

关于苏州禾盛新型材料股份有限公司首次公开发行股票 发行保荐工作报告

平安证券有限责任公司（以下简称“本保荐机构”）接受苏州禾盛新型材料股份有限公司（以下简称“发行人”或“禾盛新材”）的委托，担任其首次公开发行股票并上市（以下简称“本项目”）的保荐机构。

保荐机构及其保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐工作报告，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

一、保荐机构内部审核过程

（一）内部审核流程

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并上市项目履行了严格的内部审核流程：

1、立项审核：2007年2月27日，本保荐机构对本项目立项进行了内部审核，同意立项。

2、内部核查部门审核：2008年1月15日至19日，本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

3、内核小组审核：本保荐机构内核小组于2008年1月23日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并上市申请文件进行审核。在内核会议上，内核小组成员对发行人申请首次公开发行股票存在问题及风险进行了讨论，项目组就内核小组成员提出的问题进行了逐项回答。

内核小组经投票表决，审议通过了本项目。

本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落

实情况进行了检查。

（二）立项审核的主要过程

2007年2月26日，本保荐机构项目组提交了本项目立项的申请报告。

2007年2月27日，按照本保荐机构立项管理的相关办法，经项目所属二级部门执行总经理、事业部区域负责人、质量控制负责人、事业部总经理会签批准。

（三）项目执行的主要过程

1、项目组成员构成

本项目的项目组成员包括：

序号	姓名	职务	工作职责
1	王海滨	投行一部执行总经理	主导开展有关董事、监事、高管与核心技术人员、同业竞争和关联交易，财务与会计情况的尽职调查和尽职调查报告编写
2	廖志旭	投行一部副总经理	主导开展有关发行人基本情况、行业和技术、治理结构与内部控制、战略与规划、募集资金投向的尽职调查和尽职调查报告编写
3	李鹏	投行执行总经理	配合王海滨、廖志旭开展工作
4	孔顺军	投行一部高级业务总监	配合王海滨、廖志旭开展工作
5	黄萌	投行一部高级业务总监	配合王海滨开展工作
6	许先锋	投行一部高级经理	配合廖志旭开展工作

2、进场工作的时间

本项目的进场时间为2007年3月10日至2008年1月22日。

3、尽职调查的主要过程

项目组采取走访、访谈、现场查阅、实地察看、编制清单收集资料等方式对发行人进行全面的尽职调查，主要包括：

（1）发行人基本情况调查

①走访工商、税务、社保等管理机关和主要开户行，取得发行人的历史沿革、借款及担保、业务经营、纳税、人员等基本资料，了解其股权变动情况及业务经

营情况的合法合规性；

②访谈了发行人的部分高管，实地考察公司的产、供、销系统，了解发行人资产、业务、人员、财务、机构的独立性；

③查阅发行人有关资产产权文件、财务制度文件、采购和销售交易合同、内部决策文件，取得资产权属证明及相关资料。

(2) 业务和技术情况调查

①了解发行人主营业务、主要产品或服务的用途，发行人及行业经营模式；

②了解发行人所处行业的现状与发展情况，发行人的行业地位和竞争情况；

③了解发行人采购模式、主要原材料及其价格变动、采购情况、主要供应商等情况；

④了解发行人主要产品的生产流程、技术状况、产能产量、相关资产或权利、质量管理、安全管理、环境保护等情况；

⑤了解发行人的销售模式、销售情况及变动情况；

⑥了解发行人研发体制、研发模式、研发投入和研发成果等情况。

(3) 同业竞争和关联交易情况调查

①核查并确定关联方及关联方关系；

②核查控股股东或实际控制人及其控制的企业与发行人是否存在竞争性的业务，未来避免同业竞争的承诺情况；

③核查关联交易的必要性、合理性、定价公允性及对发行人的影响；

④核查关联方资金占用的情况、清理过程及未来的避免措施。

(4) 董事、监事、高管与核心技术人员情况调查

①了解董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的的基本情况；

②核查董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职资格、任免程序、兼职情况、胜任能力等；

③核查董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有发行人股份及其他对外投资情况，关注竞业禁止和利益冲突的情况；

④核查董事、监事、高级管理人员的勤勉尽责和违法违规情况；

⑤了解管理团队的形成、合作和文化情况。

(5) 组织机构与内部控制情况调查

- ①调查发行人章程内容合规性、制定（修订）的内部审议程序合规性；
- ②调查发行人三会议事规则等内部治理制度的建立健全和规范运作情况；
- ③调查发行人独立董事制度的建立健全和规范运作情况；
- ④调查发行人内部控制制度的健全情况和内部控制的有效性。

（6）财务与会计情况调查

- ①调阅审计报告和财务报告，关注审计意见和重大异常事项；
- ②对财务会计信息的真实性进行分析性复核，对重大变动和异常事项履行必要的调查程序；

- ③分析发行人财务状况；
- ④分析发行人盈利能力及其持续性；
- ⑤分析发行人现金流量情况，关注其真实盈利能力和持续经营能力；
- ⑥了解发行人重大资本性支出情况。

（7）战略与规划情况调查

- ①了解发行人的发展战略和经营理念，关注其合理性和可行性；
- ②了解发行人历年发展计划完成情况和各项具体业务的发展目标；
- ③分析发行人募集资金投向与发展战略、发展目标是否一致。

（8）募集资金运用情况调查

- ①核查发行人募集资金项目相关政府审批及内部决策程序的合法合规；
- ②了解和分析发行人募集资金项目在市场、技术、管理、人才等方面的可行性，在募集资金规模、产能扩张、固定资产投资、独立性影响等方面的合理性；
- ③核查发行人募集资金用于增资收购、合资合作、收购资产等方式，相关程序合法性、定价公允性、实施可靠性等；
- ④核查发行人建立募集资金专户存储制度的建立情况和运行情况。

（9）风险与其他重要事项情况调查

- ①分析发行人存在的风险因素、以往发生情况、风险控制措施；
- ②核查发行人重大合同是否真实、合法，签署程序是否合规，未来能否有效执行；
- ③核查发行人及控股股东、实际控制人、控股子公司是否存在重大诉讼和仲裁事项，核查发行人对外担保是否合规、是否履行了内部审批程序和潜在的风险

情况：

- ④核查发行人信息披露制度的建立情况，并了解其执行情况；
- ⑤核查中介机构执业资质和胜任能力；
- ⑥了解发行人的股利分配政策、历史分配情况和未来分配政策。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本项目保荐代表人王海滨和廖志旭，参与尽职调查工作的时间为2007年3月12日至2008年1月22日。具体工作过程如下：

主要工作内容	工作时间	主导保荐代表人
发行人基本情况	2007年3月-2008年1月	廖志旭、王海滨
业务和技术情况	2007年5月、2007年10-12月	廖志旭
同业竞争和关联交易情况	2007年3月-2008年1月	廖志旭、王海滨
董事、监事、高管与核心技术人员情况	2007年9月-2008年1月	王海滨
财务与会计情况	2007年9月-2008年1月	王海滨
战略与规划情况	2007年5月、2007年12月	廖志旭
募集资金情况	2007年8月-10月	廖志旭
风险与其他重要事项情况	2007年11月-2008年1月	王海滨、廖志旭

（四）内部核查部门审核的主要过程

1、内部核查部门的人员构成

本保荐机构内部核查部门人员共6人，包括秦洪波、龚寒汀、陈华、铁维铭、乔绪升、魏蕴新。

2、现场核查次数及工作时间

内部核查部门对本项目现场核查1次，工作时间为2008年1月15日至1月19日。

（五）内核小组审核的主要过程

1、内核小组会议时间

本项目的内核小组会议召开的时间为2008年1月23日。

2、内核小组成员构成

参加本次内核小组会议的成员包括薛荣年、张文生、崔岭、方向生、林辉、秦洪波、陈新军、曾年生、高利、郭小明等10人。

3、内核小组成员意见

内核小组成员集体会议通过向中国证监会推荐本次禾盛新材首次公开发行。

4、内核小组表决结果

内核小组的表决结果为：10票同意、0票反对、0票弃权。本项目获得内核小组的审议通过。

二、发行人存在的主要问题及其解决情况

（一）本项目立项提出的意见及审议情况

按照本保荐机构立项管理的相关办法，本项目经项目所属二级部门执行总经理、事业部区域负责人、质量控制负责人、事业部总经理会签批准。

立项过程中提出本项目存在问题包括：

- 1、发行人在治理结构、内控制度方面存在有待改善的地方；
- 2、发行人在资产、人员方面的独立性以及与和昌电器之间的关联交易问题；
- 3、发行人生产成本中有90%以上为原材料成本，且主要为钢板基材，原材料的大幅波动可能对业绩产生重大影响，发行人的相关措施及抗风险能力。

（二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

1、发行人与和昌电器之间的同业竞争、关联交易问题

和昌电器是发行人实际控制人赵东明控制的另外一家企业，该企业拥有生产家用复合材料VCM的生产线，并一直经营着该项业务，因此与发行人存在同业竞争的问题，而且在报告期内也存在着相互采购销售的关联交易。

解决：通过查阅相关行业及产品资料，实地察看生产过程，询问发行人主要客户对于产品的需求情况，了解到PCM与VCM两类产品具有相似的生产工艺和用途。发行人决定进行业务及资产的整合，方案为把和昌电器的VCM相关资产注入发行人，其中机器设备以增资的形式投入，相关存货以交易形式进入，商标、专利、非专利技术无偿转移至发行人。上述整合完成后，解决了同业竞争和未来可能的关联交易问题，同时上市主体的产品种类、产能可以得到提升，研发技术、客户覆盖率和水平都显著增强，巩固了发行人在行业内的优势地位。

2、发行人客户集中度较高，是否具有合理性？

解决：通过查阅长期供货协议、销售合同，主要订单各批次产品的报价单等相关资料，询问主要客户与发行人的交易情况，了解其销售模式。

发行人所处的家电用复合材料行业属于家电配套行业，与家电厂商建立紧密合作关系是行业的特点，大型优质客户资源是发行人的竞争优势之一。

发行人是国内最早介入家电用复合材料行业的厂商之一，凭借先进的生产设备（国内唯一一条用于家电材料的“三涂三烘”辊涂生产线）、稳定的生产工艺控制经验和新产品开发实力，发行人在国际品牌客户的开拓上屡获成功，并且逐渐成为了他们最主要的材料供应商，2007年发行人的客户已发展为120多个。正是基于发行人有着不断扩大的客户基础以及突出的几个大客户的配套供应，才能在报告期内的年均产量和销量都同比超过100%，远远高于同期国内市场50%的年增长水平。目前发行人的知名品牌家电客户主要有：LG、三星、松下、夏普、日立、东芝、美的、荣事达、美菱等。

3、发行人拟用募集资金投资的高光膜项目属于向上游产业链的延伸，在生产工艺的掌握、产品质量、按时达产等方面可能存在的问题。

解决：实地察看了发行人相关技术人员对于高光膜产品的试制过程，以及在现有VCM产品上的应用；访谈了部分客户，了解其对于发行人运用自产高光膜生产VCM新产品的认知和接受程度。

高光膜的生产采用的技术基本与目前产品PCM、VCM等复合材料的生产工艺技术类似，生产设备也与发行人目前的连续辊涂生产线有相似特点。发行人从2007年开始已经多次在韩国考察设备供应厂商以及高光膜生产流程工艺，并且通过采购制膜相关原材料在国内其他厂家进行试生产的方式取得了实际生产的经验，发行人试生产的膜材料经发行人VCM板材实际应用取得了预期的效果，发行人已基本掌握了高光膜材料的生产工艺技术。

发行人计划从韩国引进全套的高光膜生产设备，并聘请境外专业人士进行设备的调试、员工培训；同时借助发行人多年在辊涂复合工艺生产方面的技术积累和技术优势，可保证发行人的高光膜产品质量达标、成本较低，为发行人的VCM产品生产提供可靠的原料保证。

（三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

内部核查部门关注的主要问题如下：

问题1 发行人经营性现金流与净利润的增长趋势明显背离，将引发对发行人盈利的真实性和盈利质量的担忧。请合理解释发行人近三年累计经营性现金流为负，且2007年在发行人利润大幅增长的情况下，经营性现金流净额大幅下降的原因及其合理性，并对发行人未来经营性现金流的变化趋势进行合理的分析。

答：随着发行人生产规模的扩大，发行人经营活动产生的现金流入量与现金流出量均较高并持续增长。发行人报告期内（2005-2007年）经营活动现金流量净额合计为-3,407.22万元，同期累计净利润为6,967.83万元。主要原因系发行人近三年产能快速释放，达产率逐步提高，在发展期内应收账款、预付账款等经营性应收项目的增加金额大于应付账款、预收款项等经营性应付项目的自发增长速度，保持较高的水平的存货储备也占用了较多的流动资金。

发行人未来的发展将逐步由高速发展期步入稳定增长期，存货、经营性应收和应付项目的变动幅度将缩小，发行人经营活动产生的现金流量净额将更加贴近当期的净利润、筹资性利息支出和非付现的折旧、摊销等费用之和的水平。报告期内的2005年至2007年销售商品、提供劳务所收到的现金占营业收入的比例分别为105.65%、109.58%和104.31%，这表明了发行人主营业务产生现金流的能力较强，对偿债能力构成重要的支撑。

问题2 发行人2007年 PCM/VCM的产量为4.57万吨，募投项目达产后，发行人主要产品产能将扩大至16.57万吨，增长幅度接近三倍。目前，发行人供货量占主要销售客户的采购总量的比例平均已达到80%左右。家电生产商出于供货安全、采购成本及采购战略的考虑，将会保持其主要原材料供应商的相对平衡，发行人主要客户供货份额提升空间较小；同时，家电用复合材料是是家电厂商的重要原材料，产品细分种类较多，标准化产品较少，为满足其个性化的产品需要，供货商与客户的关系也相对稳定，客户一般不会轻易更换供应商，新进入者要获得客户的信任与认同需要较长时间。如发行人现有核心客户PCM/VCM采购总量不能大幅度增加或在较短时间内开发出更多的核心客户，发行人募投项目新增产能难以消化。请充分披露发行人消化新增产能的具体措施及其可行性。

答：（1）目前发行人的客户已经覆盖国内多数的家电品牌厂商，2007年的客户数量超过120家，虽然大部分客户的供应量较小，但其主要原因是这些客户

由于生产工艺的限制导致本身的需求量比较小，但发行人已经开始陆续为其配套材料，未来这部分客户新增的需求量将可很好的消化发行人的新增产能。

(2) 2001-2006 年国内市场家电用复合材料的平均增长速度为 48%，显示出强劲的增长趋势。但由于国内市场家电用复合材料的需求量基数小，虽然近年来增长迅速，但目前家电产品复合材料的用量只占了外观用材总消费量的约 12%，远低于发达国家的应用比例。欧洲和日本这些发达国家的比例达 50%以上。由此看来国内市场复合材料在家电行业的应用未来的增长空间巨大。据预测，今后几年内我国家电用复合材料的需求量仍将保持年均 30%以上的增长速度。

而且随着家电产品外观消费需求的变化以及环保的要求，国内家电厂商传统的“喷涂”生产线将在未来的 3-5 年内逐步淘汰，家电企业对外采购性能更好、成本更低、品种更加丰富的复合材料产品将会变得越来越普遍。

2007年，苏州三星关闭了年产46万台冰箱的喷涂生产线，目前已完全停止喷涂工艺进行生产，发行人2008年1月份已获得该公司的订单接近800吨，同比大幅增长；日本松下则承诺将在2008年前关闭其全部的家电产品喷涂生产线。因此，发行人募投项目新增产能的消化是有可靠的客户和市场发展保证的。

问题3 在2007年3月，发行人股东和昌电器以其拥有的VCM生产线作为出资，对发行人进行增资。浙江勤信资产评估有限发行人以2007年2月28日为基准日，采用重置成本法进行。经评估，和昌电器拟增资投入资产的评估价值为6,009,160.00万元，比账面价值3,019,117.45万元增加了2,990,042.55万元，增值率为99.04%。请说明该项机器设备评估增值率高达99.04%的合理性，并对是否会导致股东出资不实发表明确意见。

答：（1）评估方法采用重置成本法，本次评估资产主要为与 VCM 生产相关的专用设备，对于重置价值的选择方法上采用直接向生产厂家询价为主、查询《2007 中国机电产品报价目录》和《全国资产评估价格信息》等为辅的方法，在实际评估中多数设备取得了直接的价格信息。从重置价格看，主要设备当前的重置成本高于 1999 年、2000 年的购置成本在 10%-40%左右，符合经济发展规律和物价水平变动方向的，因此评估方法是实际有效的，价格信息是真实、公允的；

（2）会计政策中对设备折旧年限的估计一般为 10 年，而按照通常的设备设

计标准，设备的经济寿命可达15年以上，因此财务账面净值低于按经济寿命考量的实际净值。另外和昌电器的资产折旧政策与发行人略有不同，残值率为3%，低于发行人5%的水平。本次评估主要设备均为1999年至2000年期间购置，财务账面的剩余年限较短，净值偏低。经抽查账面原值在10万元以上的单项资产，其增值金额为211.97万元，占全部增值额的70.89%，除部分在2005年和2006年的设备赋予了较高的成新率外，其他主要生产线构成设备按经济寿命赋予了适中的成新率，在40%-50%左右。因此，财务账面净值较低也是导致本次增值幅度较大的主要原因，同时评估中对设备成新率的重新认定也是谨慎的。

(3) 本次评估的设备中涉及部分在财务账面已经费用化的实物资产，主要是数量较多但整体价值较大的生产线配套设施，其评估净值合计为56.81万元，占全部增值额的19%。上述资产尚以实物形式存在，构成主要设备的功能性部件，因单位价值未达到固定资产的初始认定标准，在实际购置时予以费用化处置。在增资后，发行人出于全面的固定资产管理的要求，认为上述资产虽然低值但非易耗品，按相同资产归类后的整体价值达到固定资产的认定标准，因此有必要对上述资产进行评估以确定其入账价值。评估方法的选用与其他资产相同，增资方和昌电器为该部分资产出具了书面说明，保证资产的权属无瑕疵。

综上所述，和昌电器增资的设备价格充分考虑了资产的重置价值，评估结果能够真实、公允地反映资产潜在的盈利能力及未来现金流量的现值，因此不存在出资不实的情况。

问题4 发行人2007年期末存货余额为9,449万，占资产总额的33.6%，占流动资产的38.7%，同比增长53%，存货资产占比明显偏高。请说明发行人存货管理政策，比例过高的原因及其合理性。披露发行人近三年存货跌价准备计提情况及其合理性。发行人现有存货中库存商品为4,812万元，占比50.9%。发行人存货90%以上均已发给客户，在发行人客户处存放。请说明在按订单生产的模式下，库存商品规模较大的原因及其合理性，披露库存商品异地存放的管理措施及其风险。

答：发行人的存货主要由原材料和库存商品构成，2007年末原材料、库存商品分别占存货的比重为48.69%和50.93%。

发行人在存货管理过程中由采购部门、仓储部门、生产部门和财务部门在相

关职责上实行合理分工，相互制约，通过制定切实可行的内部管理制度和业务流程，以确保存货整个流程各环节的顺畅、有序。

原材料储备基本保证公司45-60天的用量。发行人主导产品均使用钢铁薄板作为基材，钢铁薄板是单位价值较高的大宗生产资料，其供应渠道较为特殊，上游供应商只接受远期订货，交货期在45天左右，因为发行人的产品销售季节性特征并不明显，为保持生产的连续性，随着业务规模的迅速扩大，在各期末发行人为下一阶段的经营活动的正常开展需要保留与之匹配的存货水平。钢材市场价格波动近年来比较平稳，主导产品毛利率较高，因此不存在存货跌价损失的风险。

库存商品库存商品余额较大，其中发出商品的比重占80%以上，主要原因是发行人面对的家电企业市场比较特殊，在日常销售过程中一般先将产成品运至家电企业客户的仓库，家电企业在实际领用于生产（以确认发行人产品不存在质量问题）后，向发行人发出开票通知单并确认采购，发行人相应确认销售。在发出商品的管理上，客户的仓库中划分出相应的区域为发行人产品提供存储，发行人设置专门的保管人员进行日常实地管理，公司驻厂业务人员亦负有一定的监督职责，发行人本部销售管理人员和财务人员做好日常存货收发数据的统计，并结合不定期的实地盘点确保发出商品账实相符，以上管理方式已经起到了岗位分离、相互稽核的内部控制管理目标。

发出商品的核查确认方法：项目组人员已经核查了报告期后至招股书签署日止主要客户的期后销售情况，经客户确认的发出商品数量与期末数量基本一致；对于尚未与发行人结算的其他重要客户，经会同会计师商议由专人赴客户实地进行了盘点，经盘点确认数量无误。

（四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

问题1 发行人的收入确认方式是怎样的？

答：发行人的产品70%-80%寄放于客户仓库中，实际领用时，驻厂管理员进行台帐登记，并开具发票通知单，由此确认收入；同时，发行人可通过客户ERP系统看到材料的实际领用情况。总的来看，收入确认采取的是一种较为谨慎的方式（即，实际领用后才确认收入）。

问题2 最近一年增资比较频繁，进一步的阐述转让价格的依据及合理性。

答：（1）2007年3月的增资

原因：①为了适应国内家电用复合材料市场的快速发展态势，需要补充必要运营资金。②为了解决与和昌电器之间的同业竞争和关联交易问题。③为了完善发行人的法人治理结构，优化股权结构，需要引进部分外部股东。

定价依据：①法人股东及自然人股东的出资价格主要参考了发行人 2007 年的预计税后利润（在该增资时点，发行人根据当时的经营情况预测当年的净利润为 3,300 万元），以及 IPO 前投资的市场平均价格（6-8 倍的市盈率）等因素综合确定。②和昌电器的出资价格主要参考了出资资产重置成本以及未来的盈利能力确定。

（2）2007年4月的股权转让

原因：为了进一步优化股权结构以及加强对发行人部分高管的激励，发行人进行了部分股东和股权比例的调整，使得发行人的股权结构更加完善。

定价依据：①和昌电器向元风创投转让股权的定价主要参考发行人 2007 年的预计税后利润（在该转让时点，发行人预测当年的净利润为 3,300 万元），以及 IPO 前投资的市场平均价格（6-8 倍的市盈率）等因素综合确定。②和昌电器、章文华、蒋学元向其他自然人转让股权的定价主要考虑自然人对发行人业务的贡献而确定。

（3）2007年9月的增资

原因：由于国内家电用复合材料的市场需求进入了一个快速增长的通道，发行人的业务规模在 2007 年持续快速扩张。发行人预计产能将在 2007 年 4 季度达到饱和；主要原材料钢卷的价格也呈现出稳步上涨的趋势，因此，为保持发行人在未来的正常生产经营和发展，发行人决定引入新股东投资补充部分运营资金。

定价依据：新股东福欣创投本次以现金出资 1,138.80 万元，以每股 4.38 元的价格获得了发行人 260 万股的股份，该定价主要参考了增资时发行人 2007 年的预测税后盈利（4,000 万元）以及目前 IPO 前战略投资的市场平均价格（6-8 倍的市盈率）为依据而确定。

问题3 企业固定资产较少，分析扩大后的产能与固定资产的匹配性。

答：发行人本次募集资金项目围绕扩大主导产品生产能力、提高复合材料产品竞争能力进行，将主要投资于以下两个项目：年产 12 万吨家电用复合材料

(PCM/VCM) 生产线项目和年产 800 万平方米高光膜生产线项目。其中高光膜项目定位于为发行人的 VCM 系列产品提供主要的原材料。因此, 发行人产能的提升和效益的体现主要表现为扩产项目的达产和实现销售。

根据募集资金投资项目的投资和达产计划, 募投项目将于 2011 年完全达产, 届时发行人将新增 12 万吨/年的复合材料生产能力, 同期国内市场家电用复合材料的市场容量将达到 70 万吨左右, 发行人的国内市场占有率约 25%, 与发行人目前平均 20% 的市场占有率相比略有提高。

发行人本次募集资金投资项目将新增固定资产资本性支出 14,658.4 万元, 项目完全达产后将实现年营业收入 102,435.90 万元, 净利润 9,541.4 万元。

新增固定资产投资之相关指标与发行人 2007 年指标的对比如下:


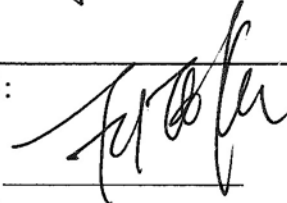
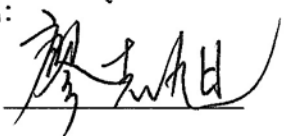


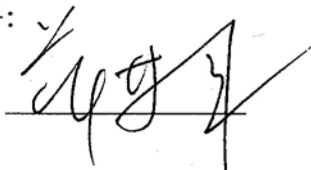
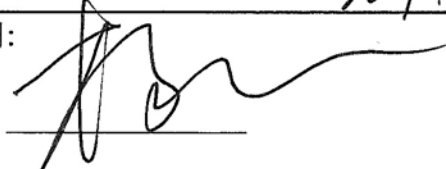

序号	指标名称	募集资金投资项目	2007 年指标值
1	产能/固定资产投资原值	12 万吨/14,658.4 万元	6 万吨/4,354.37 万元
2	营业收入/固定资产投资原值	6.99	10.20
3	净利润/固定资产投资原值	0.65	1.01
4	销售净利率	9.31%	9.71%

其中, 募集资金投资项目的产能与现有产能相比将增加1倍, 新增的固定资产投资将增加约2.36倍, 其主要原因是发行人目前的房产、设备等固定资产多购置于2000年前后, 随着近年来建材以及机器设备价格的持续上涨, 该部分投资成本相对增加, 从而导致单位产出对应的投资支出相对上升。同时, 为了进一步加强公司的新品开发和技术实力, 提升产品质量, 项目加大了在研发和环保上的投入, 其中拟新建3,000平方米的研发中心, 进口部分研发设备, 建造隔油池等污水处理设施, 从而增加了固定资产支出。

(五) 与其他证券服务机构出具专业意见存在的差异及解决情况

本保荐机构对本项目相关的其他证券服务机构出具的专业意见进行了核查, 各证券服务机构出具的专业意见与本保荐机构的判断不存在重大差异。

【此页无正文】

<p>项目协办人签名</p>	<p>朱文瑾：  2009年6月1日</p>
<p>保荐代表人签名</p>	<p>王海滨：  廖志旭：  2009年6月1日</p>
<p>保荐业务部门负责人签名</p>	<p>曾年生：  2009年6月1日</p>
<p>内核负责人签名</p>	<p>龚寒汀：  2009年6月1日</p>
<p>保荐业务负责人签名</p>	<p>薛荣年：  2009年6月1日</p>
<p>法定代表人签名</p>	<p>杨宇翔：  2009年6月1日</p>
<p>保荐机构公章</p>	<p>平安证券有限责任公司：  2009年6月1日</p>