源的充分利用，降低市场拓展成本，提高业务开拓效率。公司研发投入始终保持较高水平，产品升级换代速度日益加快。2008

年至 2010 年每年都推出新产品 400 多个，产品结构不断优化。同时，公司可以根据市场需求及行业发展趋势，及时规划、调整产品结构，降低对单个产品的依赖度，有效分散公司经营风险。

（4）品牌优势

公司注重品牌发展战略，一直致力于自主品牌的推广，实现了品牌创造市场、联合市场和巩固市场的功能。公司每年都会参加国内外具有重大影响力的展会宣传公司产品和品牌，如德国科隆体育、露营及花园生活博览会（Spoga & Gafa）、巴西圣保罗国际五金及工具展（CASA & DECORACAO SHOW）、中国国际进出口商品交易会（广交会）等。通过参加大型展会，公司品牌知名度得到提升，市场开拓能力逐渐增强。公司在大力开拓国外市场的同时，借助产品及品牌在国外市场的认可度，与国际大型连锁终端商在国内的分支机构建立了稳定的合作关系，节约了市场拓展成本，有效地实现了国内外市场的联合，巩固了公司产品在国内外市场的占有率。此外，公司注重品牌形象管理，主要商标“worth”在颜色上精雕细琢，形成了具有品牌识别特征的“沃施绿”，截至本招股说明书签署日，公司拥有国外注册商标 11 个，国内注册商标 39 个。

公司获得的有关荣誉如下：

序号	荣誉名称	颁发机构	颁发时间
1	2010 年度上海中小企业“品牌产品”	上海中小企业品牌建设推进委员会	2010 年 11 月
2	2010 年度上海中小企业“品牌企业”	上海中小企业品牌建设推进委员会	2010 年 11 月
3	2009 年度上海名牌	上海市名牌推荐委员会	2010 年 1 月
4	 被评为上海市著名商标	上海市工商行政管理局	2008 年 1 月
5	 被评为 2005-2006 年度“上海出口名牌”	上海市人民政府对外经济贸易委员会	2006 年 12 月

（5）业务模式优势

与国外大型园艺用品企业相比，国内园艺用品生产企业整体实力较弱、专业化程度较低、研发投入较少，主要以 OEM 模式为主。公司作为专业化的园艺用

品企业，长期坚持自主知识产权和自主品牌的经营模式。报告期内 OBM 的销售规模和份额逐年上升。公司 ODM 和 OBM 实现的销售收入及其占园艺用品销售收入的比重情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额	销售额 (万元)	份额
园艺用品销售收入	12,341.40	100%	18,989.49	100%	13,432.33	100%	12,689.18	100%
其中：ODM	6,931.03	56.16%	10,716.41	56.43%	8,206.67	61.10%	8,020.96	63.21%
OBM	5,410.37	43.84%	8,273.08	43.57%	5,225.66	38.90%	4,668.23	36.79%

注：园艺用品销售收入只包括四大系列园艺用品的销售收入

目前，ODM 是公司的主要经营模式，公司自行开发和设计产品的外观、功能和结构，自主开发完成后供客户选择，在此基础上根据客户的订单和市场需求完成生产和销售。OBM 是公司另一个重要的经营模式，公司在完成产品的研发、设计、生产后以自主品牌的形式销售给客户。报告期内，公司国内市场完全采用自主品牌销售，海外市场自主品牌销售比例逐年扩大。发行人通过掌握产品的核心技术和自主品牌，产品附加值得以不断提升，公司业务模式优势明显，市场竞争力较强。

（6）一体化经营优势

公司通过一体化经营，各业务环节相互促进、协同发展，可以有效扩大园艺用品的销售，提升产品附加值。首先，多层次的营销网络是发行人直接面向消费者的重要渠道，通过将园艺生活整体解决方案模块化并以实景案例呈现给消费者，引导消费者亲身体验园艺生活，从而激发消费者对园艺用品的需求。其次，发行人通过将园艺用品融入园艺方案设计、园艺工程施工和后续养护的全过程，来带动园艺用品的销售。再次，通过零售终端以及方案设计、施工和后续养护过程中与客户直接的交流和沟通，发行人可以及时掌握消费者的需求信息，从而改进产品的研发和设计，提供更好的园艺用品以满足消费者的需求。最后，公司通过整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，增强了快速响应消费者需求的能力，可以及时满足园艺行业产业链各个环节的需求，有利于提高公司产品市场占有率。

（7）产品质量控制优势

全球主要园艺用品消费国家和地区针对园艺用品设置了严格的质量准入标准，产品进入主要消费市场需要经过严格的产品认证并需达到较高的质量标准。公司于2007年通过ISO9001:2008和GB/T19001-2008质量管理体系认证、2010年通过了ISO14001:2004和GB/T24001-2004环境管理体系认证。公司多项产品已经过了TUV、SGS、ITS、PONY及上海材料研究所等多家第三方机构的测试，多项产品通过了全球多个国家和地区的产品质量认证，产品质量符合欧盟、美国以及全球主要园艺用品消费市场的质量检测标准。

公司制定了严格的质量控制制度，建立了完善的质量控制体系，配备了先进的检测设备，严格控制产品生产各个环节的检验检测，有效的保证产品质量。

①原材料采购环节

原材料采购不仅是公司控制成本的主要环节，还是产品质量控制的关键环节。公司对原材料采购的申请、报价、收料、质检、退货、付款以及合格供应商评定与订单维护等各个环节进行全面管理，以促使供应商提高产品质量。

②产品生产环节

公司对产品生产建立了严格的质量控制流程，包括对原材料的领用、投料、加工和交付，以及产品生产完成后的检验。发货前，市场部在核对采购订单的基础上，进一步对产品质量进行检验。公司建立了严格的外协厂商评估标准，生产环境、生产设备、生产工艺以及产品质量等是重要的考核指标，公司定期对生产商进行评估，通过提供样图或样品、设计理念、工艺要求、原材料采购标准，对其生产流程予以技术支持和实时监督，从而确保产品质量。

③检测环节

公司制定了严格的质量检测制度，对原材料采购、产品生产各个环节实行岗位责任制。公司配备了先进的检测设备，主要检测覆盖材料硬度、推力、拉力、耐腐蚀、抗老化、噪音、电阻、温度、电参数、绝缘、功率、转速、工况等，通过严格的检测，使公司产品质量始终处于行业先进水平。

（8）管理优势

公司于 2009 年初完成了股份制改造，根据现代企业要求，建立健全了包括股东大会、董事会和监事会在内的法人治理结构，全面进行制度化和标准化建设，针对公司业务的各个环节制定了科学、完备、高效、严格的管理制度体系，各项管理制度得到了有效的执行，管理效率明显提升。公司根据自身发展、市场需求和行业发展趋势不断进行管理改革、体制创新和经营战略创新。公司建立了对外门户网站、产品网站、ERP 系统等信息化系统，通过信息化手段的应用，既有助于宣传公司，加强公司和客户之间的交流，提高客户服务效率和客户满意度，又有助于增强内部沟通和工作协调，提高了工作效率。

公司自设立以来高管团队稳定，随着公司不断发展，引进了一批国内外优秀的行业专家充实了公司管理团队，成员素质得到了进一步的提高。为了稳定和激励员工队伍，公司对贡献突出的员工进行了股权激励。经过近十年的发展，公司核心管理团队积累了丰富的园艺用品生产管理、技术开发和市场营销经验，对行业的发展认识深刻。公司董事长、总经理吴海林先生获得了 2007-2008 年度上海市闵行区非公有制经济创业之星、2008-2009 年度上海市闵行区科技之星和 2010 年度上海市轻工行业优秀企业家称号。

2、公司的竞争劣势

（1）产能不足

报告期内，公司业务快速发展，产能利用率和产销率均保持较高水平，预计未来公司业务仍将保持较快增长，产能不足成为制约公司发展的瓶颈。

（2）融资渠道单一

为保持公司业务快速发展，在研发、产能和营销方面进行持续投入。目前公司资金主要来源于自身积累和银行贷款，融资渠道单一，公司的发展需要可持续的融资渠道以解决资金不足的问题。

（二）公司的市场竞争地位

1、出口市场

根据 2009 年度全国海关信息中心统计的“主要用于农业、园艺或林业的手工具”（海关代码：8201）制造企业出口排名，发行人下属全资子公司益森园艺手工具类园艺用品出口排名居行业第五位，出口份额达到 2.05%，是国内出口金额最大的内资民营企业。

企业名称	出口额（美元）	占出口总额的比例
中山庆琰金属制品有限公司	39,561,488	10.24%
天津世通机械进出口有限公司	19,538,278	5.06%
承德舒适家用品有限公司	18,369,155	4.75%
犀牛日用制品（中山）有限公司	11,317,045	2.93%
上海益森园艺用品有限公司	7,939,856	2.05%

其中，“其他用于农业、园艺或林业手工具”（海关代码：82019000）出口排名居行业第二位，出口份额达到 3.51%。

企业名称	出口额（美元）	占出口总额的比例
承德舒适家用品有限公司	6,200,743	11.65%
上海益森园艺用品有限公司	1,869,385	3.51%
宁波湾湾进出口有限公司	1,768,744	3.32%
犀牛日用制品（中山）有限公司	1,674,885	3.15%
河北迈特贸易有限公司	1,452,267	2.73%

“修枝剪及类似的单手操作剪刀”（海关代码：82015000）出口排名居行业第三位，出口份额达到 5.53%。

企业名称	出口额（美元）	占出口总额的比例
中山庆琰金属制品有限公司	9,770,795	37.30%
浙江宝兴园艺设备有限公司	1,713,445	6.54%
上海益森园艺用品有限公司	1,448,714	5.53%
苏州协晟金属制品有限公司	1,293,985	4.94%
东阳市华东园林工具有限公司	848,579	3.24%

“树篱剪、双手修枝剪及类似双手操作剪刀”（海关代码：82016000）出口市场排名居行业第四位，出口份额达到 2.84%。

企业名称	出口额（美元）	占出口总额的比例
中山庆琰金属制品有限公司	22,264,580	45.33%
浙江宝兴园艺设备有限公司	3,283,004	6.68%
阳江市惠和盛贸易有限公司	2,785,046	5.67%
上海益森园艺用品有限公司	1,393,006	2.84%
东阳市华东园林工具有限公司	1,342,328	2.73%

2、国内市场

2008 年至 2010 年，公司通过大型连锁终端商实现的销售收入逐年上升，是百安居、麦德龙、家得宝、东方家园等知名连锁终端商的园艺用品主要供应商。2008 年度和 2009 年度，公司通过百安居销售的手工具类园艺用品占其同类产品的销售份额均在 50%以上；通过家得宝销售的园艺用品占其同类产品的销售额比例均超过 50%。2009 年度和 2010 年度，公司通过东方家园销售的园艺用品占其同类产品的销售份额均在 50%以上。（资料来源：各大型连锁终端商的统计数据）

四、发行人的主营业务情况

（一）发行人的主要业务

1、主营业务构成

发行人主要从事手工具类、装饰类、灌溉类和机械类园艺用品的研发、生产、销售。公司的经营范围为：农机具，园林机械、园艺用品，家居用品的生产销售，从事货物及技术的进出口业务（涉及行政许可的，凭许可证经营）。

报告期内，公司主营业务收入结构如下：

类别	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	收入 (万元)	比例	收入 (万元)	比例	收入 (万元)	比例	收入 (万元)	比例
手工具类	5,395.38	42.42%	10,418.15	52.90%	7,615.63	55.04%	7,154.96	56.39%
装饰类	3,879.49	30.50%	4,661.33	23.67%	4,110.16	29.70%	4,020.36	31.68%
灌溉类	1,959.15	15.40%	3,020.42	15.34%	1,661.57	12.01%	1,476.72	11.64%
机械类	1,107.37	8.71%	889.59	4.52%	44.98	0.33%	37.15	0.29%
其他	378.26	2.97%	705.49	3.58%	404.39	2.92%	-	-
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

2、主要产品及用途

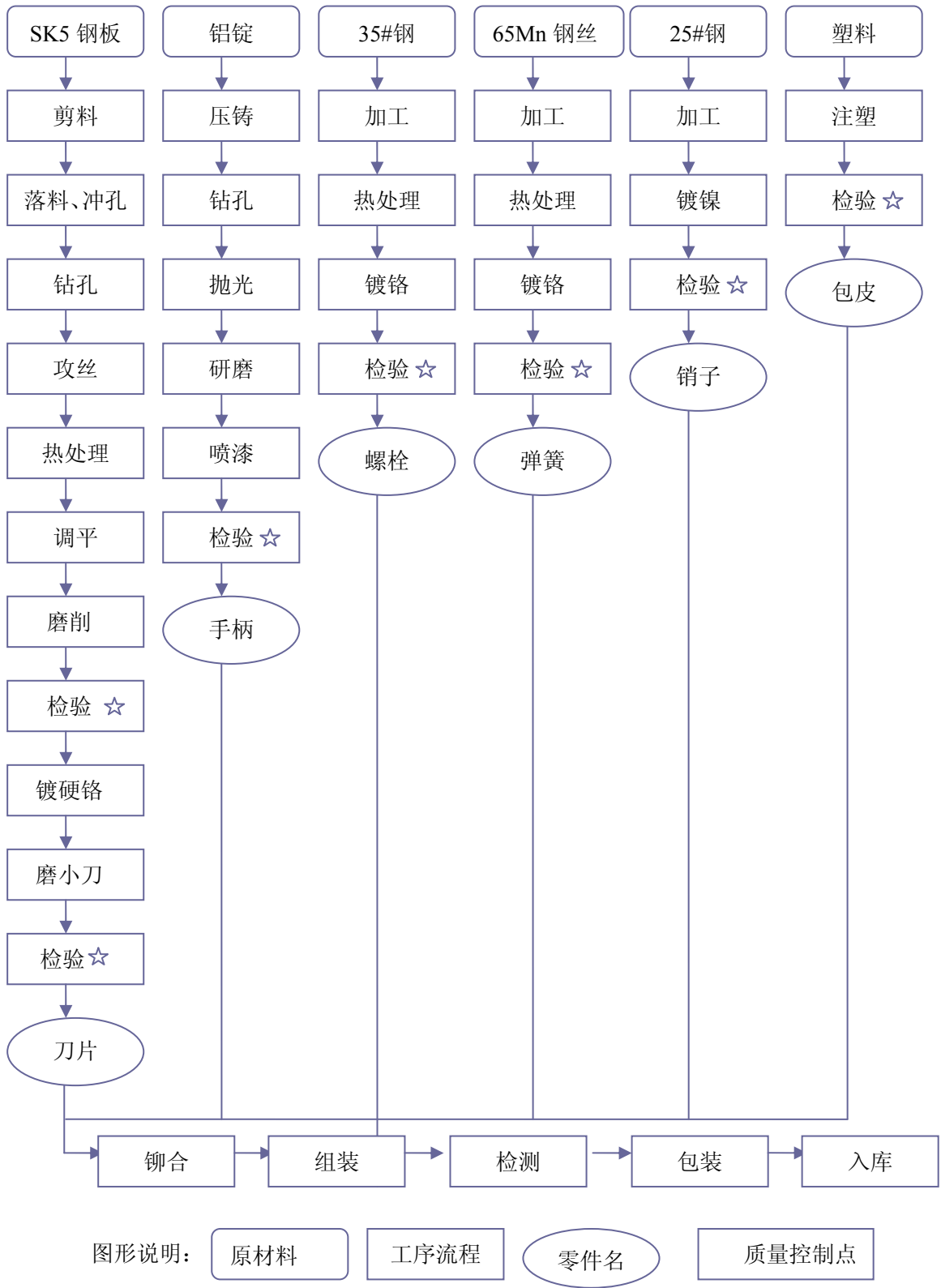
系列	主要种类	示例图片
手工具类	剪刀	手工工具类园艺用品系列
	铲子	
	耙子	
	手锯	
	堆肥器	
装饰类	墙饰花架	装饰类园艺用品系列
	花园装饰品	
	风向标	
	花盆和吊篮	
	花盆移动架	
	拱门花架	

系列	主要种类	示例图片
灌溉类	水管	灌溉类园艺用品系列 
	水管接头	
	水管架	
	喷枪	
	喷水器	
	喷雾器	
	洒水壶	
机械类	剪草机	机械类园艺用品系列 
	割草机	
	打草机	
	绿篱机	
	电动草坪剪	
	电动链锯	

(二) 业务流程介绍

1、园艺用品生产业务流程

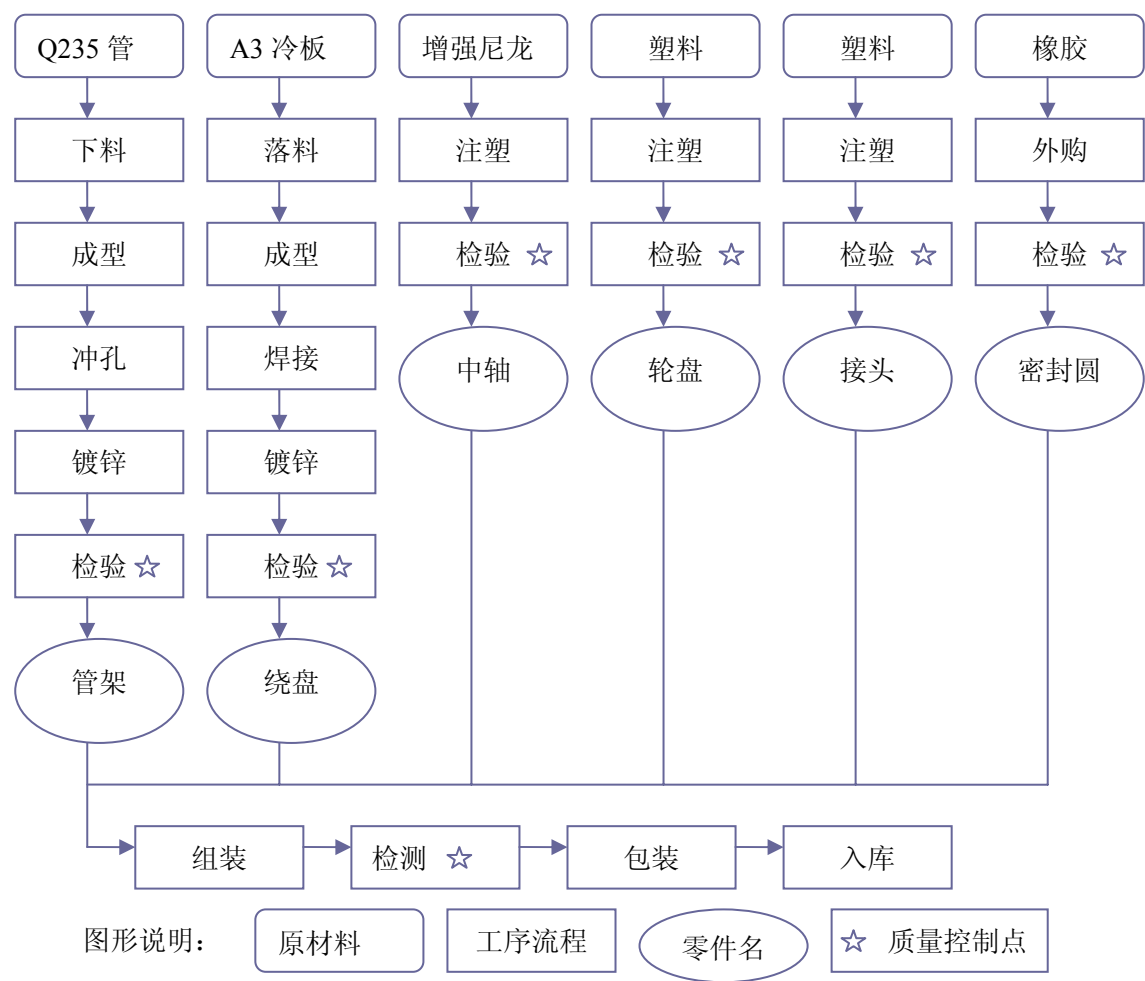
(1) 主要手工具类产品生产工艺流程图一范例：修枝剪



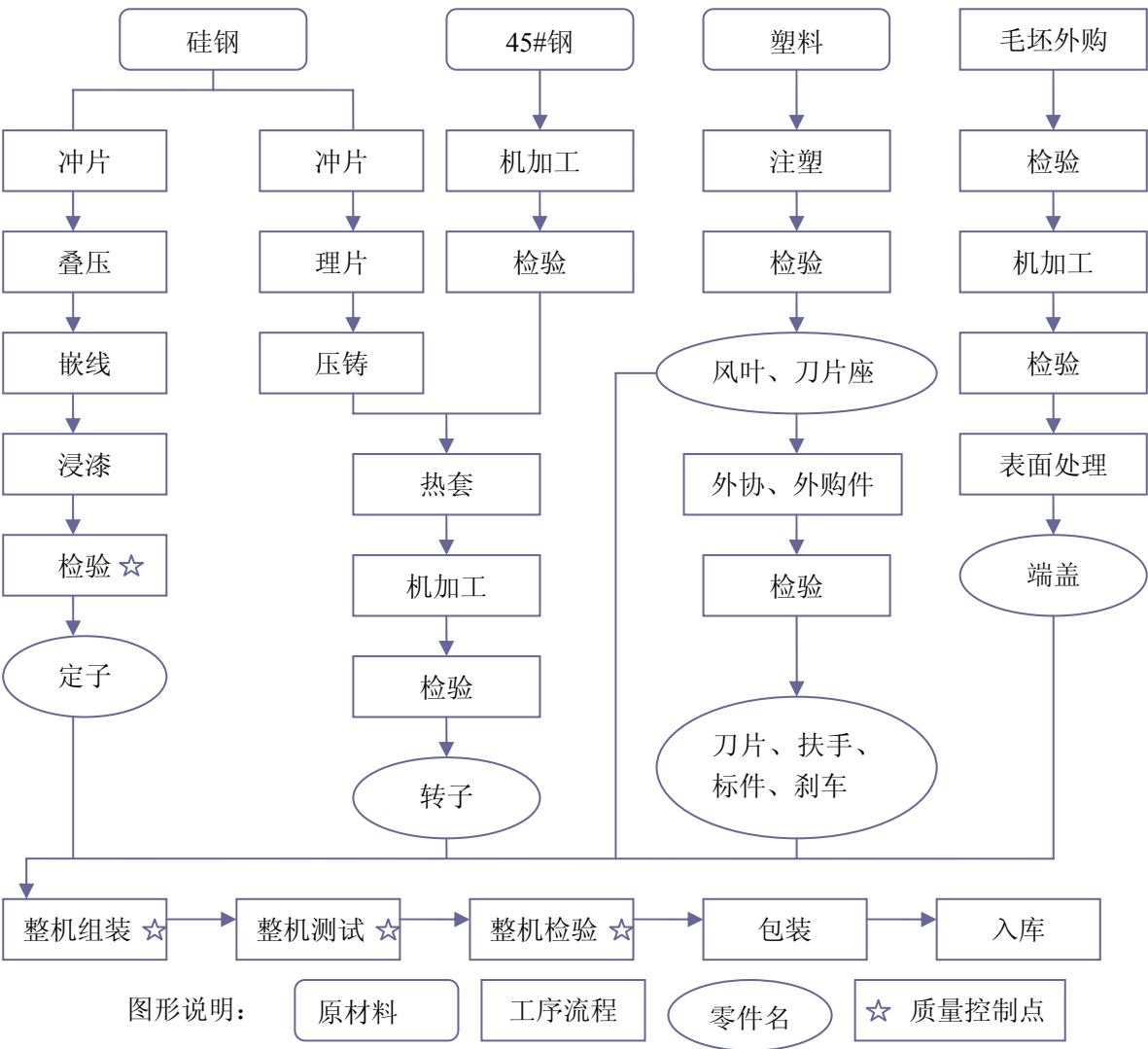
(2) 主要装饰类产品工艺流程图一范例：花架



(3) 主要灌溉类产品工艺流程图一范例：水管车



(4) 主要机械类产品工艺流程图一范例：电动草坪机



(三) 主要业务模式

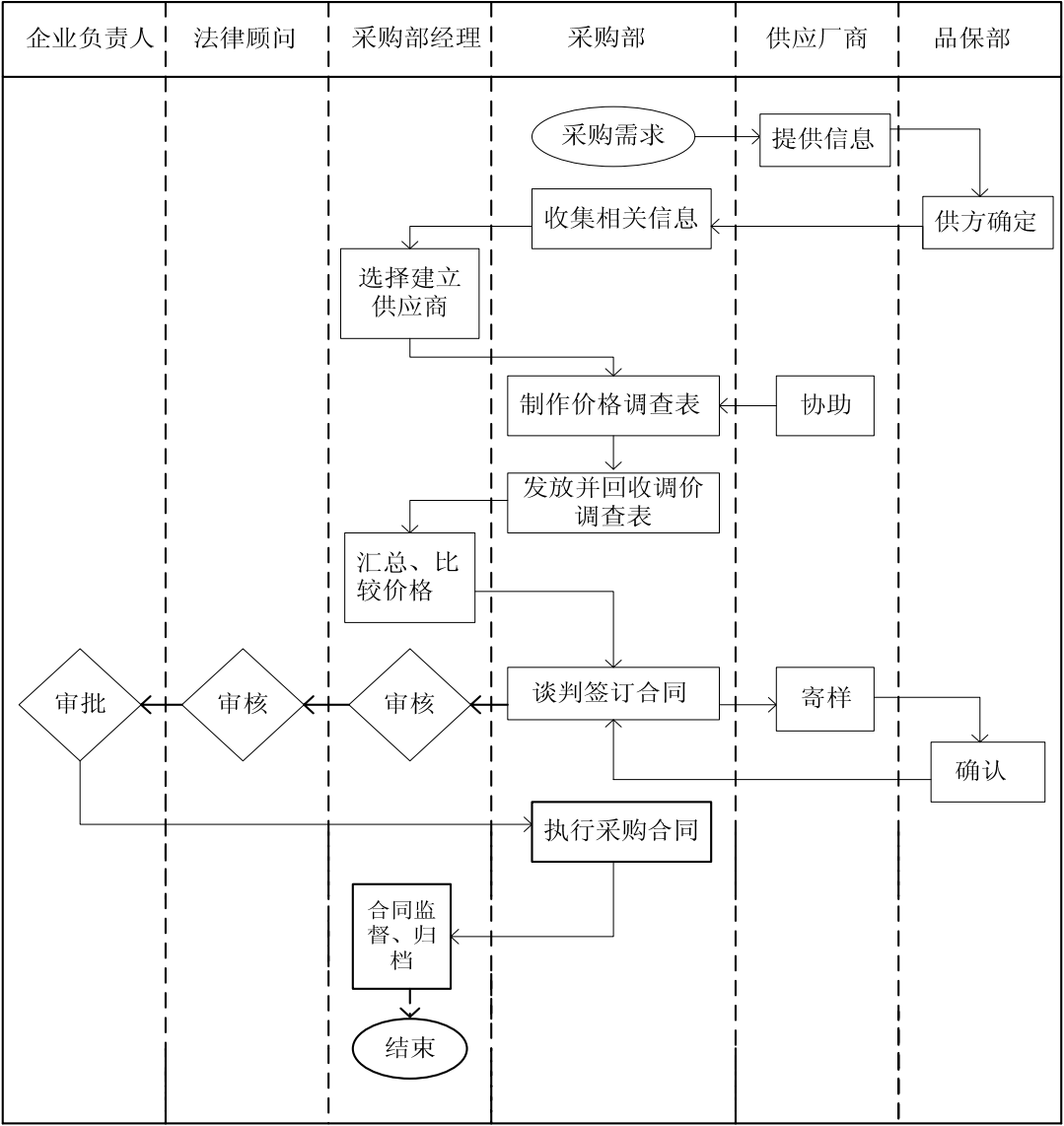
1、研发模式

公司以自主研发为主，并充分利用外部资源，与区域内知名科研院所建立了良好的合作研发关系。公司研发设计中心负责组织研发和设计，在统筹规划、以市场需求为导向的基础上拟定研发计划，并充分综合公司品牌、成本以及产品质量控制等因素，进行研发设计工作。公司自主研发流程图如下：

权责部门	输入	作业流程	输出\相关文件
销售部或其他	招标书、顾客需求、调整研究等	项目导入	市场调研报告
研发部、工艺部	合同、市场调研报告	市场调研	
		可行性分析	可行性分析报告
总师办、研发部	可行性分析报告	开发计划及管理	设计任务书
研发部	设计任务书	造型设计、主体结构设计	造型设计图、整体结构设计图
总师办	造型设计图、总体结构设计图	评审	评审纪要
研发部	造型设计图、总体结构设计图	不通过	
工艺部	零部件设计文件	零部件设计	零部件设计图
工装模具检测制造	模具设计文件	模具设计	模具设计文件
采购部、生产部、品保部	零部件设计图	模具制造	模具产品
研发部、工艺部	符合安检的零部件	生产、采购、检验	提供符合设计图样要求的零部件
产品测试室	产品标准样机	样机试制	产品标准和符合产品标准的样机
总师办、研发部、销售部	任务书、测试报告、产品标准、设计文件、用户试用目标	测试	测试报告
研发部、工艺部	设计文件、工艺文件草案	不通过	
总师办、生产部、采购部、研发部、工艺部、销售部	采购报告、技术文件、工艺文件、测试报告、试制总结、检验指导书、生产试制总结	样机鉴定	鉴定纪要、完整的设计文件
总师办	总工程师、认证指令	小批试制	工艺文件
总师办、生产部、采购部、研发部、工艺部、销售部	采购报告、技术文件、工艺文件、测试报告、试制总结、检验指导书、生产试制总结	不通过	
		批试鉴定	鉴定纪要
		产品认证	认证标志需求
		批量生产	鉴定纪要

2、采购模式

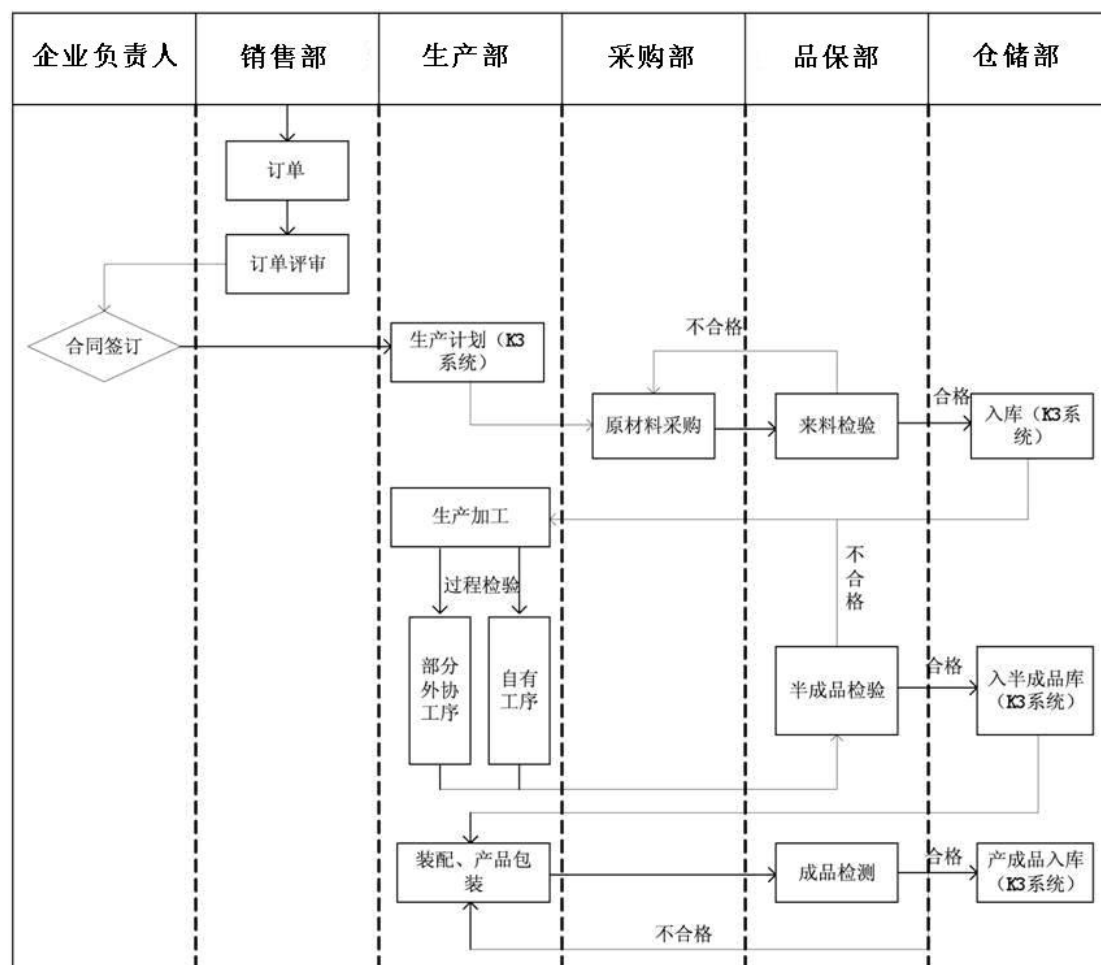
园艺用品主要原料包括钢材、铝合金、塑料、贵金属等，对于主要原料，公司根据供应商评定管理办法确定合格供应商，每年评审一次，其他原料的供应商采取多家比价、择优选用的方式确定。原材料采购流程图如下：



3、生产模式

国外市场，公司通过订单确定生产；国内市场，由公司市场部根据市场判断和对市场的未来预期下订单给生产部进行生产。

公司生产流程图如下：



由于产能限制，公司对技术含量和毛利率较高的中高端产品自行进行研发、设计、生产和包装，只对外采购相关的原辅料及半成品；公司将部分成熟产品及生产工艺较简单、技术含量较低的产品通过外协生产，公司向该类厂商提供样图或样品、设计理念及工艺要求，并对其生产流程予以技术支持，对产品质量进行实时监督和控制，公司并不向外协厂商提供原材料，但为厂商指定原材料的采购标准。外协产品的生产技术和制造工艺较为简单，不属于关键工序和关键技术；发行人掌握核心技术和关键工序，如设计该类产品的的外观、性能和款型等，并通过向外协厂商提供模具，对工艺流程给予技术支持和指导，对生产过程进行监督，控制产品质量。

报告期内，发行人外协生产数量和外协生产产品占营业成本的比重如下：

外协生产 内容	外协生产数量（件、套、台、把等）				占营业成本比重			
	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
手工具类 园艺用品	1,721,777	3,644,398	2,510,225	2,494,940	10.91%	15.05%	20.88%	19.20%
灌溉类园 艺用品	1,162,218	1,880,118	1,629,183	865,378	8.00%	8.66%	7.40%	5.68%
装饰类园 艺用品	4,013,711	5,326,422	3,039,266	3,304,284	24.42%	17.89%	18.78%	27.56%
机械类园 艺用品	-	-	2,437	1,891	-	-	0.21%	0.39%
合计	6,897,706	10,850,938	7,181,111	6,666,493	43.33%	41.61%	47.27%	52.84%

报告期内，发行人通过前十大外协方外协产品金额占当期外协总额的比例分别为 48.81%、56.02%、51.41%和 55.88%。保荐机构和律师依据重要性原则核查了发行人报告期内前十大外协方工商登记资料，并对外协方进行了走访，经核查，除台州海德外，其余外协方不属于发行人的关联方。报告期内，发行人前十大外协供应商如下：

2011 年 1-6 月		2010 年	
序号	名称	序号	名称
1	仙居县海威园艺工具厂	1	东阳市昱兴工具有限公司
2	台州市黄岩铭苑塑业发展有限公司	2	台州市黄岩铭苑塑业发展有限公司
3	东阳市昱兴工具有限公司	3	浙江武义县辉煌工具有限公司
4	慈溪市金盛园艺工具厂	4	慈溪市金盛园艺工具厂
5	余姚市东霞喷雾塑业有限公司	5	余姚市东霞喷雾塑业有限公司
6	浙江武义县辉煌工具有限公司	6	武义县金泰园艺用品有限公司
7	仙居县康泰园艺用品厂	7	仙居县康泰园艺用品厂
8	余姚市晓华合金有限公司	8	上海湖中之海礼品有限公司
9	武义县金泰园艺用品有限公司	9	宁波绿之源工具有限公司
10	宁波绿之源工具有限公司	10	仙居县海威园艺工具厂
2009 年		2008 年	
序号	名称	序号	名称
1	东阳市昱兴工具有限公司	1	东阳市昱兴工具有限公司
2	浙江华泰园艺工具有限公司	2	余姚市晓华合金有限公司
3	浙江武义县辉煌工具有限公司	3	仙居县海威园艺工具厂
4	余姚市晓华合金有限公司	4	永康市利圣工贸有限公司
5	浙江新光饰品有限公司	5	武义县金泰园艺用品有限公司
6	武义县金泰园艺用品有限公司	6	台州海德工具有限公司
7	仙居县康泰园艺用品厂	7	慈溪市金盛园艺工具厂
8	余姚市东霞喷雾塑业有限公司	8	浙江华泰园艺工具有限公司

9	仙居县海威园艺工具厂	9	永康市华泰实业有限公司
10	慈溪市金盛园艺工具厂	10	宁波绿之源工具有限公司

发行人外协同一种类产品通过向多家外协厂商询价的方式确定外协厂商及产品价格，经核查，发行人向台州海德外协的产品价格与其向其他外协厂商委托生产的产品价格基本一致，因此不存在输送利益的情形。

4、销售模式

公司产品以内外销相结合的方式进行销售，对应的销售模式分别如下：

（1）国外市场销售模式

①益森园艺负责公司产品的出口销售，分别采用 OBM 和 ODM 两种模式，两种销售模式的具体情况如下：

A、ODM 销售模式与 OBM 销售模式的基本内容

在 ODM 销售模式下，公司将已经研发较为成熟的产品样品主要推销给大型连锁终端商，供其选择，再由销售部将订单上的采购信息，包括订单号、品名规格、数量、质量要求、功能设计要求、包装要求、交货时间等传送到生产部门，由生产部门组织生产。

公司 OBM 模式的销售比重逐年上升，在该模式下，主要由公司高管会同研发设计中心、海外销售、采购部门负责人根据收集的相关市场信息对自有品牌产品进行市场定位，再由研发设计中心根据各方面的意见和建议进行研发设计，接着在小规模生产销售后，根据市场需求进行改进并扩大生产规模。

B、ODM 销售模式与 OBM 销售模式的差异

a、ODM 与 OBM 模式存在销售渠道的差异

公司提供 ODM 的对象主要是大型连锁终端商，在同一家大型连锁终端商的同一个门店内销售的同种产品不存在既有 ODM，也有 OBM 的情形。公司 ODM 模式主要客户有 LG Sourcing、True Value、Coles、Dollar General、Home Retail Group Asia、Consolidated Foam Inc.等，其基本情况见本节“三、发行人在行业中的竞争地位”之“（一）公司的竞争优势和劣势”。由于大型连锁终端商在营销

网络及规模上的优势，相应地在选择供应商时也较为严格、强势，发行人为了稳定市场和渠道，以 ODM 方式为该类客户提供部分产品。而对于除大型连锁终端商以外的其他客户，如园艺中心、经销商、零售商等，发行人则坚持采用 OBM 模式销售。

b、ODM 与 OBM 模式的产品定位存在差别

ODM 模式销售的均属于较为成熟的产品，而新开发的产品则只以 OBM 模式销售，有效地保证了发行人自主品牌产品在款型、规格、功能等方面始终保持领先。同时，由于 ODM 的产品在技术、原材料采购、生产管理等方面均已较为成熟，故生产周期较短，可以及时满足大型连锁终端商的需求，经过多年的合作，发行人与多家大型连锁终端商形成稳定的合作关系。

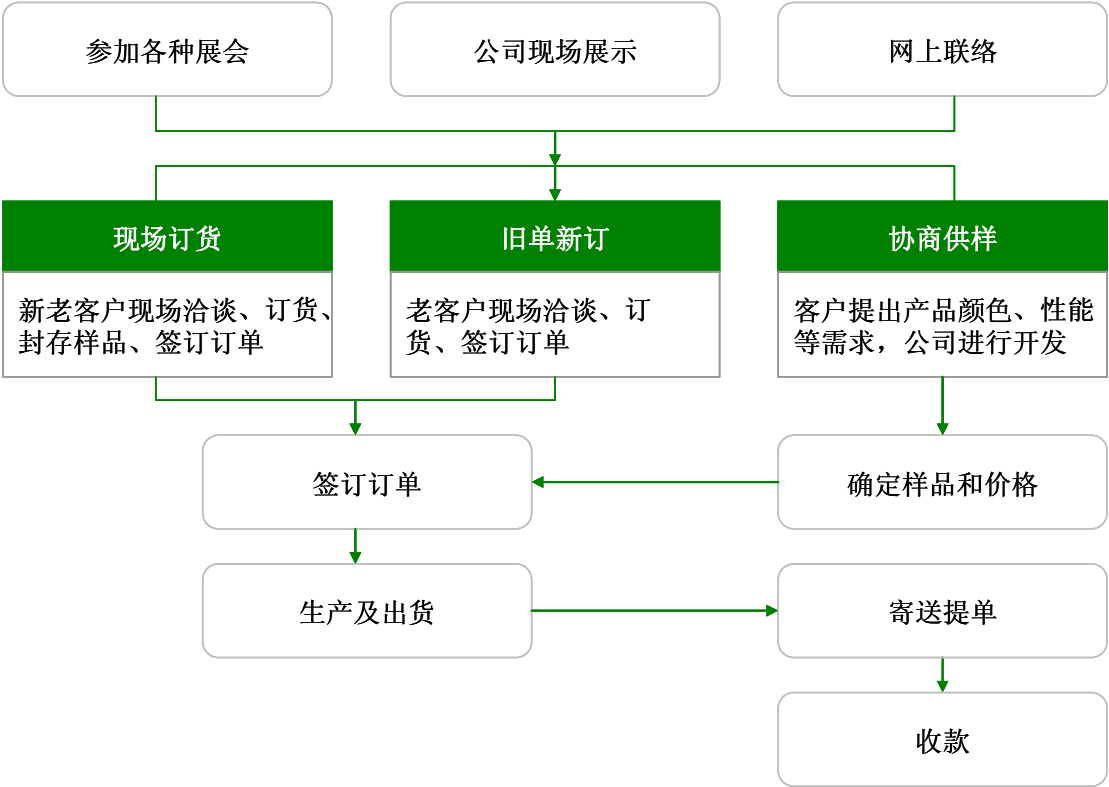
c、国内和国外市场的销售模式存在差别

发行人国内市场销售完全采用 OBM 模式销售，2009 年度和 2010 年度，国内销售规模同比分别增长 73.52%和 116.13%；国外市场销售采取 ODM 和 OBM 相结合的模式，通过积极拓展亚太和拉丁美洲等园艺用品新兴消费市场，在该类区域大力培育品牌代理商，致力于推广和销售自主品牌产品。

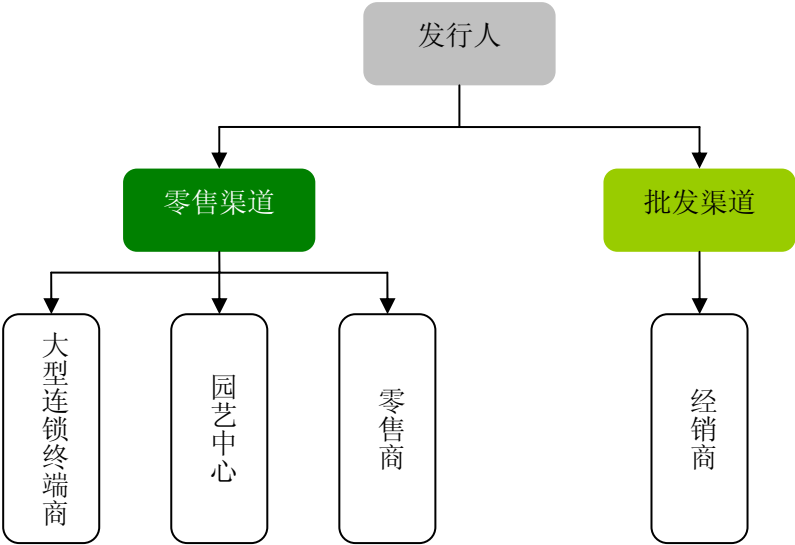
可见，ODM 销售模式和 OBM 销售模式在销售渠道、产品定位和国内外市场的销售策略方面存在明显的差异，两种销售模式不存在明显的竞争关系。

②公司外销销售流程及外销渠道

公司海外销售流程如下图：



公司外销渠道如下：



A、大型连锁终端商：公司外销主要的销售渠道。公司通过多年的经营，充分吸收消化国外园艺用品的先进经验，在产品技术、品牌等方面积累了一定的优势，并获得了广泛的认可，与全球主要大型连锁终端商建立了稳定的合作关系，如美国 Lowe’s、德国 Kaufland、美国 True Value、英国 Home Retail Group、法国 Auchan、加拿大 CTC、澳大利亚 Coles 等。发行人海外主要大型连锁终端商的基

本情况及合作历史如下：

序号	名称	简介	合作历史
1	L G Sourcing	全球第二大家居装修零售商 Lowe' s Companies, Inc (以下简称“Lowe' s”)的全资子公司, 负责为 Lowe' s 在全球的采购, 目前 Lowe' s 在美国、加拿大和墨西哥拥有 1,725 家连锁店	2004 年开始园艺用品销售业务, 2005 年签订批量生产订单, 自合作以来, 发行人与该公司保持了良好的战略合作伙伴关系
2	Kaufland	Kaufland 超市隶属德国 Schwarz 集团, 是德国最大的大型超市运营商, 欧洲第二大折扣零售商, 目前在德国、捷克、斯洛文尼亚、波兰、罗马尼亚、克罗地亚等国家和地区共拥有 1,000 多家零售店	2006 年开始园艺用品销售业务, 通过多年合作, 自 2009 年起成为其全球主要合作伙伴。2010 年发行人获得“KAUFLAND 全球主要合作伙伴”的荣誉
3	True Value	总部位于美国芝加哥, 全球最大的五金零售企业, 北美最大的涂料生产商之一, 在全球共拥有 5,000 多家独立的零售店	2005 年开始园艺用品销售业务。获得 True Value 2008 年度全球最佳供应商称号
4	Home Retail Group Asia	英国领先的家居用品零售商 Home Retail Group Ltd. (以下简称“Home Retail Group”)在香港的子公司, Home Retail Group 旗下两个品牌 Argos 和 Homebase 已经拥有 60 多年的经营历史, 其中 Argos 是英国最大的商品零售商, 700 多家分店分布于英国和爱尔兰	2004 年开始园艺用品销售业务。通过多年合作, 发行人与其合作的产品从该公司单个品牌覆盖到所有品牌, 2007 年发行人开始参与了该公司自有品牌花园产品的设计和开发
5	World Distribution Asia Trading	法国 Auchan Group (以下简称“Auchan”)的子公司, Auchan 是世界超市经营先驱者之一, 世界著名大型超市经营者之一, 法国主要的大型跨国商业集团之一, 世界 500 强之一, 目前在全球 12 个国家拥有大型超市 1,000 多家。1999 年开始进入中国, 截至 2010 年底, 在中国拥有 41 家大型超市	2006 年开始园艺用品销售业务, 2007 年行人和该公司进行自有品牌的开发。经过多年的努力, 发行人已与其全球大多数国家的零售店形成园艺产品合作关系。获得了 Auchan 2008 年度全球优秀供应商称号
6	Coles	澳大利亚及新西兰最大的零售企业 Coles Myer Ltd. (以下简称“Coles Myer”)下属子公司, Coles Myer 拥有近百年的发展历史, 1973 年公司在澳大利亚所有省会城市均建立了超级市场, 目前拥有 1,800 家零售终端	2005 年开始园艺用品销售业务, 自合作以来, 发行人与该公司保持良好的战略合作伙伴关系
7	CTC	创建于 1922 年, 拥有 1,200 多家商品服装零售店, 其下属 Canada Tire Retail 是加拿大最大的零售商, 在加拿大拥有 482 家零售店, 主要经营发动机零部件、体育休闲和家居用品	2009 年开始园艺用品销售业务, 自合作以来, 发行人与该公司保持良好的战略合作伙伴关系

大型连锁终端商是园艺用品行业主要销售渠道, 其对供应商的考察周期较

长、考察范围较广且非常严格，企业只有在长期的市场竞争中不断提高产品质量及进行产品创新，才能赢得客户的信任。发行人经过多年的专业化运营，在研发设计能力、生产工艺水平、质量控制、管理能力等方面不断改进、提升，产品品种不断更新、产品系列日益齐全、产品质量具有良好的保障，目前已经赢得了全球 37 家大型连锁终端商的认可，形成了长期稳定的合作关系，如发行人是全球大型连锁终端商德国 Kaufland 2010 年度战略合作伙伴、新西兰 MITRE 10 2010 年度最佳供应商、美国 True Value 2008 年度全球最佳供应商、法国 Auchan 2008 年度优秀供应商等荣誉；通过 ODM 直接供货给大型连锁终端商，避免了过多中间环节压缩利润空间，有利于公司及时掌握市场动态，对发行人开拓和稳定海外市场发挥了重要作用。

在以 ODM 模式进行销售的同时，发行人积极利用大型连锁终端商的渠道，大力推动自主品牌产品的销售，报告期内，发行人 OBM 模式实现的销售收入占主营业务收入的比重分别为 36.79%、37.77%、42.01%和 42.54%，保持持续上升趋势，而 ODM 模式销售份额逐步下降。随着发行人大力开拓国内市场、自营销售渠道不断建立及国外品牌代理商的不断增加，自主品牌的销售规模及份额将保持不断上升趋势，发行人对 ODM 模式的依赖程度也将逐步降低。

ODM 销售模式有利于发行人开拓市场、稳定客户。随着公司综合实力的不断提升，品牌影响力的日益增强以及国内市场的大力拓展，报告期内，ODM 销售份额逐步下降，OBM 模式的销售份额持续上升，ODM 销售模式对发行人未来发展不会造成风险。公司合作品牌商主要包括 L G Sourcing、True Value、Coles、Dollar General、Home Retail Group Asia 和 Consolidated Foam Inc.等，与该类主要合作品牌商交易的过程、交易协议的主要内容及权利义务、交易金额如下：

a、交易协议的主要内容及权利义务

发行人与主要品牌商通过销售订单对相关交易内容进行约定，交易协议内容主要包括产品规格、数量、单价、金额、包装方式、交运时间和方式、保险额和付款方式等。

发行人与主要品牌商约定的权利义务中商品数量、单价、规格、包装方式、交运时间和交运方式根据交易内容不同协商确定，其他权利义务主要包括保险事

项和付款方式，其中付款方式主要包括三种：预付一定比例的货款，见提单后支付余款；见提单后支付全款；见提货单后在一定信用期内（一般为三个月）支付全款。

b、与主要合作品牌商交易的过程

前期接触：发行人每年与客户进行面谈，了解客户下一年度采购商品的颜色、性能和材质等方面的需求；发行人与客户交流拥有的研发新产品情况；确定下一年度该客户商品的主要指标和性能，并与客户确定双方联系人。

确定采购产品目录：发行人制造样品，并邮寄给客户，了解客户的修改意见，双方就样品外观、性能和材质取得一致意见。

确定生产样品及价格：发行人客户确认量产样品；确认商品的价格区间。

实质采购：发行人根据确定的生产样品规格和数量向客户询价；双方确认价格；客户发出订单；发行人交货；客户收货及付款。

c、与主要合作品牌商交易内容、金额情况

报告期内，发行人与主要合作品牌商的交易情况如下：

客户名称	主要产品类别	交易金额（万元）			
		2011年1-6月	2010年度	2009年度	2008年度
LG Sourcing	装饰类、手工具类、灌溉类	722.89	1,400.10	1,145.45	521.91
True Value	手工具类	141.55	770.61	638.03	842.82
Coles	手工具类	1.93【注】	396.78	365.34	230.21
Consolidated Foam Inc.	手工具类、装饰类	227.51	230.34	225.84	341.95
Home Retail Group Asia	装饰类	134.60	135.85	227.60	261.00
Dollar General	装饰类	58.80	113.66	256.32	278.99

注：Coles 的母公司 Coles Myer Limited 的采购体系由其所属集团公司统一整合，2011年上半年处于整合期，导致上半年向 Coles 销售金额较少。

B、园艺中心：园艺中心是专业销售园艺用品的大型购物场所，在欧美等地区的发展较为成熟。公司通过园艺中心销售园艺用品，可更加及时便捷地获得客户的需求信息，有针对性地提供适合各个地区消费者的个性化园艺用品，有助于

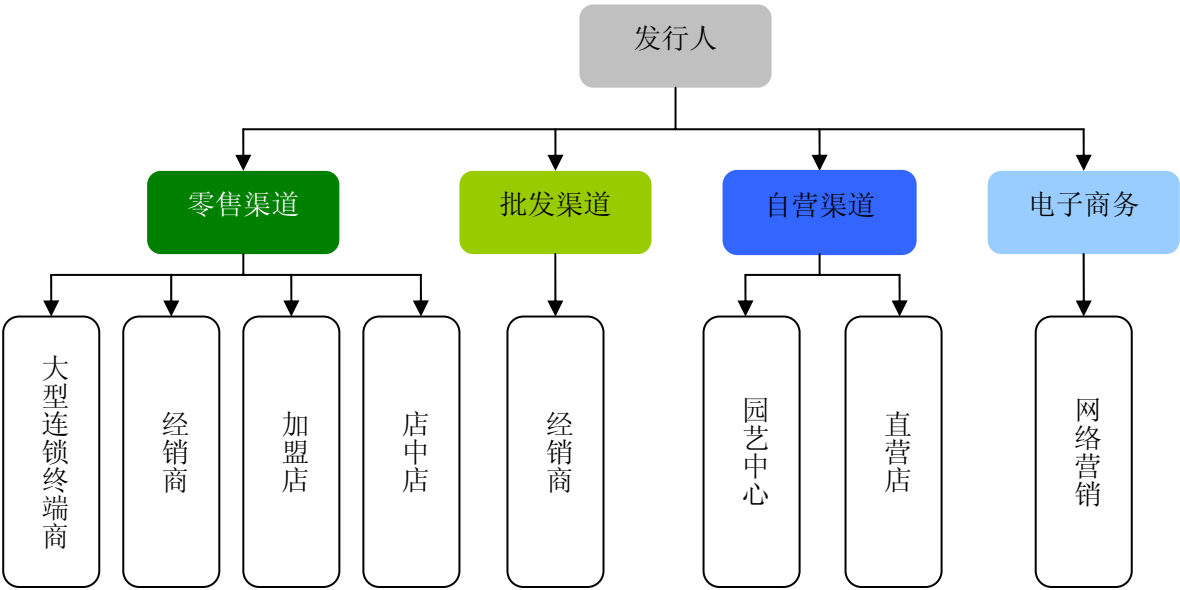
公司拓展海外市场。

C、零售商：除大型连锁终端商以外的小型零售终端，包括专业化园艺用品零售店、社区 DIY 店、园艺用品品牌连锁店和综合性的百货公司。公司通过零售商将园艺产品推广至全球主要园艺用品市场，逐步实现品牌渗透。

D、经销商：公司目前已经与全球 50 个国家和地区的 141 家经销商建立合作关系，通过经销商将公司产品销售给大型连锁终端商、零售商及最终消费者。

(2) 国内销售市场销售模式

为了减少对海外市场的依赖，大力开拓国内市场，完善国内营销网络，增强盈利能力，树立民族品牌，提高品牌影响力，发行人国内市场销售全部采用自主品牌销售，公司在巩固原有零售及批发等销售渠道的基础上，通过借鉴欧美发达国家成熟的营销模式，着手园艺中心、直营店、店中店、加盟店等渠道建设，逐步拓展国内营销网络。



①大型连锁终端商

公司与全球领先的大型连锁终端商建立了良好、稳定的合作关系，如百安居、麦德龙、家得宝、东方家园等，该类大型连锁终端商已经成为公司国内销售的重要渠道，销售规模逐年提高。

②经销商

经销商主要包括花鸟市场和零售店,已经成为发行人国内除大型连锁终端商以外的主要销售渠道。

③店中店

为了充分借助大中型超市的销售网络,发行人与商场签订协议,通过提供产品货架和店面的标准化设计,在商场中以专卖店形式销售公司产品。自2010年1月起,发行人与月星集团有限公司下属品牌月星家居合作,借助其营销网络分别在上海、苏州、无锡等长三角地区设立了10家店中店。目前,公司已经完成了11家店中店的建设,其中,上海3家,南京2家,苏州、无锡、常州、溧阳、绍兴和太仓各1家。

④加盟店

公司为了将与客户的合作关系由交易型向伙伴型转变,进一步巩固和稳定合作关系,公司建立加盟标准,通过与具备一定资质的企业或个人签订许可经营合同,授权其在一定时间和范围内以加盟方式销售公司产品的权利。加盟商自行进行加盟店的运营,由公司适时对其产品结构进行调整,提供销售技巧和产品知识培训。发行人通过将经过多年合作,年采购金额不低于30万元,经营业绩较好,且拥有一定面积门店的专业经销商升级为加盟店。公司目前在成都、台州和长沙共拥有3家加盟店。

⑤园艺中心

园艺中心在各大中型城市的主流商圈、花鸟市场、高端居住区附近,以标准化的连锁经营模式、专业的服务、灵活多样的选择和优雅的购物环境,为消费者提供集咨询、设计、销售和实景体验为一体的专业化服务。目前公司已经在上海完成1家园艺中心的建设,可以以标准化的连锁经营模式、专业的服务、灵活多样的选择和优雅的购物环境,为消费者提供集咨询、设计、销售和实景体验为一体的专业化服务。

⑥直营店

除园艺中心外,公司通过开设直营店直接从事产品的销售,与园艺中心相比,直营店面积较小,以专卖店的形式提供系列齐全的产品,对于大型商品则以目录

的形式进行销售。公司直接负责所有直营店的开设和管理工作。目前，公司已经在上海完成 2 家直营店的建设。

⑦网络营销

为积极响应消费者购物方式偏好、方便采购，公司建立了“我爱园艺”网站，通过网络营销进行订单管理和售后服务，为客户提供包括支付、配送等电子商务服务，实现产品销售。

2010 年度及 2011 年 1-6 月，公司园艺中心、直营店、店中店及加盟店实现的销售收入如下表：

单位：元

项目	园艺中心	直营店	店中店	加盟店
2010 年度	【注 1】	1,652,267.08 【注 2】	380,375.17	【注 1】
2011 年 1-6 月	2,322,717.49	410,009.39	282,686.69	190,720.99

注 1：园艺中心、加盟店均于 2010 年底设立，自设立起至 2010 年末一直进行筹建工作，2010 年度未开展实际经营；

注 2：2011 年 1 月，发行人将北桥花博园的 1 家直营店纳入位于该园区的园艺中心，2010 年度该家直营店的销售收入 96.85 万元；2010 年 9 月由于政府征用土地原因，发行人将位于上海淮海路 570 号的一家直营店关闭，2010 年 1-9 月份，该家直营店销售收入 25.86 万元

（四）报告期主要产品的产销情况

1、报告期内公司主要产品产能、产量和销售情况

报告期内，公司产能利用率和产销率保持较高水平，销量超过产量的部分为公司外协厂商生产的产品。公司主要产品的产能、产量、销量和产销率以及产能利用率情况如下：

年度	项目	手工具类	装饰类	灌溉类	机械类
2011 年 1-6 月	产量（件）	1,307,501	693,379	530,546	12,584
	销量（件）	3,156,028	4,711,012	1,666,869	11,174
	产能（件）	1,400,000	675,000	500,000	13,000
	产销率	241.38%	679.43%	314.18%	88.80%
	产能利用率	93.39%	102.72%	106.11%	96.80%
2010 年	产量（件）	2,836,094	1,063,884	778,391	14,424
	销量（件）	6,334,825	6,361,298	2,636,090	13,100
	产能（件）	2,800,000	1,100,000	800,000	15,000
	产销率	223.36%	597.93%	338.66%	90.82%

年度	项目	手工具类	装饰类	灌溉类	机械类
	产能利用率	101.29%	96.72%	97.30%	96.16%
2009 年	产量（件）	2,388,790	1,032,926	407,729	1,984
	销量（件）	4,935,583	4,076,611	2,029,711	3,434
	产能（件）	2,500,000	950,000	400,000	2,000
	产销率	206.61%	394.67%	497.81%	173.08%
	产能利用率	95.55%	108.73%	101.93%	99.20%
2008 年	产量（件）	2,584,869	916,405	430,977	-
	销量（件）	4,985,933	4,213,683	1,295,573	1,891
	产能（件）	2,500,000	900,000	400,000	-
	产销率	192.89%	459.81%	300.61%	-
	产能利用率	103.39%	101.82%	107.74%	-

2、报告期内公司产品内外销情况

报告期内，公司内外销收入均保持上升趋势，随着国内销售收入上升的速度加快，国内销售收入占营业收入的比重逐年上升。公司产品国内外销售结构和份额如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	销售收入 (万元)	销售占 比	销售收入 (万元)	销售占 比	销售收入 (万元)	销售占 比	销售收入 (万元)	销售占 比
主营业务收入	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%
其中：内销	2,644.59	20.79%	3,336.59	16.94%	1,543.76	11.16%	889.69	7.01%
外销	10,075.06	79.21%	16,358.39	83.06%	12,292.97	88.84%	11,799.50	92.99%

3、报告期内公司产品按区域销售情况

报告期内，欧美是公司产品主要销售地区，随着公司全球业务的拓展，园艺用品主要新兴销售地区的销售份额逐步上升。公司产品区域销售具体情况如下：

类别	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例	金额（万元）	比例
美洲	4,752.03	37.36%	6,862.91	34.85%	4,071.19	29.42%	4,396.68	34.65%
欧洲	3,359.20	26.41%	5,433.69	27.59%	5,398.80	39.02%	5,623.90	44.32%
亚洲	1,422.99	11.19%	2,489.32	12.64%	1,922.88	13.90%	940.70	7.41%
澳洲	422.86	3.32%	1,354.75	6.88%	685.98	4.96%	575.66	4.54%
非洲	117.98	0.93%	217.72	1.11%	214.11	1.55%	262.56	2.07%
国内	2,644.59	20.79%	3,336.59	16.94%	1,543.76	11.16%	889.69	7.01%
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

4、报告期内产品销售价格的变动情况

报告期内，公司手工具类、装饰类、灌溉类和机械类园艺用品平均销售单价情况如下：

单位：元/（台、套、把、件）

类别	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
手工具类	17.10	16.45	15.43	14.35
装饰类	8.23	7.33	10.08	9.54
灌溉类	11.75	11.46	8.19	11.40
机械类	991.02	679.08	130.97	196.46

报告期内，由于公司产品品种结构变化，各年度之间平均销售价格可比性不高。

5、公司主要客户

公司报告期内向前五名客户的销售情况见下表：

年份	客户	销售收入（万元）	占公司主营营业收入比例
2011 年 1-6 月	L G Sourcing	722.89	5.68%
	Kaufland	469.44	3.69%
	THREESIXTY Sourcing LIMITED	436.19	3.43%
	Ocean	432.20	3.40%
	百安居	284.93	2.24%
	小计	2,345.65	18.44%
2010 年	Kaufland	1,490.63	7.57%
	L G Sourcing	1,400.10	7.11%
	Ocean	1,003.43	5.09%
	True Value	770.61	3.91%
	CTC	646.47	3.28%
	小计	5,311.24	26.96%
2009 年	L G Sourcing	1,145.45	8.28%
	Home Retail Group Asia	746.27	5.39%
	True Value	638.03	4.61%
	World Distribution Asia Trading	427.17	3.09%
	Coles	425.75	3.08%
	小计	3,382.68	24.45%

年份	客户	销售收入（万元）	占公司主营业务收入比例
2008 年	True Value	842.82	6.64%
	World Distribution Asia Trading	544.58	4.29%
	L G Sourcing	521.91	4.11%
	Kaufland	503.81	3.97%
	Home Retail Group Asia	379.58	2.99%
	小计	2,792.70	22.01%

公司主要客户为全球知名大型连锁终端商，其中包括美国 Lowe's 下属全资子公司 L G Sourcing、德国 Kaufland、美国 True Value、英国 Home Retail Group 下属子公司 Home Retail Group Asia、法国 Auchan 下属子公司 World Distribution Asia Trading、加拿大 CTC、澳大利亚 Coles 等。

以上客户均不是公司的关联企业，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有 5%以上股份的股东在前五名客户中不占权益。报告期内，公司不存在对单个客户的销售占比超过销售收入 50%以上的情形。

（五）报告期主要产品原材料采购情况

1、原材料供应情况

公司产品所需的主要原材料包括钢材、铝合金、塑料、贵金属等。报告期内，公司主要原材料价格（不含税）变动如下：

主要原材料	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
钢材（元/吨）	5,813.17	5,712.19	5,525.26	5,184.52
铝合金（元/公斤）	17.53	17.66	15.56	16.00
塑料（元/公斤）	12.95	12.71	10.85	13.58
贵金属（元/公斤）	5,579.37	3,802.80	3,383.57	-

注：2011 年上半年贵金属的市场价格波动较大，导致公司贵金属原材料的价格较 2010 年有较大幅度增长。

2、主要原材料占成本比重情况

报告期内，公司主要原材料成本及其占主营业务成本的比重情况如下：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
主要原材料成本（万元）	2,891.77	5,039.52	3,316.46	2,749.39
主营业务成本（万元）	9,191.15	14,033.48	9,898.93	9,190.29

项目	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
主要原材料占主营业务成本的比重	31.46%	35.91%	33.50%	29.92%

报告期内，随着公司业务的不不断拓展，业务量逐年增加，原材料成本也随之增长。但由于产能不足，公司将部分产品进行外协生产，所以主要原材料成本占主营业务成本的比例不高。

3、主要能源消耗情况

公司生产所需的能源主要为电力，由生产经营场所当地电力部门统一供应。

4、主要供应商情况

公司报告期内向前五名供应商的采购金额（含税）情况见下表：

年份	供应商	采购金额(万元)	占公司采购金额比例
2011 年 1-6 月	上海罗尼电子材料有限公司	1,452.91	15.13%
	仙居县海威园艺工具厂	622.29	6.48%
	嘉陵本田发动机有限公司	450.57	4.69%
	台州市黄岩铭苑塑业发展有限公司	378.37	3.94%
	东阳市昱兴工具有限公司	377.40	3.93%
	小计	3,281.54	34.17%
2010 年	上海罗尼电子材料有限公司	1,270.06	8.88%
	东阳市昱兴工具有限公司	757.13	5.29%
	台州市黄岩铭苑塑业发展有限公司	698.13	4.88%
	慈溪市金盛园艺工具厂	478.51	3.35%
	温岭市盛达塑料厂	394.77	2.76%
	小计	3,598.61	25.16%
2009 年	桐柏鑫泓银制品有限责任公司	988.64	9.90%
	仙居县海威园艺工具厂	602.48	6.03%
	浙江省仙居县鑫盛稀贵金属有限公司	516.30	5.17%
	东阳市昱兴工具有限公司	469.07	4.70%
	浙江华泰园艺工具有限公司	332.27	3.33%
	小计	2,908.77	29.13%

年份	供应商	采购金额(万元)	占公司采购金额比例
2008 年	东阳市昱兴工具有限公司	404.66	4.29%
	杭州金属压延厂	326.90	3.47%
	江阴苏铝铝业有限公司	320.87	3.40%
	余姚市晓华合金有限公司	303.29	3.22%
	仙居县海威园艺工具厂	283.67	3.01%
	小计	1,639.39	17.39%

以上供应商均不是公司的关联企业，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有 5%以上股份的股东在前五名供应商中不占权益。报告期内，公司不存在对单个供应商的采购占比超过采购金额 50%以上的情形。

（六）发行人产品质量控制情况

1、质量控制标准

公司的管理体系和产品质量标准与国际接轨，已通过 ISO9001:2008、GB/T19001-2008 质量管理体系评审并符合相关质量控制标准，获得了中国质量认证中心颁发的质量管理体系认证证书。发行人及其下属子公司通过的质量控制体系以及产品获得的认证情况如下：

序号	认证名称	认证机构	认证产品	认证编号	认证日期
1	CE	Intertek	直流修枝剪	SH11050053-V1	2011 年 6 月
2	GS	Intertek	直流修枝剪	11SHW1185-01	2011 年 6 月
3	ETL	Intertek	直流修枝剪	SH11050054-001	2011 年 6 月
4	CE	Intertek	交流绿篱机	SH11020040-V1	2011 年 6 月
5	GS	Intertek	交流绿篱机	11SHW1175-01	2011 年 6 月
6	CE	Intertek	锂电便携二用草剪	SH11020042-V1	2011 年 5 月
7	GS	Intertek	锂电便携二用草剪	11SHH0962-01	2011 年 5 月
8	ETL	Intertek	锂电便携二用草剪	SH11020044-001	2011 年 5 月
9	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A 11 03 75448 002	2011 年 3 月
10	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A 11 01 75448 003	2011 年 3 月
11	ETL	Intertek	汽油割草机	SH10010382-001	2011 年 1 月
12	ETL	Intertek	电动喷雾器	SH10020605-001	2010 年 12 月
13	ETL	Intertek	锂电便携剪草机	SH10020493-001	2010 年 12 月
14	ETL	Intertek	锂电修枝剪	SH10020490-001	2010 年 12 月
15	GS	Intertek	打草机等	10SHH3369-01	2010 年 12 月
16	CE	Intertek	电动割草剪	SH10020494-V1	2010 年 11 月

序号	认证名称	认证机构	认证产品	认证编号	认证日期
17	GS	Intertek	电动喷雾器	10SHW3141-01	2010 年 11 月
18	GS	Intertek	锂电便携剪草机	10SHH2963-01	2010 年 11 月
19	GS	Intertek	绿篱机等	10SHW2999-01	2010 年 11 月
20	CE	Intertek	打草机	SH10100894-V1	2010 年 11 月
21	CE	Intertek	汽油剪草机	SH10010383-V1	2010 年 10 月
22	GS	Intertek	汽油剪草机	10SHW2865-01	2010 年 10 月
23	环境管理体系认证	中国质量认证中心	36V 以下直流电动园艺工具、手工园艺工具、割草机的设计、生产和相关管理活动	00110E21501R0M/3100	2010 年 10 月
24	CE	Intertek	电池水喷雾器	SH10020601-V1	2010 年 9 月
25	CE	Intertek	电动草剪	SH10020489-V1	2010 年 8 月
26	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A050556422002	2010 年 5 月
27	CE	Intertek	数字水计时器	SH09111303-V1	2010 年 2 月
28	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A100156422010	2010 年 1 月
29	TUV GS	TUV SUD	铲	Z1A100156422011	2010 年 1 月
30	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A091156422007	2009 年 11 月
31	GS	TUVRheinland	折叠式手锯（专用于园艺）	S50157355	2009 年 8 月
32	TUV GS	TUV	折锯	S50157355	2009 年 8 月
33	TUV	TUV SUD	园艺剪刀	Z1090656422006	2009 年 6 月
34	TUV GS	TUV SUD	园艺剪刀	Z1A090456422005	2009 年 4 月
35	GS	TUVRheinland	园艺剪	S50149617	2009 年 4 月
36	TUV GS	TUV	园艺剪刀	S50149617	2009 年 4 月
37	GS	TUVRheinland	园艺剪	S50141262	2008 年 12 月
38	TUV GS	TUV	园艺剪刀	S50141262	2008 年 12 月
39	TUV GS	TUV SUD	挖掘叉	Z1A071156422004	2007 年 11 月
40	TUV GS	TUV SUD	铲	Z1A071156422003	2007 年 11 月
41	质量管理体系认证	中国质量认证中心	36V 以下直流电动园艺工具、手工园艺工具的设计、生产和服务	00109Q212298R0M/3100	2007 年 7 月

2、质量控制措施

质量管理工作贯穿于公司产品生产的全过程，公司制定了严格的产品开发检验、原材料到货检验、生产过程控制、入库抽样检验、出厂成品检验等制度，以实现产品的全过程质量控制，避免不合格产品的产生。公司产品检验检测的具体流程如下表：

流程步骤	检验检测的工作内容	检验检测部门
产品开发阶段	研发设计中心负责新产品方案的策划，组织产品图纸的设计，进行样品的分析与验证；由工艺部进行相关零部件的设计，再由研发设计中心下属工装模具检测制造组负责配套模具的设计、制造和验证	研发设计中心/工艺部
原材料进厂阶段	公司内部来料检验	采购部/品保部
产品生产阶段	QA/QC/IPQC 合理分工全程跟踪产品生产过程，每天记录工作日志，对生产中出现的问题及时反馈回公司和生产商，以便沟通解决。同时主管及部门经理定期到生产现场进行监督指导	生产部/品保部
产品入库前	规定产成品入库、出货成品的抽样数量及零部件抽样数量及判定标准，抽样范围包括零部件执行检验、每个工序的过程检验以及成品的抽样检验	品保部
产品出厂阶段	按照成品检验标准，再次核对订单要求	品保部/市场部

发行人制定了完善的外协生产质量管理体系《上海沃施园艺股份有限公司外协生产管理制度》，定期现场考察外协厂商，从管理、设备、技术、生产能力、品保等方面对外协厂商的综合能力进行考核，必要时指定第三方对外协厂商实施认证，认证通过的则纳入合格外协厂商范围。

发行人实施严格的外协加工过程控制，外协厂商生产的产品样品需由公司相关部门验证通过后方可批量生产。发行人通过提供样图或样品、设计理念、工艺要求、原材料采购标准，对其生产流程予以技术支持，实时到外协厂商了解生产进度、原材料质量情况以及产品品质控制，对产品的外观、尺寸、性能和包装等指标依据 GB2828 检验要求进行有针对性的检验，从而确保产品质量。

3、产品质量纠纷

报告期内，公司产品和服务质量状况、外协产品质量控制制度执行情况良好，没有出现任何质量纠纷，也不存在因为产品违反质量和技术方面的标准而受到政府部门处罚的情形。2011 年 1 月 10 日和 2011 年 7 月 12 日，上海市闵行区质量技术监督局出具文件证明，发行人报告期内未发生过因违反质量技术监督有关的法律法规而被行政处罚，产品无消费者投诉、举报的情形。

（七）劳动安全和环境保护情况

1、公司环境保护情况

公司历来重视环境保护，在业务运作流程上严格遵守国家有关环境保护的法律法规。园艺用品生产中不存在高危险和重污染事项的发生，废水、废渣的排放较轻。2010年10月，公司获得中国质量认证中心颁发的环境管理体系认证证书，认定公司建立的环境管理体系符合 ISO14001:2004 和 GB/T24001-2004 标准。报告期内，公司经营活动严格遵守国家和地区的相关环境保护法律法规要求，未发生因违法违规受到行政处罚的情形。

2、公司安全生产情况

公司一直将安全生产放在突出位置，由专人负责管理，并从预防的角度建立健全各种安全生产制度，同时建立较为完备的安全生产防范措施，公司安全生产形势良好，报告期内未发生重大安全生产事故。

五、与发行人业务相关的主要固定资产及无形资产

（一）主要固定资产情况

发行人经营所使用的固定资产主要包括房屋建筑物、生产设备、运输设备和办公设备等。截至2011年6月30日，发行人固定资产净值为6,447.94万元。固定资产情况如下：

类别	原值（万元）	累计折旧（万元）	净值（万元）	平均成新率
房屋建筑物	4,246.68	261.53	3,985.15	93.84%
机械设备	1,643.25	535.15	1,108.10	67.43%
运输设备	395.51	291.95	103.56	26.18%
模具	1,265.42	323.71	941.72	74.42%
其他设备	547.28	237.86	309.42	56.54%
合计	8,098.14	1,650.19	6,447.94	79.62%

1、生产设备

截至2011年6月30日，发行人主要生产设备情况如下表所示：

序号	名称	数量(台)	原值(万元)	累计折旧(万元)	净值(万元)	平均成新率
1	注塑设备	50	389.17	64.36	324.81	83.46%
2	冲压设备	66	379.60	131.61	247.99	65.33%
3	模具设备	8	66.81	35.80	31.01	46.42%
4	装配设备	60	150.27	46.64	103.63	68.96%
5	磨削设备	80	231.25	112.68	118.57	51.27%
6	检测设备	32	34.28	8.50	25.79	75.21%

2、房屋建筑物情况

截至 2011 年 6 月 30 日，发行人及其下属子公司拥有的房屋情况如下：

序号	所有权人	产权证书编号	建筑面积(平方米)	坐落	使用期限	用途
1	沃施股份	沪房地松字(2009)第 040373 号	21,882.76	松江区申港路 2399 号	2006 年 12 月 31 日至 2056 年 12 月 30 日	工业
2	益森园艺	沪房地闵字(2008)第 005281 号	9,566.77	元江路 5000 号	2007 年 12 月 10 日至 2057 年 12 月 9 日	工业

(二) 主要无形资产情况

根据立信会计师事务所出具的审计报告，截至 2011 年 6 月 30 日，公司无形资产账面净值为 869.63 万元，其中土地使用权账面净值为 852.98 万元，专利权账面净值为 10.00 万元，系购买“一种矿物、晶须增强聚丙烯组合物”发明专利支付的对价 20 万元经摊销后的账面净值，其余商标和专利研发费用当期均已费用化。本公司整体变更设立后，进入本公司的生产经营性资产均按规定办理了过户变更手续，设立后新增的经营性资产亦已获得相关凭证。公司与生产经营相关的主要无形资产包括土地使用权、商标和专利。具体如下：

1、土地使用权

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司及益森园艺拥有以下国有土地使用权：

权属人	权证编号	使用期限	总面积(平方米)	坐落	土地用途	取得方式
沃施股份	沪房地松字(2009)第	2006 年 12 月 31 日至 2056	26,658.20	松江区申港路 2399	工业	出让

权属人	权证编号	使用期限	总面积(平方米)	坐落	土地用途	取得方式
	040373 号	年 12 月 30 日		号		
益森园艺	沪房地闵字 (2008)第 005281 号	2007 年 12 月 10 日至 2057 年 12 月 9 日	13,917.00	元江路 5000 号	工业	出让

2、商标

(1) 国内商标

截至本招股说明书签署日，本公司及益森园艺拥有注册商标共 39 个。具体情况见下表：

商标名称	权利人	注册号	适用类别	使用期限
	益森园艺	第 3420343 号	第 21 类	2005/10/28-2015/10/27
	益森园艺	第 3420340 号	第 20 类	2005/1/21-2015/1/20
	益森园艺	第 3420341 号	第 35 类	2004/9/21-2014/9/20
	益森园艺	第 3420342 号	第 6 类	2004/8/21-2014/8/20
	益森园艺	第 1774634 号	第 42 类	2002/5/21-2012/5/20
	益森园艺	第 4220901 号	第 35 类	2008/1/21-2018/1/20
	益森园艺	第 1769711 号	第 42 类	2002/5/14-2012/5/13
	益森园艺	第 3542440 号	第 8 类	2004/11/21-2014/11/20
	益森园艺	第 3542439 号	第 21 类	2005/4/7-2015/4/6
	益森园艺	第 3542441 号	第 8 类	2004/11/21-2014/11/20
	益森园艺	第 7416031 号	第 7 类	2010/8/28-2020/8/27
	益森园艺	第 4220894 号	第 25 类	2008/6/14-2018/6/13
	益森园艺	第 4220892 号	第 28 类	2008/4/7-2018/4/6
	益森园艺	第 4220893 号	第 27 类	2008/4/7-2018/4/6
	益森园艺	第 4220895 号	第 22 类	2008/1/28-2018/1/27
	益森园艺	第 4220902 号	第 44 类	2008/1/21-2018/1/20
	益森园艺	第 4220903 号	第 43 类	2008/1/21-2018/1/20
	益森园艺	第 4220904 号	第 41 类	2008/1/21-2018/1/20

商标名称	权利人	注册号	适用类别	使用期限
	益森园艺	第 4220905 号	第 37 类	2008/1/21-2018/1/20
	益森园艺	第 4220906 号	第 36 类	2008/1/21-2018/1/20
	益森园艺	第 4220934 号	第 1 类	2007/10/28-2017/10/27
	益森园艺	第 4220896 号	第 21 类	2007/8/28-2017/8/27
	益森园艺	第 4220897 号	第 20 类	2007/8/28-2017/8/27
	益森园艺	第 4220928 号	第 19 类	2007/8/28-2017/8/27
	益森园艺	第 4220929 号	第 16 类	2007/8/28-2017/8/27
	益森园艺	第 4220933 号	第 5 类	2007/8/28-2017/8/27
	益森园艺	第 4291344 号	第 32 类	2007/3/7-2017/3/6
	益森园艺	第 4220890 号	第 30 类	2007/1/21-2017/1/20
	益森园艺	第 4220930 号	第 12 类	2007/1/21-2017/1/20
	益森园艺	第 4220931 号	第 11 类	2007/1/21-2017/1/20
	益森园艺	第 4220889 号	第 31 类	2006/11/21-2016/11/20
	益森园艺	第 4220891 号	第 29 类	2006/11/21-2016/11/20
	益森园艺	第 4220907 号	第 33 类	2006/11/21-2016/11/20
	益森园艺	第 4220932 号	第 8 类	2006/6/28-2016/6/27
	益森园艺	第 1749963 号	第 42 类	2002/4/14-2012/4/13
沃施	沃施股份	第 4220899 号	第 44 类	2008/1/21-2018/1/20
	沃施股份	第 4220900 号	第 35 类	2008/1/21-2018/1/20
	沃施股份	第 4237461 号	第 32 类	2006/11/28-2016/11/27
	沃施股份	第 3768815 号	第 8 类	2005/5/28-2015/5/27

(2) 国外注册商标

截至本招股说明书签署之日，益森园艺拥有国外注册商标 11 项，具体情况见下表：

商标图案	注册国家/机构	权利人	商标号	类别	使用期限
	巴西	益森园艺	829015183	第 8 类	2010/10/26-2020/10/26
	新西兰	益森园艺	827182	第 8 类	2010/7/13-2020/7/13

商标图案	注册国家/机构	权利人	商标号	类别	使用期限
	智利	益森园艺	826.225	第 8 类	2008/9/1-2018/9/1
	世界知识产权组织	益森园艺	919453	第 8 类	2007/4/3-2017/4/3
	土耳其	益森园艺	200636795	第 8 类	2006/7/31-2016/7/31
	乌克兰	益森园艺	86248	第 8 类	2006/4/25-2016/4/25
	保加利亚	益森园艺	63446	第 8 类	2006/4/21-2016/4/21
	美国	益森园艺	2993068	第 8 类	2005/9/6-2015/9/6
	捷克	益森园艺	275026	第 8、21 类	2005/5/18-2015/5/18
	加拿大	益森园艺	TMA6390 12	第 8 类	2005/5/3-2020/5/3
	世界知识产权组织	益森园艺	819658	第 8 类	2004/2/12-2014/2/12

益森园艺根据《商标国际注册马德里协定》及《议定书》在世界知识产权组织注册了两个商标，国际商标注册证号分别为 919453 和 819658。其中注册证号为 919453 号商标保护国为英国、挪威、比利时、荷兰、卢森堡、爱尔兰、韩国、波兰；注册证号为 819658 号商标保护国为澳大利亚和日本。

发行人商标在全球多个国家的注册一方面有助于品牌形象的保护，如公司商标已经形成了具有品牌识别特征的“沃施绿”；另一方面有助于自主品牌产品的推广，自主品牌产品实现的销售收入逐年上升。因此，发行人所拥有的商标对发行人的生产经营发挥着重要的作用。

3、专利

截至本招股说明书签署日，公司专利具体情况如下：

(1) 已获证书专利

①发明专利

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
1	高空剪	ZL200710045127.5	沃施股份	2007-8-22	2027-8-21	自主研发
2	一种矿物、晶须增强聚丙烯组合物	ZL03115922.2	沃施股份	2003-3-21	2023-3-20	受让取得

2007年5月15日，发行人前身沃施有限与上海日之升新技术发展有限公司签订专利权转让合同，约定上海日之升新技术发展有限公司以人民币20万元的价格将“一种矿物、晶须增强聚丙烯组合物”专利权转让给沃施有限。2008年8月29日，国家知识产权局核准了本次专利权转移的变更申请。目前该发明专利已变更至发行人名下。

②实用新型专利

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
1	防溢漏贮排水花盆	ZL201020634981.2	沃施股份	2010-12-1	2020-11-30	自主研发
2	通用液压单面磨削机	ZL201020274917.8	沃施股份	2010-7-29	2020-7-28	自主研发
3	一种机动滚槽机	ZL201020274904.0	沃施股份	2010-7-29	2020-7-28	自主研发
4	一种自动切槽装置	ZL201020274928.6	沃施股份	2010-7-29	2020-7-28	自主研发
5	卧式双液压剪刀手柄组装机	ZL201020274919.7	沃施股份	2010-7-29	2020-7-28	自主研发
6	自动打点机	ZL201020274929.0	沃施股份	2010-7-29	2020-7-28	自主研发
7	智能电池包	ZL201020254568.3	沃施股份	2010-7-9	2020-7-8	自主研发
8	液压推动式磨削机	ZL201020254603.1	沃施股份	2010-7-9	2020-7-8	自主研发
9	一种园艺剪	ZL201020249886.0	沃施股份	2010-7-6	2020-7-5	自主研发

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
	刀功能测试设备					
10	一种水管自动爆破测试设备	ZL201020249880.3	沃施股份	2010-7-6	2020-7-5	自主研发
11	一种花园水枪测试设备	ZL201020249878.6	沃施股份	2010-7-6	2020-7-5	自主研发
12	修枝机安全控制机构	ZL200920077481.0	沃施股份	2009-6-29	2019-6-28	自主研发
13	多功能交流电动割草机	ZL200920077484.4	沃施股份	2009-6-29	2019-6-28	自主研发
14	变频电动草坪机	ZL200820151141.3	沃施股份	2008-7-23	2018-7-22	自主研发
15	一种两用嫁接刀	ZL200820059776.0	沃施股份	2008-6-16	2018-6-15	自主研发
16	一种齿轮式剪刀	ZL200820058900.1	沃施股份	2008-5-23	2018-5-22	自主研发
17	一种捡拾器	ZL200820058899.2	沃施股份	2008-5-23	2018-5-22	自主研发
18	电动割草机	ZL200520039905.6	沃施股份	2005-3-2	2015-3-1	自主研发

③外观设计专利

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
1	绿化墙砖	ZL201030626193.4	沃施股份	2010-11-18	2020-11-17	自主研发
2	剪刀（1065）	ZL201030536875.6	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
3	剪刀（1163）	ZL201030536922.7	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
4	剪刀（1236）	ZL201030536938.8	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
5	垃圾处理器（9495）	ZL201030536951.3	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
6	垃圾处理器（9496）	ZL201030536924.6	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
7	水枪（5896）	ZL201030536936.9	沃施股份	2010-9-28	2020-9-27	自主研发
8	水枪（5100）	ZL201030280106.4	沃施股份	2010-8-19	2020-8-18	自主研发
9	水枪（5897）	ZL201030280097.9	沃施股份	2010-8-19	2020-8-18	自主研发
10	剪刀（1165）	ZL201030280111.5	沃施股份	2010-8-19	2020-8-18	自主研发
11	剪刀（1039）	ZL201030280109.8	沃施股份	2010-8-19	2020-8-18	自主研发
12	剪刀（1287）	ZL201030280115.3	沃施股份	2010-8-19	2020-8-18	自主研发

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
13	垃圾处理器 (9487)	ZL201030203725.3	沃施股份	2010-6-11	2020-6-10	自主研发
14	喷壶 (5318)	ZL201030203740.8	沃施股份	2010-6-11	2020-6-10	自主研发
15	剪刀 (1300)	ZL201030170669.8	沃施股份	2010-5-13	2020-5-12	自主研发
16	修枝机 (1319)	ZL201030170679.1	沃施股份	2010-5-13	2020-5-12	自主研发
17	电池包 (1372)	ZL201030170677.2	沃施股份	2010-5-13	2020-5-12	自主研发
18	松土器	ZL201030131687.5	沃施股份	2010-4-2	2020-4-1	自主研发
19	铲子 (2168)	ZL201030124631.7	沃施股份	2010-3-23	2020-3-22	自主研发
20	三爪 (2170)	ZL201030124633.6	沃施股份	2010-3-23	2020-3-22	自主研发
21	铲子 (2172)	ZL201030124629.x	沃施股份	2010-3-23	2020-3-22	自主研发
22	除草器 (2173)	ZL201030124642.5	沃施股份	2010-3-23	2020-3-22	自主研发
23	手柄	ZL201030124619.6	沃施股份	2010-3-23	2020-3-22	自主研发
24	电动打草机 (1377)	ZL200930228899.2	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
25	剪刀 (1262)	ZL200930228897.3	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
26	剪刀 (1263)	ZL200930228896.9	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
27	水管车 (5859)	ZL200930228898.8	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
28	垃圾处理器 (9491)	ZL200930228895.4	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
29	剪刀 (1802)	ZL200930228902.0	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
30	雪铲 (1)	ZL200930228893.5	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
31	雪铲 (2)	ZL200930228901.6	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
32	雪铲 (3)	ZL200930228894.x	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
33	雪铲 (4)	ZL200930228900.1	沃施股份	2009-10-23	2019-10-22	自主研发
34	剪刀 (1801)	ZL200930098402.x	沃施股份	2009-5-15	2019-5-14	自主研发
35	水管车	ZL200930098404.9	沃施股份	2009-5-15	2019-5-14	自主研发
36	水枪 (5864)	ZL200930098405.3	沃施股份	2009-5-15	2019-5-14	自主研发
37	水接头 (5023)	ZL200930098403.4	沃施股份	2009-5-15	2019-5-14	自主研发
38	水管车 (5821)	ZL200830188286.6	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
39	剪刀 (1048)	ZL200830188285.1	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
40	剪刀 (1800)	ZL200830188287.0	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
41	剪刀 (1259)	ZL200830188284.7	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
42	手柄	ZL200830188283.2	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
43	修枝机（1341）	ZL200830188282.8	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
44	磨刀器（9483）	ZL200830188289.x	沃施股份	2008-12-12	2018-12-11	自主研发
45	松土器	ZL200830184916.2	益森园艺	2008-10-31	2018-10-30	自主研发
46	电动草坪机	ZL200830067436.8	沃施股份	2008-9-4	2018-9-3	自主研发
47	充电式剪草机（1340）	ZL200830063299.0	沃施股份	2008-6-4	2018-6-3	自主研发
48	充电式剪草机（1357）	ZL200830063297.1	沃施股份	2008-6-4	2018-6-3	自主研发
49	电动喷雾器（5430）	ZL200830063296.7	沃施股份	2008-6-4	2018-6-3	自主研发
50	嫁接刀（1605）	ZL200830063298.6	沃施股份	2008-6-4	2018-6-3	自主研发
51	剪刀（1037）	ZL200830062152.x	沃施股份	2008-4-18	2018-4-17	自主研发
52	小铲（2092）	ZL200730290818.2	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
53	小铲（2094）	ZL200730290823.3	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
54	叉子（2093）	ZL200730290821.4	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
55	三爪（2097）	ZL200730290822.9	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
56	草叉（2095）	ZL200730290820.x	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
57	大铲（2096）	ZL200730290819.7	沃施股份	2007-12-25	2017-12-24	自主研发
58	剪刀（1104）	ZL200730290364.9	沃施股份	2007-12-21	2017-12-20	自主研发
59	剪刀（1106）	ZL200730290365.3	沃施股份	2007-12-21	2017-12-20	自主研发
60	剪刀（1204）	ZL200730290362.x	沃施股份	2007-12-21	2017-12-20	自主研发
61	剪刀（1221）	ZL200730290363.4	沃施股份	2007-12-21	2017-12-20	自主研发
62	水管车（5899-1）	ZL200730079916.1	沃施股份	2007-8-14	2017-8-13	自主研发
63	水管车（5899-2）	ZL200730079915.7	沃施股份	2007-8-14	2017-8-13	自主研发
64	水管车（5899-3）	ZL200730079914.2	沃施股份	2007-8-14	2017-8-13	自主研发
65	工具手柄	ZL200730075072.3	益森园艺	2007-4-26	2017-4-25	自主研发
66	剪刀（1253）	ZL200630195804.8	沃施股份	2006-12-28	2016-12-27	自主研发
67	剪刀（1030）	ZL200630195298.2	沃施股份	2006-12-28	2016-12-27	自主研发
68	剪刀（1091）	ZL200630195801.4	沃施股份	2006-12-28	2016-12-27	自主研发
69	剪刀（1088）	ZL200630195803.3	沃施股份	2006-12-28	2016-12-27	自主研发
70	剪刀（1092）	ZL200630195802.9	沃施股份	2006-12-28	2016-12-27	自主研发
71	剪刀（1090）	ZL200630047219.3	沃施股份	2006-12-12	2016-12-11	自主研发

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
72	剪刀（1089）	ZL200630047218.9	沃施股份	2006-12-12	2016-12-11	自主研发
73	剪刀（1083）	ZL200630047220.6	沃施股份	2006-12-12	2016-12-11	自主研发
74	工具手柄	ZL200630035238.4	益森园艺	2006-4-6	2016-4-5	自主研发
75	工具手柄（弯管）	ZL200630035240.1	益森园艺	2006-4-6	2016-4-5	自主研发
76	剪刀（1076）	ZL200530042519.8	沃施股份	2005-8-18	2015-8-17	自主研发
77	剪刀（1243）	ZL200530042518.3	沃施股份	2005-8-18	2015-8-17	自主研发
78	三头叉（2008）	ZL200530035796.6	沃施股份	2005-4-21	2015-4-20	自主研发
79	三爪（2007）	ZL200530035778.8	沃施股份	2005-4-20	2015-4-19	自主研发
80	小铲（2006）	ZL200530035780.5	沃施股份	2005-4-20	2015-4-19	自主研发
81	大铲（2005）	ZL200530035779.2	沃施股份	2005-4-20	2015-4-19	自主研发
82	折锯（1408）	ZL200430084074.5	沃施股份	2004-11-2	2014-11-1	自主研发
83	折锯（1409）	ZL200430084075.x	沃施股份	2004-11-2	2014-11-1	自主研发
84	剪刀（1068）	ZL200430083747.5	沃施股份	2004-10-29	2014-10-28	自主研发
85	剪刀（1069）	ZL200430083748.x	沃施股份	2004-10-29	2014-10-28	自主研发
86	手柄套（007）	ZL200430083749.4	沃施股份	2004-10-29	2014-10-28	自主研发
87	剪刀（1222）	ZL200430083746.0	沃施股份	2004-10-29	2014-10-28	自主研发
88	剪刀（1236）	ZL200430083745.6	沃施股份	2004-10-29	2014-10-28	自主研发
89	花枝剪（1034）	ZL200430036266.9	沃施股份	2004-7-30	2014-7-29	自主研发
90	拔草器（#2244）	ZL200430025148.8	沃施股份	2004-6-23	2014-6-22	自主研发
91	水管车（5833#）	ZL200430021143.8	益森园艺	2004-3-22	2014-3-21	自主研发
92	手柄（钢铲手柄）	ZL200330107594.9	益森园艺	2003-10-29	2013-10-28	自主研发
93	剪刀（修枝剪1055）	ZL200330106775.x	益森园艺	2003-10-10	2013-10-9	自主研发
94	剪刀（修枝剪1056）	ZL200330106776.4	益森园艺	2003-10-10	2013-10-9	自主研发
95	绑线（青蛙型植物绑线#3317）	ZL03330435.1	益森园艺	2003-5-9	2013-5-8	自主研发
96	绑线（螳螂型植物绑线#3321）	ZL03330434.3	益森园艺	2003-5-9	2013-5-8	自主研发
97	绑线（蜥蜴型	ZL03330433.5	益森园艺	2003-5-9	2013-5-8	自主研发

序号	专利名称	专利号	专利权人	申请日期	权利截止日	取得方式
	植 物 绑 线 #3318)					
98	包 装 袋 (8 1/4"by pass pruner)	ZL03330432.7	益森园艺	2003-5-9	2013-5-8	自主研发
99	包装袋 (pistol nozzle)	ZL03330431.9	益森园艺	2003-5-9	2013-5-8	自主研发
100	喷枪 (八功能 喷枪 5801)	ZL03330208.1	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
101	接头 (快速接 头 5187)	ZL03330217.0	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
102	龙 头 接 头 (5816)	ZL03330211.1	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
103	花盆 (自行浇 灌 吊 花 盆 4065)	ZL03330215.4	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
104	喷枪 (全功能 喷枪 5802)	ZL03330209.x	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
105	喷枪 (单段可 调喷枪 5810)	ZL03330210.3	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
106	喷水壶 (1.2 升 气压式喷水壶 5338)	ZL03330213.8	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
107	喷水壶 (2L 气 压 式 喷 水 壶 5337)	ZL03330214.6	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发
108	带阀快速接头 (5185)	ZL03330216.2	益森园艺	2003-4-30	2013-4-29	自主研发

2、在申请专利

①发明专利

序号	申请专利名称	申请人	申请号	申请所处阶段	申请日
1	一种砖式花盆及其形成的 立体绿化墙面	沃施股份	201010566771.9	已受理	2010-12-1
2	一种防溢漏贮排水花盆	沃施股份	201010566773.8	已受理	2010-12-1

②实用新型专利

序号	申请专利名称	申请人	申请号	申请所处阶段	申请日
1	一种花床	沃施股份	201120210423.8	已受理	2011-6-21
2	砖式花盆及其形成的立体绿化墙面	沃施股份	201020634722.x	已受理	2010-12-1
3	一种自动控制磨刀装置	沃施股份	201020274926.7	已受理	2010-7-29

③外观专利

序号	申请专利名称	申请人	申请号	申请所处阶段	申请日
1	割草机（1352）	沃施股份	201130217513.5	已受理	2011-7-11

随着园艺用品行业的不断发展，公司及时优化产品结构，在手工工具类、装饰类园艺用品的基础上不断创新，增加了灌溉类、机械类以及节能环保的园艺用品的技术开发，并及时进行专利申请。发行人拥有的专利均大量运用在四大系列的产品中，发行人专利产品实现的销售收入占主营业务收入的比重呈逐年上升趋势。公司专利对于优化产品结构、提升产品市场竞争力具有重要意义。

4、资产许可使用及纠纷情况

本公司不存在资产许可使用或相关纠纷情形。

5、发行人房屋租赁情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司租赁房屋情况如下：

台州沃施与台州八达电缆厂于 2009 年 6 月 15 日签订《房屋租赁合同》，约定台州沃施租赁台州八达电缆厂位于台州市白塔镇下崔下宅村建筑面积为 2,471.77 平方米的房屋作为生产厂房。租赁期限自 2009 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日止。2009 年 1 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日，年租金 7 万元，2013 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日，年租金 8 万元。

沃施发展与上海海帝园艺有限公司于 2010 年 12 月 15 日签订《租赁经营合同》，约定沃施发展租赁上海海帝园艺有限公司位于上海市闵行区沪闵路 2759 号北桥花博园面积为 1,618 平方米的房屋作为经营场所。租赁期限自 2011 年 2 月 15 日至 2016 年 2 月 14 日，年租金 50 万元。

6、发行人房屋出租情况

2009年6月8日，益森园艺与福伊特驱动技术系统（上海）有限公司签订《厂房租赁合同》，约定益森园艺将位于上海市闵行区元江路5000号一楼厂房出租给该公司，合计使用面积2,917.90平方米，租赁期限自2009年6月15日至2015年6月14日，月租金75,439.87元，厂房租金自租赁期开始之日起四年内不变，四年之后的租金由租赁双方按照公允的价格协商上调，第一次调整于2013年6月16日起生效。

2010年10月，益森园艺与上海至正道化高分子材料有限公司签订《厂房租赁合同》，约定益森园艺将位于上海市闵行区元江路5000号厂房出租给上海至正道化高分子材料有限公司，合计使用面积4,652.50平方米，租赁期自2010年10月25日至2013年2月24日，月租金130,714.29元，租赁期内保持不变。

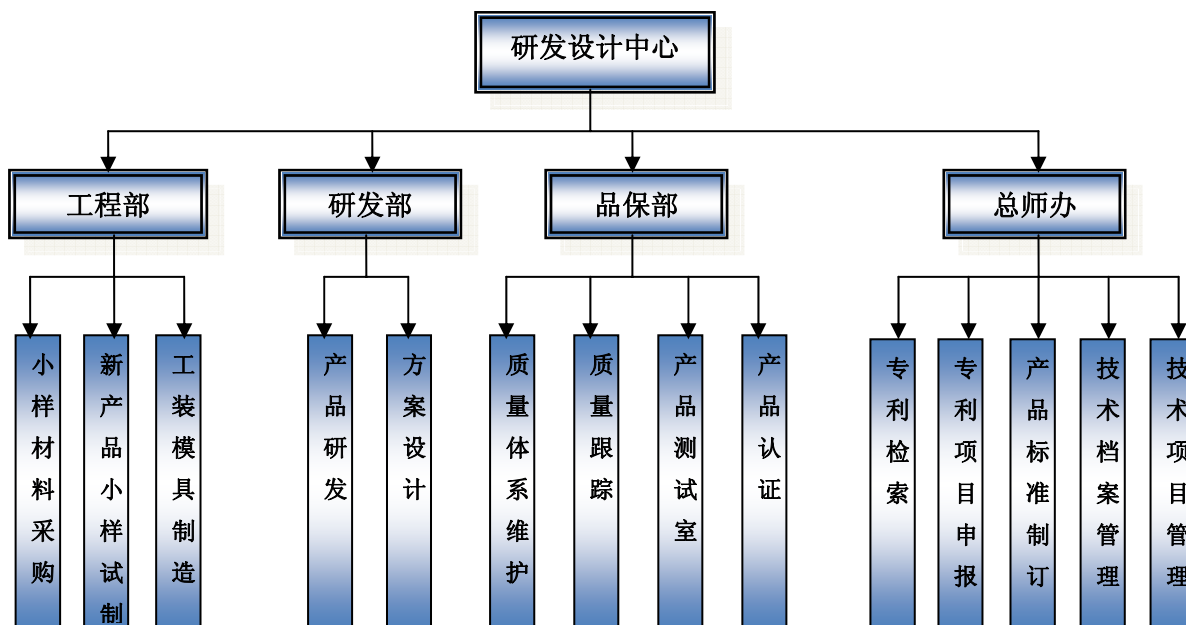
六、发行人特许经营权情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在相关特许经营权情况。

七、发行人的生产技术与研发情况

（一）发行人的研发机构的设置

发行人成立了专门的研发设计中心，主要负责公司园艺产品的研发及园艺方案的设计、知识产权申请和维护、产品质量控制和认证等工作。发行人的研发机构组织结构图如下：



（二）近年来的研发成果

截至本招股说明书签署日，公司共取得专利 128 项，在申请专利 6 项，公司是全国工具五金分会团体会员，承担了高枝剪、剪枝剪、手锯等 6 种园艺工具行业标准的修订工作，被评为 2010 年度上海市科技小巨人培育企业、高新技术企业、上海城市园艺用品科普教育基地、上海市专利工作培育企业、2009 年度上海市闵行区研发机构和上海新浦江轻工产品出口创新基地。

公司目前正处于研发阶段的项目共 32 项，预计研发的项目 9 项。报告期内，公司新产品销售收入分别为 2,408.69 万元、4,079.21 万元、7,331.27 万元和 3,209.49 万元，2008 年至 2010 年新产品占园艺用品销售收入比重逐年上升。

（三）发行人核心技术情况

随着全球园艺用品行业的不断发展，新材料、新工艺、新技术广泛应用于园艺用品研发、设计和生产。公司准确把握园艺用品行业发展趋势，结合人体工程学原理，对产品进行人体使用舒适化处理，采用先进的工艺，启用高科技环保型的材料，配备专业化的检测设备，大大提高产品的使用寿命、稳定性、安全性和美观度，开发出使用便捷、节能环保、个性化的园艺用品。

1、高新材料的使用

（1）碳素工具钢 SK5

碳素工具钢 SK5 系特殊钢 SK5 材料，是专用于制作需要具有较高硬度和耐磨性的工具材料，SK5 特殊碳素工具钢由碳、硅、锰、硫、磷、铬、镍、铜等几种碳铁组合微粒经过热处理之后制成，淬火回火后有较高硬度和耐磨性，硬度可达到 60-62HRC，同时可保持刀具的韧性，也提高了刀口的锋利度，其剪切使用寿命比普通材料高出约 100 万次。

（2）高精度合金材料

材料 C80W2 系德国进口，此材料的主要特性是表面光滑、平整、不易生锈等，自身硬度可达 60HRC 左右，使用时摩擦用力比普通材料每平方米减少大约 30%。在加工工艺上较为环保，无需经过热处理和表面喷涂。公司将该材料广泛使用于绿篱机和草坪机刀片上。

（3）高性能 TPR-13 弹性材料

该材料为热塑性弹性体，简称 TPE/TPR，以 SEBS、SBS 为基材，是一类具有通用塑料加工性能的高分子合金材料。其特点是重量轻、伸展性强、密度高、耐磨，与身体接触不会损坏表皮，比普通材料弹性高出大约 4 倍。该材料综合了橡胶的性能，具有良好的可加工性，与传统热固性橡胶相比，该类材料还具有可回收再利用、性能均匀、尺寸容易准确控制等优点。公司主要将其应用在手工工具类园艺用品的手柄等与人体有接触的地方，既防滑又舒适，能很好地保护使用者的安全。

（4）PE 高分子发泡材料（EVA）

EVA 橡塑制品是新型环保塑料发泡材料，具有良好的缓冲、抗震、隔热、防潮、抗化学腐蚀、无毒、不吸水等优点，且可适应不同的环境，在-20℃到+80℃的条件下能很好地保持原有的外型，不产生热变形或冻裂。公司主要将其应用于花盆和堆肥器。

2、新工艺与新技术的运用

（1）变频电动技术

本公司在部分高端机械类产品中采用变频技术，使用该技术的产品自带软启动器，启动平稳，并可使转速由低逐渐推进到高，没有启动的震动感。在空载运行的间隙，可自动降低转速，最多可省电 30%，且可降低噪声。变频器自带的软启动功能可有效延长电机的使用寿命；而且随着推进速度的加大，动力与工具转速自动增大，有效地提高工作效率。

（2）塑料中空技术

塑料中空技术是一种预压法化学发泡高速注塑成型方法，其综合利用注塑成型机设备、模具等系统资源，高速高效生产厚壁塑料发泡制件的方法。该技术能消除或减少制件表面的收缩凹痕及翘曲变形，降低注塑压力，从而降低注塑机的锁模压力和设备运行成本，改善产品的尺寸精度和强度，制件可有效减少 15%-35% 的原材料消耗，且有较高的机械性能与重量比例。

公司生产的堆肥器，由于长期暴露在室外，需要适应各种气候环境，因此公司采用塑料中空技术，在原料中加 AC 发泡剂（偶氮二甲酰胺）与抗紫外线剂，使得产品具有重量轻、零内应力、使用寿命长等特点。

传统塑料工艺与塑料中空工艺对照表

序号	传统塑料工艺	塑料中空工艺
1	注塑后内应力大，易开裂	注塑后无内应力
2	重量较大	是传统工艺重量的 60%
3	使用寿命 1.5 年左右	使用寿命 7-8 年
4	摔箱试验差	摔箱试验后良好
5	成本高	降低成本 30%

（3）模具制造技术

园艺用品更新换代速度较快，各品类产品新款层出不穷，对产品精度要求日益提高。因此，公司在模具制造领域投入较大，目前已经采用下述主要技术：

①模具逆向工程技术

该技术通过收集物体表面的原始数据，利用软件计算出采集数据的空间坐标，并通过数据整理、三维造型与格式转换，输出三维实体结果，最后根据三维结果研发制造模具。

②CAE 模拟分析应用技术

该技术采用先进的 CAE 分析软件，通过流道平衡分析、产品冷却后变形状态分析、成型周期分析等，预先了解塑料产品成型之后的状况。借助分析结果，在模具设计过程中对初始设计进行设计参数的修正，以确保成品模具符合实际要求，因此缩短制模的周期，减少模具制成后反复修模的费用。

③模具生产与检测技术

模具车间配备专业的系列精密制造设备，包括日本沙迪克慢走丝设备、MAKINO 高速加工设备、高速雕铣机、精密数控四轴四联动电火花成型机、多功能深孔加工机、大型立式合模机等，借助这些设备配以公司的制模团队与制模工艺，可制造出包括注塑、压铸、冷冲在内的各类精密模具。

同时，公司模具检测中心配备多台三坐标测量机，模具车间加工出来的重要结构零件都经过检测，确保每个零件都符合图纸标准。车间在修模时，也可针对坏损零件的更换直接按图加工，直接装配，大幅减少配模工序。

（4）PVC 环保水管制造技术

针对目前业内 PVC 花园用水管普遍含铅或镉超标的情况，公司采用环保水管制造技术。该技术改变常规工艺，优选高科技环保材料分子，通过特定的配方比例进行高速搅拌，在挤塑时将温度严格控制在 $170\pm 5^{\circ}\text{C}$ 之间，生产出的 PVC 花园用水管经 PONY 标准实验室根据“ROHS 指令 2002/95/EC 标准”检测后认定，铅、镉、汞、铬四大元素含量均完全达标，且可直接当做饮用水管。同时，该产品在水压承受能力、剥离强度、抗紫外线、抗低温、抗折叠等各方面均达到国际标准。

（5）PLC 编程平面磨削机技术

目前国内在剪刀刀片的磨削加工中，完全靠人工凭借个人经验与感觉手动完成磨损量的检测，不能完全准确控制工件厚度和品质，偏差较大，从而影响下道工序的品质。一般的平面磨削技术需要经过多次手动进给并重复磨削才能达到质量标准，精度较差。此外，用于磨削的砂轮使用完成后需要手动更换，效率较低。

PLC 编程平面磨削机技术是将原来的手动进给改为 PLC 编程自动进给。在磨削前输入编程程序，一次自动完成进刀、砂轮磨损量的补偿、退刀和复位，确保每件产品在加工过程中磨削的进给量与稳定性，产品精度和生产效率可以得到较大提升。

（6）装配线柔性工艺技术

公司生产的机械类园艺产品组装时采用装配线柔性工艺技术，使公司能够实现同条生产线上多规格多产品的同步装配。该技术的特点是：①产品装配的零部件由 ERP 系统组织供应链，按计划及时准确地提供现场装配的需求量。②严谨的装配作业控制管理体系、多功能的装配工位及精细作业管理模式的有机整合，能实现一条生产线多规格产品同步装配。③柔性流水装配线上装备多种自主研发的工装夹具，最大限度地减少手工操作，提高产品的装配质量，提高生产效率，降低劳动强度。

3、先进测试技术

（1）水管自动爆破测试技术

目前行业内对花园用水管的水压承受力测试采用将水泵接上水压表进行简单测试，数据精度不高，而且准备工作时间长，并存在安全隐患。公司产品测试室运用电脑控制系统，通过测试软件，在增加水泵的基础上，对整个测试过程进行监控，并把测试数据传送至打印机，从而得到准确的测试数据。

（2）剪刀寿命测试技术

目前国内市场上园艺剪刀在寿命测试技术上基本采用人工测算的方式，测试结果缺乏科学的依据。公司研制出自动剪刀寿命测试机，对园艺剪刀及相关结构的剪刀进行使用寿命测试，该测试机操作简单、安全，采用电子记数和变频马达，测试时间、测试次数和测试速度可自由设定，测试完成后自动断电报警，可有效提高工作效率。

（3）手工具类园艺用品系列力学测试技术

公司根据各种款式的手工具类园艺用品的实际使用状况设计出一整套夹具，

模拟手工具在实际使用中的多个受力点的受力情况，包括剪切力、钢铲类手把的抗弯力、结合力、握把的摩擦力等，从而得到最佳省力点。通过各种力学的测试结果，根据人体工程学的要求设计出既省力又便捷的工具。

（4）装饰类园艺用品的耐气候测试技术

装饰类园艺用品由于多数在户外常年使用，需适应全球不同地区的气候、温度、湿度等条件。公司产品实验室模拟了产品主要出口国家和地区的气候环境，包括佛罗里达亚热带气候、亚利桑那干热气候、中东的沙漠气候、西伯利亚的寒冷气候等，进行直接户外暴露测试、加速老化测试、抗紫外线测试、耐晒褪色测试。同时在-30℃至+60℃的温度范围内进行循环测试。

考虑受空气质量的影响，公司针对含有金属零部件的产品进行耐腐蚀测试，包括 NSS 试验、ASS 试验、CASS 试验、CCT、水雾测试及气体腐蚀试验等。使金属零部件能够适应各种环境，延长产品寿命。

（5）锂电池组性能检测技术

锂电池的质量与安全性能控制技术是锂电类工具的关键技术。公司开发出的锂电池组测试方案体系，采用了如 TP1000 数字式多路温度记录仪、可编程电子负载仪、数字式存储示波仪、TH2817C 型 LCR 数字电桥测试仪及交流电阻测试仪等设备，主要验证电池包保护板的安全性能（如过充电保护、过放电保护、短路保护性能），达到单点独立恒流、恒压控制，实现了无触点寄存采样，使检测的可靠性、巡检速度等有了大幅度提高。同时还实现了锂电池充电过程中恒流到恒压过程的平滑转换，无电压与电流冲击，不伤害电池。

（四）发行人技术来源、技术水平、核心技术产品占营业收入的比例

1、技术来源、取得方式

（1）自主研发和积累

公司注重自主研发设计，报告期内每年投入的研发费用占营业收入的比例逐年上升。目前，公司四大系列产品所使用的核心技术主要由发行人通过自主研发和技术创新方式取得。发行人报告期内不存在技术转让的情况。

（2）合作研发

公司积极推动产学研一体化合作研发机制，利用区域科研资源优势，与多所科研机构、知名院校建立了合作研发关系，推动了公司技术升级，提升了公司研发技术水平。

2、技术水平

公司研发设计中心经过多年的运营，积累了丰富的研发技术经验和创新能力，形成了核心技术。公司不断增加技术储备，通过利用合作研发、政府大力支持的科研项目等机遇，以及引进、消化、吸收再创新等方式提升公司的研发能力，加快产品品种和结构的优化升级，公司技术处于国内先进水平。

3、核心技术产品占营业收入的比例

专利产品即为发行人核心技术产品，其作为公司核心技术的应用已经成为公司重要的业务收入来源。报告期内，公司专利产品实现的销售收入分别为 4,203.56 万元、4,672.14 万元、6,863.50 万元和 4,388.63 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 33.13%、33.77%、34.85%和 34.50%，占当期营业收入的比例分别为 32.85%、33.47%、34.23%和 33.95%。

八、发行人技术储备情况

（一）研发项目情况

1、正在从事的研发项目情况

产品/项目所属类型	名称	进展情况
锂电池类产品	1340 电动草剪	产品试制完成，已获产品认证
	1378 电动修枝剪	产品试制完成，已获产品认证
	1371 充电器	产品试制中
	1372 多功能电池包	产品试制完成，已送认证
	1395 充电器	产品试制完成，已送认证
	1341 剪枝机	产品试制完成，已送认证
	1358 打草机	产品试制完成，已送认证
	1396 剪枝机	产品试制完成，已送认证
	5340 电动喷雾器	产品试制完成，已获产品认证
	1319 电动两用剪	产品试制完成，已获产品认证

产品/项目所属类型	名称	进展情况
交流电类产品	1342 剪枝机	产品试制完成, 已送认证
	1377 打草机	产品试制完成, 已送认证
汽油机类产品	1337 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1391 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1346 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1383 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1336 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1388 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1384 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1385 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1389 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1390 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1347 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1387 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1339 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1386 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1368 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
	1379 草坪机	产品试制完成, 已获产品认证
堆肥器	9491 堆肥器	已小批量试制
	9495 堆肥器	已小批量试制
	9495 堆肥器	已小批量试制
	9496 堆肥器	完成设计, 准备产品试制

2、预计研发项目情况

产品所属类型	项目名称	项目内容及应用	项目先进性
锂电类产品	多工作头切割机	在同一动力的基础上, 配备多个工作头, 使用便捷、更换方便	国内领先
	吹风机	用于快速清理残枝、落叶等植物垃圾, 提高工作效率	国际领先
	电剪刀	外形小巧美观, 手感舒适、低噪音, 震动弱、无线电辐射干扰小, 使用安全方便, 主要用于替代手工剪	国际领先
	无刷电机	采用标准的锂离子电池充电方式, 先进的变频开关电源控制, 充电过程中全程监控, 功耗低、充电速度快	国内领先
	电动喷雾器	重量轻、用电久、雾化好、用药省等优点。可以广泛用于农作物及市政绿化等病虫害的防治, 家禽圈舍等场所以及公共设施的消毒与杀菌	国内领先
汽油机类产品	采茶机	由小汽油机或微电动机驱动, 动力经软	国内领先

产品所属类型	项目名称	项目内容及应用	项目先进性
		轴传至手携采摘装置，采下的茶叶在扫叶轮作用下送入集叶袋。采摘质量好，芽叶完整率可达 70% 左右。产品不仅具有高效、节能、环保、轻便等特点，而且还节省大批劳动力（一台机器相当 50 人手工采摘量），并能使茶林整齐均匀	
交流电类产品	专业草坪机	突破传统的割草机结构，把集草袋藏匿于机身中，整体流线封闭，造型美观	国内先进
	家庭小型草坪机	应用交流变频技术，通过对驱动电机转速等进行控制调节，在不同的负荷下得到适时调节，该类产品的体积小、重量轻，适合于普通的家庭使用	国内领先
水循环再利用产品	雨水回收再利用设备	利用天然雨水，用于花园灌溉，发挥水循环再利用功能，有效节约水资源	国内领先

3、公司参与制定的行业标准情况

根据全国工具五金分会 2010 年 7 月 12 日发布的（2010）全工标第 020 号文件《关于园艺工具行业标准修订计划的通知》，公司作为 QB/T 2289.1-1997 稀果剪、QB/T 2289.2-1997 桑剪、QB/T 2289.3-1997 高枝剪、QB/T 2289.4-2001 剪枝剪、QB/T 2289.5-2001 整篱剪和 QB/T 2289.6-2001 手锯 6 项园艺工具标准修订的主要起草单位之一，参与相关标准的修订工作。

（二）报告期内研究开发投入

报告期内公司研究开发投入占营业收入比例如下：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
研发投入（万元）	330.19	854.54	402.47	301.95
其中：母公司研发投入（万元）	291.91	760.60	331.47	255.02
营业收入（万元）	12,927.98	20,052.01	13,957.55	12,794.49
其中：母公司营业收入（万元）	5,653.74	8,478.50	5,332.22	4,144.91
研发投入占营业收入的比例	2.55%	4.26%	2.88%	2.36%
母公司研发投入占母公司营业收入比例	5.16%	8.97%	6.22%	6.15%

（三）与其他单位合作研发情况

2009 年 12 月 28 日公司与上海交通大学工程管理研究所签订了《关于合作开展高校技术的研究与产业化协议书》，双方决定在平等合作、互惠互利的基础

上,在上海地区开展节能和绿色环保技术的研究、开发以及成果应用推广等工作。研究经费由发行人提供,发行人拥有研究成果的所有知识产权。

(四) 保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排

1、竞争与激励机制

为了促进科技成果转化成为现实生产力,推动公司技术进步,提高自主开发创新能力,促进企业持续健康发展,同时为了提高研发人员的工作热情,激励开发人员多开发产品、开发好产品,发行人于 2006 年起制定了科技进步奖励条例,体现做多做少不一样,做好做差有区别,从而有效提高开发工作效率。2010 年,公司在原有研发设计中心工作绩效奖励制度的基础上,针对研发人员专门制定了《产品开发项目奖励办法》,在研发流程的各个阶段均设置了相应的奖励标准,对达到标准的员工实行现金奖励,并对有特殊贡献的技术人员给予特殊奖励。公司在研发体系中建立关键技能带头人制度,加大关键技能带头人的考核和奖励,从而稳定了公司的核心技术人员,提高了公司竞争力;另外公司将加强人才队伍建设,不断完善人才选拔、培养机制,为公司的研发人员提供了一个良好的学习成长的平台。

2、技术交流与合作

公司高度重视技术创新,积极进行产品的技术研发,规范研发设计中心的运作和管理,建立了一系列鼓励技术创新的激励机制和考核管理办法,努力培育技术创新环境和技术创新人才。同时公司积极与政府、高校、研究所以及国外公司合作,并聘请国内外专家担任顾问提供技术指导,拓展外围研发合作,成果显著。

3、公司保持技术不断创新的措施

研究与开发的持续发展是企业科技进步的原动力,对增强市场竞争能力,提高经济效益都有重要的推动作用。一直以来,公司都十分重视创新,建立并发展了鼓励创新的企业文化。为学习引进国外的先进技术,公司将委派外销和研发人员出国考察常态化,注重培养国际化人才,及时吸收和消化国外的先进技术和经验,充分保持员工与国际先进技术接触交流的信息渠道畅通,从而保持公司及时掌握国外先进技术和持续的技术创新。

（五）发行人的技术保密措施

发行人建立了完善的保密制度，在签订劳动合同的同时，与主要核心技术人员签订了保密协议，将各类技术资料以及公司经营重大决策中的秘密事项均纳入保密范围，属于公司秘密的设备或产品研制、使用、保存、维修以及销毁均由公司指定部门和人员执行，在对外交往与合作中需要提供秘密事项的，均由研发技术中心总工程师批准。

发行人自成立以来未发生因核心技术人员违约、泄密或者其他原因而导致公司利益受损的情形。

九、发行人核心技术人员情况

截至 2011 年 6 月 30 日，公司共拥有 57 名研发技术人员，占公司总人数的 15.83%，其中核心技术人员 6 名。公司核心技术人员稳定，整体素质不断增强。公司核心技术人员均为公司正式员工，最近两年公司核心技术人员没有发生重大变动。主要核心技术人员的研发成果和获得的奖励情况如下：

主要研发人员	担任职务	研究成果、参与项目及获奖情况
吴海林	董事长、总经理	主持设计 1 项发明专利、66 项外观设计专利、16 项实用新型专利；主持或参与高枝剪等 6 项园艺工具标准修订工作、上海市科技小巨人培育项目
吴君亮	董事、副总经理	主持设计 21 项外观设计专利；主持或参与上海城市园艺用品 DIY 示范推广项目
杨俊	研发设计中心总工程师	主持开发的电动工具产品曾获得上海市优秀新产品三等奖，上海市优秀新产品铜奖；参与设计制造的机器人在日本奥林匹克比赛中获得二等奖；主持或参与多项中高端锂电类、交流电类园艺产品的研发和设计
费君华	总工程师办公室主任	曾获国家“七五”科技攻关表彰、获国家机电部科技进步二等奖、公安部科技司标准化先进工作者、企业科技先进工作者、光学行业标准化先进表彰奖；参与设计的半导接近式光刻机产品获国家机电部科技进步二等奖、国家第一届科技博览金奖、上海市第二届科技博览金奖；自动折页机产品获上海市优秀奖；熟练掌握 EN50144（欧盟手持式电动工具标准）、EN60335（欧盟家用电器标准）、EN50260（欧盟电池直流电动工具标准）、EN61558（欧盟变压器标准）、UL745-1/UL745-2（美国手持电动工具标准）、UL745-3/UL745-4（直流电动工具标准）等；

主要研发人员	担任职务	研究成果、参与项目及获奖情况
		主持设计公司 1 项外观设计专利、1 项实用新型专利
孙国强	松江分公司总经理	主持上海星火计划项目，项目产品获得国家新产品二等奖、上海新产品一等奖； 主持设计的多款无接头自行车获得上海市新产品成果奖，负责设计了多款二冲程摩托车； 主持设计的超轻型铝合金镍镉电池电动滑板车、座式电动滑板车、避震电动滑板车获得多项实用新型和外观专利； 负责设计多款新型手工具类、灌溉类园艺用品
吴中华	品保部经理	负责对供应商的生产工艺、模具设计及质量体系进行审核；多次获得公司产品技术革新奖

十、境外经营情况

截至本招股说明书签署日，公司未拥有境外资产，也未在境外经营业务。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

(一) 不存在同业竞争情况的说明

公司主营业务为从事手工具类、装饰类、灌溉类和机械类园艺用品的研发、生产和销售。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美合计持有沃施股份 74.82%的股份。其控制的其他企业情况如下：

公司名称	注册资本 (万元)	持股比例	经营范围
浙江扬眉	2,960	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美合计持股 76.90%	生产加工：饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁），食品储存（冷藏）。
杨百利食品	100	浙江扬眉持股 100%	食品销售管理（非实物方式，有效期至 2011 年 10 月 10 日），从事货物与技术的进出口业务（涉及许可经营的凭许可证经营）。
仙居海迪	116	吴汝德、吴海林、吴海江合计持股 100%	汽车座靠垫、汽车零配件制造；化工新产品销售；货物进出口。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）

浙江扬眉从事饮品和食品的生产、加工，杨百利食品主要从事其母公司浙江扬眉的产品销售业务，浙江扬眉与杨百利食品均未与发行人从事相同或相似的行业，与发行人不构成同业竞争。浙江扬眉和杨百利食品的详细情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业”。

报告期内，仙居海迪未从事与发行人相同或相似的业务，其与发行人不存在同业竞争。仙居海迪具体情况见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业”。

(二) 控股股东、实际控制人作出的避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美已向本公司作出了避免同业竞争的承诺，主要内容如下：

“1、本人将不会参与任何与股份公司目前或未来从事的业务相同或相似的业务，或进行其他可能对股份公司构成直接或间接竞争的任何业务或活动；

2、本人不以任何形式，也不设立任何独资、合资或拥有其他权益的企业或组织，直接或间接从事与股份公司相同或相似的业务；

3、本人不为自己或者他人谋取属于股份公司的商业机会，自营或者为他人经营与股份公司同类的业务；

以上承诺在本人直接或间接拥有股份公司股份期间内持续有效，且是不可撤销的。”

二、关联方及关联交易

（一）关联方及关联关系

1、根据《公司法》和《企业会计准则》的有关规定，截至本招股说明书签署日，公司的关联方及关联关系如下：

关联关系类别	关联方名称	与公司关系
控股股东、实际控制人	吴海林	公司股东、董事长、总经理
	吴海江	公司股东
	吴君亮	公司股东、董事、副总经理
	吴汝德	公司股东、董事
	吴君美	公司股东
持有公司5%以上股份的其他股东	赵云	公司股东、董事、董事会秘书、财务总监
公司下属子公司	益森园艺	公司全资子公司
	台州沃施	公司全资子公司
	沃施发展	公司控股子公司
	沃施绿化	公司全资子公司
与控股股东、实际控制人关系密切的家庭成员	赵蒙黎	吴君亮之妻，益森园艺总经理
	徐勇军	吴君美之夫，台州沃施总经理
公司实际控制人控制的	浙江扬眉	公司实际控制人控制的其他企业

关联关系类别	关联方名称	与公司关系
其他企业	杨百利食品	公司实际控制人控制的其他企业
	仙居海迪	公司实际控制人控制的其他企业
实际控制人、持有 5%以上股份的股东以外的其他董事、监事和高级管理人员及其控制或施加重大影响的企业	赵世君	公司独立董事
	崔和根	公司独立董事
	杨映远	公司独立董事
	王婕	公司股东、监事会主席
	邬莉敏	间接持有公司股份，公司监事
	冯剑	间接持有公司股份，公司监事
	厚仁投资	公司股东、公司监事冯剑为其执行董事兼总经理
	浙江泰利森药业有限公司	公司独立董事崔和根控制的企业
与关键管理人员关系密切的家庭成员		
报告期内曾经存在现已注销的关联方	台州海德	实际控制人控制的其他企业
	沃施工贸	实际控制人控制的其他企业
	香港沃施	实际控制人控制的其他企业

（二）关联交易

1、经常性关联交易

（1）购买商品、接受劳务

报告期内，公司购买商品、接受劳务的关联交易如下：

关联方	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额（元）	占营业成本的 比例	金额（元）	占营业成本的 比例	金额（元）	占营业成本的 比例	金额（元）	占营业成本的 比例
台州海德	-	-	-	-	-	-	5,121,809.02	5.54%

台州海德注销前为公司实际控制人控制的企业。2008 年公司向台州海德购买的商品主要为手工具类和装饰类园艺用品。双方参照市场价格定价，且关联交易占同期营业成本的比重不大，对公司的经营业绩不会产生重大影响。台州海德已于 2009 年 11 月 17 日注销，相应的关联交易已不复发生。

（2）销售商品、提供劳务

报告期内，公司销售商品、提供劳务的关联交易如下：

关联方	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额 (元)	占营业收入 的比例	金额 (元)	占营业收入 的比例	金额 (元)	占营业收入 的比例	金额 (元)	占营业收入 的比例
沃 施 工贸	-	-	-	-	-	-	1,115,350.80	0.87%

报告期内，公司向沃施工贸销售的商品主要为手工工具类和装饰类园艺用品，关联交易金额占公司同期营业收入的比重很小，且关联销售的价格按照市场价格定价，关联销售对公司经营业绩不会产生重大影响。沃施工贸已于 2009 年 3 月 10 日注销。

(3) 关联租赁

出租方名称	承租方名称	租赁资产种类	租赁起始日	租赁合同到期日	2008 年确认的 租赁费 (元)	2009 年确认的 租赁费 (元)
台州海德	台州沃施	房屋建筑物	2008 年 3 月 1 日	2009 年 12 月 31 日	41,666.67	50,000.00

双方约定的租赁费参照周边物业租赁市场定价，台州海德已于 2009 年 11 月 17 日注销，双方租赁合同实际已于 2009 年 11 月 17 日终止。

2、偶发性关联交易

(1) 关联担保

公司股东吴海林及其配偶徐卫芬为益森园艺向中国建设银行股份有限公司上海闵行支行借款 800 万元提供连带责任担保，上述借款期限为 2011 年 4 月 20 日至 2012 年 4 月 19 日。

公司股东吴海林为发行人取得中国民生银行股份有限公司上海分行最高额授信提供连带责任保证，上述最高额授信额度 1,000 万元，授信期限自 2011 年 5 月 10 日至 2012 年 5 月 10 日。

公司股东吴海林及配偶徐卫芬为公司向上海银行股份有限公司闵行支行借款 1,000 万元提供无条件、不可撤销的连带责任担保，上述借款期限为 2011 年 5 月 30 日至 2012 年 5 月 30 日。

（2）购买商品和设备

①沃施工贸注销清算时，将其存货主要为手工工具类和装饰类园艺用品全部销售给沃施有限，销售价格为 873,598.10 元，上述定价参照市价协商确定。

②台州海德注销清算时，将其设备、模具、原材料及半成品等资产全部销售给台州沃施，销售价格为 1,602,957.22 元，上述定价参照成本价协商确定。

（3）收购沃施企业股权

沃施企业是香港沃施、益森园艺和吴文伟于 2003 年 12 月 15 日投资设立，上述股东持股比例分别为 54.88%、32.19%、12.93%。发行人实际控制人吴海林、吴海江和吴君亮合计持有香港沃施 100%股权。

2008 年 8 月 10 日，沃施有限与香港沃施、吴文伟、益森园艺签订了《关于上海沃施企业有限公司之股权转让协议》，沃施有限以 17,631,385.15 元的价格收购沃施企业 100%股权，收购价格以经审计后的净资产为依据。本次股权收购已经上海市松江区人民政府沪松府外经字（2008）第 461 号文批准。公司已向沃施企业原股东支付股权转让款，各股权出让方也已就股权转让缴纳了企业所得税或个人所得税。此次股权转让完成后，沃施企业成为沃施有限全资子公司，后经沃施股份吸收合并注销了法人资格。

3、关联方应收应付情况

报告期内，公司与关联方的应收应付情况如下：

单位：元

项目名称	关联方	2011 年 6 月 30 日	2010 年 12 月 31 日	2009 年 12 月 31 日	2008 年 12 月 31 日
预付账款	台州海德	-	-	-	4,396,848.11
其他应收款	台州海德	-	-	-	1,632,305.02
	浙江扬眉	-	-	-	1,417,775.58
应付账款	台州海德	-	-	-	25,000.00
其他应付款	台州海德	-	-	50,000.00	-

上述预付账款 4,396,848.11 元系公司子公司益森园艺向台州海德（已于 2009 年 11 月注销）预付的产品采购款。相关交易参照相关市场价格定价，预付账款

金额占流动资产比例较小，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

上述其他应收款 1,632,305.02 元和 1,417,775.58 元，系原子公司沃施企业（2009 年 12 月被公司吸收合并后注销）对台州海德、浙江扬眉 2008 年前的资金往来。上述款项已于 2009 年 1 月公司整体改制前全部收回。

（三）关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，公司的关联交易遵循了公平、公正、合理的原则，作价公允，对公司财务状况、经营成果不构成实质性影响，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。

（四）规范关联交易的制度安排

1、公司关联交易制度的相关规定

《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易决策制度》及《独立董事工作细则》对关联交易决策的权限和程序的有关规定如下：

（1）公司关联交易内部控制应遵循诚实信用、平等、自愿、公平、公开、公允的原则，不得损害公司和其他股东的利益。

（2）公司应当采取措施规范关联交易，减少和避免关联交易。

（3）公司与关联人发生的交易金额为 1,000 万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以下的关联交易由董事会审议批准，超过上述董事会权限的事项须提交股东大会批准。

（4）公司在召开董事会审议关联交易事项时，会议召集人应在会议表决前提醒关联董事回避表决。关联董事未主动声明并回避的，知悉情况的董事应要求关联董事予以回避。

公司股东大会在审议关联交易事项时，公司董事会及见证律师应在股东投票前，提醒关联股东回避表决。

（5）公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

(6) 公司董事会审议关联交易事项时, 关联董事应当回避表决, 也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行, 董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的, 公司应当将该交易提交股东大会审议。

(7) 股东与股东大会拟审议事项有关联关系时, 应当回避表决, 其所持有的有表决权的股份数不计入出席股东会有表决权的股份总数; 股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

(8) 公司拟与关联人达成总额高于 300 万元或高于公司最近一期经审计净资产值的 5% 的关联交易应由独立董事认可后, 提交董事会讨论; 独立董事作出判断前, 可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告, 作为其判断的依据。

(9) 公司审议需独立董事事前认可的关联交易事项时, 相关人员应于第一时间通过董事会秘书将相关材料提交独立董事进行事前认可。独立董事在作出判断前, 可以聘请中介机构出具专门报告, 作为其判断的依据。

2、发行人减少和规范关联交易的措施

公司尽量避免关联交易的发生, 对于难以避免的关联交易, 公司严格按照国家现行法律、法规、规范性文件以及《公司章程》、《关联交易决策制度》、《独立董事工作细则》等有关规定履行必要程序, 遵循公正、公平、公开的原则, 明确双方的权利和义务。

(1) 公司严格按照《公司法》和《公司章程》的要求, 建立了独立、完整的业务体系, 拥有独立的市场营销、采购、设计研发、财务管理、人事行政和品保等职能部门。

(2) 公司《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作细则》和《关联交易决策制度》等相关制度完善了关联交易决策权限和程序。对于正常的、有利于公司发展的关联交易, 公司将遵循公正、公平、公开、的原则, 严格按制度规范操作, 并对关联交易予以充分及时披露。

3、控股股东、实际控制人减少、规范关联交易的承诺

发行人控股股东、实际控制人吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德和吴君美就关联交易作出以下承诺：

“（1）截至本承诺函出具日，本人与股份公司之间不存在经常性关联交易。

（2）本人将尽量避免与股份公司之间产生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定。

（3）本人将严格遵守股份公司章程中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将按照股份公司关联交易决策程序进行，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露。

（4）本人保证不会利用关联交易转移股份公司利润，不会通过影响股份公司的经营决策来损害股份公司及其他股东的合法权益。”

（五）最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见

1、关联交易制度执行情况

公司报告期内发生的关联交易均经股东会或股东大会讨论决定通过，关联交易的价格经平等协商，参照市场同期价格，定价公允、合理，并严格按照公司决策程序进行。

2011年1月25日，发行人第一届董事会第八次会议审议通过了《关于审核确认公司最近三年关联交易的议案》，关联董事依法回避了表决。2011年2月10日，公司召开的2011年第一次临时股东大会审议通过关于上述关联交易合法性及公允性的议案，对公司报告期内的关联交易情况进行了确认，公司关联股东按照《公司章程》等相关规定对相关议案的表决进行了回避。

2、独立董事对关联交易发表的意见

公司独立董事对公司报告期内关联交易的公允性及履行法定审批程序情况进行了认真核查并发表如下独立意见：

“上海沃施园艺股份有限公司近三年一期的关联交易遵循了公正、公平、公开的原则，价格遵循了市场公允、公平原则，对公司的财务状况，经营业绩和生

产经营独立性没有产生不利影响，符合《公司法》、《证券法》等相关法律、法规的规定，没有侵害其他股东权益，符合公司利益。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事会成员

公司董事会现有七名董事，分别为董事长吴海林，董事吴汝德、吴君亮、赵云，独立董事赵世君、崔和根和杨映远。

吴海林先生：中国国籍，无永久境外居留权，1968年出生，高中学历。2009年1月起任公司董事长兼总经理，任期三年；同时任上海市莘庄工业区商会副会长、上海市工具行业协会副会长。曾任益森园艺董事兼采购部总监，沃施有限董事长兼总经理。2008年12月吴海林先生被上海市闵行区工商业联合会评为2007-2008年度闵行区非公有制经济创业之星，2009年12月被上海市闵行区科学技术委员会和上海市闵行区科学技术协会评为2008-2009年度闵行区科技之星，2010年3月被上海市轻工业协会授予上海市轻工行业优秀企业家称号。

吴汝德先生：中国国籍，无永久境外居留权，1941年出生，中专学历。2009年1月起任公司董事，任期三年。曾任仙居县厚仁工艺厂厂长，台州海德董事长兼总经理，浙江扬眉董事长兼总经理，沃施有限董事。

吴君亮先生：中国国籍，无永久境外居留权，1972年出生，本科学历。2009年12月起任公司董事兼副总经理，董事任期至公司第一届董事会任期届满。2006年8月至今担任上海进出口商会（原上海市对外经济贸易企业协会）副会长。曾任台州海德外销部经理、副总经理，益森园艺总经理，浙江扬眉副总经理，杨百利食品总经理。

赵云先生：中国国籍，无永久境外居留权，1971年出生，本科学历。2009年1月起任公司董事、财务总监、董事会秘书，任期三年。曾任仙居邮政局主办会计、财务部主任，沃施有限董事、财务总监。

赵世君先生：中国国籍，无永久境外居留权，1967年出生，研究生学历，博士学位，中国注册会计师，中国注册资产评估师，现任上海对外经贸学院会计学院执行院长，黑龙江北大荒农业股份有限公司、龙元建设集团股份有限公司、

上海现代制药股份有限公司独立董事，浙商证券股份有限公司审计委员会及薪酬与考核委员会主任，上海交通大学成教院 CMBA 项目特聘教授，上海国家会计学院常聘教授。2009 年 1 月起任公司独立董事，任期三年。曾任上海新世纪资产评估师事务所资产评估师，上海对外贸易学院经贸学院会计系主任等。

崔和根先生：中国国籍，无永久境外居留权，1949 年出生，大专学历，高级工程师。2009 年 1 月起任公司独立董事，任期三年。现任浙江泰利森药业有限公司董事长。曾任浙江银燕集团有限公司董事长兼总经理、浙江泰利森药业有限公司董事长兼总经理。

杨映远先生：中国国籍，无永久境外居留权，1947 年出生，高中学历，经济师。2009 年 12 月起任公司独立董事，任期至公司第一届董事会任期届满。现任上海市工具行业协会秘书长，上海市工业经济联合会、上海市经济团体联合会理事单位理事。曾任上海星光工具厂副厂长，上海工具厂副厂长，华生电器总厂厂长，上海沪工高峰工具有限公司副总经理。

（二）监事会成员

公司监事会现有三名监事，分别为王婕、邬莉敏和冯剑。其中王婕为监事会主席，冯剑为职工监事。

王婕女士：中国国籍，无永久境外居留权，1952 年出生，本科学历，高级经济师。2009 年 12 月起任公司监事会主席，任期至公司第一届监事会任期届满。曾任上海财政金融学校教师，中国人民保险公司上海分公司人事处副处长，中国人寿保险股份有限公司上海市分公司销售部总经理、客服中心总经理。

邬莉敏女士：中国国籍，无永久境外居留权，1962 年出生，大专学历，经济师，国家二级人力资源管理师。2009 年 1 月起任公司监事、人事行政部经理，监事任期三年。曾任上海申新九厂车间主任，中国有色金属材料总公司上海分公司行政经理、业务主管，上海斯创商务咨询有限公司行政经理，沃施有限人事行政部经理。

冯剑先生：中国国籍，无永久境外居留权，1975 年出生，大专学历。2009 年 1 月起任公司监事，任期三年。现任益森园艺副总经理、采购部经理，同时担

任厚仁投资执行董事、总经理。曾任浙江台州市商业银行办公室企划，台州海德采购员等。

（三）高级管理人员

公司现有高级管理人员三名，分别为公司总经理吴海林、副总经理吴君亮、财务总监兼董事会秘书赵云。简历详见本节“一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员简介”之“（一）董事会成员”。

（四）其他核心人员

杨俊先生：中国国籍，无永久境外居留权，1952 年出生，本科学历。现为公司研发设计中心总工程师。曾任上海电动工具厂技术员、助理工程师、工程师，上海日立电动工具有限公司产品设计科科长、工程师，亚特电动工具有限公司副总经理兼产品开发部经理，昆杰公司产品开发部技术总监，宏大电工工具有限公司产品开发部主管，主持开发的产品曾获得上海市优秀新产品三等奖。

费君华先生：中国国籍，无永久境外居留权，1960 年出生，本科学历。现为公司总工程师办公室主任。曾在公安部上海八三二厂、上海司密特液压机电工程有限公司工作；曾任上海特浩电器有限公司总经理办公室负责人、企业质量联络工程师、技术档案室主任、总师办主任、品管部经理，沃施有限品保部经理等。

吴中华先生：中国国籍，无永久境外居留权，1980 年出生，大专学历。现任公司研发设计中心品保部经理。曾任上海南友汽车摩托车部件有限公司品保课课长、上海宜鑫实业有限公司品保部主管、沃施有限品保部经理等。

苏渝先生：德国国籍，1963 年出生，祖籍四川巴县，本科学历，中国经济联合会会员，德国盆景俱乐部会员。现为沃施发展总经理。曾在德国埃森综合大学风景园林管理专业和德国埃森综合大学生态专业学习，在德国波托普市职业教育所从事园林设计工作。曾任四川省计划经济委员会机关管理干部，德国建材和园艺商场“toom”园艺顾问。德国欧倍德建材装饰家居购物中心有限公司园艺部顾问经理。

赵蒙黎女士：中国国籍，无永久境外居留权，1973 年出生，本科学历。现任益森园艺总经理。曾任宁波亚太工贸有限公司外销业务员，台州海德外销业务

员、销售部经理等。

（五）公司董事、监事提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

姓名	任职情况	提名人	选举情况	任期期间
吴海林	董事长	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
吴汝德	董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
赵云	董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
赵世君	独立董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
崔和根	独立董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
杨映远	独立董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年12月23日公司2009年第二次临时股东大会	2009年12月23日至2012年1月2日
吴君亮	董事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年12月23日公司2009年第二次临时股东大会	2009年12月23日至2012年1月2日

2、监事提名和选聘情况

姓名	任职情况	提名人	选举情况	任职期间
吴君美	监事会主席	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2009年12月23日
王婕	监事会主席	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年12月23日公司2009年第二次临时股东大会	2009年12月23日至2012年1月2日
邬莉敏	监事	吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美	2009年1月3日公司创立大会	2009年1月3日至2012年1月2日
冯剑	监事	职工代表大会	2009年1月3日职工代表大会	2009年1月3日至2012年1月2日

二、公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有股份情况

（一）直接持股情况

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其亲属直接持有公司股份近三年的变动情况如下：

姓名	职务	2008年11月25日至今		2008年9月9日		2008年2月20日	
		出资额（元）	出资比例（%）	出资额（元）	出资比例（%）	出资额（元）	出资比例（%）
吴海林	董事长、总经理	7,722,000	20.32	7,722,000	20.87	5,940,000	22.00
吴海江	吴汝德之子、吴海林之弟	7,371,000	19.40	7,371,000	19.92	5,670,000	21.00
吴君亮	董事、副总经理，吴汝德之子、吴海林之弟	7,020,000	18.47	7,020,000	18.97	5,400,000	20.00
吴汝德	董事，吴海林、吴君亮之父	3,861,000	10.16	3,861,000	10.44	2,970,000	11.00
吴君美	吴汝德之女、吴海林和吴君亮之妹	2,457,000	6.47	2,457,000	6.64	1,890,000	7.00
赵云	董事、财务总监、董事会秘书，吴君亮配偶之兄	2,106,000	5.54	2,106,000	5.69	1,620,000	6.00
蒋国人	吴汝德配偶之弟	351,000	0.92	351,000	0.95	270,000	1.00
蒋国和	吴汝德配偶之弟	702,000	1.85	702,000	1.90	540,000	2.00
吴小荣	吴海江配偶之父	351,000	0.92	351,000	0.95	270,000	1.00
王良勇	吴海林配偶之兄	175,000	0.46	175,000	0.47	135,000	0.50
王婕	监事会主席	351,000	0.92	351,000	0.95	270,000	1.00

（二）间接持股情况

发行人股东厚仁投资持有 1,000,000 股发行人股份，发行人近三年董事、监事、高级管理人员及其他核心人员通过发行人股东厚仁投资间接持有本公司股份变动情况如下表：

姓名	职务	2010年9月20日至今		2008年11月25日	
		出资额(万元)	出资比例(%)	出资额(万元)	出资比例(%)
吴海林	董事长、总经理	-	-	97.00	38.80
冯剑	监事	20.00	8.00	20.00	8.00
邬莉敏	监事	5.00	2.00	5.00	2.00
费君华	核心技术人员	3.00	1.20	3.00	1.20
吴中华	核心技术人员	2.50	1.00	-	-

上述董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其亲属直接和间接持有的本公司股份均不存在质押或被冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均无与公司利益存在冲突的对外投资，该部分董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况如下：

名称	对外投资	经营范围	出资额(万元)	出资比例(%)
吴海林	浙江扬眉	生产加工：饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁）的食品储存（冷藏）	475.00	16.06
	仙居海迪	汽车座靠垫、汽车零配件制造；化工新产品销售；货物进出口。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）	29.00	25.00
吴君亮	浙江扬眉	生产加工：饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁）的食品储存（冷藏）	525.00	17.75
吴汝德	浙江扬眉	生产加工：饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁）的食品储存（冷藏）	425.00	14.36
	仙居海迪	汽车座靠垫、汽车零配件制造；化工新产品销售；货物进出口。（上述经营范围不含国家法律法规规定禁止、限制和许可经营的项目）	58.00	50.00
赵云	浙江扬眉	生产加工：饮料、水基饮料（果蔬汁饮料，浓缩果蔬汁）的食品储存（冷藏）	22.50	0.76
崔和根	浙江泰利森药业有限公司	片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、合剂制造、加工（药品生产许可证有效期至2010年12月31日）	390.00	39.00

注：仙居海迪、浙江扬眉具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、（三）控股股东、实际控制人控制的其他企业”及“第七节 同业竞争与关联交易”之“一、（一）不存在同业竞争情况的说明”。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及关联企业领取薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2010 年度薪酬情况如下：

姓名	职务	从本公司或子公司领取的薪酬（万元）
吴海林	董事长、总经理	14.40
赵云	董事、财务总监、董事会秘书	11.20
吴汝德	董事	-
吴君亮	董事、副总经理	8.80
赵世君	独立董事	3.00
崔和根	独立董事	3.00
杨映远	独立董事	3.00
王婕	监事会主席	-
邬莉敏	监事、人事行政部经理	6.00
冯剑	职工代表监事、益森园艺副总经理	5.38
杨俊	核心技术人员、研发设计中心总工程师	6.00
费君华	核心技术人员、总工程师办公室主任	4.92
吴中华	核心技术人员、品保部经理	3.60
苏渝	核心营销人员、沃施发展总经理	9.60
赵蒙黎	核心营销人员、益森园艺总经理	6.00

注：吴君亮、赵云、赵蒙黎、冯剑在发行人全资子公司益森园艺领取薪酬；董事吴汝德和监事会主席王婕 2010 年未在公司领取薪酬。

根据 2010 年 3 月 6 日召开的公司 2009 年度股东大会决议，公司独立董事津贴标准为每人每年 3 万元，参加公司会议的差旅费、住宿费、交通费据实报销。公司独立董事除领取独立董事津贴外，不享受其他福利待遇。

在发行人或发行人子公司任职领薪的上述董事、监事、高级管理人员及其他核心人员按国家有关规定享受社会保险保障。除此之外，未在公司享受其他未披露的待遇。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况如下表：

姓名	在发行人处所任 职务	兼职单位	兼职职务	兼职单位与 发行人关系
吴海林	董事长、总经理	上海市莘庄工业区商会	副会长	无关联关系
		上海市工具行业协会	副会长	无关联关系
		沃施发展	执行董事	本公司控股子公司
		沃施绿化	执行董事	本公司全资子公司
		台州沃施	执行董事	本公司全资子公司
吴君亮	董事、副总经理	上海进出口协会	副会长	无关联关系
		益森园艺	执行董事	本公司全资子公司
赵云	董事、财务总监、 董事会秘书	台州沃施	监事	本公司全资子公司
赵世君	独立董事	上海对外贸易学院会计学院	执行院长	无关联关系
		上海现代药业股份有限公司	独立董事	无关联关系
		黑龙江北大荒农业股份有限公司	独立董事	无关联关系
		龙元建设集团股份有限公司	独立董事	无关联关系
		上海交通大学成教院	特聘教授	无关联关系
		上海国家会计学院	常聘教授	无关联关系
崔和根	独立董事	浙江泰利森药业有限公司	董事长	无关联关系
杨映远	独立董事	上海市工具协会	秘书长	无关联关系
		上海市工业经济联合会	理事	无关联关系
		上海市经济团体联合会	理事	无关联关系
冯剑	职工监事	益森园艺	副总经理、 采购部经理	本公司全资子公司
		厚仁投资	执行董事、 总经理	本公司参股 股东

除以上人员外，公司董事、监事和高级管理人员及其他核心人员没有兼职。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的 亲属关系

吴汝德与吴海林、吴君亮为父子关系，赵云为吴君亮配偶赵蒙黎之兄，赵蒙黎为吴君亮之配偶，除上述亲属关系外，截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在亲属关系。

七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的相关协议与承诺

本公司及本公司子公司按照国家相关规定与所有董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他核心人员均签订了《劳动合同》；向独立董事颁发了《聘书》。

除此之外，本公司与董事、监事、高级管理人员和其他核心人员之间不存在其他协议安排。

本公司董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他核心人员对持股限售期、同业竞争和关联交易等事项作出了承诺，参见“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人实际控制人、持有 5%以上股份主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员作出的重要承诺及其履行情况”。

上述协议和承诺在报告期内均得到履行。

八、董事、监事及高级管理人员的任职资格

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的提名和选聘均履行了相关的法律程序，符合法律、行政法规和规章规定的任职资格。

九、公司董事、监事、高级管理人员近两年变动情况及原因

（一）董事变动情况

公司整体改制前，本公司董事会由 5 人组成，分别由吴海林、吴汝德、赵云、吴君美、吴海江担任董事职务，其中吴海林任董事长。

2009 年 1 月 3 日，公司召开沃施股份创立大会，全体发起人一致同意选举吴海林、吴汝德、赵云、赵世君、崔和根为股份公司第一届董事，其中赵世君和崔和根为独立董事。公司董事会成员由“吴海林、吴汝德、赵云、吴君美、吴海江”变更为“吴海林、吴汝德、赵云、赵世君、崔和根”，吴海林仍为公司董事长。

2009年12月23日，公司召开2009年沃施股份第二次临时股东大会，增选吴君亮、杨映远为公司董事，其中杨映远为独立董事。

（二）监事变动情况

公司整体变更前，未设立监事会，由吴君亮担任公司监事。

2009年1月3日，公司召开沃施股份创立大会，全体发起人一致同意选举吴君美、邬莉敏为股份公司监事，与2009年1月3日沃施有限召开职工代表大会选举产生的监事冯剑共同组成股份公司第一届监事会，吴君美为监事会主席。

2009年12月23日，公司召开2009年第二次临时股东大会，同意吴君美因个人原因辞去公司监事，并选举王婕为公司第一届监事会监事，王婕为监事会主席。

（三）高级管理人员变动情况

公司整体变更前，高级管理人员为总经理吴海林和财务负责人赵云。

2009年1月3日，公司第一届董事会第一次会议审议，决定聘任吴海林为公司总经理，赵云为公司财务总监兼董事会秘书。

2009年5月20日，公司第一届董事会第二次会议审议，决定聘任吴君亮为公司副总经理。

第九节 公司治理

公司成立以来，依据相关法律、法规的要求，并结合业务经营具体情况，建立了股东大会、董事会、监事会、经理层之间职责分工明确、依法规范运作的法人治理结构，为公司高效、稳健经营提供了组织保证。

公司依据《公司法》、《证券法》等法律、法规的规定，制订了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《控股股东、实际控制人行为规范》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《董事长工作细则》、《独立董事年报工作制度》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》、《财务总监职责及工作细则》、《独立董事工作细则》、《内部审计制度》、《审计委员会工作细则》、《审计委员会年报工作制度》、《薪酬考核委员会实施细则》、《战略委员会实施细则》、《提名委员会实施细则》、《关联交易决策制度》、《信息披露管理制度》、《投资者关系管理制度》、《重大信息内部报告制度》、《对外担保管理制度》、《对外投资管理制度》、《子公司管理制度》以及《募集资金管理制度》等相关制度，上述制度为公司法人治理的规范化运行提供了制度保证。

一、公司治理制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司制定了《公司章程》及《股东大会议事规则》，股东大会运作规范。2009年1月3日，公司召开创立大会，选举产生了董事会成员、非职工监事，审议通过了《公司章程》。2010年3月6日，公司召开2009年度股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》，对股东大会的权责和运作程序做了具体规定。

1、股东的权利与义务

根据《公司章程》的规定，公司股东享有下列权利：

（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；

（2）依法请求、召集、主持、参加或委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；

(3) 对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

(4) 依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠予或质押其所持有的股份；

(5) 查询章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；

(6) 公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

(7) 对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；

(8) 法律、行政法规、部门规章或公司章程规定的其他权利。

依据《公司章程》，公司股东应承担以下义务：

(1) 遵守法律、行政法规和公司章程；

(2) 依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；

(3) 除法律、法规规定的情形外，不得退股；

(4) 不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；

(5) 法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

依照《公司章程》的规定，公司股东还应遵守以下限制：

(1) 持有公司 5%以上有表决权股份的股东，将其持有的股份进行质押的，应当自该事实发生当日，向公司作出书面报告；

(2) 公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务；控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和社会公众股股东的利益。

2、股东大会职权

根据《公司章程》的规定，股东大会是公司的权力机构，股东大会依法行使下列职权：

- （1）决定公司的经营方针和投资计划；
- （2）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；
- （3）审议批准董事会报告；
- （4）审议批准监事会报告；
- （5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；
- （6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- （7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；
- （8）对发行公司债券作出决议；
- （9）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；
- （10）修改本公司章程；
- （11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；
- （12）审议批准根据章程规定须由股东大会批准的担保事项；
- （13）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资产百分之三十的事项；
- （14）审议股权激励计划；
- （15）审议法律、行政法规、部门规章或本章程规定应当由股东大会决定的

其他事项。

依据《公司章程》的规定，下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：

（1）公司及控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

（2）公司对外担保总额达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

（3）为资产负债率超过 70%的担保对象提供担保；

（4）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

（5）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

3、股东大会会议事规则

《公司章程》规定，股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开一次，并应于上一个会计年度完结之后的六个月之内举行。临时股东大会不定期召开，出现《公司法》第一百零一条规定的应当召开临时股东大会的情形时，临时股东大会应当在 2 个月内召开。召集人应在年度股东大会召开 20 日前通知各股东，临时股东大会将于会议召开 15 日前通知各股东。股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的二分之一以上通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过。

4、股东大会运行情况

自公司设立以来，公司股东大会一直根据《公司法》和《公司章程》的规定规范运作。截至本招股说明书签署日，本公司自股份公司设立以来的股东大会召开情况如下：

序号	日期	届次
1	2009 年 1 月 3 日	创立大会
2	2009 年 6 月 13 日	2008 年度股东大会
3	2009 年 9 月 1 日	2009 年第一次临时股东大会
4	2009 年 12 月 23 日	2009 年第二次临时股东大会
5	2010 年 3 月 6 日	2009 年度股东大会
6	2011 年 2 月 10 日	2011 年第一次临时股东大会
7	2011 年 6 月 17 日	2010 年度股东大会
8	2011 年 11 月 15 日	2011 年第二次临时股东大会

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

2010 年 3 月 6 日，公司召开 2009 年度股东大会，制定了《董事会议事规则》，董事会运行规范。公司董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使权利和履行义务。

1、董事会构成

公司设董事会，对股东大会负责。董事会由七名成员组成，其中独立董事三名。独立董事中包括一名会计专业人士（会计专业人士是指具有高级职称或注册会计师资格的人士）。董事会设董事长 1 名。董事长由董事会以全体董事的过半数选举产生。董事可以由总经理或者其他高级管理人员兼任，但兼任总经理或者其他高级管理人员职务的董事以及由职工代表担任的董事，总计不得超过公司董事总数的二分之一。

2、董事会职权

根据《公司章程》规定，董事会行使下列职权：

- （1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；
- （2）执行股东大会的决议；
- （3）决定公司的经营计划和投资方案；
- （4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；
- （5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；
- （6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

(7) 拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；

(8) 在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保、委托理财、关联交易等事项；

(9) 决定公司内部管理机构的设置；

(10) 聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬和奖惩事项；

(11) 制订公司的基本管理制度；

(12) 制订章程的修改方案；

(13) 管理公司信息披露事项；

(14) 向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；

(15) 听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；

(16) 法律、行政法规、部门规章或章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

董事会会议分为定期会议和临时会议。董事会每年应当至少召开 2 次会议。董事会会议应当由董事本人出席，董事因故不能出席的，可以书面委托其他董事代为出席。董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

4、董事会运行情况

公司设立以来，董事会一直严格按照有关法律、法规、《公司章程》和《董事会议事规则》的规定规范运作，并严格履行相关召集程序及信息披露义务。截

至本招股说明书签署日，历次董事会召开情况如下：

序号	日期	届次
1	2009 年 1 月 3 日	第一届董事会第一次会议
2	2009 年 5 月 20 日	第一届董事会第二次会议
3	2009 年 10 月 31 日	第一届董事会第三次会议
4	2009 年 12 月 8 日	第一届董事会第四次会议
5	2010 年 1 月 4 日	第一届董事会第五次会议
6	2010 年 1 月 15 日	第一届董事会第六次会议
7	2010 年 11 月 10 日	第一届董事会第七次会议
8	2011 年 1 月 25 日	第一届董事会第八次会议
9	2011 年 2 月 20 日	第一届董事会第九次会议
10	2011 年 4 月 15 日	第一届董事会第十次会议
11	2011 年 5 月 27 日	第一届董事会第十一次会议
12	2011 年 7 月 13 日	第一届董事会第十二次会议
13	2011 年 10 月 30 日	第一届董事会第十三次会议

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

2010 年 3 月 6 日，公司召开了 2009 年度股东大会，制定了《监事会议事规则》，监事会运行规范。公司监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利和履行义务。

1、监事会构成

公司设监事会。监事会由三名监事组成，其中 2 名监事由股东大会选举产生，1 名监事通过职工代表大会民主选举产生。

监事会设主席 1 名，由监事会选举产生，监事会主席不能履行职务或者不履行职务时，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。

监事每届任期三年。股东担任的监事由股东大会选举或更换，职工担任的监事由公司职工通过职工代表大会民主选举产生或更换，监事连选可以连任。

2、监事会职权

根据《公司章程》的规定，监事会行使下列职权：

- （1）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；
- （2）检查公司财务；

(3) 对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；

(4) 当董事、高级管理人员的行为损害公司利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；

(5) 提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；

(6) 向股东大会提出提案；

(7) 依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；

(8) 发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担。

3、监事会议事规则

监事会每 6 个月至少召开一次会议，监事可以提议召开临时监事会会议。监事会会议由监事会主席召集和主持，监事会主席不能履行职务或不履行职务的，由半数以上监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议。监事会决议应当经半数以上监事通过。

4、监事会的运行情况

公司设立以来，监事会一直按照法律、法规、《公司章程》和《监事会议事规则》的规定规范运作。截至本招股说明书签署日，历次监事会召开情况如下：

序号	日期	届次
1	2009 年 1 月 3 日	第一届监事会第一次会议
2	2009 年 5 月 20 日	第一届监事会第二次会议
3	2009 年 12 月 24 日	第一届监事会第三次会议
4	2010 年 1 月 15 日	第一届监事会第四次会议
5	2010 年 9 月 15 日	第一届监事会第五次会议
6	2011 年 5 月 27 日	第一届监事会第六次会议

(四) 独立董事制度的建立健全及运行情况

1、公司独立董事

2009年1月3日，公司召开创立大会，选举赵世君、崔和根为公司独立董事。2009年12月23日，公司召开2009年第二次临时股东大会，增选杨映远为公司独立董事。公司独立董事中赵世君为会计专业人士。上述人士自担任独立董事以来，按照《公司章程》、《独立董事工作细则》和《独立董事年报工作制度》的规定认真履行职责。

公司现有独立董事3名，占董事会人数的比例超过三分之一。

2、独立董事的职权

公司独立董事除具有《公司法》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还行使以下特别职权：

（1）重大关联交易（指公司拟与关联人达成的总额高于300万元或高于公司最近一期经审计净资产值的5%的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据；

（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

（3）向董事会提请召开临时股东大会；

（4）提议召开董事会；

（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；

（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权，应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。如上述提议未被采纳或上述职权不能正常行使，公司应将有关情况予以披露。

3、公司独立董事发挥作用的情况

自公司聘任独立董事以来，公司独立董事依照有关法律、法规和《公司章程》勤勉尽责地履行职权，对需要独立董事审核的事项发表了专门意见，对完善公司治理结构和规范公司运作发挥了积极的作用，对公司风险管理、内部控制以及公

司业务发展提出了许多意见与建议。

公司建立独立董事制度以来，共召开了 9 次董事会，独立董事均按规定参加会议。并向公司出具关于报告期内关联交易的独立意见，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、（五）最近三年一期关联交易制度的执行情况及独立董事意见”。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

1、董事会秘书制度安排

公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股权管理、信息披露等事宜。董事会秘书是公司高级管理人员，对董事会负责。董事会秘书应当具有必要的专业知识和经验，由董事会委任和解聘。2010 年 3 月 6 日，公司 2009 年度股东大会审议通过了《董事会秘书工作细则》。2009 年第一届董事会第一次会议决议聘任赵云为董事会秘书。

2、董事会秘书职责

依据《公司章程》的规定，董事会秘书的主要职责是：

（1）负责公司信息披露事务，协调公司信息披露工作，组织制订公司信息披露事务管理制度，督促公司及相关信息披露义务人遵守信息披露相关规定；

（2）负责公司投资者关系管理和股东资料管理工作，协调公司与证券监管机构、股东及实际控制人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通；

（3）组织筹备董事会会议和股东大会，参加股东大会、董事会会议、监事会会议及高级管理人员相关会议，负责董事会会议记录工作并签字确认；

（4）负责公司信息披露的保密工作，在未公开重大信息出现泄露时，及时向深圳证券交易所报告并公告；

（5）关注公共媒体报道并主动求证真实情况，督促董事会及时回复深圳证券交易所的问询；

（6）组织董事、监事和高级管理人员进行证券法律法规、创业板上市规则

及深圳证券交易所其他相关规定的培训，协助前述人员了解各自在信息披露中的权利和义务；

（7）督促董事、监事和高级管理人员遵守证券法律法规、创业板上市规则、深圳证券交易所其他相关规定及公司章程，切实履行其所作出的承诺；在知悉公司作出或者可能作出违反有关规定的决议时，应当予以提醒并立即如实地向深圳证券交易所报告；

（8）《公司法》、《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所要求履行的其他职责。妥善协调证券业务与企业生产经营之间的关系。

3、董事会秘书的履职情况

公司董事会秘书自上任以来，按照《公司章程》、《董事会秘书工作细则》的有关规定，认真筹备股东大会和董事会会议；出席董事会会议及作记录，并在会议记录上签字，负责保管会议文件和记录；及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

（六）董事会专门委员会的设置及运行情况

2010年1月4日，公司第一届董事会第五次会议审议决议设立薪酬考核委员会、审计委员会、战略委员会与提名委员会，公司制订了《董事会议事规则》、《审计委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会实施细则》、《战略委员会实施细则》、《提名委员会实施细则》，对以上四个董事会专门委员会的人员构成、职责权限、决策程序、议事规则等进行了规定。

1、战略委员会

公司第一届董事会战略委员会由公司董事吴海林、吴君亮以及独立董事崔和根、赵世君和杨映远组成，其中吴海林担任战略委员会主任。

公司战略委员会主要职责为：

（1）对公司长期发展战略规划进行研究并提出建议，确立公司战略制定程序的基本框架；

(2) 适时评估公司长期发展战略，组织拟订公司发展战略和中长期发展规划；

(3) 对公司经营计划（包括年度经营计划）进行研究并提出建议；

(4) 对须经董事会批准的重大投资、融资和担保方案进行研究并提出建议；

(5) 对须经董事会批准的重大资本运作、资产经营项目进行研究并提出建议；

(6) 研究制订公司重组及转让公司所持股权、改制、并购、组织机构调整的方案；

(7) 监督、指导公司的风险管理工作；

(8) 对其他影响公司发展的重大事项进行研究并提出建议；

(9) 对以上事项的实施进行检查；

(10) 董事会授予的其他职权。

董事会战略委员会设立之后，严格按照有关法律、《公司章程》、《董事会议事规则》、《战略委员会实施细则》等规定履行其职责。

2、审计委员会

公司第一届董事会审计委员会由公司董事吴汝德及独立董事赵世君和崔和根组成，其中赵世君担任审计委员会主任。

公司审计委员会的主要职责为：

(1) 提议聘请或更换外部审计机构，拟定其报酬方案；

(2) 审核公司的内部审计制度，并监督实施；

(3) 审议公司年度内部审计工作计划；

(4) 指导、监督和评价内部审计机构的工作，对内部审计人员尽责情况及工作考核提出意见；

(5) 负责内部审计与外部审计之间的沟通；

(6) 审核公司的财务信息及其披露，根据需要对重大关联交易进行审核；

(7) 审查公司及各子公司、分公司的内控制度的科学性、合理性、有效性以及执行情况，并对违规责任人进行责任追究提出建议；

(8) 监督、指导公司风险管理工作；

(9) 公司董事会授予的其他职权。

公司审计委员会的议事规则：审计委员会会议事方式包括会议审议和传阅审议。会议审议分为例会和临时会议。例会每年至少召开一次，召集人或三分之二以上的委员提名时，审计委员会可以召开临时会议。审计委员会会议需经三分之二以上的委员出席方可举行。每一委员有一票表决权，会议决议需经委员会全部委员三分之二以上通过方为有效。会议表决事项与某位委员有利害关系时，该委员应予回避且无表决权。

董事会审计委员会设立后，严格按照有关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》、《审计委员会工作细则》、《审计委员会年报工作制度》等规定履行职责。

3、薪酬考核委员会

公司第一届董事会薪酬考核委员会由公司董事赵云及独立董事崔和根、杨映远组成，其中崔和根担任薪酬考核委员会主任。

公司薪酬考核委员会的主要职责为：

(1) 研究核定公司的薪酬体系，包括但不限于公司岗位薪酬结构及董事、高级管理人员的薪酬标准、绩效评价标准、程序及主要评价体系，奖励和惩罚的主要方案和制度等；

(2) 根据董事和高级管理人员岗位的主要范围、职责、重要性，制定薪酬计划或方案；

(3) 审查董事（非独立董事）和高级管理人员的履行职责情况，并对其进行绩效考核；

(4) 负责对公司薪酬制度执行情况进行监督;

(5) 董事会授权的其他事宜。

董事会薪酬考核委员会设立之后, 严格按照有关法律、《公司章程》、《董事会议事规则》、《薪酬考核委员会实施细则》等规定履行职责。

4、提名委员会

公司第一届董事会提名委员会由公司董事吴海林和独立董事赵世君、杨映远组成, 其中赵世君担任提名委员会主任。

公司提名委员会的主要职责为:

(1) 研究董事、总经理及其他高级管理人员的选择标准和程序, 并向董事会提出建议;

(2) 广泛搜寻具备合适资格可担任董事、总经理及其他高级管理人员的人选;

(3) 对董事候选人、总经理人选及其他高级管理人员的人选进行审查并提出建议;

(4) 评核独立董事的独立性;

(5) 就董事、总经理和其他高级管理人员的委任或重新委任以及董事、总经理和高级管理人员的继任计划的有关事宜向董事会提出建议;

(6) 对公司向全资、控股、参股子公司委派或更换的股东代表、推荐或更换的董事、监事人选进行考察, 并向董事会提出建议;

(7) 制定董事培训计划;

(8) 董事会授权的其他事宜。

董事会提名委员会设立之后, 严格按照有关法律、《公司章程》、《董事会议事规则》、《提名委员会实施细则》等规定履行职责。

二、发行人近三年违法违规情况

公司依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度。报告期内，公司及其董事、监事和高级管理人员严格按照相关法律法规的规定开展经营活动，不存在违法违规行为及被主管机关处罚的情况。

三、公司近三年资金占用及担保情况

2008年，公司原子公司沃施企业（2009年12月被公司吸收合并后注销）存在与台州海德和浙江扬眉资金往来余额，具体内容参见本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”之“二、关联方及关联方交易”。除本招股说明书披露之外，公司不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

四、管理层对内部控制的自我评估和注册会计师的鉴证意见

（一）管理层对内部控制制度完整性、合理性及有效性的自我评估

公司管理层认为，自成立以来，公司建立并逐步健全法人治理结构，内部控制制度不断完善并有效运行。内部控制制度有力地保证了公司经营的正常进行，保护了资产的安全和完整，能够防止并及时发现、纠正错误，保证了公司财务资料的真实、合法、完整，促进了公司经营效率的提高和经营目标的实现，符合公司发展的要求，能够保证内部控制目标的达成。

（二）注册会计师关于公司内部控制制度完整性、合理性及有效性的评估

立信会计师事务所就公司内部控制的有效性，出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字（2011）第13072号），认为：“上海沃施园艺股份有限公司按照财政部颁发的《企业内部控制基本规范》规定的标准于2011年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

五、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排和执行情况

（一）对外投资政策、制度和执行情况

为加强发行人投资的决策与管理，控制投资方向和投资规模，拓展经营领域，保障公司权益，发行人制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》和《对外投资

管理制度》，就对外投资事项的提出及审批、投资协议的签署与实施、投资项目的监督与管理进行了规定。

1、公司符合下列标准的对外投资，须经董事会审议通过：

一年内单笔或同一交易类型累计对外投资涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）不超过公司最近一期经审计总资产百分之三十（不含本数）的事项。

2、公司达到下列标准的对外投资，应当提交股东大会审议：

一年内单笔或同一交易类型累计对外投资涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）占公司最近一期经审计总资产百分之三十以上的事项。

报告期内，发行人对外投资均根据上述规定履行了必要的批准程序。

（二）对外担保政策、制度和执行情况

为了规范对外担保行为，有效防范公司对外担保风险，发行人分别通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》和《对外担保管理制度》，制定了对外担保的条件、履行程序及管理办法。

公司对下属企业的担保，且金额在人民币 1,000 万元以下的，由董事会以决议形式授权公司董事长审批签发。董事会审议担保事项时，必须经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。

公司独立董事应在董事会审议对外担保事项时发表独立意见，必要时可聘请会计师事务所对公司累计和当期对外担保情况进行核查。如发现异常，应及时向董事会和监管部门报告并公告。

公司对外担保事项属于下列情形的，应当在董事会审议通过后提交股东大会审议：

1、单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；

2、公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

3、公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

4、为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

5、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的 30%；

6、连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的 50%且绝对金额超过 3,000 万元；

7、对股东、实际控制人及其关联人提供的担保；

8、深圳证券交易所或者公司章程规定的其他担保情形。

应由股东大会审议的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。股东大会在审议对股东、实际控制人及其关联方提供的担保事项时，该股东或者受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的半数以上通过。股东大会在审议为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保事项时，必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

报告期内，公司未发生对外担保事项。

六、投资者权益保护情况

公司通过建立《公司章程》、《信息披露管理制度》、《关联交易决策制度》、《独立董事工作细则》、《控股股东、实际控制人行为规范》、《重大信息内部报告制度》、《投资者关系管理制度》等保护投资者的利益。

《公司章程》对投资者的权利做了明确规定，详细请参见本节“一、公司治理制度的建立健全及运行情况”之“（一）股东大会制度的建立健全及运行情况”。

《公司章程》规定，投资者依法享有提案权。公司召开股东大会，单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东，可以在股东大会召开 10 日前提出临时提案。《投资者关系管理制度》规定，公司应根据法律法规的要求做好股东大会的安排组织工作。

公司应为中小股东参加股东大会创造条件,在召开时间和地点等方面充分考虑便于股东参加。在条件许可的情况下,可利用互联网对股东大会进行直播。

《控股股东、实际控制人行为规范》规定,控股股东、实际控制人对公司和中小股东负有忠实勤勉义务,当自身利益与公司、中小股东利益产生冲突时,应当将公司和中小股东利益置于自身利益之上。控股股东、实际控制人应当充分保护中小股东的投票权、提案权、董事提名权等权利,不得以任何理由限制、阻挠其权利的行使。

《信息披露管理制度》规范了公司信息披露的内容、程序、媒体、责任机构及相应的保密措施。《信息披露管理制度》规定公司应依法、诚信履行持续信息披露的义务。披露信息应当真实、准确、完整、及时,不得有虚假记载,误导性陈述或者重大遗漏。公司应当同时向所有投资者公开披露信息。公司应当披露的信息包括但不限于招股说明书、上市公告书、定期报告和临时报告。公司信息披露工作由董事会统一领导和管理,董事长是信息披露的第一责任人,董事会秘书负责协调和组织公司信息披露的具体事宜,负有直接责任,董事会全体成员负有连带责任。

《关联交易决策制度》明确了公司董事会、股东大会对于关联交易的决策权限和应予披露的关联交易的标准,规定公司关联交易的内部控制应遵循诚实信用、平等、自愿、公平、公开、公允的原则,不得损害公司和其他股东的利益。公司应当采取措施规范关联交易,减少和避免关联交易。董事会、股东大会在作出决议时,关联方应回避表决。

《独立董事工作细则》规定独立董事对公司及全体股东负有诚信与勤勉的义务,独立董事应当按照相关法律、法规和《公司章程》的要求,认真履行职责,维护公司整体利益,尤其是要关注中小股东的合法权益不受损害。独立董事应当独立履行职责,不受主要股东、实际控制人或者其他与公司存在利害关系的单位或个人的影响。独立董事应对公司重大人事任免决策、担保、关联交易等事项发表独立意见,并对其认为可能损害中小股东权益的事项及时向董事会和股东大会发表意见。

第十节 财务会计信息与管理层分析

以下引用的财务数据及有关分析说明反映了本公司最近三年一期经立信会计师事务所有限公司审计的财务报表及有关附注的主要内容。引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报表。

本公司提醒投资者，若欲对本公司的财务状况、经营成果及会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读相关之审计报告。

一、审计意见及经审计的财务报表

（一）审计意见

立信会计师事务所有限公司接受委托，对发行人报告期合并及母公司财务报表进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告（信会师报字（2011）第 13070 号）。

发行人会计师认为：“沃施股份公司财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允反映了沃施股份公司 2011 年 6 月 30 日、2010 年 12 月 31 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日的财务状况以及 2011 年 1-6 月、2010 年度、2009 年度和 2008 年度的经营成果和现金流量。”

(二) 合并财务报表

1、资产负债表

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
货币资金	47,150,768.69	26,843,242.98	16,298,051.69	28,782,044.86
交易性金融资产	-	-	-	-
应收账款	27,625,483.87	38,950,828.42	34,801,636.76	26,179,530.41
预付款项	4,241,708.87	7,130,237.89	2,295,090.92	3,951,561.39
其他应收款	8,903,002.22	5,585,191.47	4,059,131.43	6,094,812.95
存货	29,591,913.83	28,999,570.19	19,371,978.14	16,300,387.53
流动资产合计	117,512,877.48	107,509,070.95	76,825,888.94	81,308,337.14
投资性房地产	6,932,010.66	7,120,927.08	7,498,759.93	-
固定资产	64,479,449.15	65,473,850.13	58,443,712.04	16,023,571.76
在建工程	3,048,934.16	385,806.55	735,671.38	29,819,205.79
无形资产	8,696,294.38	8,805,446.65	9,066,782.52	13,286,956.26
长期待摊费用	186,854.62	481,070.75	-	-
递延所得税资产	503,270.65	624,404.33	627,174.95	352,972.14
非流动资产合计	83,846,813.62	82,891,505.49	76,372,100.82	59,482,705.95
资产总计	201,359,691.10	190,400,576.44	153,197,989.76	140,791,043.09

1、资产负债表（续）

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
短期借款	65,000,000.00	45,000,000.00	20,000,000.00	28,000,000.00
应付账款	14,951,898.15	23,870,971.14	24,153,743.11	15,799,188.80
预收款项	1,317,018.11	1,863,868.74	2,276,636.03	1,603,454.00
应付职工薪酬	1,285,044.71	1,331,580.77	1,510,070.57	957,527.92
应交税费	2,839,454.33	4,032,461.97	2,090,718.12	2,038,827.73
应付股利	-	-	110,621.61	110,621.61
应付利息	83,827.78	62,564.03	95,573.42	52,635.00
其他应付款	1,006,707.27	4,013,370.77	5,445,088.54	8,369,153.98
一年内到期的非流动负债	12,000,000.00	12,000,000.00	3,000,000.00	1,000,000.00
流动负债合计	98,483,950.35	92,174,817.42	58,682,451.40	57,931,409.04
长期借款	7,000,000.00	13,000,000.00	25,000,000.00	28,000,000.00
非流动负债合计	7,000,000.00	13,000,000.00	25,000,000.00	28,000,000.00
负债合计	105,483,950.35	105,174,817.42	83,682,451.40	85,931,409.04
股本	38,000,000.00	38,000,000.00	38,000,000.00	38,000,000.00
资本公积	8,379,382.30	8,379,382.30	8,379,382.30	4,691,304.03
盈余公积	2,885,867.01	2,885,867.01	1,221,672.93	1,059,996.09
未分配利润	45,831,791.97	33,592,920.19	19,642,981.73	9,810,767.55
归属于母公司所有者权益合计	95,097,041.28	82,858,169.50	67,244,036.96	53,562,067.67
少数股东权益	778,699.47	2,367,589.52	2,271,501.40	1,297,566.38
所有者权益合计	95,875,740.75	85,225,759.02	69,515,538.36	54,859,634.05
负债和所有者权益总计	201,359,691.10	190,400,576.44	153,197,989.76	140,791,043.09

2、利润表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业总收入	129,279,793.81	200,520,141.16	139,575,539.90	127,944,884.46
其中：营业收入	129,279,793.81	200,520,141.16	139,575,539.90	127,944,884.46
二、营业总成本	113,839,692.84	174,392,125.93	122,407,823.77	116,700,914.78
其中：营业成本	92,399,016.18	141,348,546.69	99,310,836.03	92,491,078.74
营业税金及附加	363,678.68	589,058.16	191,372.46	131,361.65
销售费用	10,406,836.68	15,028,566.28	8,473,385.01	9,327,693.65
管理费用	7,695,312.89	12,556,468.82	11,905,975.84	11,434,984.09
财务费用	3,549,899.69	4,655,352.29	2,036,130.64	3,306,642.11
资产减值损失	-594,458.22	214,133.69	490,123.79	9,154.54
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	-	-	-
三、营业利润	15,459,507.91	26,128,015.23	17,167,716.13	11,243,969.68
加：营业外收入	945,640.78	3,994,987.98	1,379,803.68	1,575,992.65
减：营业外支出	1,290.50	115,859.08	53,709.96	30,707.42
四、利润总额	16,403,858.19	30,007,144.13	18,493,809.85	12,789,254.91
减：所得税费用	4,139,557.70	7,004,923.47	4,337,905.54	3,294,985.72
五、净利润	12,264,300.49	23,002,220.66	14,155,904.31	9,494,269.19
其中：被合并方在合并前实现的利润	-	-	-	-569,800.25
归属于母公司所有者的净利润	12,238,871.78	22,606,132.54	13,681,969.29	9,096,702.81
少数股东权益	25,428.71	396,088.12	473,935.02	397,566.38
六、每股收益				
（一）基本每股收益	0.32	0.59	0.36	0.30
（二）稀释每股收益	0.32	0.59	0.36	0.30
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	12,264,300.49	23,002,220.66	14,155,904.31	9,494,269.19

3、现金流量表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
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	134,587,295.88	209,135,291.62	130,887,794.72	117,607,954.00
收到的税费返还	6,412,712.06	10,726,078.57	5,932,506.86	4,866,173.24
收到其他与经营活动有关的现金	874,842.66	4,087,193.30	4,446,030.79	4,706,430.63
经营活动现金流入小计	141,874,850.60	223,948,563.49	141,266,332.37	127,180,557.87
购买商品、接受劳务支付的现金	94,785,744.34	168,340,164.95	97,462,109.50	85,956,040.55
支付给职工以及为职工支付的现金	10,526,948.68	18,591,388.85	11,143,818.73	11,877,521.94
支付的各项税费	7,138,567.09	8,452,913.11	6,702,487.93	4,236,839.35
支付其他与经营活动有关的现金	11,813,709.96	17,712,240.68	10,936,527.56	12,283,593.59
经营活动现金流出小计	124,264,970.07	213,096,707.59	126,244,943.72	114,353,995.43
经营活动产生的现金流量净额	17,609,880.53	10,851,855.90	15,021,388.65	12,826,562.44
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	6,530.00	5,700.00	107,130.37	262,765.59
投资活动现金流入小计	6,530.00	5,700.00	107,130.37	262,765.59
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	7,062,022.68	10,999,114.99	10,354,108.37	21,418,927.27
投资支付的现金	1,614,318.76	-	5,675,718.07	9,675,692.05
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	8,676,341.44	10,999,114.99	16,029,826.44	31,094,619.32
投资活动产生的现金流量净额	-8,669,811.44	-10,993,414.99	-15,922,696.07	-30,831,853.73

3、现金流量表（续）

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	-	800,000.00	20,592,484.00
取得借款收到的现金	45,000,000.00	45,000,000.00	24,000,000.00	59,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	45,000,000.00	45,000,000.00	24,800,000.00	79,592,484.00
偿还债务支付的现金	31,000,000.00	23,000,000.00	33,000,000.00	35,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,269,908.44	10,748,325.99	3,282,652.79	9,280,124.32
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	33,269,908.44	33,748,325.99	36,282,652.79	44,280,124.32
筹资活动产生的现金流量净额	11,730,091.56	11,251,674.01	-11,482,652.79	35,312,359.68
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-362,634.94	-564,923.63	-100,032.96	-804,355.16
五、现金及现金等价物净增加额	20,307,525.71	10,545,191.29	-12,483,993.17	16,502,713.23
加：期初现金及现金等价物余额	26,843,242.98	16,298,051.69	28,782,044.86	12,279,331.63
六、期末现金及现金等价物余额	47,150,768.69	26,843,242.98	16,298,051.69	28,782,044.86

(三) 母公司财务报表

1、资产负债表

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
货币资金	13,245,494.61	2,545,006.36	6,304,133.57	9,603,596.05
交易性金融资产	-	-	-	-
应收票据	-	-	-	-
应收账款	15,224,401.69	15,219,319.78	6,613,551.50	4,494,493.56
预付款项	1,743,240.83	3,592,118.04	2,297,786.81	1,191,377.25
其他应收款	2,575,786.56	1,560,390.41	889,636.22	431,850.55
存货	23,636,871.54	22,690,376.44	13,802,682.68	13,421,587.46
流动资产合计	56,425,795.23	45,607,211.03	29,907,790.78	29,142,904.87
长期股权投资	19,979,054.73	18,364,735.97	14,364,735.97	30,197,758.37
投资性房地产	-	-	-	-
固定资产	59,752,906.03	60,724,504.04	54,256,919.40	7,686,496.53
在建工程	2,373,436.50	385,806.55	735,671.38	1,765,711.72
无形资产	7,516,085.55	7,632,086.49	7,864,088.37	120,000.00
递延所得税资产	213,752.83	121,422.49	57,029.98	34,851.27
非流动资产合计	89,835,235.64	87,228,555.54	77,278,445.10	39,804,817.89
资产总计	146,261,030.87	132,835,766.57	107,186,235.88	68,947,722.76

1、资产负债表（续）

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
短期借款	25,000,000.00	10,000,000.00	-	4,000,000.00
应付账款	9,274,147.30	8,451,785.56	5,425,548.80	4,206,243.21
预收款项	298,032.53	-	-	120,739.75
应付职工薪酬	687,254.32	744,600.08	647,871.33	622,061.91
应交税费	2,061,549.45	911,683.43	545,473.78	416,275.80
应付股利	-	-	110,621.61	110,621.61
应付利息	83,827.78	62,564.03	95,573.42	-
其他应付款	21,711,239.91	24,123,338.83	18,469,293.13	14,740,524.99
一年内到期的非流动负债	12,000,000.00	12,000,000.00	3,000,000.00	-
流动负债合计	71,116,051.29	56,293,971.93	28,294,382.07	24,216,467.27
长期借款	7,000,000.00	13,000,000.00	25,000,000.00	-
非流动负债合计	7,000,000.00	13,000,000.00	25,000,000.00	-
负债合计	78,116,051.29	69,293,971.93	53,294,382.07	24,216,467.27
股本	38,000,000.00	38,000,000.00	38,000,000.00	38,000,000.00
资本公积	7,581,415.68	7,581,415.68	7,581,415.68	3,893,337.41
盈余公积	2,842,008.01	2,842,008.01	1,177,813.93	1,016,137.09
未分配利润	19,721,555.89	15,118,370.95	7,132,624.20	1,821,780.99
所有者权益合计	68,144,979.58	63,541,794.64	53,891,853.81	44,731,255.49
负债和所有者权益总计	146,261,030.87	132,835,766.57	107,186,235.88	68,947,722.76

2、利润表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
一、营业收入	56,537,418.08	84,785,031.10	53,322,246.33	41,449,067.66
减：营业成本	43,793,405.36	67,055,597.96	44,250,021.86	34,049,630.66
营业税金及附加	142,274.81	179,477.29	134,097.91	69,157.10
销售费用	2,325,072.12	3,579,459.91	2,175,352.93	1,203,016.69
管理费用	3,443,571.61	5,575,646.80	4,398,872.79	4,264,692.60
财务费用	1,234,771.94	1,933,045.38	788,740.33	239,392.88
资产减值损失	45,528.05	429,283.41	147,858.08	-55,214.48
加：公允价值变动收益	-	-	-	-
投资收益	-	9,700,000.00	7,046,158.04	-
二、营业利润	5,552,794.19	15,732,520.35	8,473,460.47	1,678,392.21
加：营业外收入	491,748.88	2,250,690.00	956,486.00	319,000.00
减：营业外支出	-	12,000.00	-	20,450.00
三、利润总额	6,044,543.07	17,971,210.35	9,429,946.47	1,976,942.21
减：所得税费用	1,441,358.13	1,329,269.52	269,348.15	385,419.21
四、净利润	4,603,184.94	16,641,940.83	9,160,598.32	1,591,523.00
五、每股收益				
（一）基本每股收益	0.12	0.44	0.24	0.05
（二）稀释每股收益	0.12	0.44	0.24	0.05
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	4,603,184.94	16,641,940.83	9,160,598.32	1,591,523.00

3、现金流量表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
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	65,898,210.91	88,894,187.03	59,103,783.34	48,416,224.88
收到的税费返还	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	2,898,948.27	8,827,813.96	3,907,493.39	15,574,513.02
经营活动现金流入小计	68,797,159.18	97,722,000.99	63,011,276.73	63,990,737.90
购买商品、接受劳务支付的现金	46,283,583.07	75,168,779.79	48,370,536.77	37,043,461.63
支付给职工以及为职工支付的现金	6,332,602.78	11,434,917.13	6,189,907.54	7,022,348.37
支付的各项税费	1,802,192.99	3,183,657.71	1,538,155.96	170,980.45
支付其他与经营活动有关的现金	4,548,009.16	5,595,536.33	4,896,039.82	4,436,219.36
经营活动现金流出小计	58,966,388.00	95,382,890.96	60,994,640.09	48,673,009.81
经营活动产生的现金流量净额	9,830,771.18	2,339,110.03	2,016,636.64	15,317,728.09
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资收到的现金	-	-	-	-
取得投资收益收到的现金	-	9,700,000.00	7,700,000.00	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	455,839.06	-	66,191.53	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	-	19,042.09	-
投资活动现金流入小计	455,839.06	9,700,000.00	7,785,233.62	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	5,759,668.79	9,728,120.63	1,458,087.25	3,634,567.02
投资支付的现金	1,614,318.76	4,000,000.00	6,875,718.07	11,955,667.08
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	-	-
投资活动现金流出小计	7,373,987.55	13,728,120.63	8,333,805.32	15,590,234.10
投资活动产生的现金流量净额	-6,918,148.49	-4,028,120.63	-548,571.70	-15,590,234.10

3、现金流量表（续）

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	-	-	-	15,350,000.00
取得借款收到的现金	25,000,000.00	10,000,000.00	-	4,000,000.00
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	25,000,000.00	10,000,000.00	-	19,350,000.00
偿还债务支付的现金	16,000,000.00	3,000,000.00	4,000,000.00	4,000,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,212,134.44	9,070,116.61	767,527.42	5,966,387.06
支付其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流出小计	17,212,134.44	12,070,116.61	4,767,527.42	9,966,387.06
筹资活动产生的现金流量净额	7,787,865.56	-2,070,116.61	-4,767,527.42	9,383,612.94
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	10,700,488.25	-3,759,127.21	-3,299,462.48	9,111,106.93
加：期初现金及现金等价物余额	2,545,006.36	6,304,133.57	9,603,596.05	492,489.12
六、期末现金及现金等价物余额	13,245,494.61	2,545,006.36	6,304,133.57	9,603,596.05

二、财务报表的编制基础、合并报表的范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则及其他相关规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

（二）合并报表的编制方法和合并会计处理方法

1、合并报表的编制方法

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。所有纳入合并财务报表合并范围的子公司所采用的会计政策、会计期间与公司一致，如子公司采用的会计政策、会计期间与公司不一致的，在编制合并财务报表时，按公司的会计政策、会计期间进行必要的调整。

合并财务报表以公司及子公司的财务报表为基础, 根据其他有关资料, 按照权益法调整对子公司的长期股权投资后, 由公司编制。

合并财务报表时抵销公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。

子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额, 冲减少数股东权益。

在报告期内, 若因同一控制下企业合并增加子公司的, 则调整合并资产负债表的期初数; 将子公司合并当期期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表; 将子公司合并当期期初至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

在报告期内, 若因非同一控制下企业合并增加子公司的, 则不调整合并资产负债表期初数; 将子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表; 该子公司自购买日至报告期末的现金流量纳入合并现金流量表。

在报告期内, 公司处置子公司, 则该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表; 该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。

2、合并会计处理方法

(1) 同一控制下的企业合并

公司在企业合并中取得的资产和负债, 按照合并日在被合并方的账面价值计量。在合并中取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额, 调整资本公积, 资本公积不足冲减的, 调整留存收益。

公司为进行企业合并而发生的各项直接相关费用, 包括为进行企业合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费等, 于发生时计入当期损益。

企业合并中发行权益性证券发生的手续费、佣金等, 抵减权益性证券溢价收入, 溢价收入不足冲减的, 冲减留存收益。

被合并各方采用的会计政策与公司不一致的, 公司在合并日按照公司会计政策进行调整, 在此基础上按照企业会计准则规定确认。

（2）非同一控制下的企业合并

公司在购买日对作为企业合并对价付出的资产、发生或承担的负债按照公允价值计量。公允价值与其账面价值的差额，计入当期损益。

公司在购买日对合并成本进行分配。

公司对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

企业合并中取得的被购买方除无形资产外的其他各项资产（不仅限于被购买方原已确认的资产），其所带来的经济利益很可能流入公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按公允价值计量；公允价值能够可靠计量的无形资产，单独确认为无形资产并按公允价值计量；取得的被购买方除或有负债以外的其他各项负债，履行有关义务很可能导致经济利益流出公司且公允价值能够可靠计量的，单独确认并按照公允价值计量；取得的被购买方或有负债，其公允价值能可靠计量的，单独确认为负债并按照公允价值计量。

（三）合并报表合并范围及变化情况

1、截至 2011 年 6 月 30 日，公司子公司情况如下：

单位：万元

控股子公司名称	注册地点	经济性质	注册资本	期末长期股权投资账面价值	持股比例	表决权比例	经营范围
益森园艺	上海	有限责任公司	1,000.00	1,106.47	100%	100%	自营或代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品或技术除外，会务展览，自有产权厂房租赁（涉及行政许可的凭许可证经营）。
台州沃施	浙江台州	有限责任公司	300.00	371.43	100%	100%	农用及园林用金属工具、园林机械、家具、塑料制品、工艺美术品制造、销售；货物进出口、技术进出口（以上法律、行政法规规定需前置许可及淘汰、限制类项目除外）。

控股子公司名称	注册地点	经济性质	注册资本	期末长期股权投资账面价值	持股比例	表决权比例	经营范围
沃施发展	上海	有限责任公司	400.00	320.00	80%	80%	园艺景观设计，园艺用品、花卉苗木、工艺礼品、日用百货、建筑装潢材料、体育用品、观赏鱼、渔具的销售，市场营销策划。（企业经营涉及行政许可的凭许可证件经营）。
沃施绿化	上海	有限责任公司	200.00	200.00	100%	100%	园林绿化工程，景观设计，绿化养护，市政工程，室内外装饰工程，建筑装潢材料、花卉苗木的销售，商务咨询（除经纪）（企业经营涉及许可的，凭许可证经营）。

2、合并报表范围

公司名称	2011年 1-6月	2010年	2009年	2008年	备注
益森园艺	√	√	√	√	—
沃施企业				√	2009年12月吸收合并
台州沃施	√	√	√	√	—
沃施发展	√	√	√		2009年12月成立
沃施绿化	√	√			2010年6月成立

（1）益森园艺

益森园艺于2000年8月24日在上海市成立，公司注册资本1,000万元。

2007年9月28日，本公司与益森园艺原股东吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云签订股权转让协议受让上述六人持有的益森园艺全部股权。本次股权转让完成后，公司拥有益森园艺100%股权。益森园艺于2007年10月29日完成了相关的工商变更登记手续。公司自股权转让完成当月起将益森园艺纳入合并范围。

（2）沃施企业（2009年12月被吸收合并后注销）

沃施企业于2003年12月25日在上海成立，注册资本为2,469,318美元。2008年8月10日，本公司与沃施企业原股东香港沃施、吴文伟（澳大利亚籍）和益

森园艺签订股权转让协议受让其持有的沃施企业全部股权。本次股权转让完成后，公司拥有沃施企业 100% 股权。沃施企业于 2008 年 11 月 26 日完成了相关的工商变更登记手续。由于该股权转让属于同一控制人之间发生的股权转让，公司将沃施企业 2008 年度的财务报表纳入合并范围。

2009 年 9 月 1 日，经本公司股东大会决议通过，本公司吸收合并沃施企业，沃施企业作为本公司的分公司进行财务核算。沃施企业于 2009 年 11 月 25 日完成工商注销。2009 年 12 月，公司吸收合并沃施企业。截至 2009 年 12 月 31 日，该公司资产总额为 5,010.18 万元，净资产为 1,637.92 万元。

（3）台州沃施

2008 年 1 月 2 日，本公司与徐勇军、蒋国和、周海华分别以货币资金出资 210 万元、39 万元、30 万元和 21 万元组建台州沃施，持股比例分别为 70%、13%、10% 和 7%。2011 年 2 月 21 日，台州沃施股东会决议同意沃施股份收购徐勇军、蒋国和和周海华合计持有的台州沃施 30% 股权。2011 年 2 月 24 日，仙居县工商行政管理局向台州沃施核发了股权转让后的《企业法人营业执照》。本次股权转让后，台州沃施变更为法人独资，成为沃施股份的全资子公司。台州沃施自成立之日起纳入合并范围。

（4）沃施发展

2009 年 11 月 25 日，本公司与程清云、庞晔、何华龙分别以货币资金出资 120 万元、30 万元、30 万元和 20 万元组建沃施发展，持股比例分别为 60%、15%、15% 和 10%。2010 年 11 月 28 日，根据股东会决议和修改后的公司章程规定，本公司单独以货币资金增资 200 万元，该次增资后沃施发展的注册资本变为 400 万元，本公司与程清云、庞晔、何华龙的持股比例分别为 80%、7.5%、7.5% 和 5%。由于发行人自初始出资日起即持有其 60% 的股权并实际控制沃施发展，沃施发展自成立之日起纳入合并范围。

（5）沃施绿化

2010 年 6 月 4 日，本公司以货币资金 200 万元出资组建沃施绿化，持股比例为 100%。沃施绿化自成立之日起纳入合并范围。

三、发行人的主要会计政策和会计估计

（一）收入确认原则和计量方法

1、销售商品收入确认的具体原则和方法

已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入本公司；相关的发生或将发生的成本能够可靠的计量时，确认商品销售收入实现。

（1）外销方式

根据与国外客户签订销售合同的约定：销售的产品在装运港装运（即货物过装运港船舷）并获取船务公司所出具的提单后，该货物所有权上的主要风险和报酬就已转移，因此根据获取的海关报关单和提单确认产品销售收入。

（2）内销方式

A、零售销售模式收入确认：商品发出并已收到货款或已获取收款凭证（如收货通知书等）时确认营业收入。

B、委托代销模式收入确认：公司委托代销商代理销售的园艺用品，根据代销商提供的委托销售清单，并经双方核对一致时确认相应的营业收入。

2、确认让渡资产使用权收入的依据

与交易相关的经济利益很可能流入企业，收入的金额能够可靠地计量时。分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

（1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

（2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

3、提供劳务收入确认的具体原则和方法

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确

认提供劳务收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。

按照已收或应收的合同或协议价款确定提供劳务收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入；同时，按照提供劳务估计总成本乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：

（1）已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本。

（2）已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

公司主要提供露台、中小面积景观以及小区花园的绿化工程与养护服务，其工程周期较短，公司以工程达到完工状态并经委托方或委托方指定的验收单位验收完毕之日作为营业收入的确认时点。在报告期内，公司承建的绿化工程业务无跨期情况。

4、公司销售收入确认的时点和依据

库存商品的出库：业务部门根据销售订单情况，填制产品《出库单》，下发给仓库，由仓库管理员准备发货的相关产品。发货后，由仓库管理员在出库单上签字留底。如库存商品已经出库但购买方尚未验收出具收货通知书或未获取提单，公司作为发出商品核算，如购买方已验收出具收货通知书或公司已获取提单，则将库存商品的发出确认收入。

外销库存商品的收入确认时点：其库存商品风险报酬转移时点为船务公司签发提单的日期（即货物过装运港船舷日）。

内销库存商品的收入确认时点：以零售方式销售的库存商品，其库存商品风险报酬转移时点为已经购货方验收并收取款项或已取得收款凭证的日期；以委托代销方式销售的库存商品，其库存商品风险报酬转移时点为收取代销方出具的代

理销售清单的日期。

（二）金融工具

金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类

管理层按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债（和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债）；持有至到期投资；应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融工具的确认依据和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产（金融负债）

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的

不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资收益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资收益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融负债终止确认条件

金融负债的的现时义务全部或部分已经解除的，则终止确认该金融负债或其一部分；公司若与债权人签定协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，则终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。

对现存金融负债全部或部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

4、金融资产（不含应收款项）减值准备计提

（1）可供出售金融资产的减值准备

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

（2）持有至到期投资的减值准备

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

5、应收款项坏账准备确认标准和计提办法

（1）单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准：

应收款项年末余额前五名。

单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法：

单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益；单独测试未发生减值的应收账款、其他应收款，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

（2）按组合后计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据：

组合 1：除已单独计提减值准备的应收账款外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例。

组合 2：其他应收款、预付账款均进行单项减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。如经减值测试未发现减值的，则不计提坏账准备。

按组合计提坏账准备的计提方法：

组合 1：账龄分析法。

组合 2：其他方法。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的坏账准备计提比例如下：

账龄	坏账准备计提比例(%)
一年以内	5
一至二年	10
二至三年	30
三年以上	100

组合中，采用其他方法计提坏账准备的：

组合名称	坏账准备计提方法
组合 2	单项进行减值测试

（三）存货

1、存货的分类

本公司存货分为：在途物资、原材料、库存商品、在产品、发出商品、委托加工物资、半成品、委托代销商品、低值易耗品、工程物资等。

2、存货发出的计价方法

存货（除工程施工）发出时按加权平均法计价，工程施工结转时按个别认定法计价。

3、存货的盘存制度

本公司存货盘存方法适用永续盘存制。

4、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查，按存货成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

库存商品、用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

5、低值易耗品的摊销方法

低值易耗品采用一次转销法。

（四）长期股权投资

1、投资成本的确定

（1）企业合并形成的长期股权投资

同一控制下的企业合并：公司以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式以及以发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付合并对价之间的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并发生的各项直接相关费用，包括为进行合并而支付的审计费用、评估费用、法律服务费用等，于发生时计入当期损益。

非同一控制下的企业合并：合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。通过多次交换交易分步实现的企业合并，合并成本为每一单项交易成本之和。在合并合同中对可能影响合并成本的未来事项作出约定的，购买日如果估计未来事项很可能发生并且对合并成本的影响金额能够可靠计量的，也计入合并成本。

（2）其他方式取得的长期股权投资

以支付现金方式取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。

以发行权益性证券取得的长期股权投资，按照发行权益性证券的公允价值作为初始投资成本。

投资者投入的长期股权投资，按照投资合同或协议约定的价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或利润）作为初始投资成本，但合同或协议约定价值不公允的除外。

在非货币性资产交换具备商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值为基础确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。

通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本以公允价值为基础确定。

2、后续计量及损益确认

（1）后续计量

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算，编制合并财务报表时按照权益法进行调整。

对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资，采用成本法核算。

对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，不调整长期股权投资的初始投资成本；初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期损益。

被投资单位除净损益以外所有者权益其他变动的处理：对于被投资单位除净损益以外所有者权益的其他变动，在持股比例不变的情况下，公司按照持股比例计算应享有或承担的部分，调整长期股权投资的账面价值，同时增加或减少资本公积（其他资本公积）。

（2）损益确认

成本法下，除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认投资收益。

权益法下，在被投资单位账面净利润的基础上考虑：被投资单位与本公司采用的会计政策及会计期间不一致，按本公司的会计政策及会计期间对被投资单位财务报表进行调整；以取得投资时被投资单位固定资产、无形资产的公允价值为基础计提的折旧额或摊销额以及有关资产减值准备金额等对被投资单位净利润的影响；对公司与联营企业及合营企业之间发生的未实现内部交易予以抵销等事项的适当调整后，确认应享有或应负担被投资单位的净利润或净亏损。

在公司确认应分担被投资单位发生的亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失，冲减长期应收项目等的账面价值。最后，经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现盈利的，公司在扣除未确认的亏损分担额后，按与上述相反的顺序处理，减记已确认预计负债的账面余额、恢复其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益及长期股权投资的账面价值，同时确认投资收益。

3、确定对被投资单位具有共同控制、重大影响的依据

按照合同约定对某项经济活动所共有的控制,仅在与该项经济活动相关的重要财务和经营决策需要分享控制权的投资方一致同意时存在,则视为与其他方对被投资单位实施共同控制;对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力,但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定,则视为投资企业能够对被投资单位施加重大影响。

4、减值测试方法及减值准备计提方法

重大影响以下的、在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资,其减值损失是根据其账面价值与按类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额进行确定。

除因企业合并形成的商誉以外的存在减值迹象的其他长期股权投资,如果可收回金额的计量结果表明,该长期股权投资的可收回金额低于其账面价值的,将差额确认为减值损失。

因企业合并形成的商誉,无论是否存在减值迹象,每年都进行减值测试。长期股权投资减值损失一经确认,不再转回。

(五) 投资性房地产

投资性房地产是指为赚取租金或资本增值,或两者兼有而持有的房地产,包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

公司对现有投资性房地产采用成本模式计量。对按照成本模式计量的投资性房地产一出租用建筑物采用与公司固定资产相同的折旧政策,出租用土地使用权按与无形资产相同的摊销政策。

公司对存在减值迹象的,估计其可收回金额,可收回金额低于其账面价值的,确认相应的减值损失。

投资性房地产减值损失一经确认,不再转回。

(六) 固定资产

1、固定资产的确认条件

固定资产是指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用寿命超过一个会计年度有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- (1) 与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- (2) 该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、各类固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧年限（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	20-35	5	2.714-4.75
机械设备	10	5	9.5
运输工具	5	5	19
模具	5-10	5	9.5-19
其他设备	5	5	19

3、固定资产减值测试方法、减值准备计提方法

本公司于每期末判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。

固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与固定资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当固定资产可收回金额低于其账面价值的，将账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

固定资产减值损失确认后，减值固定资产的折旧在未来期间作相应调整，以使该固定资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的固定资产账面价值（扣除预计净残值）。

固定资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项固定资产可能发生减值的，以单项固定资产为基础估计其可收回金额。难以对单项固定资产的可收回金额进行估计的，以该固定资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（七）在建工程

1、在建工程的类别

在建工程以立项项目分类核算。

2、在建工程结转为固定资产的标准和时点

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按折旧政策计提折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

3、在建工程的减值测试方法、减值准备计提方法

公司在每期末判断在建工程是否存在可能发生减值的迹象。

在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据在建工程的公允价值减去处置费用后的净额与在建工程预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将在建工程的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

在建工程的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项在建工程可能发生减值的，以单项在建工程为基础估计其可收回金额。难以对单项在建工程的可收回金额进行估计的，以该在建工程所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

（八）借款费用

1、借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（2）借款费用已经发生；

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

2、借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

购建或者生产的资产的各部分分别完工，但必须等到整体完工后才可使用或可对外销售的，在该资产整体完工时停止借款费用资本化。

3、暂停资本化期间

符合资本化条件的资产在购建或生产过程中发生的非正常中断、且中断时间连续超过3个月的，则借款费用暂停资本化；该项中断如是所购建或生产的符合

资本化条件的资产达到预定可使用状态或者可销售状态必要的程序，则借款费用继续资本化。在中断期间发生的借款费用确认为当期损益，直至资产的购建或者生产活动重新开始后借款费用继续资本化。

4、借款费用资本化金额的计算方法

专门借款的利息费用（扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益）及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

借款存在折价或者溢价的，按照实际利率法确定每一会计期间应摊销的折价或者溢价金额，调整每期利息金额。

（九）无形资产

1、无形资产的计价方法

（1）公司取得无形资产时按成本进行初始计量

外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。

在非货币性资产交换具备商业实质且换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

以同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的无形资产按公允价值确定其入账价值。

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

（2）后续计量

在取得无形资产时分析判断其使用寿命。

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。

2、使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况

本公司使用寿命有限的无形资产寿命估计如下：

无形资产类别	估计使用寿命	依据
土地使用权	50 年	土地使用权年限
软件使用权	5 年	预计通常使用年限
专有技术	5 年	预计通常受益年限

每期末，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核。

经复核，报告期末无形资产的使用寿命及摊销方法与以前估计未有不同。

3、无形资产减值准备的计提

对于使用寿命确定的无形资产，如有明显减值迹象的，期末进行减值测试。

对无形资产进行减值测试，估计其可收回金额。可收回金额根据无形资产的公允价值减去处置费用后的净额与无形资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

当无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将无形资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为无形资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。

无形资产减值损失确认后，减值无形资产的折耗或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该无形资产在剩余使用寿命内，系统地分摊调整后的无形资产账面价值（扣除预计净残值）。

无形资产的减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，公司以单项无形资产为基础估计其可收回金额。公司难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定无形资产组的可收回金额。

4、划分公司内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

5、开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- （1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- （2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- （3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- （4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

(十) 政府补助

1、政府补助的类型

政府补助，是公司从政府无偿取得的货币性资产与非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

2、政府补助的会计处理方法

与购建固定资产、无形资产等长期资产相关的政府补助，确认为递延收益，按照所建造或购买的资产使用年限分期计入营业外收入；

与收益相关的政府补助，用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，取得时确认为递延收益，在确认相关费用的期间计入当期营业外收入；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，取得时直接计入当期营业外收入。

四、主要会计政策、会计估计的变更

(一) 会计政策变更

报告期内公司主要会计政策未发生变更。

(二) 会计估计变更

报告期内公司主要会计估计未发生变更。

五、主要税种、税率与税收政策

报告期内，公司执行的主要税种及税率如下：

税种	计税基础	税率
企业所得税	应纳税所得额	15%、25%
增值税	应税销售额	13%、17%
营业税	应税营业额	5%
城市维护建设税	应缴流转税税额	5%
教育费附加	应缴流转税税额	3%

（一）企业所得税

1、本公司企业所得税

2008 年 11 月 25 日，公司取得了上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合核发的《高新技术企业证书》，有效期为三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》、《国家重点支持的高新技术领域》及《高新技术企业认定管理工作指引》以及《高新技术企业认定管理办法》（国科发火 172 号文）的相关规定，沃施股份 2008 年至 2010 年适用的企业所得税税率为 15%。

由于 2008 年度至 2010 年度公司一直享受企业所得税优惠政策，且 2011 年度上海地区高新技术企业认定工作已于 2011 年 6 月下旬开展，根据上海知源会计师事务所有限公司出具的对于沃施申报企业高新技术企业相关研究开发费用情况的《专项审计报告》（沪知会审（2011）1093 号），以及科技部等政府有关部门颁布的高新技术企业认定文件的相关要求，并结合公司的实际情况进行自查核对后，公司管理层认为公司符合上述高新技术企业认定文件的相关要求，并在 2011 年度很有可能继续被认定为高新技术企业，享受企业所得税优惠税率，因此公司在报告期内享受企业所得税优惠政策的事项不属于非经常性损益。

2008 年至 2010 年，企业所得税优惠政策使公司享受的税收优惠金额占公司净利润的比例分别为 2.27%、1.37%和 4.04%，若公司不能享受相关税收优惠，即公司企业所得税税率为 25%，对发行人净利润的影响比例如下：

项目名称	2010 年度	2009 年度	2008 年度
所得税优惠税额（万元）	-92.91	-19.44	-21.56
合并净利润（万元）	2,300.22	1,415.59	949.43
影响比例	-4.04%	-1.37%	-2.27%

2、控股子公司企业所得税

报告期内益森园艺、沃施企业、台州沃施、沃施发展及沃施绿化的企业所得税税率为 25%。

（二）增值税

本公司及控股子公司内销产品增值税根据销售额的 17%、13%计算销项税

额，按规定扣除进项税额后缴纳。益森园艺外销产品适用增值税“免、抵、退”税管理办法，报告期内产品的出口退税率根据不同产品分别为 17%、16%、15%、13%、11%、9%、7%和 5%。

六、分部报告

（一）产品分部信息

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
手工具类	5,395.38	42.42%	10,418.15	52.90%	7,615.63	55.04%	7,154.96	56.39%
装饰类	3,879.49	30.50%	4,661.33	23.67%	4,110.16	29.70%	4,020.36	31.68%
灌溉类	1,959.15	15.40%	3,020.42	15.34%	1,661.57	12.01%	1,476.72	11.64%
机械类	1,107.37	8.71%	889.59	4.52%	44.98	0.33%	37.15	0.29%
其他	378.26	2.97%	705.49	3.58%	404.39	2.92%	-	-
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

（二）地区分部信息

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外销	10,075.06	79.21%	16,358.39	83.06%	12,292.97	88.84%	11,799.50	92.99%
其中：								
美洲	4,752.03	37.36%	6,862.91	34.85%	4,071.19	29.42%	4,396.68	34.65%
欧洲	3,359.20	26.41%	5,433.69	27.59%	5,398.80	39.02%	5,623.90	44.32%
亚洲	1,422.99	11.19%	2,489.32	12.64%	1,922.88	13.90%	940.70	7.41%
澳洲	422.86	3.32%	1,354.75	6.88%	685.98	4.96%	575.66	4.54%
非洲	117.98	0.93%	217.72	1.11%	214.11	1.55%	262.56	2.07%
内销	2,644.59	20.79%	3,336.59	16.94%	1,543.76	11.16%	889.69	7.01%
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

七、最近一年及一期内收购兼并情况

台州沃施股东蒋国和持有发行人 1.85%的股份，是发行人实际控制人之一吴汝德配偶的兄弟；股东徐勇军是发行人实际控制人之一吴君美之配偶，为了消除潜在的利益输送及对发行人独立性的不利影响，经 2011 年 2 月 21 日台州沃施股东会决议，同意沃施股份收购徐勇军、蒋国和和周海华持有的台州沃施合计 30%

的股份。同日，沃施股份与徐勇军、蒋国和、周海华签订了《股权转让协议》，各方以台州沃施 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产为依据，协商确定本次股权转让款为 161.43 万元，上述股权转让款已付讫。2011 年 2 月 24 日，仙居县工商行政管理局向台州沃施核发了股权转让后的《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，台州沃施变更为法人独资，成为沃施股份的全资子公司。

八、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

单位：元

明细项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
非流动资产处置损益	-290.50	2,345.20	-47,038.67	16,444.65
计入当期损益的政府补助	714,385.70	2,990,463.00	900,161.00	878,748.00
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益	-	-	-	-569,800.25
其他营业外收支净额	100,255.08	-112,679.30	58,873.39	-29,207.42
非经常性损益合计	814,350.28	2,880,128.90	911,995.72	296,184.98
减：非经常损益相应所得税	203,587.57	517,263.16	138,878.93	122,071.27
非经常性损益影响的净利润	610,762.71	2,362,865.74	773,116.79	174,113.71
公司净利润	12,264,300.49	23,002,220.66	14,155,904.31	9,494,269.19
非经常性损益影响的净利润占同期净利润比例	4.98%	10.27%	5.46%	1.83%
扣除非经常性损益后的净利润	11,653,537.78	20,639,354.92	13,382,787.52	9,320,155.48

九、发行人主要财务指标

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
流动比率（倍）	1.19	1.17	1.31	1.40
速动比率（倍）	0.89	0.85	0.98	1.12
资产负债率（母公司）（%）	53.41	52.17	49.72	35.12
归属于发行人股东的每股净资产（元）	2.50	2.18	1.77	1.41
无形资产（土地使用权除外）占净资产比例（%）	0.17	0.21	0.36	0.22
项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度

应收账款周转率（次/年）	3.88	5.44	4.58	5.97
存货周转率（次/年）	3.15	5.84	5.57	5.66
息税折旧摊销前利润（元）	22,354,026.01	38,710,346.67	23,795,243.41	19,396,208.28
归属于发行人股东的净利润（元）	12,238,871.78	22,606,132.54	13,681,969.29	9,096,702.81
扣除非经常性损益后的净利润	11,653,537.78	20,639,354.92	13,382,787.52	9,320,155.48
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润（元）	11,628,109.07	20,244,485.37	12,918,507.15	8,924,897.02
利息保障倍数（倍）	8.16	10.06	12.00	4.57
每股经营活动现金流量（元）	0.46	0.29	0.40	0.34
每股净现金流量（元）	0.53	0.28	-0.33	0.43
归属于发行人股东扣除非经常损益后加权平均净资产收益率（%）	13.07	26.97	21.39	18.02
归属于发行人股东扣除非经常损益后基本每股收益（元）	0.31	0.53	0.34	0.29

十、资产评估情况

公司整体变更为股份有限公司时，聘请上海上会资产评估有限公司对本公司的全部资产和负债进行评估，资产评估结果仅作为整体变更净资产折股的价值参考，公司未根据评估结果进行账务调整。

2008年12月19日，上海上会资产评估有限公司以2008年11月30日为评估基准日，为本公司出具了沪上会整资评报（2008）第350号《企业价值评估报告书》。主要评估方法为重置成本法。其中：流动资产主要采用重置成本法和现行市价法进行评估；固定资产、无形资产和递延税款借项按重置成本法进行评估；负债按实际需要承担的债务确定评估值。

上海上会资产评估有限公司根据评估目的制定评估计划方案，主要评估过程如下：（1）到发行人评估现场听取发行人对企业情况和评估对象历史和现状介绍，查验委估资产的权属资料、成本资料和使用、管理、改良、保养维修情况；（2）对委估资产进行实物核对、勘察和检测鉴定，并对被评估企业的账表内容、数据和财会原始凭证进行抽查核对；（3）根据评估目的、评估现场了解的情况、搜集的资料及委估对象的具体情况选择适当的评估方法和评估计算公式，搜集市场价格信息和相关参数资料，评定估算委估对象的评估值；（4）根据对委估对象的

初步评估结果，评估师进行汇总分析，防止发生偏差、重复和遗漏，对评估初步结果进行调整、修改和完善，并撰写评估报告。

资产评估简要结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	审计账面值	评估值	增值额	增值率 (%)
流动资产	3,446.84	3,446.84	3,903.39	456.55	13.25
长期投资	1,316.47	1,316.47	3,015.29	1,698.82	129.04
固定资产	967.68	967.68	1,195.89	228.21	23.58
其中：建筑物					
设备	830.52	830.52	1,058.73	228.21	27.48
在建工程	137.16	137.16	137.16	-	-
固定资产减值准备					
无形资产	12.25	12.25	14.00	1.75	14.29
递延税款借项	13.70	13.70	-	-13.70	-100.00
资产总计	5,756.94	5,756.94	8,128.57	2,371.63	41.20
流动负债	1,138.96	1,138.96	1,139.30	0.34	0.03
负债总计	1,138.96	1,138.96	1,139.30	0.34	0.03
净资产	4,617.98	4,617.98	6,989.27	2,371.29	51.35

本次评估中，增值幅度较大的资产是存货、长期投资和固定资产，增值额分别为 455.31 万元、1,698.82 万元和 228.21 万元，增值幅度分别为 23.46%、129.04% 和 23.58%。存货的评估增值是由于公司产品销售毛利率较高，存货中产成品的预计可变现净值高于账面价值造成；长期投资的评估增值主要是系子公司，例如益森园艺的拥有的长期资产，如房屋建筑物和土地的市场价值较账面投资成本有较大增值，导致重置成本高于账面价值造成；固定资产评估增值主要是公司重视对设备的维护，并长期对设备进行技术改造和改良，设备功效及性能优异，导致机器设备的重置成本高于账面价值造成。

十一、公司历次验资情况和发起人投入资产的计量属性

（一）沃施有限的历次验资情况

1、2003 年 1 月设立时的验资

发行人前身沃施有限 2003 年 1 月 8 日由吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云六位股东以货币出资设立，设立时注册资本 200 万元。上述出资于 2003 年 1 月 6 日全额到位。上海达隆会计事务所有限公司为沃施有限的设立出资进行验证，并于 2003 年 1 月 7 日出具“沪达会字（2003）第 009 号”验资报告。

2、2005 年 3 月第一次增资时的验资

2005 年 3 月 2 日，沃施有限召开股东会，审议通过由公司股东吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云按原持股比例以货币资金增加公司注册资本 500 万元。上述出资于 2005 年 3 月 16 日全额到位。2005 年 3 月 17 日，上海兆信会计师事务所有限公司为本次增资的实收资本情况进行了验证，出具了“兆会验（2005）第 20237 号”验资报告。

3、2007 年 9 月第二次增资时的验资

2007 年 8 月 15 日，沃施有限召开股东会，审议通过由公司股东吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云按原持股比例以货币资金增加公司注册资本 800 万元。上述出资于 2007 年 9 月 7 日全额到位。2007 年 9 月 11 日，立信会计师事务所为本次增资的实收资本情况进行了验证，出具了“信会师报字（2007）第 23580 号”验资报告。

4、2007 年 10 月第三次增资时的验资

2007 年 9 月 20 日，沃施有限召开股东会，审议通过由公司股东吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云按原持股比例以货币资金增加公司注册资本 1,200 万元。上述出资于 2007 年 10 月 12 日全额到位。2007 年 10 月 16 日，立信会计师事务所为本次增资的实收资本情况进行了验证，出具了“信会师报字（2007）第 23686 号”验资报告。

5、2008 年 9 月第四次增资时的验资

2008 年 7 月 5 日，沃施有限召开股东会，审议通过增加公司注册资本 1,000 万元。其中：公司股东吴海林、吴海江、吴君亮、吴汝德、吴君美、赵云等 17 名老股东以货币资金 810 万元向公司增资 810 万元；王智明等 5 名新股东以货币

资金 475 万元向公司增资 190 万元，另 285 万元计入资本公积。上述出资于 2008 年 8 月 15 日全额到位。2008 年 8 月 22 日，立信会计师事务所为本次增资的实收资本情况进行了验证，出具“信会师报字（2008）第 23655 号”验资报告。

6、2008 年 11 月第五次增资时的验资

2008 年 11 月 5 日，沃施有限召开股东会，审议通过由新股东厚仁投资以货币资金出资 250 万元向公司增资 100 万元，另 150 万元计入资本公积。上述出资于 2008 年 11 月 13 日全额收到。2008 年 11 月 15 日，立信会计师事务所对本次增资的实收资本情况进行了验证，出具了“信会师报字（2008）第 23938 号”验资报告。

（二）股份公司设立时的验资

2008 年 12 月 20 日，沃施有限召开临时股东会，审议通过依法整体变更为股份公司的决议，公司按 1: 0.8229 的折股比例，整体变更设立股份公司。立信会计师事务所于 2008 年 12 月 28 日出具了“信会师报字（2008）第 24101 号”验资报告，根据验资报告，公司以截至 2008 年 11 月 30 日经审计的净资产 46,179,778.43 元折合股份总额 3,800 万元，每股 1 元，余额 8,179,778.43 元计入资本公积。

（三）发行人设立时发起人投入资产的计量属性

发行人系由沃施有限整体变更设立的股份公司，设立时发起人投入的资产为沃施有限的全部资产及负债。

十二、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

公司无需要披露的资产负债表日后事项。

（二）资产抵押

1、2007 年 10 月 31 日，公司原控股子公司沃施企业与国家开发银行签订为期五年的借款合同，借款金额为人民币 3,000 万元，借款期限为 2007 年 11 月 8

日至 2012 年 11 月 7 日。沃施企业以其拥有的上海市松江工业园区内 IV-41 号地块（松江区新桥区 4 街坊 149/1 丘）40 亩土地及该地块上的在建工程作为抵押。2009 年 12 月 9 日，公司将上述在建工程（施工期间地址更名为上海市松江区申港路 2399 号）完工后获取的“沪房地松字（2009）第 040373 号”房产证（房屋建筑面积 21,882.76 平方米，土地面积 26,658.20 平方米）办理了抵押手续。

2、2008 年 5 月 4 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订最高额抵押合同，益森园艺以其拥有的位于上海市元江路 5000 号“沪房地闵字（2008）第 005281 号”土地使用权及该地块上的房屋建筑物作为抵押物，抵押借款最高限额为 2,100 万元，抵押期限为 2008 年 5 月 8 日至 2014 年 5 月 7 日。在此最高额抵押合同项下：（1）2011 年 4 月 22 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订借款合同，借款金额为 700 万元，借款期限为 2011 年 4 月 25 日至 2012 年 4 月 24 日；（2）2010 年 11 月 23 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订借款合同，借款金额为 1,300 万元，借款期限为 2010 年 11 月 24 日至 2011 年 11 月 23 日。

3、2010 年 5 月 21 日，沃施股份与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订最高额抵押合同，沃施股份以其拥有的位于上海市松江区申港路 2399 号的“沪房地松字（2009）第 040373 号”土地使用权及地上建筑物作为抵押物，抵押借款最高限额为 1,600 万元，抵押期限为 2010 年 5 月 28 日至 2013 年 5 月 23 日。在此最高额抵押合同项下：（1）2011 年 6 月 7 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订借款合同，借款金额为 500 万元，借款期限为 2011 年 6 月 8 日至 2012 年 6 月 7 日；（2）2010 年 11 月 17 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订借款合同，借款金额为 700 万元，借款期限为 2010 年 11 月 19 日至 2011 年 11 月 18 日。

4、2011 年 2 月 15 日，公司与国家开发银行股份有限公司签订期限为一年的抵押借款合同，借款期限为 2011 年 2 月 15 日至 2012 年 2 月 14 日，借款金额为人民币 500 万元，公司以上海市松江区申港路 2399 号厂房作为借款抵押。

5、2011 年 4 月 13 日，益森园艺与中国建设银行股份有限公司上海闵行支行签订借款合同，借款期限为 2011 年 4 月 20 日至 2012 年 4 月 19 日，借款金额

为 800 万元，公司以上海市松江区申港路 2399 号厂房作为借款抵押。

（三）其他重要事项

公司无需要披露的其他重要事项。

十三、财务状况分析

（一）资产构成分析

1、资产主要构成及其变动分析

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	11,751.29	58.36%	10,750.91	56.46%	7,682.59	50.15%	8,130.83	57.75%
非流动资产	8,384.68	41.64%	8,289.15	43.54%	7,637.21	49.85%	5,948.27	42.25%
资产总计	20,135.97	100%	19,040.06	100%	15,319.80	100%	14,079.10	100%

报告期各期末，公司资产总额分别为 14,079.10 万元、15,319.80 万元、19,040.06 万元和 20,135.97 万元。2009 年末资产总额比上年末增长 8.81%，2010 年末资产总额较上年末增长 24.28%，2011 年 6 月末较 2010 年末增长 5.71%。2009 年末资产总额增长的主要原因是公司在生产经营上的持续投入，固定资产有较大幅度增加。2010 年末公司资产总额较上年末增长的主要原因是 2010 年公司销售规模的快速增长带来的流动资产相应增长。2011 年 6 月末公司资产总额较 2010 年末增长的主要原因是公司销售规模持续增长带来的流动资产增长。

2、流动资产构成及变动分析

报告期内，流动资产主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	4,715.08	40.12%	2,684.32	24.97%	1,629.81	21.21%	2,878.20	35.40%
应收账款	2,762.55	23.51%	3,895.08	36.23%	3,480.16	45.30%	2,617.95	32.20%
预付款项	424.17	3.61%	713.02	6.63%	229.51	2.99%	395.16	4.86%

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他应收款	890.30	7.58%	558.52	5.20%	405.91	5.28%	609.48	7.50%
存货	2,959.19	25.18%	2,899.96	26.97%	1,937.20	25.22%	1,630.04	20.05%
流动资产合计	11,751.29	100%	10,750.91	100%	7,682.59	100%	8,130.83	100%

(1) 货币资金

2009 年末，货币资金较上年末减少 1,248.40 万元，主要原因是公司 2009 年偿还了银行借款 900 万元。2010 年末，货币资金较上年末增加 1,054.52 万元，主要是公司 2010 年销售收入增加带来的回款增加所致。2011 年 6 月末，货币资金较 2010 年末增加 2,030.75 万元，主要原因为：2011 年 6 月末较 2010 年末新增银行借款 1,400 万元，以及公司 2011 年上半年经营性现金净流入有所增加所致。

(2) 应收账款

公司的应收账款均系销售产品及提供劳务而应收取的款项。报告期内，公司根据对客户的信用评价和历史合作情况给予一定的信用期，信用期一般为三个月。

国外销售业务主要有以下几种结算方式：

①针对新客户以及规模较小的客户，一般采取预付 20~30%货款，客户收到提单复印件付剩余款项；

②针对长期合作客户，一般采取收到提货单时支付全部款项；

③针对长期合作的重点客户和大客户，一般采取收到提单后在一定信用期限内予以付款；

国内销售业务主要有以下几种结算方式：

①对于一般合作客户，采取交付货物时收取全部货款；

②针对长期合作的重点客户和大客户，一般采取发货后在信用期限内予以付款。

2009 年末，应收账款净值较上年末增加 862.21 万元，增长 32.93%，主要原因是公司 2009 年三季度生产基地搬迁，部分产品的生产和销售延后，2009 年四季度销售额较上年同期上升 31.51%，年末应收账款净值相应增加。

2010 年末，公司应收账款净值较上年末增加 414.92 万元，增长 11.92%，主要是公司 2010 年新设的子公司沃施绿化的年末应收工程尾款 515.64 万元所致。

2010 年四季度实现的营业收入相对较大，年末应收账款余额相应较高，2011 年上半年前期应收款基本收回导致 2011 年 6 月末应收款余额下降。

①应收账款的主要债务人

2010 年末，公司应收账款前五名金额合计 1,924.98 万元，占应收账款余额 4,100.93 万元的 46.94%，具体如下：

单位：万元

债务人名称	账面余额	账 龄	占应收账款总额的比例
Kaufland	685.53	1 年以内	16.71%
True Value	352.48	1 年以内	8.60%
WOLTU GmbH	323.99	1 年以内	7.90%
苏州创力矿山设备有限公司	284.19	1 年以内	6.93%
Ocean	278.79	1 年以内	6.80%
合计	1,924.98		46.94%

截至 2010 年 12 月 31 日，应收账款余额中无持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东欠款，亦无关联方欠款。

截至 2011 年 7 月 15 日，2010 年末公司前五大客户期后回款情况如下：

名称	2010 年末余额（万元）	截至 2011 年 7 月 15 日的期后收款金额（万元）	信用期
Kaufland	685.53	685.53	2010.11-2011.01
True Value	352.48	352.48	2010.12-2011.02
WOLTU GmbH	323.99	323.99	2010.12-2011.06
苏州创立矿山设备有限公司	284.19	284.19	2010.12-2011.01
Ocean	278.79	278.79	2010.11-2011.01
合计	1,924.98	1,924.98	

截至 2011 年 6 月末，公司应收账款前五名金额合计 1,046.49 万元，占应收

账款余额 2,910.14 万元的 35.96%，具体如下：

单位：万元

债务人名称	账面余额	账 龄	占应收账款总额的比例
WOLTU GmbH	311.89	1 年以内	10.72%
LG Sourcing	250.39	1 年以内	8.60%
上海神州绿化实业有限公司	206.26	1 年以内	7.09%
百安居	182.82	1 年以内	6.28%
AL-AYED Hoses Factory	95.13	1 年以内	3.27%
合计	1,046.49		35.96%

截至 2011 年 6 月 30 日，应收账款余额中无持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东欠款，亦无关联方欠款。

②应收账款账龄分析

公司应收账款具体账龄情况如下表：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	2,868.48	98.57%	4,086.22	99.64%	3,605.52	98.34%	2,755.32	100%
1-2 年	41.66	1.43%	14.37	0.35%	61.02	1.66%	-	-
2-3 年	-	-	0.34	0.01%	-	-	-	-
合计	2,910.14	100%	4,100.93	100%	3,666.54	100%	2,755.32	100%

截至 2011 年 7 月 15 日，2010 年末应收账款期后回款金额为 3,940.06 万元，回款比例 96.08%，报告期内公司未发生应收账款无法收回的情况。为保证回款的及时性和安全性，公司在业务扩张的同时，大力开发长期合作及信誉良好的客户，积极加强客户信用管理，发行人应收账款主要客户系大型连锁终端商，如：美国 L G Sourcing、德国 Kaufland、美国 True Value、英国 Home Retail Group Asia 及国内的百安居、麦德龙、家得宝、东方家园等，发行人与上述客户建立了长期、稳定的合作关系，由于上述客户有较强的经济实力，有效地控制了应收账款的期限和风险。报告期内，公司应收账款 98%以上账龄在 1 年以内，应收账款账龄结构合理、质量良好。

③应收账款的坏账准备

单位：万元

账龄	2011/06/30			2010/12/31		
	金额	坏账准备	准备提取比例	金额	坏账准备	准备提取比例
1 年以内	2,868.48	143.42	5%	4,086.22	204.31	5%
1 至 2 年	41.66	4.17	10%	14.37	1.44	10%
2 至 3 年	-	-	30%	0.34	0.1	30%
合计	2,910.14	147.59	-	4,100.93	205.85	-

账龄	2009/12/31			2008/12/31		
	金额	坏账准备	准备提取比例	金额	坏账准备	准备提取比例
1 年以内	3,605.52	180.28	5%	2,755.32	137.37	5%
1 至 2 年	61.02	6.10	10%	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-	-	-
合计	3,666.54	186.38	-	2,755.32	137.37	-

报告期内，坏账准备的增长主要是公司营业收入增长较快，各期末的应收账款余额增长所致。公司管理层认为公司坏账准备计提充分，历史上发生坏账损失的金额极小，不存在因应收账款数量过大而影响公司持续经营能力的情形。

（3）预付款项

报告期各期末，公司预付账款余额分别为 395.16 万元、229.51 万元、713.02 万元和 424.17 万元，占流动资产的比例分别为 4.86%、2.99%、6.63%和 3.61%，主要为原材料采购和机器设备采购预付款。

2010 年末预付账款主要是益森园艺外协预付款 318.69 万元和沃施股份向上海罗尼电子材料有限公司采购原材料预付款 179.04 万元。

2011 年 6 月末预付账款主要为益森园艺外协预付款 240.36 万元以及沃施股份预付材料款 174.32 万元，其中 1 年以内账龄的预付账款金额为 392.58 万元，占期末预付账款的 92.55%。

截至 2011 年 6 月 30 日，预付账款中无预付持有本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东及其它关联方的款项。

（4）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款净值分别为 609.48 万元、405.91 万元、558.52

万元和 890.30 万元。报告期内，其他应收款余额主要为应收出口退税和员工因工作需要借支的备用金。

2011 年 6 月末，其他应收款余额中未含应收持公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东款项。

（5）存货

①存货构成

报告期各期末，公司存货净额分别 1,630.04 万元、1,937.20 万元、2,899.96 万元和 2,959.19 万元，存货占流动资产的比重分别为 20.05%、25.22%、26.97% 和 25.18%，存货占流动资产的比例基本稳定。

报告期各期末，存货构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	1,155.18	39.04%	1,347.96	46.48%	727.55	37.56%	487.53	29.91%
原材料	733.16	24.78%	612.88	21.13%	372.56	19.23%	409.11	25.10%
在产品	491.24	16.60%	390.82	13.48%	337.60	17.43%	319.50	19.60%
半成品	470.14	15.89%	425.02	14.66%	296.06	15.28%	316.29	19.40%
发出商品	71.38	2.41%	53.77	1.85%	123.66	6.38%	95.80	5.88%
委托代销商品	22.10	0.75%	24.47	0.84%	-	-	-	-
委托加工物资	6.71	0.23%	28.23	0.97%	6.89	0.36%	1.82	0.11%
工程施工	6.25	0.21%	-	-	-	-	-	-
低值易耗品	3.02	0.10%	1.78	0.06%	-	-	-	-
在途物资	-	-	15.03	0.52%	72.88	3.76%	-	-
合计	2,959.19	100%	2,899.96	100%	1,937.20	100%	1,630.04	100%

公司的存货主要由库存商品、原材料、半成品和在产品构成，以上四项合计占存货总额的比重基本稳定，平均为 93.89%。

②存货波动分析

报告期各期末，存货余额分别为1,630.04万元、1,937.20万元、2,899.96万元和2,959.19万元，呈现逐年增长。与此同时，报告期公司存货周转率分别为5.66次、5.57次、5.84次和3.15次，基本保持稳定。

报告期各期末，公司存货结构的变动主要表现为库存商品增长较快，导致库存商品、发出商品和委托代销商品合计占比上升，原材料、半成品和在产品等占比相应下降。造成上述存货结构变动的主要原因是，年初为公司的传统销售旺季，公司需要提前准备产成品存货。

公司主要以销定产，期末库存商品都有相应的订单与之对应。从数据分析来看，2008年末、2009年末和2010年末库存商品、发出商品和委托代销商品合计占次年一月份销售收入的比例分别为52.35%、53.30%和53.07%，基本保持稳定，表明公司库存商品、发出商品和委托代销商品合计占比上升，主要是公司销售规模扩大带来的尚未发出产成品增加所致，是备货的需要，公司存货结构的变化是与产品销售规模的扩大相吻合的。

公司的收入分为出口销售及国内销售，其中出口销售业务采用以销定产模式，国内销售业务采用备货制模式，报告期各期末内外销售对应的库存商品明细如下：

出口销售对应库存商品

公司外销客户主要为大型连锁终端商，其商品采购程序明确、采购时间和数量具有一定的稳定性和规律性，公司出口销售业务采用以销定产方式。

报告期各期末，公司出口销售对应的库存商品余额、出口销售库存商品增长率、出口销售收入增长率以及报告期各期的出口销售库存商品周转天数如下表所示：

单位：万元

项目	2011年6月末	2010年末	2009年末	2008年末
出口销售库存商品	269.13	526.73	358.49	203.57
出口销售库存商品增长率	-48.91%	46.93%	76.10%	-
出口销售收入增长率	24.77%	33.07%	4.18%	-
出口销售库存商品周转天数（天）	10	13	11	8

报告期内，公司出口销售库存商品周转天数基本稳定，呈小幅增长趋势，但维持在10天左右的较短时间内。

2009年出口销售库存商品周转天数较2008年增长3天，出口销售库存商品增长率高于当年度的出口销售收入增长率。主要原因是受金融危机影响，公司海外客户都不同程度的推迟了订单交货时间所致。

2010年在出口销售库存商品周转天数较2009年上升2天，出口销售库存商品增长率高于当年度的出口销售收入增长率。主要原因如下：

第一，公司海外客户，如Kaufland、Kingfisher和Home Retail Group Asia等公司，基于与公司的长期合作形成的信任关系，委托公司将不同产品进行组套和货架式托盘包装，使海外供应商避免再加工和重新包装等中间环节，其采购的产品在到岸后能够直接在终端卖场上架销售。这些组套和货架式托盘包装工作在一定程度上增加了公司出口销售库存商品的周转天数和出口销售库存商品的增长率。

第二，2010年末，公司发现2011年初堆肥器订单交货量与产品库存量差距较大，因此安排在2010年四季度提前生产，导致出口销售库存商品增加113.58万元，造成2010年出口销售库存商品的增长率超过当期销售收入的增长率。

公司2011年6月末出口销售库存商品较2010年末下降257.60万元，下降48.91%。公司每年二、三季度出口销售金额相对较小（一般占全年外销额35%左右），公司出口销售业务采用以销定产模式，所以6月末的商品库存相对较少。此外，公司加强了存货管理，在外销收入持续增长的同时存货规模得到了有效控制。

随着2011年6月末出口销售库存商品较2010年末下降，2011年上半年的出口销售库存商品周转天数也相应较2010年度下降3天。

报告期内，公司出口销售库存商品周转天数稳定保持在较短的时间内，除2009年受金融危机的影响，出口销售库存商品余额增加较快外，公司出口销售库存商品的增长与海外销售收入增长基本吻合。

内销对应库存商品

公司国内客户采购一般要求送货时间较短，所以公司的国内销售业务采用备

货制模式。

报告期各期末，国内销售对应的库存商品余额、国内销售库存商品增长率、国内销售收入增长率以及报告期各期的国内销售库存商品周转天数如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 6 月末	2010 年末	2009 年末	2008 年末
国内销售库存商品	886.05	821.23	369.06	283.96
国内销售库存商品增长率	18%	122.52%	29.97%	-
沃施发展的铺底存货（注）	188.11	121.86	4.98	-
扣除沃施发展铺货影响后的内销库存商品	697.94	699.37	364.08	283.06
扣除铺货影响后库存商品增长率	-	92.09%	28.62%	-
国内销售收入增长率	56.45%	116.13%	73.52%	-
国内销售库存商品周转天数（天）	89.76	117.65	110.94	175.15

注：沃施发展于 2009 年成立，主要经营园艺用品的零售业务，由于零售业务需要在销售网点中进行样品展示，造成产成品存货增加。2011 年 6 月 30 日艺术发展门店面积为 1,540 m²，较 2010 年艺术发展门店面积 790 m²增长近 95%，故铺店产成品存货较 2010 年底增长 54.36%。

2009 年国内销售库存商品周转天数较 2008 年减少 64.21 天，国内销售库存商品增长率低于当年度的国内销售收入增长率。主要原因为由于公司 2008 年开始开拓国内市场，销售渠道比较单一，造成 2008 年末产成品存货周转天数较长。随着公司国内销售渠道的逐渐增多，2009 年国内销售收入快速增长，2009 年末产成品完成销售时间大幅缩短。

2010 年，国内销售库存商品周转天数较 2009 年增加 6.71 天，国内销售库存商品增长率高于当年度的国内销售收入增长率。主要原因为公司 2009 年开始构建自营零售渠道，零售网点的铺底存货造成国内销售库存商品周转天数较 2009 年度有所上升。参考内销商品一般 4 个月的备货期，内销存货周转天数仍保持在正常范围。内销库存商品的周转天数保持在合理天数内，扣除因建设零售渠道而新增的铺底存货因素后，公司用于内销的库存商品的增长率与国内销售收入增长率基本相符。因此，内销库存商品的增加是与国内销售收入增长相匹配的，是销售备货的需要。

2011 年 1-6 月，国内销售库存商品周转天数较 2010 年减少 27.89 天，主要

原因是：2011 年 1-6 月，公司国内销售增长较快，2011 年 1-6 月国内营业收入较 2010 年同期增长了 954.18 万元，带动营业成本增长 543.93 万元，增长 46.57%；与此同时，发行人有效进行存货备货量的控制，使 2011 年 6 月 30 日的存货备货量和 2010 年 12 月 31 日基本持平，故 2011 年 1-6 月的存货周转天数较 2010 年减少 27.89 天。

综上所述，公司在报告期内的国外销售业务采用以销定产模式，且均与国外经销商签订了订单或合同，由于 2008 年至 2010 年国外销售业务签订的订单或合同金额持续增长，因此 2008 年至 2010 年外销库存商品余额呈上升趋势，2011 年 6 月末由于每年二、三季度出口销售金额相对较小（一般占全年外销额 35% 左右），导致外销库存商品余额较上年末有所下降。公司在报告期内的国内销售业务采用备货制模式，库存商品周转天数和公司备货期基本相符。此外，由于报告期内国内销售业务合同金额持续增长，因此 2008 年至 2010 年的内销库存商品余额呈上升趋势；2011 年上半年，发行人进一步加强对内销库存商品的存量控制，扣除铺货因素后的内销库存商品余额与上年度末基本持平。

③存货跌价准备计提

公司存货跌价准备的计提方法系以存货成本与可变现净值孰低计提或调整存货跌价准备，对在正常生产经营过程中用于出售的存货以售价扣减预计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

公司计提存货跌价准备的标准

公司于期末或年末对存货进行全面清查，如发现存货存在以下情况的，表明存货的可变现净值低于成本，则计提存货跌价准备：

- a. 存货的销售价格大幅度下跌或产量大幅减少，并且在可预见的未来无回升的希望；
- b. 公司使用原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格；
- c. 是否存在残次及呆滞的存货；
- d. 其他足以证明存货资产实质上已经发生减值的情形。

公司 2008 年至 2010 年针对存货的核查情况

a. 报告期内存货分产品平均单价变化情况

报告期内，公司存货的销售价格及产量未发生大幅度下跌或减少，报告期内分产品类别的平均销售价格、产量及的明细情况如下：

单位：元

产品类别	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年	
	平均销售单价	产量（件或台）	平均销售单价	产量（件或台）	平均销售单价	产量（件或台）	平均销售单价	产量（件或台）
手工具类园艺用品	17.10	3,156,028	16.45	6,334,825	15.43	4,935,583	14.35	4,985,933
灌溉类园艺用品	11.75	1,666,869	11.46	2,636,090	8.19	2,029,711	11.40	1,295,573
装饰类园艺用品	8.23	4,711,012	7.33	6,361,298	10.08	4,076,611	9.54	4,213,683
机械类园艺用品	991.02	11,174	679.08	13,100	130.97	3,434	196.46	1,891

由于园艺用品行业正快速发展，公司面临良好的发展机遇，业务规模也将得到扩大，公司管理层认为，经过多年的发展，公司在海外和国内市场打下了较好的基础，品牌影响力稳步提升，已经取得一定的竞争优势。随着园艺用品市场的快速增长，公司的业务将会有稳步上升的空间。不存在销售价格大幅度下跌或产量大幅减少，并且在可预见的未来无回升的希望的情况。

b. 报告期内各年度销售毛利率情况

报告期内，发行人产品综合毛利率分别为 27.57%、28.46%、28.75%及 27.74%，且扣减销售费用和相关税费后产品综合利润率分别为 20.12%、22.20%、20.82%及 19.27%，因此报告期各期末公司存货不存在成本低于可变现净值的情况，发行人报告期内分产品类别的毛利率明细情况如下：

产品类别	2011 年 1-6 月（万元）		2010 年度（万元）		2009 年度（万元）		2008 年度（万元）	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
手工具类园艺用品	5,395.38	3,813.19	10,418.15	7,380.37	7,615.63	5,407.85	7,154.96	5,048.07
灌溉类园艺用品	1,959.15	1,435.89	3,020.42	2,204.15	1,661.57	1,218.57	1,476.72	1,047.61
装饰类园艺用品	3,879.49	2,896.08	4,661.33	3,463.29	4,110.16	2,855.03	4,020.36	3,058.45
机械类园艺用品	1,107.37	854.11	889.59	655.97	44.98	27.11	37.15	36.15
其他	378.26	191.88	705.49	329.69	404.39	390.38	-	-

产品类别	2011 年 1-6 月（万元）		2010 年度（万元）		2009 年度（万元）		2008 年度（万元）	
	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本	营业收入	营业成本
合计	12,719.66	9,191.15	19,694.98	14,033.48	13,836.73	9,898.93	12,689.18	9,190.29
产品综合毛利率	27.74%		28.75%		28.46%		27.57%	
扣减销售费用和相关税费后产品综合利润率	19.27%		20.82%		22.20%		20.12%	

c. 发行人报告期内存货盘点和周转情况

报告期各期末，公司对存货进行了全面盘点及清查工作后未发现残次及呆滞的存货，而且报告期内公司存货周转天数分别为 63.60 天、64.63 天、61.64 天和 57.14 天，周转天数稳定。

公司管理层认为，本公司各期末的存货不存在可变现净值低于账面成本的情况，且公司在报告期各年末或期末对存货进行全面盘点及清查后未发现存在残次及呆滞的存货，无需计提存货跌价准备。

3、非流动资产构成及变动分析

报告期内，公司非流动资产的构成情况如下：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
投资性房地产	693.20	8.27%	712.09	8.59%	749.88	9.82%	-	-
固定资产	6,447.94	76.90%	6,547.39	78.99%	5,844.37	76.52%	1,602.36	26.94%
在建工程	304.89	3.64%	38.58	0.47%	73.57	0.96%	2,981.92	50.13%
无形资产	869.63	10.37%	880.54	10.62%	906.68	11.87%	1,328.70	22.34%
长期待摊费用	18.69	0.22%	48.11	0.58%	-	-	-	-
递延所得税资产	50.33	0.60%	62.44	0.75%	62.72	0.82%	35.30	0.59%
非流动资产合计	8,384.68	100%	8,289.15	100%	7,637.21	100%	5,948.27	100%

(1) 投资性房地产

2009 年，公司新建的位于上海市松江区的生产基地竣工并投入使用，原座

落于上海市元江路 5000 号的旧生产基地厂房、仓库由于场地狭小、布局落后、且与新生产基地相距较远，难以与新生产基地形成配套，因此公司将其租予他人使用，该出租的房屋建筑物及其占用的土地使用权转作投资性房地产进行核算。

截至 2011 年 6 月 30 日，公司投资性房地产包括：

①建筑面积为 2,917.90 平方米的厂房租予福伊特驱动技术系统（上海）有限公司，租赁期限为 2008 年 6 月 15 日至 2015 年 6 月 14 日。租金为 90.53 万元/年。

②建筑面积为 4,652.50 平方米的厂房租予上海至正道化高分子材料有限公司，租赁期限为 2010 年 10 月 25 日至 2013 年 2 月 24 日。租金为 156.86 万元/年。

上述投资性房地产已全部抵押给银行。

（2）固定资产

报告期内，固定资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
房屋建筑物	3,985.15	61.80%	4,047.58	61.82%	4,119.08	70.48%	464.51	28.99%
机器设备	1,108.10	17.19%	1,098.66	16.78%	897.60	15.36%	567.22	35.40%
运输设备	103.56	1.61%	168.14	2.57%	176.18	3.01%	244.53	15.26%
模具	941.72	14.60%	1,014.95	15.50%	449.43	7.69%	176.66	11.02%
其他设备	309.42	4.80%	218.06	3.33%	202.08	3.46%	149.44	9.33%
合计	6,447.94	100%	6,547.39	100%	5,844.37	100%	1,602.36	100%

为了满足日益增长的市场需要，公司于 2007 年投资建设新生产基地并于 2009 年完工投产。2009 年末固定资产余额较上年末增加 4,242.01 万元。具体明细如下：

固定资产账面价值	2009 年度增减额（万元）					
	在建工程转入	外购	计提折旧	结转投资性房地产	报废及出售	小计
房屋及建筑物	3,964.25	27.10	51.24	339.44		3,600.67
机械设备	-	411.37	92.87	-	11.72	306.78

运输工具	-	-	65.10	-	3.25	-68.35
模具	329.00	87.18	56.23	-	-	359.94
其他设备	-	94.62	51.21	-	0.45	42.96
合计	4,293.25	620.27	316.65	339.44	15.42	4,242.01

2009年9月公司自建的房屋建筑物-厂房建造完工并取得消防验收等文件。由于上述厂房已达到预计可使用状态，因此2009年9月公司将上述厂房从在建工程结转计入固定资产，金额为3,964.25万元。

2009年12月公司自建的产品模具建造完毕并已投入使用。由于上述产品模具已达到预计可使用状态，因此2009年12月公司将上述产品模具从在建工程结转计入固定资产，金额为329.00万元。

2010年末固定资产较上年末增加703.01万元，具体明细如下：

固定资产账面价值	2010年度增减额（万元）					
	在建工程转入	外购	计提折旧	结转投资性房地产	报废及出售	小计
房屋及建筑物	-	51.96	69.56	-	-	-17.60
机械设备	-	334.16	109.57	-	0.32	224.27
运输工具	-	56.09	64.13	-	-	-8.04
模具	649.82	-	171.47	-	-	478.35
其他设备	-	76.16	50.14	-	-	26.02
合计	649.82	518.37	464.87	-	0.32	703.01

固定资产增长主要是本公司购入的新生产设备和自制模具转为固定资产所致。2010年12月公司自建的产品模具建造完毕并已投入使用，由于上述产品模具已达到预计可使用状态，因此2010年12月公司将上述产品模具从在建工程结转计入固定资产，金额为649.82万元。

2011年6月末固定资产较上年末减少99.44万元，具体明细如下：

固定资产账面价值	2011年1-6月增减额（万元）					
	在建工程转入	外购	计提折旧	结转投资性房地产	报废及出售	小计
房屋及建筑物	-	-	62.43	-	-	-62.43
机械设备	-	84.80	74.69	-	0.67	9.44
运输工具	-	1.32	65.90	-	-	-64.58
模具	-	-	73.23	-	-	-73.23
其他设备	80.00	46.37	35.02	-	-	91.35

合计	80.00	132.49	311.26	-	0.67	-99.44

2011年6月，公司10KV配电增容安装工程达到预定可使用状态，因此将其由在建工程转入固定资产，金额为80万元。

截至2011年6月30日，公司固定资产成新率情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计折旧	净值	成新率
房屋建筑物	4,246.68	261.53	3,985.15	93.84%
机械设备	1,643.25	535.15	1,108.10	67.43%
运输设备	395.51	291.95	103.56	26.18%
模具	1,265.42	323.71	941.72	74.42%
其他设备	547.28	237.86	309.42	56.54%
合计	8,098.14	1,650.19	6,447.94	79.62%

报告期内，公司固定资产不存在闲置情况，主要的生产及检测设备性能良好，不存在账面价值低于可收回金额等减值情况，故未计提固定资产减值准备。

截至2011年6月30日，公司抵押的固定资产原值4,143.57万元。

（3）在建工程

报告期各期末，公司在建工程余额分别为2,981.92万元、73.57万元、38.58万元和304.89万元，占非流动资产的比例分别为50.13%、0.96%、0.47%和3.64%。

2009年末在建工程较上年末减少的主要原因是位于上海市松江区新生产基地竣工后转入固定资产所致。

2010年末在建工程较上年末减少的原因是在造模具完工转入固定资产所致。

2011年6月末在建工程较2010年末增加的原因是2011年公司投资的新产品模具未完工所致。

（4）无形资产

报告期各期末，无形资产余额分别为1,328.70万元、906.68万元、880.54万元和869.63万元。2009年末无形资产较上年末减少422.02万元，主要是公司

将位于上海闵行区元江路 5000 号的部分原自用厂房及相应的土地使用权出租给福伊特驱动技术系统（上海）有限公司及上海至正道化高分子材料有限公司，出租厂房所占用的土地使用权 405.98 万元转入投资性房地产和无形资产摊销 36.02 万元所致。2010 年末无形资产较上年末减少 26.13 万元，是无形资产摊销所致。2011 年 6 月末，无形资产较上年末减少 10.92 万元，主要是无形资产摊销所致。

截至 2011 年 6 月末，公司无形资产合计 869.63 万元，包括土地使用权、软件和专利技术，占无形资产的比重分别为 98.09%、0.76%和 1.15%。具体构成情况如下表：

单位：万元

项目	取得方式	初始金额	累计摊销	摊余价值
土地使用权	购买	941.60	88.63	852.98
软件	购买	17.19	10.54	6.65
专利技术	购买	20.00	10.00	10.00
合计		978.79	109.16	869.63

报告期内，无形资产不存在可回收金额低于账面价值的情况，无需计提无形资产减值准备。

（5）长期待摊费用

长期待摊费用为 2010 年以及 2011 年 1-6 月沃施发展租入固定资产的改良支出摊销余额 18.69 万元。

（6）递延所得税资产

报告期内，公司递延所得税资产形成原因及金额如下：

单位：万元

可抵扣暂时性差异	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
坏账准备	50.33	62.44	54.90	35.30
预计负债	-	-	7.82	-
合计	50.33	62.44	62.72	35.30

报告期内，公司对应收账款及其他应收款计提了资产减值准备，并根据其账面价值与计税基础所形成的可抵扣暂时性差异计算递延所得税资产。

4、主要资产减值情况分析

报告期各期末，公司资产减值准备明细如下：

单位：万元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
坏账准备	158.32	217.77	196.36	147.35
其中：应收账款	147.59	205.85	186.38	137.37
其他应收款	10.73	11.92	9.98	9.98

公司报告期内存货、固定资产、无形资产、长期股权投资等其他资产不存在减值情形，故未计提资产减值准备。

公司管理层认为：公司根据实际经营情况制定了各项资产减值准备的会计政策，并按照相关减值准备计提政策和谨慎性要求，对各类资产的减值情况进行了核查，足额计提了减值准备。公司主要资产的减值准备计提充分，与公司资产的实际质量状况相符。

（二）负债构成分析

报告期内，公司负债主要构成如下：

单位：万元

项目	2011/06/30		2010/12/31		2009/12/31		2008/12/31	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
短期借款	6,500.00	61.62	4,500.00	42.79	2,000.00	23.90	2,800.00	32.58
应付账款	1,495.19	14.17	2,387.10	22.70	2,415.37	28.86	1,579.92	18.39
预收账款	131.70	1.25	186.39	1.77	227.66	2.72	160.35	1.87
应付职工薪酬	128.50	1.22	133.16	1.27	151.01	1.80	95.75	1.11
应交税费	283.95	2.69	403.25	3.83	209.07	2.50	203.88	2.37
应付利息	8.38	0.08	6.26	0.06	9.56	0.11	5.26	0.06
应付股利	-	-	-	-	11.06	0.13	11.06	0.13
其他应付款	100.67	0.95	401.34	3.82	544.51	6.51	836.92	9.74
一年内到期的非流动负债	1,200.00	11.38	1,200.00	11.41	300.00	3.58	100.00	1.16
流动负债合计	9,848.40	93.36	9,217.48	87.64	5,868.25	70.13	5,793.14	67.42

长期借款	700.00	6.64	1,300.00	12.36	2,500.00	29.87	2,800.00	32.58
非流动负债合计	700.00	6.64	1,300.00	12.36	2,500.00	29.87	2,800.00	32.58
负债合计	10,548.40	100	10,517.48	100	8,368.25	100	8,593.14	100

2009 年末负债总额较上年末基本持平。2010 年末负债总额较上年末增加 2,149.24 万元，主要是银行借款增加 2,200 万元所致。2011 年 6 月末负债总额与 2010 年末基本持平。

(1) 短期借款

报告期各期末，公司短期借款结构如下：

单位：万元

借款类别	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
抵押借款	4,500.00	3,500.00	2,000.00	2,000.00
保证借款	2,000.00	1,000.00	-	800.00
合计	6,500.00	4,500.00	2,000.00	2,800.00

截至 2011 年 6 月 30 日，公司短期借款明细如下：

单位：万元

贷款单位	借款银行	合同编号	期限	利率	借款余额	借款形式
益 森 园艺	建设银行闵行 支行	506134910082	2010/11/19-2011/11/18	起息日基准 利率上浮 1%	700.00	抵押
益 森 园艺	建设银行闵行 支行	506134910083	2010/11/24-2011/11/23	起息日基准 利率上浮 1%	1,300.00	抵押
沃 施 股份	国家开发银行 上海分行	3100403472011040030	2011/2/15-2012/2/14	6.06%	500.00	抵押
益 森 园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911035	2011/4/25-2012/4/24	起息日基准 利率上浮 5%	700.00	抵押、保 证
益 森 园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911028	2011/4/20-2012/4/19	起息日基准 利率上浮 5%	800.00	抵押、保 证
沃 施 股份	上海银行闵行 支行	232110096	2011/5/30-2012/5/30	6.6255%	1,000.00	保证
沃 施 股份	民生银行曹安 支行	02502011240200	2011/5/10-2012/5/10	7.8875%	1,000.00	保证
益 森 园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911052	2011/6/8-2012/6/7	起息日基准 利率上浮 5%	500.00	抵押

（2）应付账款

报告期各期末，公司应付账款余额分别为 1,579.92 万元、2,415.37 万元、2,387.10 万元和 1,495.19 万元。

2009 年末应付账款较上年末增长 835.46 万元，主要原因是公司三季度生产基地搬迁，部分产品的生产和销售延后，2009 年四季度销售收入较上年同期增加 1,308.75 万元，导致四季度的采购额和年末应付账款余额相应增加。

2010 年末应付账款余额与上年末基本持平，主要是 2010 年业务规模扩大与 2009 年末应付账款基数较高综合所致。

2011 年 6 月末应付账款余额较上年末减少 891.91 万元，主要是四季度是公司采购量和生产量相对较大的季度，年末应付账款余额也相应增加，截至 2011 年 6 月，公司已支付前期大部分应付账款，导致应付账款余额下降。

（3）预收账款

报告期各期末，公司预收账款余额分别为 160.35 万元、227.66 万元、186.39 万元和 131.70 万元，均为预收客户货款。

根据公司报告期内的销售政策，一般仅对新增客户及销售金额较小的客户收取一定比例的预收款项，因此年末预收款项的变动与报告期内营业收入和净利润增长无对应关系。

（4）应交税费

报告期各期末，公司应交税费构成如下：

单位：万元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
企业所得税	207.05	368.13	165.55	108.58
营业税	8.22	14.43	1.16	-
增值税	57.40	12.75	34.82	86.00
教育费附加	3.85	1.93	2.61	1.82
城市维护建设税	3.88	1.63	3.84	4.89
其他	3.55	4.37	1.09	2.58
合计	283.95	403.25	209.07	203.88

（5）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款余额分别为 836.92 万元、544.51 万元、401.34 万元和 100.67 万元，主要为应付工程款和收到的房租押金。

2009 年末，其他应付款余额较上年末减少 292.41 万元，主要是公司支付购买吴文伟拥有的沃施企业股权的股权受让款 558.31 万元、运费 23.42 万元和海外销售佣金 77.28 万元，以及新增上海市松江第五建筑工程有限公司生产基地工程款 387.42 万元。

2010 年末，其他应付款较上年末减少 143.17 万元，主要原因是公司支付上海市松江第五建筑工程有限公司生产基地工程款 134.20 万元。

2011 年 6 月末，其他应付款较上年末减少 300.67 万元，主要是公司支付了上海市松江第五建筑工程有限公司以及上海松石建筑工程有限公司新生产基地工程尾款 268.87 万元所致。

（6）长期借款

为筹措建造上海市松江区新生产基地建设资金，公司原全资控股子公司沃施企业于 2007 年 10 月与国家开发银行上海分行签订借款合同，借款金额 3,000 万元，借款期限为 2007 年 11 月 8 日至 2012 年 11 月 7 日。截至 2011 年 6 月 30 日，该长期借款放款、还款情况如下表：

单位：万元

期间	收到借款	偿还借款	期末余额	
			一年内将到期	长期借款
2007 年	900.00	-	100.00	800.00
2008 年	2,100.00	100.00	100.00	2,800.00
2009 年	-	100.00	300.00	2,500.00
2010 年	-	300.00	1,200.00	1,300.00
2011 年 1-6 月	-	600.00	1,200.00	700.00

（三）所有者权益变动情况

报告期内，公司所有者权益的构成情况如下表：

单位：万元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
股本（或实收资本）	3,800.00	3,800.00	3,800.00	3,800.00
资本公积	837.94	837.94	837.94	469.13
盈余公积	288.59	288.59	122.17	106.00
未分配利润	4,583.18	3,359.29	1,964.30	981.08
归属于母公司股东权益	9,509.70	8,285.82	6,724.40	5,356.21
少数股东权益	77.87	236.76	227.15	129.76
所有者权益合计	9,587.57	8,522.58	6,951.55	5,485.96

1、股本

2009年2月，沃施有限整体变更为股份公司，原股东以沃施有限2008年11月30日经审计的净资产4,617.98万元出资，折股3,800万股，余额817.98万元计入资本公积。

2、资本公积

单位：万元

项目	2011/06/30	2010/12/31	2009/12/31	2008/12/31
资本溢价（股本溢价）	837.94	837.94	837.94	469.13
合计	837.94	837.94	837.94	469.13

3、盈余公积

2008年盈余公积的增加系利润分配所致。

2009年2月，沃施有限整体变更为股份有限公司，原股东以沃施有限2008年11月30日经审计的净资产4,617.98万元出资，分别计入股本和资本公积，盈余公积为零。

2009年末和2010年末盈余公积余额122.17万元和288.59万元，系按公司整体变更为股份公司后实现的净利润提取的法定盈余公积。

2011年1-6月，公司未计提盈余公积，2011年6月末的盈余公积与上年末相同。

4、未分配利润

2008 年公司未分配利润增加，系公司盈利积累所致。

2009 年 2 月，沃施有限整体变更为股份有限公司，原股东以沃施有限 2008 年 11 月 30 日经审计的净资产 4,617.98 万元出资，分别计入股本和资本公积，未分配利润为零。

2009 年末和 2010 年末未分配利润余额 1,964.30 万元和 3,359.29 万元，系公司整体变更为股份公司后实现的净利润扣除提取法定盈余公积后的余额。

2011 年 6 月末未分配利润较上年末增加系 2011 年上半年公司实现的利润。

（四）资产周转能力分析

报告期内本公司应收账款周转率、存货周转率情况如下：

财务指标	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
应收账款周转率	3.88	5.44	4.58	5.97
存货周转率	3.15	5.84	5.57	5.66

1、应收账款周转率分析

报告期内，公司在经营规模不断扩大、营业收入快速增长形势下，应收账款周转情况良好。

2009 年度应收账款周转率略有下降，主要原因是公司 2009 年三季度生产基地搬迁，部分产品的生产和销售延后，2009 年末应收账款余额较上年末增长 32.93%，导致 2009 年度应收账款周转率相应下降。

2、存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率保持稳定，主要是公司通过加强存货管理，使公司的存货保持合理水平，维持了较高的运营效率。

3、与同行业上市公司比较

公司主要业务为园艺用品的研发、生产和销售。目前无主营业务与本公司类似的同行业上市公司可供比较。

（五）偿债能力分析

公司报告期内有关偿债能力指标如下：

指标	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
流动比率（倍）	1.19	1.17	1.31	1.40
速动比率（倍）	0.89	0.85	0.98	1.12
资产负债率（母公司）	53.41%	52.17%	49.72%	35.12%
息税折旧摊销前利润（万元）	2,235.40	3,871.03	2,379.52	1,939.62
利息保障倍数（倍）	8.16	10.06	12.00	4.57
每股经营活动的现金流量（元）	0.46	0.29	0.40	0.34
每股净现金流量（元）	0.53	0.28	-0.33	0.43

报告期内，资产负债率的增加主要是沃施股份银行借款增加所致。

2009 年公司每股净现金流量为负，具体原因请参见本节“十五、现金流量分析”。

报告期内，公司流动比率和速动比率保持较高水平，资产流动性良好，息税折旧摊销前利润和利息保障倍数呈增长趋势。公司管理层认为，公司的资产负债率维持在合理水平，流动比率与速动比率较高，有较强的偿债能力，财务风险较小。本次发行上市后，公司可以通过资本市场筹集长期资金，将有助于改善资本结构，大幅提高偿债能力，进一步降低财务风险，对公司未来持续发展将起到极为重要的作用。

（六）最近一期末持有的金融资产情况

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司未持有交易性金融资产、可供出售金融资产、借与他人款项及委托理财等财务性投资。

（七）对外投资

截至 2011 年 6 月 30 日，本公司合并报表层面无对外投资。

十四、盈利能力分析

（一）营业收入的构成及变化

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	12,719.66	98.39%	19,694.98	98.22%	13,836.73	99.13%	12,689.18	99.18%
其他业务收入	208.32	1.61%	357.03	1.78%	120.83	0.87%	105.31	0.82%
合计	12,927.98	100%	20,052.01	100%	13,957.55	100%	12,794.49	100%

公司自成立以来一直专注于园艺用品经营。报告期内，公司营业收入超过 98%来自于主营业务收入。

1、主营业务收入按产品类别划分

报告期内，主营业务收入按产品类别分类如下：

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
手工具类	5,395.38	42.42%	10,418.15	52.90%	7,615.63	55.04%	7,154.96	56.39%
装饰类	3,879.49	30.50%	4,661.33	23.67%	4,110.16	29.70%	4,020.36	31.68%
灌溉类	1,959.15	15.40%	3,020.42	15.34%	1,661.57	12.01%	1,476.72	11.64%
机械类	1,107.37	8.71%	889.59	4.52%	44.98	0.33%	37.15	0.29%
其他	378.26	2.97%	705.49	3.58%	404.39	2.92%	-	-
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

报告期内，公司主营业务收入主要来自手工具类等四大类产品。其中手工具类和装饰类产品收入占比 80%左右，是主营业务收入的主要来源；灌溉类和机械类园艺用品的销售占比逐年上升。

2、主营业务收入按地区划分

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外销	10,075.06	79.21%	16,358.39	83.06%	12,292.97	88.84%	11,799.50	92.99%
其中： 美洲	4,752.03	37.36%	6,862.91	34.85%	4,071.19	29.42%	4,396.68	34.65%
欧洲	3,359.20	26.41%	5,433.69	27.59%	5,398.80	39.02%	5,623.90	44.32%
亚洲	1,422.99	11.19%	2,489.32	12.64%	1,922.88	13.90%	940.70	7.41%

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
澳洲	422.86	3.32%	1,354.75	6.88%	685.98	4.96%	575.66	4.54%
非洲	117.98	0.93%	217.72	1.11%	214.11	1.55%	262.56	2.07%
内销	2,644.59	20.79%	3,336.59	16.94%	1,543.76	11.16%	889.69	7.01%
合计	12,719.66	100%	19,694.98	100%	13,836.73	100%	12,689.18	100%

报告期内，来源于美洲、欧洲和亚洲的收入占比在 80%左右，是公司主营业务收入的主要来源。与此同时，公司在中国境内、亚洲地区、澳洲和美洲地区的销售收入快速增长。

(1) 2009 年度主营业务收入较 2008 年度增长 1,147.55 万元，主要系亚洲地区、中国境内的销售增长所致，其中，亚洲地区增长 982.18 万元，中国境内增长 654.07 万元。。

(2) 2010 年度主营业务营业收入较 2009 年度增长 5,858.25 万元，主要系美洲地区、亚洲地区、澳洲地区和中国境内的销售增长所致，其中，美洲地区增长 2,791.72 万元，亚洲地区增长 566.44 万元，澳洲地区增长 668.77 万元和中国境内增长 1,792.83 万元。

(3) 2011 年 1-6 月主营业务收入较 2010 年同期增长 2,949.53 万元，主要系欧洲地区、亚洲地区和国内销售增长所致，其中欧洲地区增长 697.03 万元，亚洲地区增长 908.03 万元和中国境内增长 954.27 万元。

3、报告期内向前五大客户销售情况

(1) 2011 年 1-6 月

客户名称	销售额（万元）	占销售总额的比例
L G Sourcing	722.89	5.68%
Kaufland	469.44	3.69%
Three Sixty Sourcing Limited	436.19	3.43%
Ocean	432.20	3.40%
百安居	284.93	2.24%
合计	2,345.65	18.44%

(2) 2010 年

客户名称	销售额（万元）	占销售总额的比例
Kaufland	1,490.63	7.57%
L G Sourcing	1,400.10	7.11%
Ocean	1,003.43	5.09%
True Value	770.61	3.91%
CTC	646.47	3.28%
合计	5,311.24	26.97%

(3) 2009 年

客户名称	销售额（万元）	占销售总额的比例
L G Sourcing	1,145.45	8.28%
Home Retail Group Asia Ltd.	746.27	5.39%
True Value	638.03	4.61%
World Distribution Asia Trading	427.17	3.09%
Coles	425.75	3.08%
合计	3,382.68	24.45%

(4) 2008 年

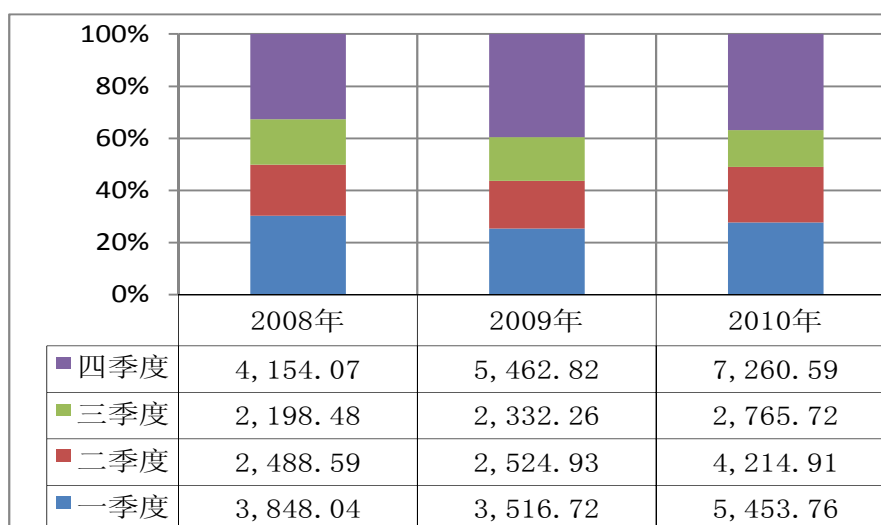
客户名称	销售额（万元）	占销售总额的比例
True Value	842.82	6.64%
World Distribution Asia Trading	544.58	4.29%
L G Sourcing	521.91	4.11%
Kaufland	503.81	3.97%
Home Retail Group Asia Ltd.	379.58	2.99%
合计	2,792.70	22.00%

报告期内，公司前五大客户均为国际大型连锁终端商。公司对上述客户的销售收入占主营业务收入的比例稳步上升，销售收入呈快速增长趋势。

4、主营业务收入的季节性变动

报告期内，公司主营业务收入分季度情况如下：

单位：万元



部分园艺用品在特定地区的销售有一定的季节性，但对制造商而言，生产系列化、多品种的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，总体而言，不存在明显的季节性。

5、营业总收入增长的情况及原因

报告期内，公司营业总业务收入稳定持续增长，近两年的增长率分别为9.09%和43.66%，成长性较好。

（1）行业快速发展

园艺用品行业正处在快速发展阶段，园艺用品的应用和普及速度加快。2009年全球园艺用品市场规模达到455.90亿美元，预计至2015年，全球园艺用品行业的市场规模将达到606.5亿美元。2009年，我国园艺用品行业的市场规模为22.5亿元，预计2010年至2015年，我国园艺用品行业的市场容量将保持年均25.39%的增长率，预计到2015年，我国园艺用品行业的市场规模将达到87.4亿元。

（2）公司品牌优势

公司注重品牌发展战略，一直致力于自主品牌的推广，报告期内，公司自主品牌产品销售收入分别为4,668.23万元、5,225.66万元、8,273.08万元和5,408.95万元。公司被评为2010年度上海市中小企业“品牌企业”，2009年度上海名牌，2008年公司商标被评为上海市著名商标。

（3）产品与技术创新优势

公司结合园艺用品市场的发展趋势，每年推出 400 多个新产品，从颜色、外观、款型、功能、客户体验等方面推陈出新和升级换代。公司将新材料、新工艺、新技术广泛应用于园艺用品的研发、设计和生产。公司集中了行业内多位知名专家，组建了一支专业的研发队伍，并与上海交通大学工程管理研究所合作致力于美观、舒适、节能、环保的园艺用品等相关高新技术的研究与产业化。报告期内，公司研发投入分别为 301.95 万元、402.47 万元、854.54 万元和 330.19 万元，2008 年至 2010 年研发投入逐年上升。公司于 2008 年 11 月被认定为高新技术企业，并于 2009 年 12 月被评为上海市专利工作培育企业，成为 2010 年上海市科技小巨人培育企业。

（4）一体化经营优势

随着公司不断发展壮大及对国内园艺市场的开拓，公司着重向着园艺行业“微笑曲线”的两边发展，从而将公司打造为园艺生活整体解决方案提供商，在园艺行业开创了全新的一体化经营模式。公司已初步形成了以经济发达城市为中心，布局全国 30 多个省市近 530 个网点的营销网络。公司注重品牌与服务的推广，在整合园艺方案设计与咨询、园艺工程施工与养护等产业链条后，以“城市园艺用品 DIY 示范推广工程”、“园艺中心”以及直营店、加盟店等贴近终端消费者的形式，开发和引导市场需求，为客户提供园艺生活一站式服务，扩大公司品牌的知名度和影响力，有效提高了公司产品的附加值。2010 年，公司内销产品毛利率比出口产品毛利率高出 11.71 个百分点。

（二）营业成本构成及分析

报告期内，公司主营业务成本按成本项目划分如下：

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	8,145.06	88.62%	12,070.50	86.01%	8,469.61	85.56%	7,724.13	84.05%
直接人工	268.83	2.92%	555.11	3.96%	373.04	3.77%	361.82	3.94%
制造费用	445.30	4.84%	619.37	4.41%	327.88	3.31%	335.87	3.65%
不予免抵增值税进项	331.96	3.61%	788.50	5.62%	728.40	7.36%	768.46	8.36%

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	9,191.15	100%	14,033.48	100%	9,898.93	100%	9,190.29	100%

注：上述直接材料包含原材料和外协产品成本

报告期内，直接材料占主营业务成本的比例为 85%左右，基本保持稳定。

2009 年制造费用占主营业务成本比重下降，原因是三季度生产基地搬迁，水电费较上年减少 43.41 万元。

报告期内，主营业务成本中不予免抵增值税进项税额的比重减少是出口商品增值税退税率调高和公司国内销售比例上升所致。

（三）报告期内毛利率及变动分析

1、综合毛利率分析

报告期内，公司主营业务综合毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
综合毛利率	27.74%	28.75%	28.46%	27.57%

报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为 27.57%、28.46%、28.75%和 27.74%，毛利率稳定维持在较高水平，主要原因是：

（1）核心技术产品和专利产品带来的毛利率提升。公司准确把握园艺用品行业发展趋势，结合人体工程学原理，对产品进行人体使用舒适化处理，采用先进的工艺，启用高科技环保型的材料，配备专业化的检测设备，大大提高产品的使用寿命、稳定性、安全性和美观度。公司以拥有的专利开发出的园艺产品具有使用便捷、节能环保、功能性强的特点，深受市场消费者的欢迎，产品具有较高的毛利率。

（2）公司重视新产品开发。报告期内研发投入分别为 301.95 万元、402.47 万元、854.54 万元和 330.19 万元。2008 年至 2010 年公司每年推出新产品 400 多个。公司产品外观新颖、功能众多、质量稳定，市场认可度和产品附加值较高。

（3）公司与大型连锁终端商和园艺中心等客户通过长期合作，相互间的合作关系由交易型向伙伴型转变，“沃施”产品在市场具有一定的知名度，沃施品

牌附加值较高，公司在谈判中拥有了一定的议价能力，形成了较高的产品毛利率。

（4）业务模式优势。公司是专业化的园艺用品企业，ODM 和 OBM 是发行人的主要经营模式，在这种模式下，公司自行开发和设计产品的外观、功能和结构，自主开发完成后供客户选择，或以自主品牌的形式销售给客户，公司掌握产品的核心技术和自主品牌，产品附加值较 OEM 高，产品的价格和毛利也相应较高。

（5）报告期内，公司不断加强产品的设计改良、原材料的替代、生产工艺的改进、非正常损耗的控制等工作，产品单位成本控制在较低水平，公司产品具备一定的成本优势。公司的研发设计中心是国内同行业中极少数能独立完成由新产品研发、产品小样试制、工装模具的设计、生产和检测的研发机构。拥有自主创新的模具设计制造能力减少了中间环节成本，缩短了产品从研发到量产的周期，有效控制了成本，提升了公司的毛利率和市场竞争能力。

（6）报告期内，国内销售规模的扩大及其较高的销售毛利率提升了公司综合毛利率。根据公司长期发展战略，公司将继续加强对国内市场的开拓，公司开始设立国内直营零售渠道，根据统计，公司零售渠道的直营店和加盟店的主营业务毛利率分别为 41.68%和 38.31%。未来公司毛利率将随着国内销售比重的逐渐增大而继续保持上升趋势。

（7）一体化经营优势。公司以园艺用品的生产和销售为主线，经营贯穿了园艺方案设计、园艺工程施工和后续养护整个过程，形成了从前期设计到后期维护的一体化经营体系，整合了设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，各业务环节之间相互促进、协同发展，可以及时满足园艺行业产业链各个环节的需求，有效扩大园艺用品的销售，提升产品附加值和公司产品的市场占有率，使公司产品拥有较高的毛利率。

虽然报告期内公司综合毛利率维持在 28%左右的较高水平，但是 2011 年上半年毛利率较 2010 年度略微下降 1.01 个百分点，主要原因是 2011 年上半年客户对装饰类园艺用品的需求较大，导致毛利率水平相对较低的装饰类收入占比由 23.67%提升至 30.50%所致。

2、分产品毛利率分析

报告期内各种产品平均毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
手工具类	42.42%	29.32%	52.90%	29.16%	55.04%	28.99%	56.39%	29.45%
装饰类	30.50%	25.35%	23.67%	25.70%	29.70%	30.54%	31.68%	23.93%
灌溉类	15.40%	26.71%	15.34%	27.02%	12.01%	26.66%	11.64%	29.06%
机械类	8.71%	22.87%	4.52%	26.26%	0.33%	39.73%	0.29%	2.68%
其他	2.97%	49.27%	3.58%	53.27%	2.92%	3.47%	-	-
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

2008 年度、2009 年度和 2010 年度，手工具类园艺用品销售毛利率保持稳定，其收入占比超过 50%，是公司主要收入和利润来源。2011 年 1-6 月，公司增强了装饰类、灌溉类和机械类园艺用品的研发和销售，公司主营业务收入和利润来源日益均衡。

2009 年装饰类园艺用品毛利率较高的原因为当年新开发的碳炉、烛台和花架等产品设计外观新颖、性能优异，深受客户的欢迎，销售毛利率超过 45%。2010 年由于市场同类产品增加，公司上述产品毛利率回归正常水平。

2009 年灌溉类园艺用品销售毛利率较低的原因是产品销售品种变动所致。2010 年，公司通过调整产品的地区销售结构，增加高毛利率产品的销售量，使综合销售毛利率回升至 27.02%。2011 年 1-6 月，灌溉类园艺用品毛利率基本维持稳定。

2008 年和 2009 年公司的机械类园艺用品销售处于试销阶段，产品售价及其毛利率不具有可比性。2011 年 1-6 月，公司机械类园艺用品毛利率较 2010 年有所下降的主要原因是公司为开拓机械类园艺用品市场，实施促销政策所致。

3、分生产模式毛利率分析

报告期内，公司各类园艺用品中自产和外协销售毛利率如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
自产	55.91%	29.46%	56.91%	30.20%	50.55%	31.17%	48.85%	30.57%
外协	41.12%	23.85%	39.51%	24.43%	46.53%	27.08%	51.15%	24.71%
其他 【注】	2.97%	49.27%	3.58%	53.27%	2.92%	3.47%	-	-
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

注：自产和外协收入均为主营业务收入中四大系列园艺产品销售收入，不含主营业务收入中的其他收入。

由上表可以看出，报告期内公司自制产品的毛利率高于外协毛利率5%左右。其主要原因为：

（1）产品不同

公司自行生产功能设计等方面均有所创新并拥有自主知识产权的产品，毛利率较高；外协产品主要是部分成熟产品及生产工艺较简单、技术含量较低的产品，虽然外协产品有部分新产品，也主要是公司研发的外观设计有所变化和创新的产产品，其生产毛利率较低。

（2）所涵盖的环节不同

公司自制产品包含了生产和销售环节的利润；外协产品由外协厂商生产，其所获取的利润仅包含了销售环节的利润。因此，自制产品的毛利率通常会高于外协产品的毛利率。

报告期内，外协产品销售毛利率除2009年度较高外，其他各期保持基本稳定。2009年度外协产品毛利率高于2008年度和2010年度，主要原因是2009年外协装饰类园艺用品中新开发的碳炉、烛台等产品受客户的欢迎，销售毛利率超过45%。

报告期内，自产产品销售毛利率整体基本保持稳定，2011年上半年较上年略有下降，主要原因是公司为开拓机械类园艺用品市场，实施促销政策，而机械类园艺用品全部为自产，从而导致整体自产毛利率略有下降。

4、分内外销毛利率分析

报告期内，公司内外销毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
国内销售	20.79%	35.27%	16.94%	38.47%	11.16%	31.37%	7.01%	38.58%
出口销售	79.21%	25.77%	83.06%	26.76%	88.84%	28.09%	92.99%	26.74%
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

报告期内，国内销售毛利率高于出口销售，主要原因：一是国内销售中自有品牌占比高，国内销售均为自有品牌销售，国外销售中自主品牌销售比重约为 33% 左右；二是“沃施”品牌在国内市场具有较高的品牌知名度，定价能力较强；三是与国内市场同类产品相比，公司产品外观新颖、功能性强、性能优异，受到市场消费者的认可。

报告期内，2009 年度国内销售毛利率相对较低，主要原因是 2009 年公司向上海日之升新技术发展有限公司销售的塑料粒子产品加工工序较为简单、毛利率较低。

2011 年 1-6 月，国内销售毛利率低于 2010 年度，主要原因是 2011 年上半年，公司为开拓机械类和灌溉类园艺用品市场，进一步完善产品结构，实施促销政策，导致国内销售毛利率较上年度下降 3.20 个百分点。

2011 年 1-6 月，出口毛利率略低于 2010 年度，主要原因是 2011 年上半年毛利率相对较低的装饰类园艺用品占国外销售收入的比例由 26.69% 提升至 35.31%，导致出口毛利率较上年度略微下降 0.99 个百分点。

5、分业务模式毛利率分析

报告期内，主营业务收入分业务模式毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
OBM 模式	42.54%	30.95%	42.01%	32.62%	37.77%	32.86%	36.79%	32.02%
ODM 模式	54.49%	24.06%	54.41%	24.14%	59.31%	26.89%	63.21%	24.99%
其他【注】	2.97%	49.27%	3.58%	53.27%	2.92%	3.47%	-	-

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

注：ODM和OBM收入均为主营业务收入中四大系列园艺产品销售收入，不含主营业务收入中的其他收入。

公司每年都会参加国内外具有重大影响力的展会宣传公司产品和品牌，通过参加大型展会，与国际大型连锁终端商及其国内的分支机构建立了稳定的合作关系等方式，公司品牌知名度得到提升，市场认可度逐渐增强，公司品牌附加值也逐渐显现。报告期内，公司 OBM 模式和 ODM 模式销售毛利率基本稳定，OBM 模式销售毛利率高于 ODM 模式 6%以上。

6、分专利产品和普通产品毛利率分析

报告期内，公司专利产品和普通产品毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
专利产品	34.50%	28.62%	34.85%	31.26%	33.77%	33.04%	33.13%	33.39%
普通产品	65.50%	27.28%	65.15%	27.40%	66.23%	26.13%	66.87%	24.69%
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

报告期内，公司专利产品毛利率始终高于普通产品毛利率，并且专利产品收入占比呈现逐年上升趋势，目前稳定在 34%以上。

7、分新产品和老产品毛利率分析

报告期内，公司新产品和老产品毛利率情况如下：

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
新产品	25.22%	34.61%	37.22%	29.21%	29.48%	28.89%	18.98%	32.83%
老产品	74.78%	25.42%	62.78%	28.47%	70.52%	28.28%	81.02%	26.34%
综合毛利率	100%	27.74%	100%	28.75%	100%	28.46%	100%	27.57%

报告期内，公司新产品毛利率始终高于老产品毛利率。公司一直注重技术的研发，不断进行产品创新，2008年至2010年每年可推出400多种新产品，新产品收入占比保持增长态势，从而使公司综合毛利率稳定维持在较高水平。

8、因素分析

报告期内，发行人通过强化市场开拓能力、致力自主品牌推广措施推进销售收入快速增长；与此同时，发行人还通过加强全流程计划控制、不断改善成本费用控制来提升生产效率、降低生产成本，保证产品的盈利水平。报告期内，公司综合毛利率稳定在较高的水平。

（1）营业收入分析

①营业收入增长的主要措施

A. 海外市场开拓

参加专业园艺用品展览会一直是公司重要的拓展方式，公司或子公司每年都会参加国内外具有重大影响力的展会，如德国科隆五金展、英国伯明翰五金展、美国拉斯维加斯五金展。根据公司未来市场拓展计划，公司将参加巴西圣保罗国际家庭用品及礼品展、德国科隆花园生活博览会、迪拜五金展等，进一步开拓市场。

B. 国内市场开拓

在营销方式上，公司将在完善以园艺中心、直营店、店中店、加盟店和经销商渠道的基础上，逐步完善以“我爱园艺网”为中心的电子商务平台。同时，通过园艺中心的会员俱乐部服务和园艺方案设计服务，加强与会员的沟通，引导客户消费，促进产品销售。

C. 致力自主品牌推广

公司注重品牌发展战略，一直致力于自主品牌的推广，报告期内，公司自主品牌产品销售收入分别为4,668.23万元、5,225.66万元、8,273.08万元和5,408.95万元，自主品牌产品实现销售收入占园艺用品比持续提高，由36.79%上升到43.83%。公司被评为2010年度上海市中小企业“品牌企业”，2009年度上海名

牌，2008 年公司商标被评为上海市著名商标。

②主营业务收入的分产品分析

报告期内，主营业务收入按产品类别分类如下：

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度
	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额
手工具类	5,395.38	408.66	10,418.15	2,802.53	7,615.63	460.67	7,154.96
装饰类	3,879.49	1,209.79	4,661.33	551.17	4,110.16	89.80	4,020.36
灌溉类	1,959.15	350.14	3,020.42	1,358.84	1,661.57	184.85	1,476.72
机械类	1,107.37	747.45	889.59	844.62	44.98	7.82	37.15
其他	378.26	233.49	705.49	301.10	404.39	404.39	-
合计	12,719.66	2,949.52	19,694.98	5,858.26	13,836.73	1,147.54	12,689.18

2009 年度主营业务收入增长主要来自于手工具类、灌溉类和其他类园艺用品，占 2009 年收入增长总额的 91.49%。2010 年度，主营业务收入增长主要来自于手工具类、灌溉类和机械类园艺用品，占 2010 年收入增长总额的 85.45%。2011 年 1-6 月，主营业务收入增长主要来自装饰类、机械类和手工具类园艺用品，占 2011 年 1-6 月收入同比增长总额的 80.21%。

（2）营业成本分析

①成本费用控制方面的主要措施

A. 全流程计划控制

每月/季度初，公司生产计划部门和市场计划部门协调，根据市场计划，编制季度/月度“产、销、存计划”，并由公司制造、市场、财务审核。根据“产、销、存”计划，市场部编制原材料采购计划，采购部根据采购计划对外采购原材料，品保部进行原材料验收，生产部门安排生产计划。通过上述流程控制，公司人员、资金和生产排期的科学性和合理性得到加强，生产效率有效提高。

B. 加强技术改进

重视技术改造投入，不断提高产品生产线自动化水平，既提高了工人劳动生产效率，又有效降低了单位产品人工成本，同时保证了产品质量稳定性，降低了

产品残次报废率。

C. 规范管理制度

目前，公司已形成了一整套严密、科学、可行的产品生产成本控制的管理规章制度，建立了制造费用与领导绩效挂钩的考核机制；建立了透明、公开、合理的员工计件薪酬体系，有效的调动了员工生产积极性，提高了生产效率，稳定了骨干员工。

②主营业务成本的分产品分析

报告期内，主营业务成本按产品类别分类如下：

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度
	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额
手工具类	3,813.19	180.08	7,380.37	1,972.52	5,407.85	359.78	5,048.07
装饰类	2,896.08	870.32	3,463.29	608.27	2,855.03	-203.42	3,058.45
灌溉类	1,435.89	223.73	2,204.15	985.58	1,218.57	170.96	1,047.61
机械类	854.11	553.78	655.97	628.87	27.11	-9.05	36.15
其他	191.88	59.77	329.69	-60.68	390.38	390.38	-
合计	9,191.15	1,887.68	14,033.48	4,134.55	9,898.93	708.64	9,190.29

2009 年度主营业务成本增长主要来自于手工具类、灌溉类和其他类园艺用品。2010 年度，主营业务成本增长主要来自于手工具类、灌溉类和机械类园艺用品，占 2010 年成本增长总额的 86.76%。2011 年 1-6 月，主营业务成本增长主要来着于装饰类、机械类和灌溉类园艺用品，占 2011 年 1-6 月成本同比增长的 87.29%。

2009 年度，公司装饰类销售产品种类的变化，造成装饰类的销售成本较 2008 年度减少 203.42 万元。

(3) 营业毛利和毛利率分析

报告期内，公司营业毛利和毛利率如下：

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入（万元）	12,927.98	20,052.01	13,957.55	12,794.49
营业收入同比增长率	29.52%	43.66%	9.09%	-

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业成本（万元）	9,239.90	14,134.85	9,931.08	9,249.11
营业成本同比增长率	25.19%	42.33%	7.37%	-
营业毛利（万元）	3,688.08	5,917.16	4,026.47	3,545.38
营业毛利同比增长率	41.81%	46.96%	13.57%	-

报告期内，公司在营业收入保持快速增长的同时有效的控制了营业成本的增长幅度，各期营业成本的增幅始终低于营业收入的增幅，从而导致营业毛利的快速增长。

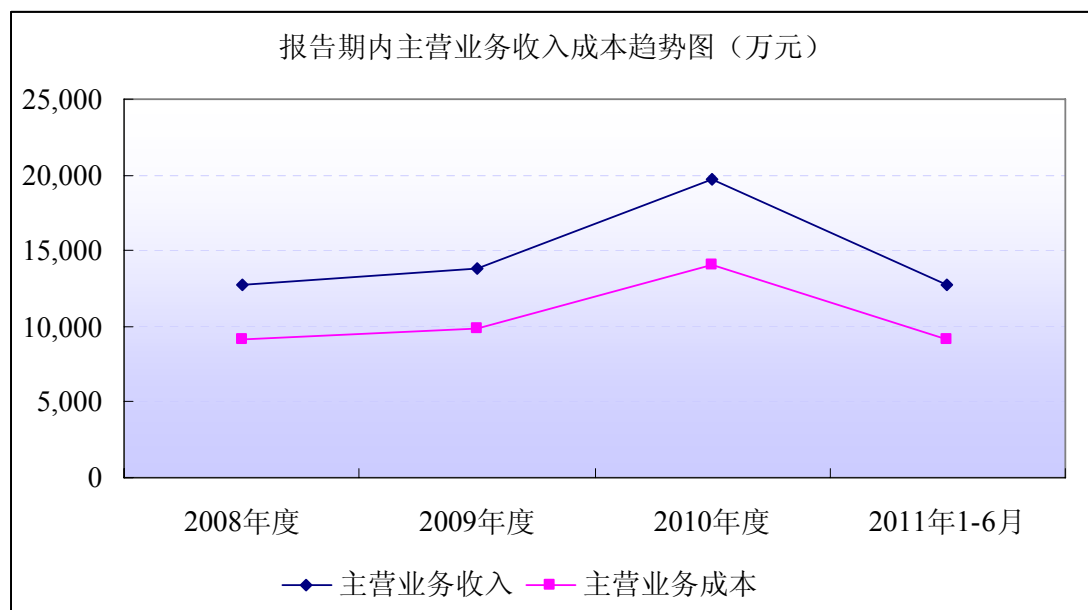
公司报告期内主营业务毛利分产品的贡献情况如下：

单位：万元

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度
	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额	同比增长额	金额
手工具类	1,582.19	228.58	3,037.79	830.01	2,207.78	100.89	2,106.89
装饰类	983.41	339.46	1,198.04	-57.10	1,255.13	293.22	961.91
灌溉类	523.26	126.41	816.26	373.26	443.00	13.89	429.10
机械类	253.26	196.67	233.62	215.75	17.87	16.87	1.00
其他	186.38	173.72	375.80	361.78	14.02	14.02	-
合计	3,528.51	1,061.85	5,661.50	1,723.71	3,937.79	438.90	3,498.89

报告期内，公司主营业务毛利主要来自手工具类和装饰类园艺用品，报告期内，手工具类和装饰类园艺用品毛利占主营业务毛利的比例分别为 87.71%、87.94%、74.82%和 72.71%。但是从增长速度来看，灌溉类和机械类园艺用品的毛利增速较快。

总之，公司近年毛利率稳步上升的主要原因在于：在公司的营业收入较快增长的同时，对成本费用进行了有效控制，使得公司的销售收入增长速度高于成本的增长速度。报告期内，公司销售收入和销售成本趋势图如下：



9、敏感性分析

报告期内，公司产品平均销售价格和销量情况如下：

单位：台、套、把、件

类别	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年度		2008 年度	
	数量	单价 (元)	数量	单价 (元)	数量	单价 (元)	数量	单价 (元)
手工具类	3,156,028	17.30	6,334,825	16.45	4,935,583	15.43	4,985,933	14.35
装饰类	4,711,012	8.23	6,361,298	7.33	4,076,611	10.08	4,213,683	9.54
灌溉类	1,666,869	11.75	2,636,090	11.46	2,029,711	8.19	1,295,573	11.40
机械类	11,174	991.02	13,100	679.08	3,434	130.97	1,891	196.46

报告期内，公司产品平均销售价格由于产品品种结构变化而变动，各年度之间平均销售价格可比性不高。

报告期内，直接材料占主营业务成本的比例分别为 84.05%、85.56%、86.01% 和 88.62%，基本保持稳定。

报告期内，公司产品销售价格、直接材料成本的变动对毛利率的敏感性分析如下：

影响因素	变化率	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
产品销售价格	+1%	0.72%	0.71%	0.71%	0.72%
	+3%	2.10%	2.08%	2.08%	2.11%
	+5%	3.44%	3.39%	3.41%	3.45%

影响因素	变化率	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
	-1%	-0.73%	-0.72%	-0.72%	-0.73%
	-3%	-2.23%	-2.20%	-2.21%	-2.24%
	-5%	-3.80%	-3.57%	-3.77%	-3.81%
直接材料成本	+1%	-0.64%	-0.61%	-0.61%	-0.61%
	+3%	-1.92%	-1.84%	-1.84%	-1.83%
	+5%	-3.20%	-3.06%	-3.06%	-3.04%
	-1%	0.64%	0.61%	0.61%	0.61%
	-3%	1.92%	1.84%	1.84%	1.83%
	-5%	3.20%	3.06%	3.06%	3.04%
直接人工	+1%	-0.02%	-0.03%	-0.03%	-0.03%
	+3%	-0.06%	-0.08%	-0.08%	-0.09%
	+5%	-0.11%	-0.14%	-0.13%	-0.14%
	-1%	0.02%	0.03%	0.03%	0.03%
	-3%	0.06%	0.08%	0.08%	0.09%
	-5%	0.11%	0.14%	0.13%	0.14%

根据敏感性分析，公司毛利率与产品销售价格变化为正相关，与直接材料成本和直接人工的变化为负相关。对于在产品销售价格、直接材料成本和直接人工波动的敏感性上，公司毛利率对价格波动最敏感，其次对原材料波动较为敏感，直接人工的变动对毛利率影响较小。

10、同行业上市公司比较

园艺用品行业目前还没有已上市公司。上市公司巨星科技、利欧股份和浙江永强主要从事行业分别为非园艺类手工具五金产品行业、水泵行业和金属家具制造行业，从事业务与发行人虽不属于同一行业但具备一定的可比性，在此选取以上三家上市公司进行毛利率对比分析。2008 年至 2010 年，相关指标情况如下：

项目	2010 年	2009 年	2008 年
巨星科技	29.82%	26.93%	20.48%
利欧股份	22.11%	25.42%	20.45%
浙江永强	28.74%	29.77%	22.19%
以上公司平均	26.89%	27.37%	21.04%
本公司	28.75%	28.46%	27.57%

可以看到，公司毛利率高于业务较为接近的上市公司平均值，公司产品具有较强盈利能力。

（四）报告期经营成果变动分析

公司报告期内损益情况如下表：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月		2010 年		2009 年		2008 年
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
一、营业总收入	12,927.98	29.52%	20,052.01	43.66%	13,957.55	9.09%	12,794.49
减：营业成本	9,239.90	25.19%	14,134.85	42.33%	9,931.08	7.37%	9,249.11
营业税金及附加	36.37	98.85%	58.91	207.81%	19.14	45.68%	13.14
销售费用	1,040.68	19.45%	1,502.86	77.36%	847.34	-9.16%	932.77
管理费用	769.53	25.79%	1,255.65	5.46%	1,190.60	4.12%	1,143.50
财务费用	354.99	99.20%	465.54	128.64%	203.61	-38.42%	330.66
资产减值损失	-59.45	-39.91%	21.41	-56.31%	49.01	5,253.89%	0.92
加：投资收益	-	-	-	-	-	-	-
二、营业利润	1,545.95	51.55%	2,612.80	52.19%	1,716.77	52.68%	1,124.40
加：营业外收入	94.56	-37.10%	399.50	189.53%	137.98	-12.45%	157.60
减：营业外支出	0.13	-91.06%	11.59	115.71%	5.37	74.91%	3.07
三、利润总额	1,640.39	40.33%	3,000.71	62.26%	1,849.38	44.60%	1,278.93
减：所得税费用	413.96	32.05%	700.49	61.48%	433.79	31.65%	329.50
四、净利润	1,226.43	43.36%	2,300.22	62.49%	1,415.59	49.10%	949.43

1、营业收入

随着公司业务的快速增长，2009 年度、2010 年度和 2011 年 1-6 月营业收入总额相比上年同期增长率分别为 9.09%、42.33%和 29.52%。关于营业收入的构成及增长变动分析，详见本节“十四、盈利能力分析”之“（一）营业收入的构成及变化”。

2、营业利润

2009 年度，公司营业收入较 2008 年度增加 1,163.07 万元，增长率为 9.09%，同期营业毛利增长 481.09 万元，增长率为 13.57%。2010 年度，公司营业收入较 2009 年度增长 6,094.46 万元，增长率为 43.66%，同期营业毛利增长 1,890.69 万

元，增长率为 46.96%。2011 年 1-6 月，公司营业收入较上年同期增长 2,946.45 万元，增长率为 29.52%，同期营业毛利增长 1,087.40 万元，增长率为 41.81%。报告期内，公司营业毛利的增长率高于营业收入增长率。主要原因如下：

（1）国内销售收入及占比增加提升了公司毛利率

2009 年主营业务收入中内销收入较 2008 年度增长了 654.07 万元，增长率为 73.52%，内销占比由 2008 年的 7.01% 上升到 2009 年度的 11.16%。2010 年主营业务收入中内销收入较 2009 年度增长了 1,792.83 万元，增长率为 118.26%，内销收入占比由 2009 年的 11.16% 上升到 2010 年度的 16.94%。2011 年 1-6 月主营业务收入中内销收入较 2010 年同期增长了 954.27 万元，增长率为 56.46%，内销收入占比由 2010 年 1-6 月的 17.31% 上升到 2011 年 1-6 月的 20.79%。由于国内销售毛利率高于出口销售，随着公司内销收入的金额和占比提高，公司综合毛利率稳步提升，导致报告期内营业毛利增长率高于营业收入增长率。

（2）产能增加提升了自产比例，提高了产品毛利率

公司 2009 年主营业务业务中自产产品销售收入较 2008 年度增长了 795.97 万元，增长率为 12.84%，自产产品销售收入占比由 2008 年的 48.85% 上升到 2009 年度的 50.55%。2010 年公司新生产基地全面投入使用，使发行人生产规模进一步扩大，2010 年主营业务收入中自产产品销售收入较 2009 年度增长了 4,213.23 万元，增长率为 60.24%，自产产品销售收入占比由 2009 年的 50.55% 上升到 2010 年度的 56.91%。2011 年 1-6 月主营业务收入中自产产品销售收入较 2010 年同期增长了 1,769.48 万元，增长率为 33.13%，自产产品销售收入占比由 2010 年上半年的 54.68% 上升到 2011 年上半年的 55.91%。由于自产产品销售毛利率高于外协产品，随着公司自产产品销售收入的金额和占比提高，公司综合毛利率稳步提升，导致 2009 年度和 2010 年度营业毛利增长率高于营业收入增长率。

（3）先进的管理降低了原材料采购成本，提高了公司的生产效率

公司根据园艺用品订单及客户的需求，结合园艺用品制造的特征，建立了一套适合园艺用品生产的管理信息系统。公司针对园艺用品多品种、多批次的特征，通过 ERP 系统组织物料供应，建立了物料需求计划和车间生产计划调度模块，

结合精益生产模式，建立柔性生产线，使一条生产线可以实现不同系列园艺用品的生产，有效利用了产能空挡，提高了生产效率。同时，通过 ERP 系统供应链管理模块，对供应商进行有效的评估和筛选，降低物料采购成本。质量控制方面，信息系统以全面质量管理为标准，控制制造过程的各个环节，有效保障产品的质量，降低了废品率。

（4）先进的生产控制

公司生产工艺流程中的机器设备基本采用数字化控制，如数控剪切、数控冲压、数控磨削、数控注塑、数控塑料挤出、数控吹塑、数控检测、数控喷码和数控打标等。如公司通过 PLC 编程平面磨削机技术，将传统的手动进给磨削技术改为 PLC 编程自动进给，通过计算机程序控制，一次自动完成进刀、砂轮磨损量的补偿、退刀和复位，确保每件产品在加工过程中磨削的进给量与稳定性，加工效率比手动操作提高了 47%，工作人员劳动强度降低 52%，达到国际先进水平；通过磨削技术的创新，公司产品的精度和使用寿命处于行业领先地位。

3、期间费用

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月		2010 年度		2009 年		2008 年	
	金额	占收入的比重	金额	占收入的比重	金额	占收入的比重	金额	占收入的比重
销售费用	1,040.68	8.05%	1,502.86	7.49%	847.34	6.07%	932.77	7.29%
管理费用	769.53	5.95%	1,255.65	6.26%	1,190.60	8.53%	1,143.50	8.94%
财务费用	354.99	2.75%	465.54	2.32%	203.61	1.46%	330.66	2.58%
合计	2,165.20	16.75%	3,224.04	16.08%	2,241.55	16.06%	2,406.93	18.81%

公司十分注重对期间费用的控制，不断加强对期间费用的管理，并取得了良好的效果。报告期内，期间费用占营业收入的比重分别为 18.81%、16.06%、16.08% 和 16.75%，保持稳定。

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 932.77 万元、847.34 万元、1,502.86 万元和 1,040.68 万元，占营业总收入的比重分别为 7.29%、6.07%、7.49% 和 8.05%，销售费用与营业收入的变化相匹配。

公司销售费用主要由运费、销售人员薪酬、渠道和展览费用构成。报告期内，上述费用占销售费用的比重分别为 87.18%、89.84%、82.95%和 79.85%。

2009 年销售费用较上年减少 85.43 万元，主要原因是受金融危机影响，境外客户减少了展会采购和对公司的现场走访，公司相应缩减了外出参展的次数，展览费用较上期减少 58.18 万元。2010 年销售费用较上年增加 655.52 万元，主要原因是：第一，随着公司销售规模扩大，运费增加 308.62 万元；第二，随着全球金融危机的影响逐渐减弱，公司为加强市场开拓能力，公司增聘经验丰富的销售人员，加强国内外市场开拓和增加参展次数，销售人员薪酬和展览费用分别增加 111.52 万元和 75.56 万元。

2011 年 1-6 月销售费用较上年同期的 871.26 万元增加了 169.42 万元，主要原因是公司加大了国内外市场开拓力度以及扩大销售规模所致。销售费用增长主要包括展位费增加 32.29 万元、海运费增加 53.43 万元以及国内超市销售的渠道费用增加 66.99 万元。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用分别为 1,143.50 万元、1,190.60 万元、1,255.65 万元和 769.53 万元，占营业收入的比重分别为 8.94%、8.53%、6.26%和 5.95%，呈逐渐下降趋势。

公司管理费用主要由员工工资、办公费、折旧构成。报告期内，上述费用占管理费用的比重分别为 78.49%、78.54%、82.17%和 76.28%。

2009 年度管理费用较上年度增加 47.10 万元，主要原因是益森园艺厂房维修费 24.61 万元以及公司添置办公设备相应增加折旧 17.44 万元。

2010 年公司管理费用占销售收入比重的下降，主要原因是公司继续实施有效的费用管理，在销售收入大幅增长 43.66%的情况下，管理费用总额较上年度仅增加 65.05 万元。

2011 年 1-6 月管理费用占营业总收入的比重持续下降，由 2010 年度的 6.26%降低至 5.95%。公司在销售收入增长的同时对管理费用实施了有效控制。

（3）财务费用

报告期内，公司财务费用分别为 330.66 万元、203.61 万元、465.54 万元和 354.99 万元，占营业收入的比重分别为 2.58%、1.46%、2.32%和 2.75%。

公司财务费用主要为利息支出和汇兑损失。报告期内，上述费用占财务费用的比例分别为 91.29%、87.28%、93.14%和 92.36%。

报告期内，公司利息支出分别为 184.37 万元、168.11 万元、331.27 万元和 229.12 万元。利息支出变动原因为贷款额变化，2009 年度利息支出较上年减少原因是公司偿还了 900 万元银行贷款。2010 年利息支出较上年增加原因是公司银行贷款增加 2,200 万元，导致利息支出较 2009 年增加 163.16 万元。2011 年 1-6 月利息支出较 2010 年同期的 131.50 万元增长 97.62 万元，主要原因是 2011 年 1-6 月银行贷款较 2010 年同期增长所致。

公司与境外客户结算以美元为主，人民币升值给公司带来一定的汇兑损失。报告期内，公司汇兑损失分别为 117.48 万、9.6 万元、102.34 万元和 98.75 万元。2009 年度汇兑损失减少的主要原因是 2009 年度人民币美元汇率升值 0.12%，而 2008 年度、2010 年度和 2011 年 1-6 月人民币美元汇率升值分别为 6.37%、3.01% 和 2.33%。公司通过缩短报价周期来及时调整产品价格、汇率变动超过一定幅度后客户与公司共同承担相关影响等措施规避汇率大幅波动带来的风险，取得了较好的效果。

2011 年 1-6 月人民币美元汇率升值 2.33%，而 2010 年 1-6 月人民币美元汇率升值 0.55%，造成发行人 2011 年 1-6 月汇兑损失较 2010 年同期增加 79.34 万元。

4、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失分别为 0.92 万元、49.01 万元、21.41 万元和 -59.45 万元，均为当期计提的坏账准备。

5、营业外收入

报告期内，公司营业外收入分别为 157.60 万元、137.98 万元、399.50 万元

和 94.56 万元。

报告期内，公司的营业外收入主要是政府补助收入。报告期内，政府补助占营业外收入的比例分别为 98.86%、95.25%、99.86%和 89.29%。

2010 年度营业外收入增长的主要原因为：（1）上海市小巨人培育企业资助款 140 万元；（2）2010 年获得的政府扶持资金较 2009 年度增长 58.49 万元；（3）上海市闵行区区级研发中心资助款 30 万元；（4）上海市名牌产品奖励款 30 万元。

2011 年 1-6 月营业外收入较 2010 年同期的 150.34 万元减少 55.78 万元，主要原因是 2011 年 1-6 月收到的政府扶持资金较 2010 年同期少所致。

2011 年 1-6 月公司收到 84.44 万元政府补助包括：（1）根据上海市人民政府、闵行区人民政府关于招商引资的财政扶持政策及“上莘管发【2002】19 号”文件，公司及子公司将收到扶持资金共计 13.00 万元；（2）上海市财政局拨付的 2010 年度上海市自主出口品牌建设资金 41.69 元；（3）上海市财政局拨付的中小企业国际市场开拓资金 11.74 万元；（4）上海市闵行区财政局拨付的中小企业担保费补贴款 10.80 万元；（5）上海市闵行区财政局拨付的技术研发资助资金 6.40 万元；（6）上海市闵行区财政局拨付的知识产权奖励资金 0.50 万元；（7）上海市闵行区财政局拨付的专利授权奖励资金 0.30 万元。

2010 年公司收到的 398.95 万元政府补助包括：（1）根据上海市人民政府、闵行区人民政府关于招商引资的财政扶持政策及上莘管发[2002]19 号文件，上海市莘庄工业区天为经济城市管理委员会拨付扶持资金 99.90 万元；（2）根据上海市经济委员会和上海市科学技术委员会印发的上海市科技小巨人工程实施办法的通知（沪科合[2007]第 012 号），以及上海市闵行区人民政府办公室关于转发本区科技小巨人工程实施意见的通知（闵府办发[2007]6 号），上海市闵行区财政局及上海市级财政收付中心拨付小巨人培育企业资助款 140.00 万元；（3）根据上海市闵行区人民政府关于贯彻落实科学发展观进一步推进科技创新和成果产业化实施意见的通知（闵府发[2009]6 号），上海市闵行区财政局拨付区级研发中心资助款 30.00 万元；（4）上海市闵行区财政局拨付科普项目经费 20.00 万元；（5）根据上海市闵行区人民政府关于贯彻落实科学发展观进一步推进科技创新和成果产业化实施意见的通知（闵府发[2009]6 号），上海市闵行区财政局拨付企业资

助款 6.00 万元；（6）上海市闵行区财政局拨付中小企业担保费补贴款 4.32 万元；（7）收到劳动力安置补贴款 5.96 万元；（8）上海市闵行区财政局拨付知识产权战略款 0.30 万元；（9）上海市国库收付中心及上海市级财政收付中心拨付 0.09 万元；（10）上海市级财政收付中心拨付自主出口品牌补贴款 52.61 万元；（11）根据上海市闵行区人民政府关于贯彻落实科学发展观进一步推进科技创新和成果产业化实施意见的通知（闵府发[2009]6 号），上海市闵行区财政局拨付上海市名牌产品奖励款 30.00 万元；（12）上海市级财政收付中心拨付补贴款 9.46 万元；（13）仙居县白塔镇人民政府拨付工业奖励款 0.30 万元。

2009 年度公司收到的 131.43 万元政府补助包括：（1）上海市人民政府、闵行区人民政府关于招商引资的财政扶持政策及上莘管发[2002]19 号文件，上海市莘庄工业区天为经济城管理委员会拨付扶持资金 41.41 万元；（2）根据上海市闵行区人民政府关于推进企业上市的若干意见（闵府发[2008]15 号），上海市闵行区财政局拨付的奖励款 81.92 万元；（3）上海市闵行区财政局拨付的财政补贴款 0.16 万元；（4）上海市级财政收付中心拨付的财政补贴款 0.80 万元；（5）上海市级财政收付中心拨付的中小企业国际市场开拓资金 7.14 万元。

2008 年度公司收到的 155.80 万元政府补助包括：（1）根据上海市人民政府、闵行区人民政府关于招商引资的财政扶持政策及上莘管发[2002]19 号文件，上海市莘庄工业区天为经济城管理委员会拨付扶持资金 67.93 万元；（2）根据上海市财政局关于中小企业国际市场开拓扶持政策及财企[2007]246 号文件，上海市财政局拨付中小企业国际市场开拓资金 18.42 万元；（3）上海市闵行区财政局拨付技术创新项目补贴 6.00 万元；（4）上海市闵行区财政局拨付中小企业担保费补贴 4.08 万元；（5）上海市闵行区财政局拨付新增就业岗位补贴 0.17 万元；（6）根据财政部、对外贸易经济合作部关于中小企业国际市场开拓资金管理（试行）办法的通知（财企[2000]467 号），上海市市级财政收付中心拨付外经贸发展资金 20.59 万元；（7）根据上海市闵行区政策研究室关于促进民营（内资）企业发展的若干意见（闵府研[2004]10 号），上海市闵行区财政局拨付上海市著名商标奖励款 20.00 万元；（8）上海市闵行区财政局拨付企业自主出口品牌基金 18.62 万元。

6、营业外支出

报告期内，公司的营业外支出分别为 3.07 万元、5.37 万元、11.59 万元和 0.13 万元，主要为 2008 年向汶川地震灾区的捐赠 2.20 万元，2009 年固定资产处置损失 4.97 万元，2010 年向上海市慈善基金会闵行分会捐赠 10 万元。

7、所得税费用

报告期内，公司的所得税费用分别为 329.50 万元、433.79 万元、700.49 万元和 413.96 万元，占当期利润总额的比例分别为 25.76%、23.46%、23.34%和 25.24%。报告期内所得税费用及应交所得税具体情况详见本节之“十四、盈利能力分析”之“（七）报告期内纳税情况分析”。

8、报告期内研发费用情况

报告期内，发行人的研发费用分别为 199.66 万元、201.37 万元、323.11 万元和 175.83 万元，均在发生时予以费用化计入当期损益，具体明细如下：

项目	2011 年 1-6 月 (万元)	2010 年度 (万元)	2009 年度 (万元)	2008 年度 (万元)
研发人员薪酬	87.06	163.28	76.70	65.77
研发材料费用	38.14	62.84	70.41	80.08
研发设备折旧费用	18.42	35.12	19.36	13.77
产品设计费	29.33	55.83	30.19	38.65
差旅费等其他费用	2.88	6.04	4.71	1.38
合计	175.83	323.11	201.37	199.66

（五）可能影响盈利能力持续性和稳定性的主要因素

1、报告期内公司利润的主要来源

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入	12,927.98	20,052.01	13,957.55	12,794.49
减：营业成本	9,239.90	14,134.85	9,931.08	9,249.11
公司毛利润	3,688.08	5,917.16	4,026.47	3,545.38
营业利润	1,545.95	2,612.80	1,716.77	1,124.40
加：营业外收支净额	94.44	387.91	132.61	154.53
利润总额	1,640.39	3,000.71	1,849.38	1,278.93

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业利润占利润总额的比重	94.24%	87.07%	92.83%	87.92%

公司的利润主要来自于营业利润。报告期内，营业利润占利润总额的比重分别为 87.92%、92.83%、87.07%和 94.24%。

2、影响发行人盈利能力连续性和稳定性的主要因素

（1）公司的生产能力

报告期内，公司的生产能力和产能利用率变化情况如下表：

单位：件、套、把、台等

项目	产品系列	数 量			
		2011 年度	2010 年度	2009 年度	2008 年度
产能	手工具类	2,800,000	2,800,000	2,500,000	2,500,000
	装饰类	1,350,000	1,100,000	950,000	900,000
	灌溉类	1,000,000	800,000	400,000	400,000
	机械类	26,000	15,000	2,000	-
产能利用率	手工具类	93.39%	101.29%	95.55%	103.39%
	装饰类	102.72%	96.72%	108.73%	101.82%
	灌溉类	106.11%	97.30%	101.93%	107.74%
	机械类	96.80%	96.16%	99.20%	-

报告期内，公司产能不足，需要通过外协生产来满足客户需要，而自产和外协产品的销售毛利差异明显，扩大产能是提升综合毛利率、增加营业收入、增强公司盈利能力的重要措施。

（2）公司的资金实力

我国园艺用品行业处于快速发展期且市场集中度不高，企业的成长和市场份额的扩大有赖于企业的资金实力。拥有资金实力的企业，有能力及时捕捉市场发展机遇、掌握客户需求并迅速组织研发、生产及销售，在市场竞争中脱颖而出。公司股票公开发行并上市，有利于迅速提升资金实力，提高公司的品牌知名度，对迅速扩大国内、国际市场的占有率，提高营业收入和盈利能力具有重要意义。

（3）出口退税政策变化

目前，公司出口的园艺用品产品根据产品类别和产品材质不同适用的出口退

税率各有不同，明细见下表：

项目	出口退税率	平均出口退税率（%）【注 1】			
		2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
手工具类园艺用品	5%-13%	7.31	7.26	6.73	5.74
灌溉类园艺用品	5%-17%	12.27	13.04	9.95	10.01
装饰类园艺用品	5%-15%	11.09	12.16	10.11	6.20
机械类园艺用品【注 2】	15%	15	15	15	6.30

注 1：平均出口退税率=类别出口退税额÷类别不含税成本

注 2：由于公司 2008 年主要试销机械类园艺用品，销售中样品比例较高，而样品销售按税法规定不予退税，导致 2008 年机械类园艺用品综合退税率低于法定退税率。

公司综合出口退税率如下：

项目	出口退税率（%）	平均出口退税率（%）			
		2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
综合出口退税率	5-17	9.60	9.51	8.13	6.49

园艺用品行业属于国家重点鼓励发展的轻工行业，已经被列入国家十大产业振兴规划。报告期内，国家多次调高园艺用品的出口退税率，出口退税率逐年上升，支持和鼓励了园艺用品行业的发展。但如果国家出口退税政策发生变化将对公司的盈利能力产生相应影响。假定出口退税率下降 1%，发行人报告期内的净利润将分别下降 6.79%、4.72%、4.07%和 4.73%，上述敏感性分析是建立在其他影响要素不变的前提下所做的静态分析。但是，综合分析公司国内营销力度的不断加大、竞争优势、行业地位等要素，出口退税率下调对公司的影响较为有限。具体分析如下：

第一、公司报告期内不断加强对国内市场开拓，主营业务收入中内销占比逐年提升，报告期内，主营业务中内销收入占比分别为 7.01%、11.16%、16.94%和 20.79%。随着公司国内营销网络的渠道不断丰富，品牌影响力进一步加强，可以看出，随着公司经营规模的扩大和国内销售收入占比的提升，出口退税率的变动对公司盈利能力的影响程度逐渐减小。

第二，本公司依靠优秀的产品设计、出色的产品质量和品牌知名度，已与境外客户建立长期稳定的合作关系。双方的合作关系通过合格供应商资格认证、小批量采购、大批量采购等阶段逐步形成，经历较长的时间周期。双方对产品质量、

供应量、运输时间、产品风格和个性化服务等有充分的了解和沟通，双方均不会轻易改变这种稳定的合作伙伴关系。因此，公司在与海外客户的谈判中拥有一定的议价能力，可以部分转移出口退税率下调的风险。

第三，出口退税政策只是影响经营业绩的外部因素之一，决定公司未来发展的根本内因是公司产品市场拓展能力、产品设计研发能力、产品质量控制、管理能力等核心竞争力。公司在报告期内持续加大对产品研发的投入，报告期内公司各系列产品销售收入、销售毛利率呈持续增长趋势，随着公司的综合竞争力和盈利水平的提高将降低出口退税率下调对未来公司经营业绩的影响。

此外，出口退税政策在中长期内将保持稳定。出口退税政策作为财政机制用于增强我国出口产品的国际竞争力，扩大出口，增加就业，促进国民经济持续快速发展发挥了重要作用。公司所处行业作为绿色环保生活的重要组成部分，属于国家政策鼓励类的产业，出口退税率大幅下调甚至被取消的可能性较小。因此，公司面临出口退税率大幅下调风险的可能性较低。

二、与部分出口主导型上市公司的比较分析

报告期，公司收到的出口退税款分别为 486.62 万元、593.25 万元、1,072.61 万元和 641.27 万元，占毛利的比重分别为 13.73%、14.73%、18.13%和 17.39%，占利润总额的比重分别为 38.05%、32.08%、35.75%和 39.09%。2008 年至 2010 年，公司与部分出口型上市公司的对比情况如下：

项目	2010 年		2009 年		2008 年	
	占毛利润的比重(%)	占利润总额的比重(%)	占毛利润的比重(%)	占利润总额的比重(%)	占毛利润的比重(%)	占利润总额的比重(%)
浙江永强	36.69	71.87	34.74	78.25	25.93	52.55
利欧股份	25.28	47.35	17.58	30.57	19.91	45.24
巨星科技	21.21	32.95	18.00	26.12	25.36	44.17
以上公司平均	27.73	50.72	23.44	44.98	23.73	47.32
本公司	18.13	35.75	14.73	32.08	13.73	38.05

报告期内，本公司与其他已上市的出口型公司相比，公司出口退税占毛利润和利润总额的比重处于较低水平。

综上所述，综合分析报告期内及未来国家产业扶持政策，公司对国内市场开拓、竞争优势、行业地位等方面因素，公司不存在对出口退税依赖，出口退税政策的变化不会对公司未来可持续发展能力产生不利影响。

（4）汇率波动

公司与境外客户结算以美元为主，报告期内，公司汇兑损失以及同期人民币升值幅度分别为 117.48 万（升值 6.37%）、9.6 万元（升值 0.12%）、102.34 万元（升值 3.01%）和 98.75 万元（升值 2.33%），汇兑损益占同期利润总额的比例约为 9.19%、0.52%、3.41%和 6.02%，对公司利润总额的影响较小。

公司通过缩短报价周期来及时调整产品价格、汇率变动超过一定幅度后客户与公司共同承担相关影响等措施规避汇率大幅波动带来的风险，取得了较好的效果。以汇率波动率对汇兑损失占利润总额的比重做敏感性分析，并以人民币兑美元汇率升值较大的 2008 年和 2010 年来计算，在汇率升值 1%的情况下，公司汇兑损失占利润总额的比重分别变动 1.44%和 1.13%，汇兑损失占利润总额的比重对汇率波动的敏感程度逐渐降低。

（六）非经常性损益、合并报表范围以外投资收益分析

1、非经常性损益

报告期内本公司非经常性损益情况如下表：

单位：万元

明细项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
非流动资产处置损益	-0.03	0.23	-4.70	1.64
计入当期损益的政府补助	71.44	299.05	90.02	87.87
同一控制下企业合并产生的子公司年初至合并日的当期净损益	-	-	-	-56.98
其他营业外收支净额	10.03	-11.27	5.89	-2.92
非经常性损益合计	81.44	288.01	91.20	29.62
减：非经常损益相应所得税	20.36	51.73	13.89	12.21
非经常性损益影响的净利润	61.08	236.29	77.31	17.41
公司净利润	1,226.43	2,300.22	1,415.59	949.43
扣除非经常性损益后的净利润	1,165.35	2,063.94	1,338.28	932.02

明细项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	1,162.81	2,024.45	1,291.85	892.49
非经常性损益影响的净利润占同期净利润比例	4.98%	10.27%	5.46%	1.83%

报告期内，非经常性损益影响的净利润分别为 17.41 万元、77.31 万元、236.29 万元和 61.08 万元，占当期净利润的比例分别为 1.83%、5.46%、10.27%和 4.98%，影响较小。与此同时，2008 年度、2009 年度和 2010 年度，公司扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润分别为 892.49 万元、1,291.85 万元和 2,024.45 万元，年平均增长率为 50.73%，呈现快速成长态势。

2、合并报表范围以外的投资收益

在报告期内本公司不存在对公司经营成果有重大影响的合并报表范围以外的投资收益。

（七）报告期内纳税情况分析

报告期内，本公司主要税金实际缴纳情况如下：

单位：万元

税费项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
增值税	110.37	299.58	216.54	27.46
企业所得税	562.92	497.64	404.24	391.87
营业税	23.49	16.95	2.35	0.05
城市维护建设税	6.69	15.83	10.94	1.38
教育费附加	4.02	5.28	3.65	0.46

报告期内，公司所得税费用与利润之间的关系如下表：

单位：万元

税费项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
本期所得税	401.84	700.22	461.21	319.42
递延所得税费用	12.11	0.28	-27.42	10.08
所得税费用	413.96	700.49	433.79	329.50
利润总额	1,640.39	3,000.71	1,849.38	1,278.93
所得税费用占利润总额	25.24%	23.34%	23.46%	25.76%

税费项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
的比重				

十五、现金流量分析

（一）公司整体现金流量

报告期内，公司现金流量简况如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,760.99	1,085.19	1,502.14	1,282.66
其中：销售商品收到的现金	13,458.73	20,913.53	13,088.78	11,760.80
购买商品支付的现金	9,478.57	16,834.02	9,746.21	8,595.60
投资活动产生的现金流量净额	-866.98	-1,099.34	-1,592.27	-3,083.19
筹资活动产生的现金流量净额	1,173.01	1,125.17	-1,148.27	3,531.24
现金及现金等价物净增加额	2,030.75	1,054.52	-1,248.40	1,650.27

（二）经营活动产生的现金流量

1、经营活动产生的现金流入分析

报告期内，公司经营活动现金流入分别为 12,718.06 万元、14,126.63 万元、22,394.86 万元和 14,187.49 万元，呈逐年增长趋势。其中销售商品、提供劳务收到的现金分别为 11,760.80 万元、13,088.78 万元、20,913.53 万元和 13,458.73 万元，占营业总收入的比例分别为 91.92%、93.78%、104.30%和 104.11%，销售回款情况良好，主营业务获取现金的能力较强。

2、经营活动产生现金的流出分析

报告期内，公司经营活动现金流出分别为 11,435.40 万元、12,624.49 万元、21,309.67 万元和 12,426.50 万元，总体增长趋势与公司经营规模扩大相匹配。其中：

报告期内，公司“购买商品、接受劳务支付的现金”分别为 8,595.60 万元、9,746.21 万元、16,834.02 万元和 9,478.57 万元，变动原因主要是公司材料采购量发生变化。

报告期内，公司“支付给职工以及为职工支付的现金”分别为 1,187.75 万元、1,114.38 万元、1,859.14 万元和 1,052.69 万元，增长原因主要是职工人数增加、涨薪以及员工保险和福利费增加。

报告期内，公司“支付的各项税费”分别为 423.68 万元、670.25 万元、845.29 万元和 713.86 万元，增长原因主要是内销规模扩大以及利润增长，导致增值税和所得税支出增加。

3、经营活动产生的现金流量净额分析

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,760.99	1,085.19	1,502.14	1,282.66
净利润	1,226.43	2,300.22	1,415.59	949.43
经营活动产生现金流量净额与净利润的差额	534.56	-1,215.04	86.55	333.23
经营活动产生现金流量净额与净利润差异的主要原因：				
固定资产折旧	330.16	502.63	325.99	270.68
无形资产摊销	13.10	26.13	36.04	32.04
财务费用	265.38	387.76	178.12	264.81
存货的减少	-59.23	-962.76	-307.16	9.32
经营性应收项目的减少	1,161.77	-1,130.85	-903.60	189.01
经营性应付项目的增加	-1,151.95	-69.70	730.86	-441.97
合计	559.23	-1,246.79	60.25	323.88

由上表可见，报告期内，经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额主要是固定资产折旧、财务费用、存货和经营性应收、应付项目导致。

2008 年度-2009 年度净利润与经营性现金流量分析

2009 年度净利润增长 466.16 万元，而经营性现金净流量增加 219.48 万元，主要系公司受全球金融危机影响，部分外销客户将订单交货时间延迟，随着经济刺激政策的初见成效，全球经济逐渐回暖，年末出口销售收入逐渐回升，但是由于收款信用期影响，公司年底的部分销售收入不能形成现金流入。以 2009 年 12

月为例，2009 年 12 月公司营业收入较 2008 年 12 月增长 982.18 万元，以 2009 年主营业务综合平均毛利率 28.46% 计算，该部分销售收入形成的净利润 209.65 万元并未带来现金流入，导致影响经营性现金流入较净利润减少 209.65 万元。

2009 年度-2010 年度净利润与经营性现金流量分析

2010 年度净利润增长 884.63 万元，而经营性现金净流量下降 416.95 万元，主要系以下两方面原因形成：

(1) 沃施绿化成立于 2010 年 6 月，其承接的工程主要在 2010 年底完工验收，导致 2010 年绿化工程营业收入为中 542.78 万元于 2011 年初回款，故 2010 年度公司净利润增长幅度大于经营性现金净流量的增长。

(2) 2010 年度，公司预付账款期末余额较期初余额增加 483.51 万元，系新增预付供应商货款。

2011 年 1-6 月和 2010 年同期净利润与经营性现金流量分析

2011 年 1-6 月净利润增长 370.93 万元，而经营性现金净流量增长了 556.93 万元，主要原因是公司四季度和一季度销售相对较大（一般占全年收入的 60% 以上），而这两个季度的现金流入主要体现在上半年，导致上半年度经营性现金流的的增长高于同期净利润增长。

（三）投资活动产生的现金流量

报告期内，投资活动现金流量如下表所示：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
处置固定资产收回的现金	0.65	0.57	10.71	26.28
投资活动现金流入小计	0.65	0.57	10.71	26.28
购建固定资产等支付的现金	706.20	1,099.91	1,035.41	2,141.89
投资支付的现金	161.43	-	567.57	967.57
投资活动现金流出小计	867.63	1,099.91	1,602.98	3,109.46
投资活动产生的现金净流量	-866.98	-1,099.34	-1,592.27	-3,083.19

2008 年度和 2009 年度“投资支付的现金”均为支付收购沃施企业的股权转让款。

2008 年度、2009 年度和 2010 年度“购建固定资产等支付的现金”主要是公司用于建设上海松江区新生产基地以及配套生产设备的支出。

2011 年 1-6 月“购建固定资产等支付的现金”主要是公司 2011 年上半年支付了新生产基地的工程尾款 268.87 万元，新产品模具投入 198.76 万元和 10KV 配电增容安装工程款 80 万元。

（四）筹资活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
吸收投资收到的现金	-	-	80.00	2,059.25
取得借款收到的现金	4,500.00	4,500.00	2,400.00	5,900.00
筹资活动现金流入小计	4,500.00	4,500.00	2,480.00	7,959.25
偿还债务支付的现金	3,100.00	2,300.00	3,300.00	3,500.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	226.99	1,074.83	328.27	928.01
筹资活动现金流出小计	3,326.99	3,374.83	3,628.27	4,428.01
筹资活动产生的现金流量净额	1,173.01	1,125.17	-1,148.27	3,531.24

报告期内，公司筹资活动的现金流入主要是公司及子公司增资和取得借款收到的现金，而筹资活动的现金流出则主要为偿还银行借款本金和利息以及向股东分配股利。

（五）报告期公司重大资本性支出情况

报告期内，公司的重大资本性支出项目主要包括建设新生产基地、购置生产设备等，以及投资设立台州沃施、沃施发展和沃施绿化三个控股子公司。具体情况如下：

1、建造新生产基地、购置生产设备

由于公司原有生产车间、仓库等已不能满足日益发展的生产经营需要，公司在上海市松江区建设新的生产基地。报告期内，该项支出为 4,277.61 万元。

2、投资设立控股子公司台州沃施

公司与自然人徐勇军等于 2008 年 1 月共同出资设立控股子公司台州沃施，

注册资本 300 万元。其中，本公司出资比例为 70%。

3、投资设立控股子公司沃施发展

公司与自然人程清云等于 2009 年 12 月共同出资设立控股子公司沃施发展，注册资本 200 万元。其中，本公司出资比例为 60%。2010 年 11 月 28 日，根据股东会决议和修改后的公司章程规定，本公司单独以货币资金增资 200 万元，本次增资后沃施发展的注册资本变更为 400 万元，本公司与程清云、庞晔、何华龙的持股比例分别为 80%、7.5%、7.5%和 5%。

4、投资设立控股子公司沃施绿化

2010 年 6 月，本公司以货币资金 200 万元出资设立沃施绿化，持股比例为 100%。

5、收购控股子公司台州沃施小股东持有台州沃施的全部股权

2011 年 2 月 21 日，沃施股份与徐勇军、蒋国和、周海华签订了《股权转让协议》，各方以台州沃施 2010 年 12 月 31 日经审计的净资产为依据，协商确定本次股权转让款为 161.43 万元，上述股权转让款已付讫。2011 年 2 月 24 日，仙居县工商行政管理局向台州沃施核发了股权转让后的《企业法人营业执照》。

本次股权转让后，台州沃施变更为法人独资，成为沃施股份的全资子公司。

上述资本性支出均不涉及跨行业投资。

（六）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，公司除募集资金项目外，无其他重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资项目的情况详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”。

十六、公司财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）公司的主要财务优势

1、资产质量良好

公司资产质量良好，计提的各项资产减值准备充分、合理。应收账款大部分为优质的大客户，包括 L G Sourcing、Kingfisher、True Value、Argos、Auchan 等，上述客户实力强、信誉好、历史回款记录优良，公司应收账款账龄绝大部分在 6 个月以内，发生坏账的风险较小；存货中产成品比例较大，大多属于期末尚未发货的产成品和备货而产生的暂时库存，不存在可变现净值低于账面成本的情况，无需计提减值准备；固定资产中，生产设备运转良好，无需计提减值准备。发行人在国家开发银行上海市分行的信用登记评估为 A 级，截至 2011 年 7 月 15 日，发行人尚可使用的银行借款额度为 1,400 万元。报告期，发行人销售业务的期后回款情况较好，尚未发现发行人销售业务所形成的应收账款存在坏账的情况，也没有发现由于银行借款不能按期偿还所引发的诉讼和纠纷事项。

2、产品毛利率较高、盈利能力较强

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 27.57%、28.46%、28.75%和 27.74%，毛利率整体水平较高，基本保持稳定。此外，公司不断加强产品与技术的创新能力，专利产品和自有品牌产品销售规模逐年扩大，产品结构日益优化，公司盈利水平逐年提高。

3、资产周转较快、运营效率较高

公司资产周转较快，报告期内，存货周转率均处于较高水平，应收账款周转率较高。公司主要按照订单方式组织生产，根据订单数量合理安排生产计划，从而能将存货保持在合理水平上。在销售收款方面，公司将强了对应收账款的信用管理，报告期内公司应收账款回收期短。

（二）公司的主要财务困难

公司自成立以来，一直处于快速发展中。从园艺用品行业的广阔前景来看，公司面临良好的发展机遇，业务规模也将得到扩大，公司自身的经营积累已不能满足业务快速发展的需要。为了促进公司综合能力的提升，公司需要在技术研发、产能扩张、市场推广、人才建设等方面加大投入，从资本市场融资成为公司发展的必然选择。

（三）财务状况和盈利能力趋势分析

1、公司将继续执行稳健的财务政策，保持良好的财务状况，维持现金流量的稳定，降低财务风险。

2、公司有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，以外观新颖、功能众多的园艺产品为载体，通过产品与技术的不断创新及产业链的一体化经营，成为拥有自主知识产权、自主品牌的园艺生活整体解决方案提供商，从而提升产品的市场占有率，强化公司的盈利能力。

3、随着本次募集资金投资项目的建成并逐步达产，公司主营业务收入和净利润将大幅提升，盈利能力和抗风险能力将得到增强。

4、管理层认为，经过多年的发展，公司在海外和国内市场打下了较好的基础，品牌影响力稳步提升，已经取得一定的竞争优势。随着园艺用品市场的快速增长，公司将进一步加大市场推广和设计研发力度，强化公司的商业模式，提升公司盈利能力。

十七、股利分配政策

（一）报告期内利润分配政策

1、本公司利润分配政策

根据《公司章程》规定，公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：

- （1）弥补以前年度的亏损；
- （2）提取法定公积金 10%；
- （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达到公司注册资本的 50%以上时，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和提取法定公积金之前向股东分配利润。

2、公司之子公司的股利分配情况

根据发行人各子公司《公司章程》的规定，各子公司所得税后的利润，按下列顺序分配：

- （1）弥补以前年度的亏损；
- （2）提取法定公积金 10%；
- （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达到公司注册资本的 50%以上时，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和提取法定公积金之前向股东分配利润。

（二）最近三年一期股利分配情况

1、公司的股利分配情况

2008 年 1 月 28 日，经公司股东会审议通过，公司以截至 2007 年 12 月 31 日的未分配利润，按持股比例向全体股东分配现金股利 576.03 万元，公司于 2008 年 6 月 30 日支付上述股利。

2010 年 3 月 6 日，经公司 2009 年度股东大会审议通过，公司以截至 2009 年 12 月 31 日的未分配利润，向全体股东按每 10 股派送 1.84 元（含税）现金，共计分配股利 699.20 万元。公司于 2010 年 5 月 31 日向股东全数支付上述股利。

2、公司子公司的股利分配情况

（1）益森园艺

2009 年 8 月 27 日，经益森园艺 2008 年股东会审议通过，益森园艺以截至 2008 年 12 月 31 日的未分配利润向股东分配现金股利 700 万元（含税）。益森园艺于 2009 年 10 月 28 日向股东全数支付上述股利。

2010 年 7 月 2 日，经益森园艺 2009 年股东会审议通过，益森园艺以截至 2009 年 12 月 31 日的未分配利润向股东分配现金股利 900 万元（含税）。益森园艺于 2010 年 7 月 8 日和 2010 年 8 月 17 日分两次向股东支付 400 万元和 500 万元。

（2）台州沃施

2009年6月20日，经台州沃施股东会审议通过，台州沃施以截至2008年12月31日的未分配利润向全体股东分配现金股利100万元（含税）。台州沃施于2009年7月21日向股东支付上述股利。

2010年4月20日，经台州沃施股东会审议通过，台州沃施以截至2009年12月31日的未分配利润向全体股东分配现金股利100万元（含税）。台州沃施于2010年5月27日向股东支付上述股利。

（三）本次发行后的股利分配政策

1、公司发行后的股利分配政策

根据《公司章程（草案）》规定，公司股票发行后的股利分配政策为：

公司分配当年税后利润时，应当提取税后利润的10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的25%。

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持一定的连续性和稳定性。公司可以采取现金或股票形式进行利润分配，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在保证正常生产经营及发展所需资金的前提下，公司应当进行适当比例的现金分红，以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 30%。公司可以进行中期现金分红。

2、公司发行后各子公司的股利分配政策

为了进一步完善发行人子公司的现金分红制度：

（1）发行人非全资子公司股东会承诺，在保障公司发展所需资金的前提下，公司每年将以现金方式实施利润分配。

（2）发行人全资子公司分别在各自的《公司章程》中增加了如下条款：“公司每年以现金方式分配的利润不低于公司当年实现的可供分配利润的 30%”。

发行人子公司的分红政策将确保发行人具备较强的现金分红能力。

十八、本次发行完成前滚存利润的分配安排情况

经公司 2011 年第一次临时股东大会决议通过，本次股票发行完成后，发行前的滚存利润将由新老股东按发行后的股权比例共享。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用概况

（一）预计募集资金总量及拟投资项目

公司计划向社会公开发行境内上市人民币普通股（A 股）1,300 万股，占发行后总股本的 25.49%，预计募集资金【】万元，全部用于公司主营业务相关的项目及主营业务发展所需的营运资金。

本次发行募集资金在扣除发行费用后，用于以下四个项目：

序号	项目名称	项目总投资 (万元)	项目建设 期	备案情况
1	产品研发及方案设计中心建设项目	5,003.71	2 年	松发改产备【2011】001 号
2	生产基地技术改造项目	7,000.00	2 年	松发改产备【2011】002 号
3	营销网络建设项目	3,060.96	3 年	闽经技 11-01
4	其他与主营业务相关的运营资金项目			

上述项目已经公司 2011 年 2 月 10 日召开的 2011 年第一次临时股东大会审议批准，公司董事会将根据项目的轻重缓急安排实施。

（二）募集资金投入时间进度

单位：万元

序号	项目名称	资金投入进度			合计
		第一年	第二年	第三年	
1	产品研发及方案设计中心建设项目	2,850.23	2,153.48	-	5,003.71
2	生产基地技术改造项目	2,780.00	3,220.00	1,000.00	7,000.00
3	营销网络建设项目	1,246.32	1,082.28	732.36	3,060.96
4	其他与主营业务相关的运营资金项目				
合计		6,876.55	6,455.28	1,732.36	15,064.67

（三）实际募集资金量与投资项目需求出现差异时的安排

本次公开发行股票募集资金到位前,公司将根据市场前景和项目进度的实际情况,暂时使用自筹资金先行投入,股票募集资金到位后予以置换。如实际募集资金量少于上述项目投资需求,将通过自有资金或银行贷款解决。

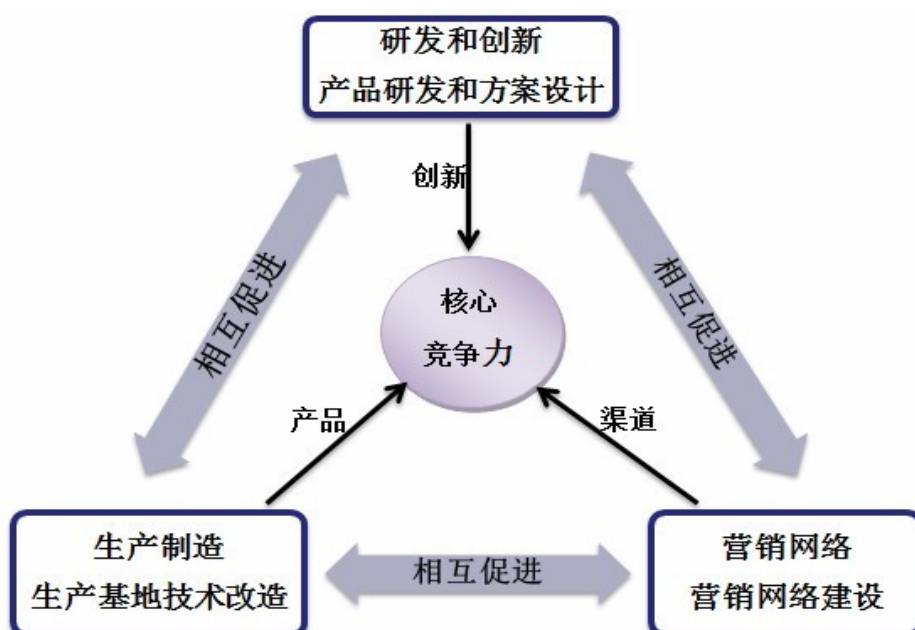
(四) 募集资金专户存储安排和使用制度

根据公司 2009 年度股东大会审议通过的《募集资金管理制度》,募集资金到位后,董事会将开设专门的募集资金管理账户,专户存储募集资金,并在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议,按照证监会和交易所的相关规定进行资金使用和管理。

二、募集资金投资项目的决策背景

公司根据自身的发展战略,持续推进产品与技术创新及一体化经营。本次募集资金投资项目全部围绕主营业务展开,是实现公司长期发展战略的主要组成部分。产品研发及方案设计中心建设项目是提升公司园艺方案设计、产品设计和研发实力的必要手段。生产基地技术改造项目是提升公司生产效率和成本控制能力的重要措施,是产品设计和研发成果产业化的实施基础。营销网络建设项目既借鉴了国外成熟市场的营销经验,又结合国内市场的实际情况,其稳步实施有利于公司进一步完善国内营销网络,提升产品利润率和品牌影响力。

本次募集资金投资项目在公司发展战略中的作用如下图所示:



三、募集资金投资项目具体情况

(一) 产品研发及方案设计中心建设项目

1、项目概况

本项目计划投资 5,003.71 万元。拟新建研发中心大楼，购入产品研发和测试设备，以及产品研发投入。具体投资概算如下表：

单位：万元

序号	项目名称	金额	占总投资额的比例
1	建筑工程	1,450.00	28.98%
1.1	土建安装	1,150.00	22.98%
1.2	装修	200.00	4.00%
1.3	公共设施	100.00	2.00%
2	产品研发设备仪器购置及安装	1,000.73	20.00%
3	产品研发费用	1,949.50	38.96%
3.1	开发人员工资	620.00	12.39%
3.2	样品开发投入（含模具/设计）	879.50	17.58%
3.3	测试认证费	450.00	8.99%
4	方案设计投入	302.00	6.04%
4.1	软件投入	202.00	4.04%
4.2	硬件投入	50.00	1.00%
4.3	设计人员工资	50.00	1.00%
5	其他费用	51.48	1.03%
5.1	建设单位管理费	30.45	0.61%
5.2	勘察设计费	2.90	0.06%
5.3	工程监理费	14.50	0.29%
5.4	工程保险费	3.63	0.07%
6	流动资金	250.00	5.00%
合计		5,003.71	100%

2、项目实施的必要性

(1) 加大产品研发和园艺方案设计投入，巩固市场地位

为了给客户提供更为丰富的外观新颖、功能众多、节能环保的产品，公司加大新产品研发和园艺方案设计的投入，增强公司的快速设计能力，为新产品的推出提供强有力的支持，从而更好的发掘与引导消费者需求，有效提升公司品牌影响力和产品利润率。

（2）增加研发设备，提升硬件水平，改善研发条件

尽管近年来公司加大了对研发的投入，但与国际知名企业相比，在设备、场地等方面存在明显差距。通过产品研发及方案设计中心项目的建设，可以有效提高研发系统的整体硬件水平，改善研发工作条件，进而提高公司的研发效率和整体研发能力。

（3）持续创新是保持和提升公司核心竞争力的重要手段

为了提升公司竞争力，公司必须增强产品与技术的持续创新能力，加快产品的推陈出新和升级换代。此外，公司也需要加大在一体化经营的设计与研发环节的投入，有效提高客户需求的响应速度，从而全方位提升公司的整体竞争实力。

3、项目可行性

（1）公司的技术积累

技术创新是企业提高核心竞争力的根本途径。多年来，公司一直注重技术的研发，不断进行产品创新，形成了良好的创新文化。截至本招股说明书签署日，公司已拥有注册专利 128 项，其中发明专利 2 项，实用新型 18 项，外观设计 108 项；在申请专利 6 项，其中发明专利 2 项，实用新型 3 项、外观专利 1 项。此外，公司还积极与高校、研究所以及国外设计公司开展合作，科研和技术积累丰富，为项目实施打下了良好的基础。

（2）研发设计中心装备及专有技术

公司自设立以来，积极投入科研经费并设立了独立的研发设计中心，购入放电加工机、数控雕铣机、环保型中走丝线切割机床、电火花数控线切割机等先进设备，使公司的研发能力和生产工艺水平不断提升。报告期内，公司研发了园艺剪刀寿命自动测试技术、微控自动水管爆破测试技术、花园多工位水枪测试设备技术、PVC 环保水管制造技术等各类先进专有技术。

（3）方案设计能力

公司通过自身设计师团队的建设及与外部签约设计师的合作，将适合不同季节、不同地区、不同场合、不同功能、不同文化、不同风格的园艺设计因素进行

分解，建立园艺设计方案数据库，再根据不同客户的个性化偏好，进行模块化的组合与建构，加强了快速设计能力，及时发掘与满足了消费者的差异化需求，有效提升了公司的品牌影响力和产品利润率。

（4）公司的研发投入及核心技术产品收入情况

持续加大研发投入是保障自主创新的重要物质条件。报告期内，公司累计投入各类科研经费 1,889.15 万元，促进了技术水平和工艺水平不断上升。公司 2006 年、2008 年连续被评为高新技术企业，2009 年被评为上海市专利工作培育企业，获得了 2009 年度上海市民营企业竞争力创新金奖，被评为 2010 年上海市科技小巨人培育企业。报告期内，公司专利产品收入占主营业务收入比例分别为 33.13%、33.77%、34.85%和 34.50%，2008 年至 2010 年呈逐年上升趋势。未来，公司将继续加大研发投入，促进研发效率的持续提升。

4、项目的具体实施内容

（1）项目的目标

本项目将利用公司已有的技术建立国内一流的园艺方案设计和园艺产品研发中心，开发符合不同人群审美需求的园艺设计方案以及外观新颖、功能众多、节能环保的园艺用品，增强公司在海内外市场的竞争优势。

（2）项目建设内容

①新建研发大楼，包括建立方案设计室、产品实验室和办公场所。研发大楼建筑面积 7,300 平方米。

②改善设计软硬件，增强公司方案设计能力。公司将提升园艺设计方案数据库的软硬件水平，实现园艺设计方案的原创、细致、美观和高效，满足公司品牌建设和市场开拓需要。

③引入优秀的技术研发人员和园艺方案设计师，使公司研发设计中心人数达到 70 人。

④新产品研发。根据公司的发展战略和现有客户对产品的需求进行研发。

（3）本项目产品研发方向如下：

产品类别	产品简介与研发方向
锂电池园艺工具	●将锂电池与园艺工具结合起来，把传统的手动园艺工具变为由锂电池提供动力的先进园艺工具，或者是直接替代原有的交流电或汽油机提供动力的园艺工具，从而提高工具动力和劳作效率，同时达到减少不可再生能源的使用及降低二氧化碳排放的目的。同类型的产品已在国外市场上出现，我国的锂电池园艺工具行业处于初始发展阶段。 ●针对充电器和锂电池安全保护问题进行独特的技术处理，并应用到绿化修剪、果树修枝、草坪修整等园艺工具上，在国内处于领先水平。
AC（交流）园艺工具	●AC 园艺工具指采用串励电机，根据串励电机特型曲线的不同来匹配，按双重绝缘结构设计，适用于 220-240VAC、50Hz 和 110-120VAC,60Hz 的交流电园艺工具。 ●研发的交流电园艺工具主要解决降低噪音、震动、无线电干扰以及提升刀片切割效果。 ●研发的交流电园艺工具中将加入变频功能，在电机不能在满负荷下运行时，自动减少多余的力矩，达到减少功率的消耗；在压力偏高时，可降低电机的运行速度，使其在恒压的同时节约电能。 ●此产品的先进技术适用于其它的园艺工具，用途广泛。
堆肥器系列园艺用品	●堆肥器是一种能够通过垃圾堆肥将生活垃圾降解为有机绿肥的新型环保家用垃圾处理器，生活垃圾能够在垃圾处理器中得以进行微生物或其他腐生生物降解而生成有机绿肥。 ●采用家用堆肥技术进行生活垃圾处理，不仅为家庭解决了生活垃圾处理困难，异味重，滋生病菌害虫的问题；家庭用户获得的有机肥料可以用来种菜、养花以及进行其他园艺活动，经济又环保；部分解决城市填埋和焚烧生活垃圾占地面积大且投资费用高的问题。
水循环再利用系列园艺产品	●公司拟分两步完成水循环再利用系列园艺用品的研发。第一步开展天然雨水回收器系列产品的研发，实现天然雨水的回收再利用；第二步开展生活污水循环再利用系列园艺用品的研发，实现家庭生活污水的处理、循环再利用。 ●节约用水：回收可二次利用的水资源、采用滴灌、微灌技术，避免浪费。 ●外观优美：该容器造型特别，有圆桶形、石头形、树木形，放在任何地方都能成为一个漂亮的摆设；采用铝合金材料，配有旋转手柄，使存放空间小；配有多功能水枪，灵活使用。 ●节能省力：手柄尺寸按照人手大小尺寸定制，符合人体工程学；采用快速水接头。

（4）主要设备

本项目拟购入设备主要包括办公设备、研发检测设备和模具加工设备。本项目各建设子目主要设备如下：

①方案设计

序号	设备名称	单价 (万元)	数量	金额 (万元)
一、软件				
1	Photoshop CS 5(中文版)	0.50	30	15.00
2	Sketch up	0.60	30	18.00
3	AutoCAD 2010	4.00	8	32.00
4	PROE 4.0(基本模块)	15.00	8	120.00
5	Windows7 专业版	0.13	50	6.50
6	Office 2007(简体中文标准升级版 Win32)	0.21	50	10.50
小计				202.00
二、硬件				
1	电脑	0.80	50	40.00
2	打印机	10.00	1	10.00
小计				50.00
合计				252.00

②产品及技术研发

序号	设备名称	型号	单价 (万元)	数量	金额 (万元)	主要用途
一、研发检测设备						
1	温度记录仪	YBJL-810-10-u-232	0.95	2	1.90	产品研发过程中,对产品多点测试温度,保证产品符合安规要求
2	直流稳压电源	ZCWL 50V 150A	2.30	3	6.90	直流产品在测试时,需要大容量的直流电源保证产品测试
3	数字电参数测量仪	8716F	0.67	3	2.01	用于交、直流产品电参数测量
4	电子负载测试仪	DH2794-1	0.57	1	0.57	用于产品电子负载测试
5	耐压测试仪	MS2670	0.30	3	0.90	用于产品耐压水平测试,保证产品符合安规要求
6	冲击锤	CTC-2 1J CTC-2 0.5J	0.35	4	1.40	对产品外壳薄弱部分做冲击测试
7	硬度计	(HB/HBC/HV)	1.30	2	2.60	测试金属制品的硬度

序号	设备名称	型号	单价 (万元)	数量	金额 (万元)	主要用途
8	变频电源	B110 10KVA	3.50	1	3.50	出口不同国家产品所用的电源频率不同,测试时必须使用规定的电源频率
9	电机空载耐久测试仪	NC-6	0.85	1	0.85	对电机类产品耐用性进行模拟测试的控制器
10	电缆弯曲试验机	DW-3 $\pm 90^{\circ}$; $\pm 45^{\circ}$	2.25	1	2.25	研发中模拟产品电源线实际使用的弯曲寿命(美国与欧洲要求不同)
11	泄漏电流测试仪(3KVA)	3222610 0.1~1ma	4.00	1	4.00	测试交流产品的泄漏电源
12	低温试验箱	CT405 -40~100℃	1.80	1	1.80	模拟产品在地球上不同温度环境
13	测功机	ZC50KB;20Nm;5Nm	15.33	3	46.00	测试交流电机在设计功率运行时的电机各项参数指标
14	扭力(螺丝刀)测试仪		0.35	3	1.05	测量螺钉、螺母的扭矩
15	混合式记录仪	AN3725-N00	2.50	1	2.50	多点同时数字显示,报警显示、打印
16	三座标、二座标测量仪		40.00	2	80.00	对实物作精密测量
17	氙灯耐候试验箱	SN-900B	20.00	1	20.00	模拟地球气候环境:日照、淋雨
18	盐雾试验箱	YWX/Q-250	3.50	1	3.50	模拟地球气候环境:海洋盐雾
19	电子万能拉力测试仪	KD-5	5.00	2	10.00	对材料和产品性能测试
20	测功机	VACD-5.5	25.00	1	25.00	测试交流电机在设计功率运行时的电机各项参数指标
21	直流电机测功机	5Nm	5.00	1	5.00	测试直流电机在设计功率运行时的电机各项参数指标
22	恒温恒湿箱	SH05N 10-80℃ , 60-98H	5.00	1	5.00	模拟地球气候环境:温度、湿度
23	汽油机测功仪		20.00	1	20.00	测试汽油机的动力功能
24	电机测功仪		15.00	1	15.00	测试电机的动力功

序号	设备名称	型号	单价 (万元)	数量	金额 (万元)	主要用途
						能
25	冲击测试机	CT-106	6.00	1	6.00	测试电动工具外壳
26	金属材料分析仪	NXS-5	25.00	1	25.00	分析金属构成
小计					292.73	
二、模具加工设备						
1	加工中心		50.00	4	200.00	多功能数控机床
2	电火花		40.00	2	80.00	高硬度材料异型成型加工的专用设备
3	配模机		40.00	1	40.00	模具制造过程中的专用设备
4	慢走丝切割		115.00	1	115.00	高硬度材料异型切割
5	数控车床		20.00	2	40.00	回转类零件的车削加工
6	数控立铣		20.00	2	40.00	零件粗、精加工，可完成车削内外圆柱面、内外圆锥面、端面、弧面及复杂的回转曲面等工序
7	平台磨		40.00	2	80.00	保证高精度和表面光洁度
8	刀具库		10.00	3	30.00	加工中心的配套设备，多规格刀具自动上、下刀机构及刀库
9	深孔钻		83.00	1	83.00	配合较大模具钻孔
小计					708.00	
合计					1,000.73	

（5）人员招聘计划

公司计划招聘优秀的园艺方案设计、模具设计、技术研发、产品设计、检测等 26 名专业人士，公司研发设计中心计划为 70 人。

（6）技术研发中心的选址

本项目选址为上海市松江区申港路 2399 号。公司已获得该地块的土地使用权。

（7）项目实施时间安排

本项目建设期预计为 24 个月。项目包括筹备和建设两个阶段。筹备阶段主要工作包括项目立项、初步设计、监理和设计招标、施工图设计、施工招标等，筹备期为 6 个月；建设阶段包括主体工程建设及附属工程 and 设备的安装调试，建设期为 18 个月。

具体投资进度安排如下：

单位：万元

项目	T 年	T+1 年	合计
建筑工程	690.00	760.00	1,450.00
研发设备投入	800.00	200.73	1,000.73
产品研发投入	975.00	974.50	1,949.50
方案设计投入	225.00	77.00	302.00
其他费用	35.23	16.25	51.48
流动资金	125.00	125.00	250.00
合计	2,850.23	2,153.48	5,003.71

5、环境保护

项目建设完成后，生产过程中的污染源较少，主要是生活污水、空调机组等设备运作时产生的噪声、固定废弃物（少量铝合金、塑料边角料；生活及办公垃圾）等。其治理措施及预计治理效果详见下表：

内容 类型	排放源（编号）	污染物名称	防治措施	预期治理效果
水污染物	生活污水 20 吨/天（260 天）	CODCrNH3-N	生活污水经处理达到三级排放标准的要求后排放。	达到市污水综合排放三级标准
固体废物	垃圾	少量的铝合金、塑料边角料，员工生活及其他办公垃圾	少量铝合金、塑料边角料应做好回收、综合利用；生活及办公垃圾应分类收集，委托环卫部门处理。公司应严格执行落实各类固体废物的处置途径，并签订有关协议，报环保局备案。	不产生二次污染
噪声	空调机组	噪声	设备合理选型，系统专业设计、基础减振、空间吸隔声处理	符合 GB12348-90 中 III 类标准要求：昼≤65dB（A）、夜≤55dB（A）

本项目建设对环境影响评价已获得上海市松江区环境保护局松环保许管[2011]99 号文批复。

6、项目审批备案情况

本项目已取得上海市松江区发展和改革委员会松发改产备【2011】001 号备案批复。

（二）生产基地技术改造项目

1、项目概况

本项目投资总额 7,000.00 万元，拟建设厂房、购置生产设备。具体投资概算如下表所示：

单位：万元

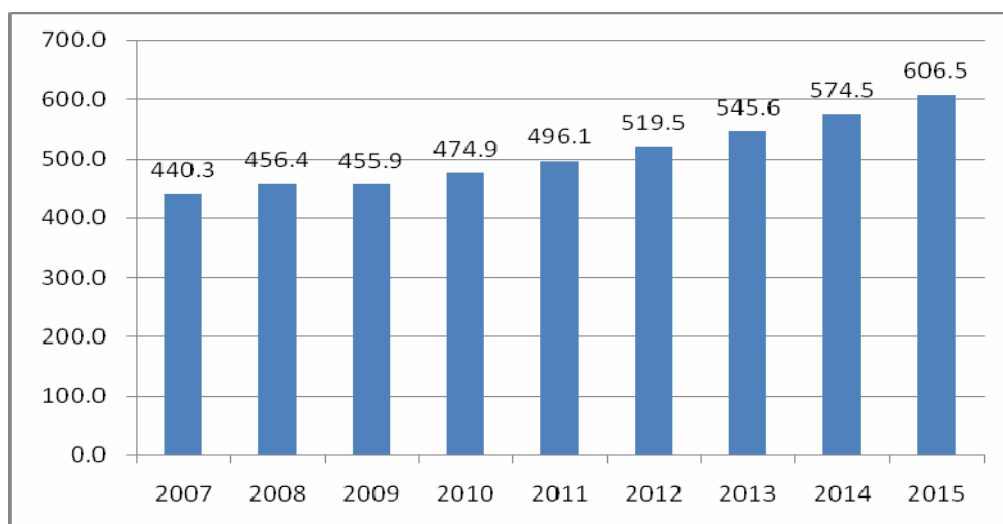
序号	项目名称	金额	占总投资额的比例
1	土建和设备安装	1,931.00	27.59%
1.1	土建安装	1,545.00	22.07%
1.2	装修	289.00	4.14%
1.3	公共设施	97.00	1.38%
2	生产设备购置	2,780.00	39.71%
3	其他费用	69.00	0.98%
3.1	建设单位管理费	41.00	0.58%
3.2	勘察设计费	4.00	0.06%
3.3	工程监理费	19.00	0.28%
3.4	工程保险费	5.00	0.07%
4	流动资金	2,220.00	31.71%
合计		7,000.00	100%

2、市场前景

随着全球经济的快速发展，环保意识的不断增强，人们对绿色健康生活、优化居住环境的需求越来越大，园艺已逐渐成为人们生活的重要组成部分，公司所处行业发展前景广阔。目前，全球园艺用品市场需求呈稳定上升的趋势，欧美等发达国家市场容量巨大，需求稳定增长。随着我国经济的发展和居民生活水平的提高，国内园艺用品市场正进入快速发展时期。

（1）国际市场稳定增长

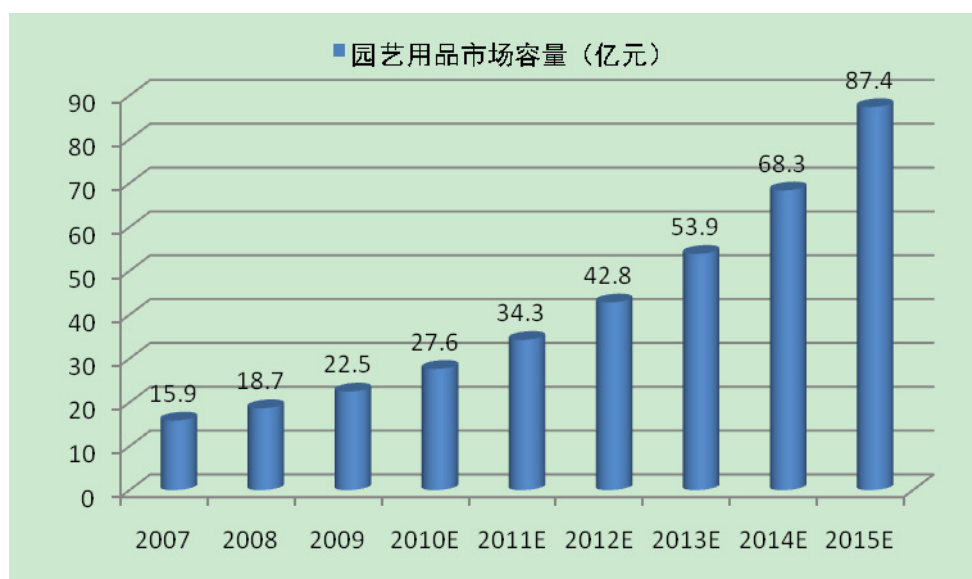
2009 年全球园艺用品市场规模为 455.9 亿美元，预计 2010 年至 2015 年将保持每年 4.2%-5.6% 的增长率，至 2015 年，全球园艺用品行业的市场规模将达到 606.5 亿美元。



数据来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

(2) 国内市场快速成长

2009 年，我国园艺用品市场规模为 22.5 亿元，预计 2010 年至 2015 年将保持年均 25.39% 的增长率，市场规模增长迅速，市场发展前景广阔。预计到 2015 年，我国园艺用品的市场规模将达到 87.4 亿元。



数据来源：上海市工具行业协会

3、项目必要性

(1) 扩大产能，缓解产能不足

发行人作为国内较早开始专业从事园艺用品生产的企业，欧美地区是公司产

品主要销售市场，随着发行人国内业务和全球业务的同步拓展，发行人内外销收入均保持上升趋势，并表现下列特征：欧美成熟市场销售收入稳步增加；国内销售收入上升的速度加快，国内销售收入占营业收入的比重逐年上升；全球主要新兴市场的销售份额逐步上升。

近年来，公司产品一直供不应求。报告期内，公司自产满足程度分别为 48.85%、50.55%、56.91%和 55.91%，产能不足矛盾突出，部分订单只能通过外协方式解决，甚至放弃一些订单。公司使用外协方式虽在一定程度上解决了生产瓶颈问题，但不利于产品质量控制和产品利润率的提升。

报告期内，公司产销率情况如下：

产品系列	产销率			
	2011 年 1-6 月	2010 年度	2009 年度	2008 年度
手工工具类	241.38%	223.36%	206.61%	192.89%
装饰类	679.43%	597.93%	394.67%	459.81%
灌溉类	314.18%	338.66%	497.81%	300.61%
机械类	88.80%	90.82%	173.08%	-

报告期内，公司自产和外协产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年	2009 年	2008 年
主营业务收入	12,719.66	19,694.98	13,836.73	12,689.18
其中：自产	7,111.63	11,207.54	6,994.31	6,198.34
外协	5,229.05	7,781.95	6,438.02	6,490.84
其他	378.26	705.49	404.39	-
自产满足程度	55.91%	56.91%	50.55%	48.85%

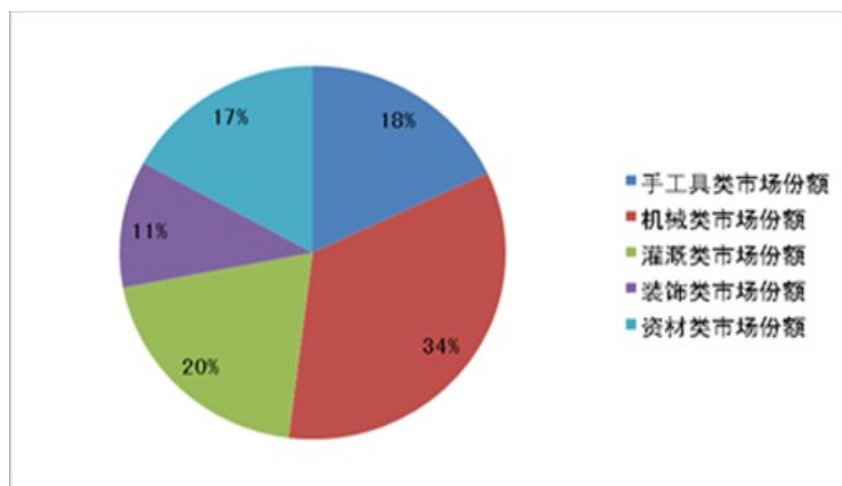
可以看出，公司产能不足矛盾突出，产能利用率长期保持在高水平，而且还需要通过外协方式缓解产品供不应求的状况。但是，公司使用外协方式虽在一定程度上解决了生产瓶颈问题，但不利于产品质量控制和产品利润率的提升。

发行人本次募集资金投资项目实施后，将有效缓解发行人主要产品产能不足的状况，发行人总体产量水平将大幅提高，规模效益更加突出，产品品质更稳定，更具有性价比优势。

（2）优化产品结构，促进产业升级

园艺用品细分市场主要包括手工具类、装饰类、灌溉类、机械类和资材类园艺用品市场。2009 年全球园艺用品各细分市场中，机械类和灌溉类市场份额分别为 34%和 20%，排名前两位。

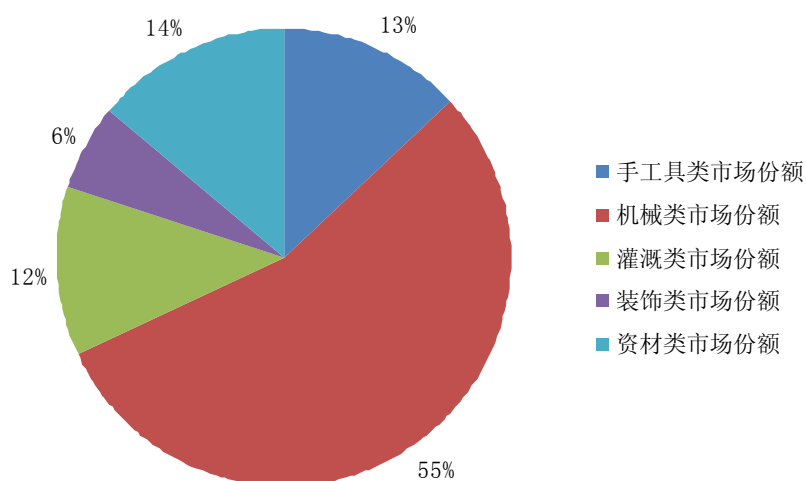
2009 年全球园艺用品各细分市场市场份额图



数据来源：景观中国网 <http://www.landscape.cn>

2009 年，我国园艺用品各细分市场市场份额中，机械类园艺用品市场所占份额达到 55%，是园艺用品细分市场中份额最大的市场，具体情况如下：

2009 年我国园艺用品各细分市场市场份额图



数据来源：上海市工具行业协会

综上所述，机械类和灌溉类园艺用品是园艺用品行业市场份额较大的两个细分市场。发行人本次募集资金投资项目实施后，机械类和灌溉类产品的产能将有

较大幅度增长,有助于公司优化产品结构,更好的贴合市场需求,促进产业升级。

(3) 提高生产效率,降低生产成本

公司通过生产基地技术改造的实施,可提升生产的自动化水平,改善产品质量,缩减生产工序,提高生产效率,降低生产成本。

4、项目可行性

(1) 公司有经验丰富的管理团队

公司成立至今,一直致力于园艺用品的研发、生产和销售,建立了符合园艺用品行业经营特点的管理制度和流程,培育了一支拥有丰富经验的专业化的管理团队,目前公司生产的园艺产品包括四大系列,4,000 多种品种,本次项目实施后,现有管理团队和相关管理体系可保证项目的顺利实施。

(2) 公司有雄厚的技术研发能力

公司集中了行业内多位知名专家,组建了一支专业的研发队伍,并与上海交通大学工程管理研究所合作,致力于美观、舒适、节能、环保的园艺用品高新技术的研究与产业化。公司目前拥有专利 128 项,在申请专利 6 项。公司于 2008 年 11 月被认定为高新技术企业,并于 2009 年 12 月被评为上海市专利工作培育企业。

5、项目的具体实施内容

(1) 项目的目标

本项目将新建生产厂房和仓库,引进先进的生产设备和流水线,提升技术水平和扩大生产能力来满足市场的需要,增强公司在国内外市场的竞争优势。

(2) 项目建设内容

①新建生产厂房,建筑面积 8,721 平方米。

②购入新生产设备和新的流水线,提升生产自动化水平。

③生产工艺

本项目对各系列产品工艺的主要改进如下：

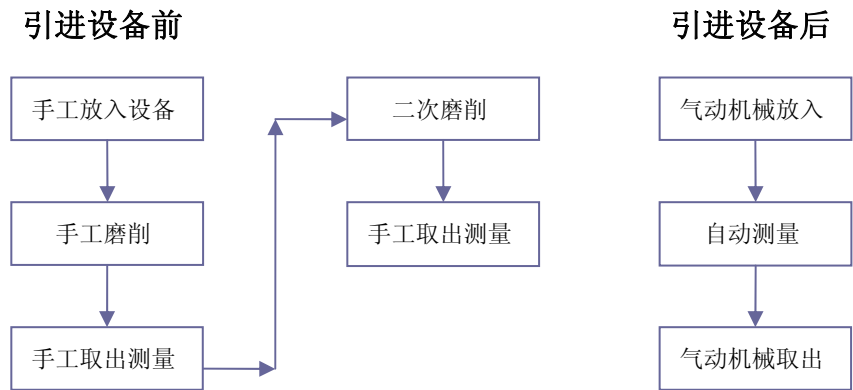
A. 园艺手工具系列

本项目通过引进一系列先进设备，对各个生产工艺环节的生产步骤、机械自动化程度、生产成本、产量、原料利用率、工人劳动安全方面进行改进。

a. 对磨削工艺的改进

引进磨削设备对磨削工艺环节的改进：技改前需要手工放入材料、手工磨削、手工取出测量等步骤，技改后变为自动机械手放入材料、自动测量、自动机械手取出材料。技改通过自动机械替代手工，大幅提高生产自动化程度，可以避免因手工操作的安全隐患，大幅度减低次品率，提高生产效率。

技改后生产步骤前后对比如下图所示：



b. 对冲压和切割工艺的改进

引进镭射激光切割机设备对冲压和切割环节的改进：降低冲压和切割工艺环节中的手动操作，减少因技术工人操作不熟练造成对钢材边角余料的浪费，以及因人工操作的失误导致钢材整块报废等现象，提升制造精度和生产效率。技改后采用全自动镭射切割，免去冲压后再切割，有利于提高工艺精度、改善产品品质、节省工艺环节、减少材料浪费。

B. 灌溉类园艺用品

a. 工艺环节的改进

本项目对灌溉类园艺用品生产工艺的主要改变如下：

项目	项目实施前	项目实施后
工艺环节	工艺环节繁多，部分工艺需要外包	大幅度减少原有工艺环节，原有需外包部分工艺环节募投后大部分可自主生产
自动化程度	手动操作生产为主	机械自动化操作生产为主
产品质量	公司产品技术含量低，部分性能指标已不能满足现有客户要求	提高原料及零部件耐高温、抗冲击等方面的质量特性，提高产品技术含量

b. 自动化程度的提高

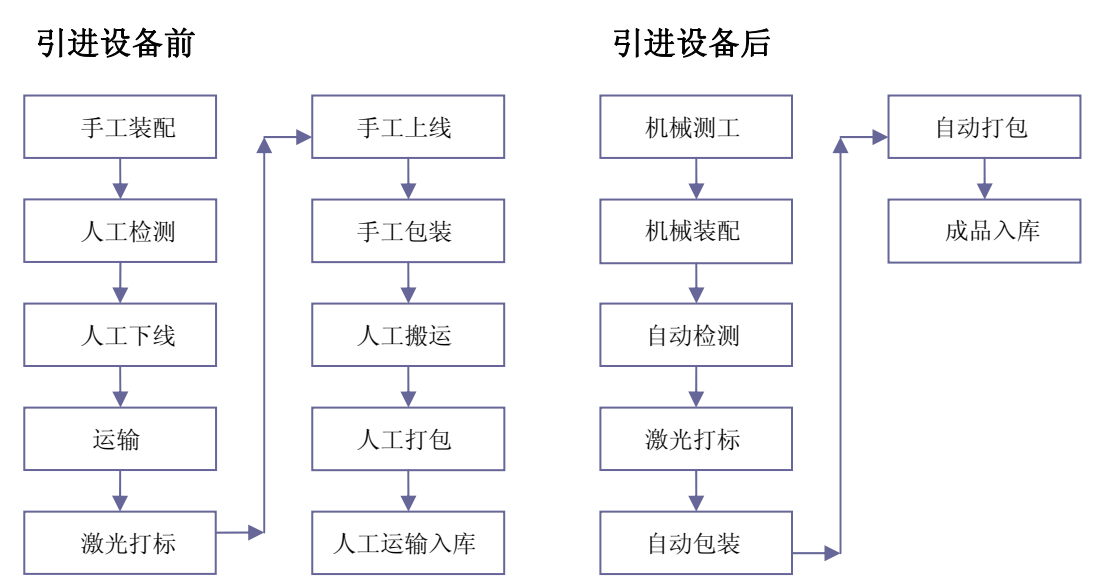
通过引进全自动捆扎机，可以实现产品的自动码盘、全自动 360 度捆扎（用 PEN 缠绕膜），然后贴标后入库，替代技改前完全人工操作手动码盘、手动捆扎等环节，能够避免因人工捆扎和包装导致对产品表面的损伤，加快成品包装进度，从而实现自动化，提高生产效率。

C. 园艺机械系列

a. 对装配技术工艺的改进

通过引进的生产流水线和生产设备，对各个生产工艺环节进行有效改进。

引进设备前后生产步骤改进对比图如下：



新生产流水线有利于提升装配环节的自动化程度。技改前需要手工上线、手工装配、手工包装，技改后将使用机械测工、自动装配、自动打包，减少因人工装配对产品的磨损，对产品的表面起到较好的保护效果，提高装配质量和效率，

降低生产成本。

b. 对动力装置的改进

对机械动力装置进行改进，如电动锂电池园林机械系列，采用 DC18V 日本万宝直流永磁电机作动力，提高产品工作效率。

(2) 主要购置设备

预计购入生产设备总金额为 2,780.00 万元，设备具体配置清单如下：

设备类型	设备名称	单价 (万元)	数量(台、 套)	合计 (万元)	是否进 口	工艺环节
冲压设备	400 吨冲床	70.00	1	70.00	否	冲压
	600 吨油压机	70.00	2	140.00	否	冲压
切割设备	镭射切割机	200.00	2	400.00	是	切割
喷涂流水线		100.00	1	100.00	否	喷涂
喷砂流水线		100.00	1	100.00	否	喷涂
水管生产线		30.00	10	300.00	否	
塑料车间	塑料造粒机	20.00	5	100.00	否	注塑
注塑机	4 千克注塑机	70.00	1	70.00	否	注塑
	双色 4 千克注塑机	100.00	1	100.00	否	注塑
	1 万克注塑机	150.00	1	150.00	否	注塑
	500 克以下注塑机	10.00	5	50.00	否	注塑
直流电机生产线		150.00	2	300.00	否	
装配流水线		30.00	5	150.00	否	
物流设备		10.00	10	100.00	否	
包装设备	全自动捆扎机	18.75	8	150.00	否	
磨削设备		15.00	20	300.00	否	磨削
锂电封装线		100.00	2	200.00	否	
总计				2,780.00		

6、主要原材料、辅助材料和能源供应情况

(1) 原材料及采购

项目所需的原材料主要为钢材、铝合金、塑料及贵金属等，大部分原材料可在国内采购。

(2) 供电与给排水

项目所需工业用电拟由上海市供电局提供的 10KV 电网解决，项目周边已有完善的给排水管道。

7、项目建设期、产量、产品销售方式及营销措施

（1）项目建设期及资金安排

项目计划自募集资金到位后开始实施，预计两年内完成、第三年完全达产。项目包括筹备和建设两个阶段。筹备阶段主要工作包括项目立项、初步设计、监理和设计招标、施工图设计、施工招标等，筹备期为 6 个月；建设阶段包括主体工程建设及附属工程和设备的安装调试，时间预计为 18 个月。运营资金在设备安装调试完成后按生产实施进度投入。

具体投资进度安排如下表所示：

单位：万元

项目	T 年	T+1 年	T+2 年	合计
土建和设备安装	1,000.00	1,000.00	-	2,000.00
生产设备购置	1,780.00	1,000.00	-	2,780.00
流动资金	-	1,220.00	1,000.00	2,220.00
合计	2,780.00	3,220.00	1,000.00	7,000.00

（2）项目建设产能

本项目达产后预计产能规模如下：

单位：万（件、套、把）

产品系列	现有产能	新增产能	总产能
手工具类	280.00	150.68	430.68
装饰类	135.00	100.89	235.89
灌溉类	100.00	228.67	328.67
机械类	2.60	11.11	13.71

（3）产品销售方式及营销措施

本项目新增产能将替代部分外协生产，新产品将依托公司的海外营销渠道和国内销售渠道进行销售。

海外市场方面，营销渠道广泛分布于全球 50 个国家和地区，形成了覆盖全

球主要园艺用品消费国家和地区的 28,000 多个零售终端。公司在海外共拥有 141 家经销商，并与全球 37 家大型连锁终端商和园艺中心建立了稳定的合作关系，其中包括美国 L G Sourcing、美国 True Value、德国 Kaufland、英国 Home Retail Group 等知名跨国公司。健全的营销网络为公司新产品迅速进入海外市场奠定了坚实的基础。同时，公司将针对不同市场需求实施有针对性营销和开发策略，进一步提高新产品的市场占有率。

国内市场方面，公司在全国拥有 300 多家批发商和零售商，与 10 家大型连锁终端商建立了良好的合作关系，营销网络分布于全国 30 多个省市近 530 个网点，初步形成了以经济发达城市为点，布局全国的营销网络。公司不但重视自营销售渠道的建设，还强化对经销商升级的支持。公司目前已经建 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店、3 家加盟店。初具规模的国内营销体系使公司向终端传递新产品的效率得以提升，响应消费者的能力逐渐增强。

8、环境保护

本项目建设完成后，生产过程中的污染源较少，主要是生活污水、空调机组等设备运作时产生的噪声、固定废弃物（少量铝合金、塑料边角料；生活及办公垃圾）等。其治理措施及预计治理效果详见下表：

项目	排放源 (编号)	污染物名称	防治措施	预期治理效果
水污染物	生活污水 20 吨/天 (260 天)	CODCrNH3-N	生活污水经处理达到三级排放标准的要求后排放。	达到市污水综合排放三级标准
固体废物	垃圾	少量的铝合金、塑料边角料，员工生活及其他办公垃圾	少量铝合金、塑料边角料应做好回收、综合利用；生活及办公垃圾应分类收集，委托环卫部门处理。公司应严格执行落实各类固体废物的处置途径，并签订有关协议，报环保局备案。	不产生二次污染
噪声	空调机组	噪声	设备合理选型，系统专业设计、基础减振、空间吸隔声处理。	符合 GB12348-90 中Ⅲ类标准要求： 昼≤65dB(A)、夜≤55dB(A)

本项目建设对环境影响评价已获得上海市松江区环境保护局松环保许管

[2011]102 号文批复。

9、项目选址

本项目拟选址于上海市松江区申港路 2399 号。公司已获得该地块的土地使用权。

10、项目审批备案情况

本项目已取得上海市松江区发展和改革委员会松发改产备【2011】002 号备案批复。

11、项目效益分析

主要指标名称	指标值
销售收入（万元）	14,325.45
净利润（万元）	1,945.27
投资收益率（%）	32.69
内部收益率（税后）（%）	19.40
投资回收期（税后）（年）	6.17
财务净现值（税后，i=12%）（万元）	2,295.67

注：上述投资回收期含建设期；上述财务指标按项目建设次年起 10 年平均计算。

通过本次募集资金项目的实施，将部分外协产品转为自主生产，有利于产品的质量控制，缩短生产周期，快速响应客户需求；通过增加机械类和灌溉类产品的产能，有助于公司优化产品结构，促进产业升级；通过购入生产设备以及对各系列产品的工艺改进，可以提升生产的自动化水平，提升产品的生产效率，降低生产成本，增强公司的盈利能力，进一步做大做强公司的主营业务，保持公司在园艺用品行业的领先地位。

截至目前，发行人共拥有 128 项专利，6 项在申请专利，专利技术已全部运用于四大系列园艺用品。通过本次募集资金项目的实施，专利技术的运用将有助于提升产品的技术附加值，增强产品的竞争力。

可见，本次募集资金项目的实施，可以扩大公司自有产能，发行人的生产模式不会发生重大变化。募投项目实施后将进一步做大做强公司的主营业务，提升公司的生产经营能力和技术运用能力，从而增强公司的核心竞争力。

（三）营销网络建设项目

1、项目概况

本项目总投资 3,060.96 万元，项目投资概算如下：

单位：万元

序号	项目名称	金额	占总投资额的比例
1	固定资产投资	1,275.00	41.65%
2	营业网点租赁	651.96	21.30%
3	项目管理费	534.00	17.45%
4	铺底流动资金	300.00	9.80%
5	预备费	300.00	9.80%
合计		3,060.96	100%

2、项目实施的必要性

（1）减少海外市场依赖，大力开拓国内市场

公司自成立以来，销售一直以出口为主，其产品主要销往美国、欧洲、澳洲等海外市场。2008 年的全球金融危机使公司意识到，要借鉴国际市场的成熟经验，利用公司积累的产品和技术创新优势，抓住国内市场高速成长的契机，积极拓展国内销售。报告期内，公司渠道建设初见成效，内销收入增长迅速，但营销网络仍需加强，对国内市场进行精耕细作，这就要求公司加大投资。

（2）完善国内营销网络，增强盈利能力

目前公司的内销客户以传统的经销商为主，虽然已经建成 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店、3 家加盟店，但这些零售店数量不足、总销售面积还不成规模，无法满足公司产品展示和销售的需要。通过直营店和加盟店，公司不但可以将公司产品快速传递给消费者，还可以获取零售环节的较高利润。在与消费者近距离的沟通中，公司可以更好地改善产品与服务，引导客户需求，提升产品附加值，增强盈利能力。

（3）树立民族品牌，提高品牌影响力

多年来，公司一直致力于“沃施”品牌的推广，在国外园艺用品市场上，“沃施”品牌已经确立了一定的地位，被评为上海市出口名牌。为落实公司自主品牌

的营销战略，在国内市场的开拓中，公司产品全部以自主品牌销售。通过本项目的建设，在覆盖国内多数城市的零售终端，摆放有沃施标志的醒目的货架和产品，充分展示和宣传公司自主品牌。

3、项目可行性

（1）公司拥有丰富的营销经验

公司在充分运用海外营销经验的基础上，招聘有丰富国内外园艺销售经验的营销人员充实国内销售队伍。公司成熟的国内外营销团队和已有的营销渠道的建设经验，成为营销网络募投项目建设的有利条件。

（2）公司拥有明晰的营销战略，完善的营销管理体系

公司在深入研究国内园艺用品市场的基础上，借鉴国外成熟市场的营销经验，通过两年的摸索，制定出了明确可行的立体营销战略，一系列科学、规范的管理制度和流程，以及行之有效的市场开拓方法和团队激励机制，为项目的实施提供了制度保障。

4、项目的具体实施内容

（1）项目定位

通过本项目的实施，在原有经销商和商超渠道的基础上，利用三年时间通过新设、整合、升级等途径建立一个适合国内园艺用品行业情况、渠道多样的国内市场销售、服务和支持体系，实现对长三角、珠三角及京津地区主要一、二线城市基本覆盖，提升公司产品在国内市场的占有率和品牌影响力。

（2）项目的建设内容

本项目包括：①挑选 60 家国内经销商升级为加盟店；②在长三角、珠三角和京津地区建立 9 家园艺中心；③在国内经济发达地区建立 29 个直营店；④在长三角、珠三角和京津地区与当地大型商超合作建立 40 家店中店。

（3）店铺选址的主要考虑因素

经济影响力是店铺选址的主要考虑因素。长三角、珠三角和京津地区在我国

具有较强的区域影响力和较高的经济地位，公司将上述区域设为未来园艺中心、直营店和店中店布局的重点目标地区。其中，园艺中心首选北京、上海、南京、杭州、深圳、广州、苏州等城市；直营店、店中店的选址优先考虑长三角、珠三角和京津地区的主要城市；具备一定条件的经销商可升级为加盟店。

（4）店铺形式分类

本项目新建店铺包括园艺中心、直营店、店中店和加盟店四类。主要功能和销售商品差异如下表：

项目	园艺中心	直营店	店中店	加盟店
店面面积	>1,000M ²	>100M ²	30~60M ²	>50M ²
店面职能				
方案设计	√			
产品销售	√	√	√	√
实景展示	√	√		
增值服务	√			
仓储物流	√			
设计方案实景展示	√			
手工具类园艺用品	√	√	√	√
机械类园艺用品	√	√		
灌溉类园艺用品	√	√	√	√
装饰类园艺用品	√	√	√	√
植物类及辅料	√	√		
户外用品	√	√		
管理及盈利模式	直营	直营	联营	加盟商自行管理，原则上货物买断

（5）不同类型店铺间的相互关系

本项目中拟投资兴建各类型店铺各据其位、各司其职，不存在直接竞争。

①功能定位不同。园艺中心具有方案设计、全景展示、顾客体验、售后服务、仓储物流等完整功能体系，采用大店面经营方式。而其他三种类型店铺则各着力于销售中小型以及贴近消费者日常需要的产品。

②区位不重合。公司开店选址避免不同类型店铺的区位重叠，如在 2—3 公里范围内，展示中心、直营店、加盟店不重叠，同一个花鸟市场只开设一家店铺等。

③产品结构的差异。加盟店、店中店的销售产品侧重手工具类、灌溉类和装饰类园艺用品的销售，户外用品、园林机械主要采用目录销售的方式。园艺中心全面展示公司产品，包括在其他类型店铺难以展示的户外用品和机械产品等。

（6）固定资产投资明细

本项目拟固定资产投资主要包括装修、办公家具、经营设备和网络设施。资产明细如下表所示：

项目	设备名称	单价（万元）	数量	金额（万元）
一、园艺中心				
装修		30.00	9	270.00
办公家具	办公桌椅	0.50	54	27.00
经营设施				432.00
	货架	0.50	270	135.00
	电脑	0.50	36	18.00
	收银机	0.50	27	13.50
	中央空调	20.00	9	180.00
	叉车	9.50	9	85.50
网络设施		1.00	9	9.00
园艺中心小计				738.00
二、直营店				
装修		5.00	29	145.00
办公家具		0.50	29	14.50
经营设施				188.50
	货架	0.50	116	58.00
	电脑	0.50	29	14.50
	收银机	0.50	58	29.00
	空调	1.00	58	58.00
	物流设备	1.00	29	29.00
网络设施		1.00	29	29.00
直营店小计				377.00
三、店中店				-
	货架	0.50	80	40.00
四、加盟店				-
	货架	0.50	240	120.00
总计				1,275.00

（7）项目实施时间安排

本项目预计 36 个月内分批次完成。各店面建设进度安排如下：

单位：家

项目	T 年	T+1 年	T+2 年	合计
园艺中心	4	3	2	9
直营店	8	12	9	29
店中店	10	15	15	40
加盟店	20	20	20	60

具体投资进度安排如下表所示：

单位：万元

项目	T 年	T+1 年	T+2 年	合计
固定资产投资	482.00	457.00	336.00	1,275.00
营业网点租赁	256.32	233.28	162.36	651.96
项目管理费	208.00	192.00	134.00	534.00
铺底流动资金	100.00	100.00	100.00	300.00
预备费	200.00	100.00	-	300.00
合计	1,246.32	1,082.28	732.36	3,060.96

5、项目效益分析

主要指标名称	指标值
销售收入（万元）	7,494.41
净利润（万元）	613.55
投资收益率（%）	26.73
内部收益率（税后）（%）	36.13
投资回收期（税后）（年）	4.47
财务净现值（税后，i=12%）（万元）	1,752.96

注：上述投资回收期含建设期；上述财务指标按开始建设当年起 8 年平均计算。

6、项目审批备案情况

本项目已取得上海市闵行区经济委员会闵经技 11-01 号备案批复。

7、项目的组织方式

未来国内园艺用品市场将保持快速增长，为进一步完善国内营销网络以便抓住市场快速发展的良机，发行人需要设立专门平台进行国内零售渠道的建设和运营管理。为此，发行人于 2009 年 11 月 25 日与程清云、庞晔、何华龙共同设立子公司沃施发展。沃施发展的主要业务为国内零售渠道的建设和运营管理，自成立以来一直从事园艺用品的国内零售业务，其管理人员具有丰富的相关业务经验，其中，庞晔女士之配偶苏渝先生（德籍）曾任德国建材园艺商场“toom”园

艺顾问，德国欧倍德建材装饰家居购物中心有限公司园艺部采购经理，是园艺行业专业人士，具有丰富的营销、管理经验；何华龙先生曾任上海卡迪休闲用品有限公司营销总监，拥有丰富的营销经验；程清云女士曾就职于沃尔玛（中国）有限公司营运部门、深圳市新保康实业发展有限公司营运总监助理，同时拥有丰富的自主创业经历，具备营销及连锁分店经营管理经验。目前，苏渝是沃施发展的总经理，何华龙是沃施发展的副总经理，程清云是沃施发展直营店的店长。为此，发行人安排营销网络建设项目由控股子公司沃施发展负责实施。

根据沃施股份和沃施发展的其他股东程清云、庞晔、何华龙（均为沃施发展的管理层或其近亲属）签署的《增资入股协议》，沃施股份、程清云、庞晔、何华龙将结合营销网络建设项目的建设进度对沃施发展进行同比例增资。程清云原为私营企业的总经理，庞晔的配偶苏渝原为外企的高管，何华龙原为私营企业的股东，上述三人及其亲属在担任私营企业的总经理或外企的高管及私营企业的股东过程中，积累了一定的资金，具备现金增资的实力。本次募投项目将分期投入，资金压力较小，且三名自然人股东已承诺同比例增资，故不存在募集资金投资项目无法实施的风险。

8、沃施发展财务情况

沃施发展经立信会计师事务所审计的 2010 年财务报表如下：

资产负债表

单位：元

项目	2011/06/30	2010/12/31	项目	2011/06/30	2010/12/31
流动资产：			流动负债：		
货币资金	2,148,144.11	1,044,112.93	应付账款	1,517,234.43	812,238.27
应收账款	293,839.14	485,461.24	应付职工薪酬	26,834.56	13,392.10
预付账款	74,730.02	37,319.84	应交税费	-128,120.09	-66,367.86
其他应收款	542,201.90	1,277,527.71	其他应付款	20,000.00	37,570.58
存货	1,881,085.94	1,218,597.39	流动负债合计	1,435,957.90	796,833.09
流动资产合计	4,940,001.11	4,063,019.11	负债合计	1,435,957.90	796,833.09
非流动资产：			所有者权益：		
固定资产	179,133.27	135,920.14	实收资本	4,000,000.00	4,000,000.00
在建工程	114,907.39				

项目	2011/06/30	2010/12/31	项目	2011/06/30	2010/12/31
无形资产	21,515.67				
长期待摊费用	186,854.62	481,070.75	未分配利润	10,320.47	-116,823.09
递延所得税资产	3,866.31				
非流动资产合计	506,277.26	616,990.89	所有者权益合计	4,010,320.47	3,883,176.91
资产总计	5,446,278.37	4,680,010.00	负债和所有者权益合计	5,446,278.37	4,680,010.00

利润表

单位：元

项目	2011 年 1-6 月	2010 年度
一、营业收入	3,206,134.56	2,376,613.95
减：营业成本	2,209,917.14	1,401,742.97
营业税金及附加	13,044.34	25,261.50
销售费用	702,902.89	914,796.41
管理费用	150,875.40	94,952.74
财务费用	12,494.09	-1,980.70
资产减值损失	-10,085.37	25,550.59
二、营业利润	126,986.07	-83,709.56
加：营业外收入	-	11,600.28
三、利润总额	126,986.07	-72,109.28
减：所得税费用	-157.49	-
四、净利润	127,143.56	-72,109.28

四、募集资金运用对发行人财务状况及经营成果的影响

（一）新增固定资产折旧、无形资产摊销对公司经营业绩的影响

本次募集资金投资项目建成后将新增固定资产 11,058.71 万元，按照公司现行的固定资产折旧年限，采用年限平均法分类计算，项目建成后年新增固定资产折旧 1,219.25 万元。

项目建成后预计年折旧费用如下：

单位：万元

项目	房屋	机器设备	模具	其他设施	合计	年新增折旧
产品研发及方案设计中心建设项目	1,301.48	1,000.73	1,949.50	452.00	4,703.71	592.57
生产基地技术改造项目	2,000.00	2,780.00	-	-	4,780.00	327.43
营销网络建设项目	-	-	-	1,575.00	1,575.00	299.25
合计	3,301.48	3,780.73	1,949.50	2,027.00	11,058.71	1,219.25

注：房屋建筑物按 30 年计提折旧，预计净残值率为 5%；机械设备预计使用年限为 10 年，预计净残值率为 5%；模具设备预计使用年限为 5 年，预计净残值率为 5%；其他设备预计使用年限为 5 年，预计净残值率为 0%。

以 2008 年至 2010 年公司主营业务收入平均综合毛利率 28.26% 测算，募集资金投资项目建成，即三年后，主营业务收入较 2010 年度增加 4,314.41 万元，就可消化募集资金投资项目带来的折旧增加，确保公司营业利润不会因此而下降。

募集资金投资项目建成后将有效增强公司研发能力、生产能力和销售能力，产能的增加将为营业收入的增长提供强有力的保障。因此，上述固定资产折旧的增加，不会对公司未来经营成果产生不利影响。

（二）对净资产、每股净资产和资产负债率的影响

截至 2011 年 6 月 30 日，归属于公司股东的净资产为 9,509.70 万元，每股净资产为 2.50 元，本次公开发行股票募集资金后，公司净资产总额及每股净资产预计将大幅增长。

本次公开发行股票后，资产负债率将有较大幅度的下降，财务结构将显著改善，大大增强公司未来持续融资能力和抗风险能力。

（三）对净资产收益率及盈利能力的影响

由于募集资金投资项目有一定的建设期，难以在短时间内产生较大效益，因此短期内公司的净资产收益率将会因为财务摊薄而有所降低。不过随着募集资金投资项目的逐步投产以及效益的实现，产品的销售收入将以较快速度增长，盈利

能力和净资产收益率水平也将回升至较高水平。

（四）对生产经营的影响

募集资金投资项目的实施，将进一步强化公司一体化经营模式，提升设计和研发水平，优化产品结构，完善市场营销渠道，加强公司的市场竞争力。

（五）对发行人核心竞争力的影响

国外知名园艺用品企业在渠道、研发及品牌方面具有优势，其产品主要定位在高端市场，售价较高。国内园艺用品行业集中度较低，规模以上的大中型企业较少，部分企业只是兼营园艺用品；小型企业数量众多，但专业化程度不高，主要为国外厂商提供代工，缺乏自主知识产权和自主品牌。

发行人自设立以来一直从事园艺用品的专业化经营，研发技术、生产能力和销售规模处于国内同行前列，在研发、营销网络、产品线、品牌、业务模式、一体化经营、质量控制和管理等方面形成了强有力的竞争优势。

本次募投项目实施后，公司将在设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源方面走在国内竞争对手的前面，有效提高公司的知名度和品牌影响力，使公司产品迎来更为广阔的市场空间。

园艺用品随着全球经济的快速发展，环保意识的不断增强，人们对绿色健康生活、优化居住环境的需求越来越大，已逐渐成为人们生活的重要组成部分，公司所处行业发展前景广阔。在此背景下，发行人加大对研发、生产和营销网络的投入，优化产品结构，有效提高公司的知名度和品牌影响力，进一步提升发行人的核心竞争力。

（六）对发行人经营模式的影响

发行人自 2008 年开始开展国内市场的开拓，国内市场开拓初期主要通过经销商和大型连锁终端商实现销售，为了大力宣传自有品牌、及时掌握市场需求，从 2010 年开始，发行人开始自建销售渠道，先后建立 1 家园艺中心、2 家直营店、11 家店中店和 3 家加盟店，从而提升公司产品在国内市场的占有率和品牌影响力。经过几年的实践，公司已在国内市场开拓及销售网络建设上积累了一定

的经验，募投项目的实施只是加快了国内销售网络的建设进度，以使各种销售方式功能互补和有效结合，有助于发行人品牌的推广和销售规模的扩大。

第十二节 未来发展与规划

本节所描述的未来发展与规划是公司在当前国内外经济形势和市场环境条件下，对可预见的将来作出的发展计划和安排。公司不排除根据经济形势变化和实际经营状况对本发展目标进行修正、调整和完善的可能性。

一、公司发展战略与未来三年发展规划

（一）整体发展战略

公司以“创造绿色空间、享受健康生活”为使命，致力弘扬园艺文化，倡导身心健康的生活方式。公司有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，以外观新颖、功能众多的园艺产品为载体，通过产品与技术的不断创新及产业链的一体化经营，全方位引领与满足消费者需求，努力成为全球领先的拥有自主知识产权、自主品牌和自营销售渠道的园艺生活整体解决方案提供商。

（二）未来三年发展规划与目标

1、增强成长性的计划与目标

（1）产品研发

公司以丰富且极具人性化的园艺生活整体解决方案为基础，以外观新颖、功能众多的产品为核心，坚持走中高端路线，公司将加大产品的设计研发，从颜色、外观、款型、功能、客户体验等方面推陈出新，充分满足不同层次、不同类别的消费者的个性化需求，并与上海交通大学工程管理研究所等高校机构合作，致力于美观、舒适、节能、环保的园艺用品等相关高新技术的研究与产业化，引领园艺用品行业的消费时尚。

公司拥有 4,000 多种产品，2008 年至 2010 年每年推出新产品超过 400 个。未来三年，公司将持续投入，加大符合省力、节能、环保趋势产品如锂电池园艺工具、AC（交流）园艺工具、堆肥器等园艺用品的研发。

（2）市场拓展

①区域拓展

国际市场方面，公司产品已经进入全球 50 个国家和地区，产品主要销往欧美，未来公司将在保持现有市场占有率的基础上稳步拓展南美、澳洲、中东等新市场。

国内市场方面，公司拥有 1 家园艺中心，2 家直营店，11 家店中店，3 家加盟店，300 多家批发商和零售商。未来公司将在全国新建 9 家园艺中心，29 家直营店，40 家店中店，并升级 60 家经销商为加盟店，形成园艺中心、直营店、加盟店、店中店和经销商为基础的完善的渠道网络。

②拓展方式

参加专业园艺用品展览会一直是公司重要的拓展方式，公司或子公司每年都会参加国内外具有重大影响力的展会，如德国科隆五金展、英国伯明翰五金展、美国拉斯维加斯五金展、中国进出口商品交易会（广交会）、上海华交会（华东地区）。根据公司未来市场拓展计划，公司将参加西安国际园艺博览会、中国国际花卉园艺展览会、巴西圣保罗国际家庭用品及礼品展、德国科隆花园生活博览会、迪拜五金展等，进一步开拓市场。

在营销方式上，公司将在完善以园艺中心、直营店、店中店、加盟店和经销商渠道的基础上，逐步完善以“我爱园艺网”为中心的电子商务平台。同时，通过园艺中心的会员俱乐部服务和园艺方案设计服务，加强与会员的沟通，引导客户消费，促进产品销售。

（3）品牌提升

公司注重品牌运营与品牌价值提升，沃施被评为“上海市著名商标”、“上海市出口名牌”、“2009 年度上海名牌”。未来公司将继续通过参加专业的园艺行业展览会等形式加强品牌宣传与推广，在不同的市场有针对性地利用不同的媒体形式（如专业的园艺类报刊杂志、广播电视、户外广告等），宣传公司的产品与服务。同时，通过产品售后和园艺方案设计、园艺工程的施工与养护等优质服务，不断增强品牌的内涵价值；逐步扩大出口产品自主品牌销售比例，提高公司的知名度和品牌影响力，打造国际知名品牌，促进公司持续快速发展。

（4）产能提升

报告期内，公司销售快速增长，市场占有率获得较大提升，公司主要商标“worth”系列品牌产品获得了市场认可，但受产能限制，公司报告期内的外协产品比例较高。公司将通过生产基地技术改造项目新建生产厂房，引入先进的生产设备和生产流水线，改善生产工艺，提升自动化水平，从而降低人工成本，缩减生产工序，提高生产效率。

2、增强自主创新能力的计划与目标

公司有效整合设计研发、生产制造、市场营销、品牌与服务等资源，随着公司不断发展壮大及对国内园艺市场的开拓与深入挖掘，公司着重向着园艺行业“微笑曲线”的两边（即左边的设计与研发，右边的渠道与品牌）发展，从而将公司打造为园艺生活整体解决方案提供商，在园艺行业开创了一体化经营的商业模式。未来公司将通过以下措施进一步增强自主创新能力：

（1）提升产品与技术创新能力

公司 2009 年 12 月被评为上海市专利工作培育企业、成为 2010 年上海市科技小巨人培育企业。公司现拥有 128 项专利，在申请专利 6 项。作为高新技术企业，公司非常重视产品技术研发和创新机制的建立。报告期内研发投入占主营业务收入比例逐年提升。公司未来将继续增加自主研发投入，购置各种研发设备及质量检测设备，并将其他行业的计算机辅助设计、激光快速成型等先进工业技术应用到产品设计领域，提升产品研发速度，增加新产品种类及产品科技含量。

（2）加强研发设计团队建设

公司拥有较强的技术研发团队和园艺方案设计团队，其中包括多年从事园艺行业研发设计的资深设计师，另有一批签约设计师。在“产学研”合作方面，公司未来将加强与上海交通大学工程管理研究所等高校机构的技术交流与合作，提升公司研发人员的技术水平。此外，公司仍将加大人才引进和培养力度，并以产品研发及方案设计中心建设项目为平台，全面提升公司的产品研发能力和园艺方案设计能力。公司将引进一批高层次的研发设计人才。

（3）经营模式创新计划

作为国内园艺行业一体化经营商业模式的开创者，公司将不断整合园艺行业产业链各环节，在兼顾海外市场的同时，积极完善国内的营销网络，以“园艺中心”和“政府绿化示范基地”的形式宣传绿色健康的生活方式，开发和引导国内市场需求，同时进一步提升园艺方案设计与咨询、园艺工程施工与养护的服务水平，建设一批经典样板案例，为喜欢园艺的人们提供与世界同步的产品与服务。

二、本次募集资金的运用对增强公司自主创新能力和成长性的作用

为了适应公司的业务拓展需要、提升核心竞争力，更好地发挥公司的竞争优势，本次募集资金将用于“产品研发及方案设计中心建设项目”、“生产基地技术改造项目”和“营销网络建设项目”，项目实施将有利于持续提升公司的自主创新能力与核心技术研发水平，扩大公司产品市场占有率，提升公司的品牌知名度，为公司未来持续成长提供良好的条件。

（一）募集资金运用有利于增强公司的自主创新能力

通过本次募集资金投入，公司将完成“产品研发及方案设计中心建设项目”和“生产基地技术改造项目”，引进一批科研与生产设备，公司研发设计与生产的硬件设施水平将大幅提升，生产系统的技术也将升级和改造。同时，公司将引进一批高层次的研发设计人才，增强创新能力和加快研发设计进度，缩小与国际领先水平的差距。公司未来还将借助研发设计中心平台，逐步展开更多新产品、新技术的研究和新方案的设计，为公司未来发展建立技术储备、完善园艺方案数据库。

（二）募集资金运用有利于扩大市场占有率，促进公司持续成长

本次募集资金投资项目“生产基地技术改造项目”实施后，将有效缓解公司主要产品产能不足的状况，公司总体产量水平将大幅提高，规模效益更加突出，产品品质更稳定，更具有性价比优势。“营销网络建设项目”将有效提升公司在终端市场的覆盖率，从而在市场竞争中取得更为有利的地位。同时，本次募集资

金将极大改善公司的财务结构，大幅增加公司的资产规模，增强公司的整体抗风险能力。随着募集资金投资项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有大幅提高，促进公司持续成长。

三、拟定上述计划所依据的假设条件

公司拟定上述计划主要依据以下假设条件：

- 1、本次股票发行能够尽快完成，募集资金能及时到位，募集资金拟投资项目能顺利如期完成；
- 2、公司所遵循的现行法律、法规以及国家有关行业政策将不会发生重大变化，并能被较好执行；
- 3、公司所在行业及市场处于正常的发展状态，不会出现重大的市场突变情形；
- 4、公司主要经营所在地区以及业务涉及地区的社会经济环境无重大变化；
- 5、现行外汇汇率和出口退税政策无较大波动；
- 6、不会发生对公司经营业务造成重大不利影响以及导致公司财产重大损失的任何不可抗力事件或任何不可预见的因素。

四、实施上述计划可能面临的主要困难及拟采用的方法或途径

公司在制定上述业务发展目标时，充分衡量并考虑到自身实现发展目标的主要困难并提出了解决的可行性计划。

首先，园艺用品行业在国内是一个新兴行业，国内市场需求巨大。但是资金和生产能力的限制使公司难以满足市场快速增长的需求。充足的现金流是企业进行项目扩展的基本保障。如果不能顺利募集到足够的资金，本次募集资金投资项目可能不能按计划建成投产。

其次，人才不足也是公司实施上述目标的困难之一。优秀的园艺方案设计人才紧缺。由于全球营销网络的建立和维护的需要，熟悉全球各国和地区的专利的人才也非常紧缺。

最后，本次募集资金到位后，在较大规模资金运用和公司较快扩张的背景下，公司在战略规划、组织设计、机制建立、资源配置、运营管理等方面都将面临更大挑战。

面对上述困难和挑战，在本次发行股票为实现上述业务目标提供资金支持的情况下，本公司将采取以下方式，认真组织项目的实施及各项计划的开展，确保实现上述各项目标：

第一、公司将严格按照上市公司的要求规范运作，进一步完善公司的法人治理结构和内部控制制度，强化各项决策的科学性、合规性和透明度，促进公司的治理结构完善和管理水平升级；

第二、在不断提高产品质量的同时严格控制成本和费用，进一步提高公司产品的性价比，加大设计开发投入的力度，提升公司自主原创设计能力，增加产品的附加值，进而提高公司核心竞争力和产品市场竞争力；

第三、通过人才培养和引进，加强员工培训，不断提高员工素质，努力打造一支成熟的由核心技术、设计和管理人员组成的专业化团队；

第四、提高公司的知名度和品牌影响力，充分利用核心竞争优势，进一步拓展国内外市场，提高公司主要产品的市场占有率。

五、公司未来发展规划和目标与现有业务的关系

公司上述业务发展规划和目标与现有业务是相辅相成的关系。

现有业务是制订上述发展规划的基础，是实现业务发展规划和目标的前提；业务发展规划是对现有业务的延伸和进一步扩展，并充分利用了公司现有业务的技术条件、人才储备、管理经验、客户基础和营销网络，与现有业务具有十分紧密的一致性和延续性。

通过上述发展规划的实施，将提高公司综合竞争实力，增强公司盈利能力，产生良好的社会效益，推动公司现有业务向更高层次发展，有利于全面实现公司发展战略。

六、公司关于未来发展与规划的声明

公司管理层声明，公司将在上市后通过定期报告、持续公告等多种信息披露方式，及时公布发展规划所面临的市场变化、项目实施进度和目标实现的情况。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同

截至本招股说明书签署日，发行人及控股子公司正在履行中的重要合同（标的金额超过 100 万元）或者虽未达到前述标准但对生产经营活动、未来发展或财务状况有重大影响的重要合同如下：

（一）销售合同

1、2010 年 10 月 27 日，沃施股份与百安居签署了《供应商采购合同》，沃施股份成为百安居的供应商，合同追溯到 2010 年 1 月 1 日起生效，并于 2010 年 12 月 31 日止，期限届满后，除非任何一方提前一个月通知另一方终止本采购合同或双方签署的新的采购合同，否则视同双方默认本采购合同无限期续订而有效并对双方均具有约束力。截至本招股说明书签署日，任何一方均未通知另一方终止本合同。

2、2007 年 3 月 21 日，沃施有限与麦德龙签署了《采购框架合同》，沃施有限成为麦德龙的供应商，协议从 2007 年 3 月 21 日起生效，可由任何一方提前 30 天向另一方发出书面通知而终止。截至本招股说明书签署日，任何一方均未通知另一方终止本合同。

3、2011 年 5 月 10 日，益森园艺与 AL-AYED HOSES FACTORY 签订销售合同，向 AL-AYED HOSES FACTORY 销售灌溉类园艺用品，合同总金额为 45.59 万美元。

4、2011 年 4 月 6 日，益森园艺与 True Value 签订销售合同，向 True Value 销售装饰类园艺用品，合同总金额为 16.34 万美元。

（二）采购合同

截至本招股说明书签署日，公司不存在标的金额 100 万元以上的采购合同。

（三）借款合同及相关担保

借款人	贷款银行	合同编号	借款金额	借款期限	借款年利率	担保方式
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911052	500 万元	2011 年 6 月 8 日-2012 年 6 月 7 日	起息日基准利率上浮 5%	沃施股份以其位于松江区申港路 2399 号上房产（沪房地松字（2009）第 040373 号）提供抵押
沃施股份	上海银行闵行支行	232110096	1,000 万元	2011 年 5 月 30 日-2012 年 5 月 30 日	基准利率上浮 5%	中国投资担保有限公司上海分公司、公司股东吴海林及配偶徐卫芬提供保证担保
沃施股份	国家开发银行 上海市分行	3100403472011 040030	500 万元	2011 年 2 月 15 日-2012 年 2 月 14 日	6.06%	上海市松江区申港路 2399 号总面积为 21,882.76 平方米的工业厂房抵押担保
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911035	700 万元	2011 年 4 月 25 日-2012 年 4 月 24 日	起息日基准利率上浮 5%	益森园艺以其位于闵行区元江路 5000 号土地使用权（沪房地闵字（2008）第 005281 号）提供抵押
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134911028	800 万元	2011 年 4 月 20 日-2012 年 4 月 19 日	起息日基准利率上浮 5%	沃施股份以其位于松江区申港路 2399 号上房产（沪房地松字（2009）第 040373 号）提供抵押担保，吴海林、徐卫芬提供保证担保
沃施企业	国家开发银行 上海市分行	3100402782007 040147	3,000 万元	2007 年 11 月 8 日-2012 年 11 月 7 日	首次执行的利率 7.65%，每满一年调整一次	原沃施企业松江工业园区内 IV-41 号地块土地使用权及地上建设工程抵押
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134910082	700 万元	2010 年 11 月 19 日-2011 年 11 月 18 日	起息日基准利率上浮 1%	沃施股份以其位于松江区申港路 2399 号上房产（沪房地松字

借款人	贷款银行	合同编号	借款金额	借款期限	借款年利率	担保方式
						(2009) 第 040373 号) 提供抵押
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	506134910083	1,300 万元	2010 年 11 月 24 日 -2011 年 11 月 23 日	起息日基准利率上浮 1%	益森园艺以其位于闵行区元江路 5000 号土地使用权 (沪房地闵字 (2008) 第 005281 号) 提供抵押

注：沃施企业已被沃施股份吸收合并，其债权债务全部由沃施股份承继。

(四) 最高额抵押合同

抵押人	抵押权人	合同编号	最高抵押额	抵押期限	抵押物
沃施股份	中国建设银行 上海闵行支行	506134911028	900 万元	2011 年 4 月 13 日 -2014 年 4 月 19 日	房产-沪房地松字 (2009) 第 040373 号
益森园艺	中国建设银行 上海闵行支行	5061230008016	2,100 万元	2008 年 5 月 8 日 -2014 年 5 月 7 日	房产-沪房地闵字 (2008) 第 005281 号
沃施股份	中国建设银行 上海闵行支行	506134910027	1,600 万元	2010 年 5 月 28 日 -2013 年 5 月 27 日	房产-沪房地松字 (2009) 第 040373 号

(五) 租赁合同

承租方	出租方	租赁房产	面积 (平方米)	租金	租赁期限
上海至正道化高分子材料有限公司	益森园艺	闵行区元江路 5000 号楼厂房	4,652.50	租赁期租金 366 万元	2010 年 10 月 25 日 -2013 年 2 月 24 日
福伊特驱动技术系统 (上海) 有限公司	益森园艺	闵行区元江路 5000 号一楼厂房	2,917.90	年租金 86 万元	2009 年 6 月 15 日 -2015 年 6 月 14 日
沃施发展	上海海帝园艺有限公司	沪闵路 2759 号北桥花博园展示厅一层	1,618.00	每季度 125,000 元	2011 年 2 月 15-2016 年 2 月 14 日

(六) 合作协议

公司与上海交通大学工程管理研究所于 2009 年 12 月 28 日签署了《关于合作开展高新技术的研究与产业化协议书》。双方约定，合作研究成果 (包括专利) 归沃施股份，上海交通大学工程管理研究院依托沃施股份的项目进行理论验证和

成果推广，相关收益归沃施股份所有；研发项目的经费由沃施股份提供，并由沃施股份监督和管理经费的使用。协议未设定有效期。

（七）最高额授信合同及其保证合同

债务人	债权人	最高额授信合同 编号	最高授 信额	有效期限	保证人	保证合同编号
沃施股份	民生银行上海分行	02502011240200	1,000 万元	2011 年 5 月 10 日 -2012 年 5 月 10 日	益森园艺	02502011240201
					吴海林	02502011240202

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，本公司不存在对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

（一）公司的诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司及子公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）发行人的控股股东、实际控制人涉及的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人及子公司不存在尚未了结的或者可预见的作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。公司控股股东、实际控制人报告期不存在重大违法行为。

（三）董事、监事、高级管理人员和其他核心人员涉及刑事诉讼事项

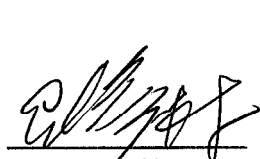
截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

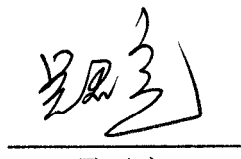
第十四节 有关声明

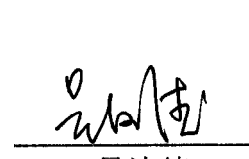
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

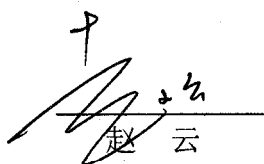
本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

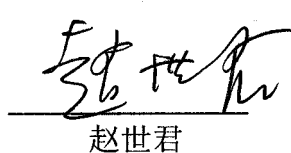
董事签名：

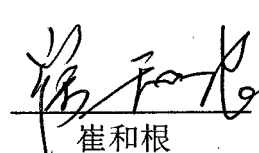

吴海林


吴君亮


吴汝德

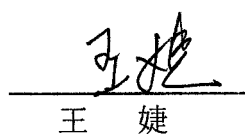

赵 云


赵世君

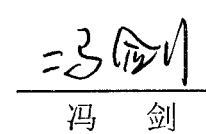

崔和根


杨映远

监事签名：

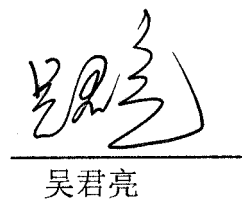

王 婕

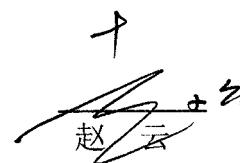

郭莉敏


冯 剑

高级管理人员签名：


吴海林


吴君亮


赵 云

上海沃施园艺股份有限公司

2011年11月15日

二、保荐人（主承销商）声明

本保荐人（主承销商）已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人： 彭俊
彭 俊

保荐代表人： 李小华 魏奕
李小华 魏 奕

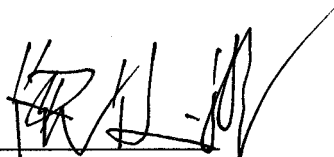
法定代表人： 杜航
杜 航



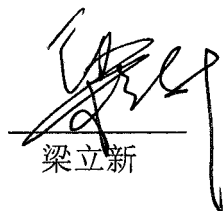
三、发行人律师声明

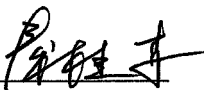
本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

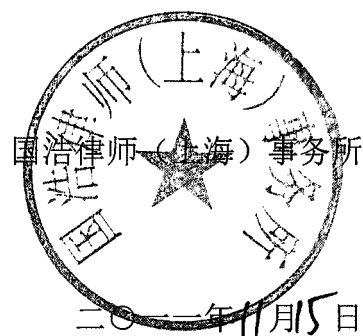
律师事务所负责人：


倪俊骥

经办律师：


梁立新


秦桂森



四、承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书引用的审计报告、内部控制鉴证报告及本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

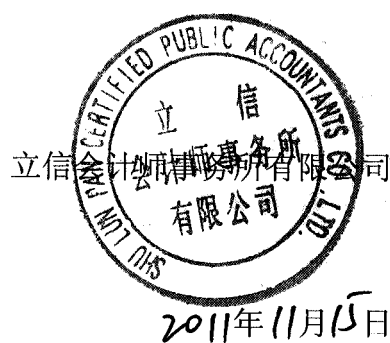
会计师事务所负责人

朱建弟

注册会计师：

刘云

王晴



五、承担评估业务的资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（签字）：

梅惠民

经办注册资产评估师（签字）：

陈晓松

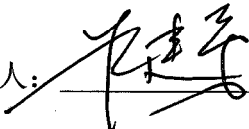
任素梅

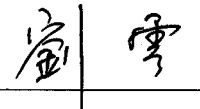
夏天

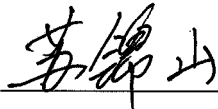
上海上会资产评估有限公司

六、承担验资业务的会计事务所声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

验资机构负责人： 
朱建弟

注册会计师： 
刘 云


苏锦山



2011年11月15日

第十五节 附件

一、附件

投资者可查阅与本次发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

- 1、发行保荐书（附：发行人成长性与自主创新能力的专项意见）及发行保荐工作报告；
- 2、发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- 3、发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- 4、财务报表及审计报告；
- 5、内部控制鉴证报告；
- 6、经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- 7、法律意见书及律师工作报告；
- 8、公司章程（草案）；
- 9、中国证监会核准本次发行的文件；
- 10、其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅地点、时间

（一）查阅地点

- 1、上海沃施园艺股份有限公司

地点：上海市闵行区元江路 5000 号

电话：（021）64093206

传真：（021）64093209

联系人：赵云、姚美花

2、中航证券有限公司

地点：深圳市深南中路 3024 号航空大厦 29 层

电话：（0755）83688206

传真：（0755）83688393

联系人：傅春慧

（二）查阅时间

周一至周五：上午 9:30-11:30，下午 13: 30-17: 00

三、信息披露网址

深圳证券交易所指定信息披露网址：<http://www.cninfo.com.cn/>.