

东吴证券股份有限公司关于苏州科斯伍德油墨股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐工作报告

苏州科斯伍德油墨股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）拟申请首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行”），并已聘请东吴证券股份有限公司（以下简称“东吴证券”）作为本次发行的保荐机构（以下简称“保荐机构”或“本机构”）。

本机构及保荐代表人根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法编订的业务规则、行业职业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具的文件的真实性、准确性和完整性。

一、项目运作流程

（一）本保荐机构项目审核流程

本机构项目管理和审核按照流程分为承揽立项、尽职调查、改制辅导、文件制作、内部审核、发行上市和持续督导等阶段。

承揽立项阶段。一般风险项目的立项由投行银行内部事业部决定，同时向投资银行总部进行备案；重大风险项目的立项由投资银行总部决定，投资银行总部无法决策的，由投资银行总部上报公司投资银行业务决策委员会批准立项。

尽职调查和改制辅导阶段。所有项目均应在项目获得立项后签署有关协议，项目负责人协调整个项目的工作，做好尽职调查，严格控制风险，定期汇报工作计划、工作进度。项目辅导总结报告、项目首次申报给中国证监会的全套资料需要报投资银行总部项目管理部门备案，如需修改，由质量控制小组与项目组协商修改。

文件制作和内部审核阶段。项目组按照证监会要求准备材料，并交由事业部负责人审核。项目申报材料上报投资银行总部项目管理部门后，进行初核并提交投资银行业务质量控制小组复审；复审合格后上报证券发行内核小组审查，内核小组出具审查意见并交由投资银行总部项目管理部门督促落实，重新审核直至通过后上报本机构风险控制执行委员会审核，认可后上报投资银行业务决策委员会终审。投资银行业务决策委员会审查通过后报中国证监会；证监会的反馈意见由

项目落实。

发行上市阶段。投资银行总部下设资本市场部负责发行上市相关工作，资本市场部设立了发行经办复核制度，并由内控经理严格监控、及时反馈，以确保发行顺利完成。

持续督导阶段。项目完成后，保荐代表人对发行人定期回访，对其募集的资金使用情况、盈利预测实现情况、是否履行公开披露文件中所做出的承诺及经营状况等方面进行核查，并出具报告报送相关的监管机构备案。

(二) 本保荐机构对项目的主要审核过程

1. 本项目立项时间

2007年10月18日，根据对发行人的初步调查和评估，项目组提出项目可行性研究报告，并向所属投资银行事业部门提交财务顾问业务立项申请报告。经过事业部负责人审核批准后，项目组在5个工作日内上报投资银行总部，同时报项目管理部门备案。

2010年3月22日，项目组向所属事业部门提交保荐项目立项申请报告，事业部负责人对所提供材料进行初步审核后，2010年3月25日质量控制小组召开审核会议对立项申请报告及附件、立项初审结果进行二次审核，报经保荐业务部门负责人、法律部门负责人、风险控制部门负责人及保荐机构法定代表人批准后，2010年3月26日发行人保荐项目立项正式得到批准。

2、本项目立项评估决策机构成员

本项目保荐承销阶段的立项评估决策机构为本保荐机构的投资银行业务质量控制小组。主要成员包括：杨伟、李永伟、苏北、汤迎旭。

3、本项目立项评估时间

2010年3月25日，质量控制小组召开审核会议对立项申请报告及附件、立项初审结果进行二次审核。

(三) 本次证券发行项目执行的主要过程

1、本项目执行成员构成：廖志旭、甄新中、郭春江、励凡、施进、田淼、张莉莎。

2、本项目进场工作的时间：2007年11月

3、尽职调查的主要过程：

本机构保荐代表人及项目组其他人员按照《尽职调查工作准则》的要求，结合《证券发行上市保荐业务工作底稿指引》对发行人进行了充分的尽职调查和审慎核查，并形成保荐业务工作底稿。

为了充分了解发行人的经营情况及其面临的风险和问题，并有充分理由确信发行人符合相关法律法规及中国证监会规定的发行条件，以及确信发行人申请文件和公开发行募集文件的真实、准确、完整，项目组本着诚实守信、勤勉尽责的原则，对发行人本次发行上市的有关事项进行了深入、细致、全面的尽职调查。

在尽职调查过程中遵循以下要求：对发行人申请文件、证券发行募集文件中有证券服务机构及其签字人员出具专业意见的内容，本保荐机构结合尽职调查过程中获得的信息对其进行审慎核查，对发行人提供的资料和披露的内容进行独立判断。本保荐机构所作的判断与证券服务机构的专业意见存在重大差异的，对有关事项进行了调查和复核。对发行人申请文件、证券发行募集文件中无证券服务机构及其签字人员专业意见支持的内容，保荐机构应当获得充分的尽职调查证据，在对各种证据进行综合分析的基础上对发行人提供的资料和披露的内容进行独立判断，并有充分理由确信所作的判断与发行人申请文件、证券发行募集文件的内容不存在实质性差异。

（1） 改制阶段的尽职调查工作

2007年11月24日，东吴证券与发行人正式签订《财务顾问协议》。项目组改制阶段进行的尽职调查工作主要包括以下几个方面：

1) 为协议发行人制定改制方案，收集和审查企业改制所需的全部资料 and 文件，项目组向发行人多次提交尽职调查清单，要求发行人收集、整理并提供清单要求的相关资料；

2) 项目组对发行人提交的发行人及相关企业的工商登记资料、财务会计资料、重要商务合同、资产权属证书、相关会议资料、内控制度、政府证明文件等资料进行审查、核对，并实地勘察了发行人的主要机器设备、房产及其使用的状况；

3) 项目组在对收集的资料及时进行整理和补充的同时，还以口头或书面方式向发行人提出有关意见和建议，协助发行人完成必要的工作；

4) 对于无法独立查验的事实，如政府批文、财务会计报表、审计报告和资

产评估报告等，项目组主要采用发行人、有关政府部门及其他有关单位出具的证明文件。在此基础上，项目组又对无充分书面材料加以证明的事实直接找有关人员进行调查，或要求发行人就有关事项出具书面说明或承诺；

5) 项目组在对发行人的历史沿革情况、资产状况和经营情况进行详细调查的基础上，协助发行人拟订了股权结构调整方案和改制方案，发行人于 2008 年 3 月 11 日整体变更为股份有限公司。

(2) 辅导阶段的尽职调查工作

2009 年 10 月 22 日，发行人与本保荐机构签订了辅导协议，聘请本保荐机构作为其首次发行公开的辅导机构，经中国证券监督管理委员会江苏省证监局审查同意，发行人于 2009 年 10 月 26 日正式进入辅导期。本保荐机构依照《首次公开发行股票辅导工作办法》和《证券发行上市保荐业务管理办法》的要求，对发行人进行了以下方面的辅导：

1) 对发行人设立、改制、股权设置、资产评估及资本验证等方面的合法性、有效性进行核查，并协助发行人就上述问题进行自查及规范；

2) 对发行人的产权关系是否明细、股权结构是否符合有关规定进行核查，并协助发行人就上述问题进行自查及规范；

3) 监督发行人实现独立营运，做到业务、资产、人员、财务、机构独立完整，突出主营业务，增强核心竞争力；

4) 对发行人董事、监事、高级管理人员及持有 5%以上（含 5%）股份的自然人股东、法人股东代表以及其他相关人员进行有关法律法规的培训；

5) 对发行人的商标、专利、房屋等资产的法律权属问题进行核查，并协助发行人按有关规定规范处理上述资产的法律权属；

6) 协助发行人建立健全规范的内部决策制度和控制制度、制定关联交易决策制度，规范发行人和控股股东及其他关联方的关联交易；

7) 协助发行人制定科学合理的发展战略规划，以明确其业务发展目标和未来发展计划，并根据上述规划和业务发展目标，协助发行人制定了可行的募集资金投向及其他投资项目的规划。

以上辅导过程旨在促使发行人完善治理结构和运行机制，真正形成现代企业

制度，规范独立运营和增强发行人持续发展的能力；督促发行人的董事、监事、高级管理人员全面理解发行上市有关法律法规、证券市场规范运作和信息披露的要求；树立进入证券市场的诚信意识、法律意识；使之具备进入证券市场的基本条件，符合发行上市的要求，提高发行人的质量。

(3) 尽职推荐阶段的尽职调查工作

尽职推荐阶段，项目对发行人进行持续动态的尽职调查，进一步完善工作底稿，对企业的最新经营情况和重大事项的进展情况予以持续关注，及时对申报材料进行更新。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间以及主要过程

本保荐机构保荐人廖志旭和甄新中分别于2009年10月和2009年12月参与发行人的尽职调查和辅导工作。尽职调查工作但不限于：发行人基本情况、业务与技术、同业竞争与关联交易、高管人员、组织机构与内部控制、财务与会计、业务发展目标、募集资金运用、风险因素及其他等。采用的尽职调查方式包括但不限于：查阅发行人相关的文件或记录、与发行人管理层和治理层访谈、组织专项讨论会和中介协调会、实地考察等工作。

(四) 本保荐机构内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程

1、内部核查部门的成员构成：本保荐机构的内部核查部门为投资银行总部质量控制小组，质量控制小组成员为：杨伟、余焕、王振亚、王学军、杨淮、申隆、王茂华、苏北、李永伟、吴贤、刘立乾、刘冬、汤迎旭。

2、现场核查的具体核查情况

质量控制小组对本项目进行了一次现场检查，召开了两次审核会议，具体核查情况如下：

时间	方式	核查情况及核查结果
2010年1月15日	召开审核会议	审核发行人股权结构和历史沿革相关材料、行业发展资料、审计报告和财务报表等文件，并对改制方案给出积极的建议。重点关注了发行人治理结构及其机制的运行情况、发行人的关联交易状况和最新的财务数据等。会议对项目组的工作质量进行评估，并给予了正面评价。

2010年2月23日至2月26日	现场核查	实地考察发行人生产经营场所；与发行人董事长及董事会秘书进行会谈，了解企业的采购模式、销售模式、运营模式、核心竞争能力和发展战略；检查尽职调查调查工作底稿的收集和整理情况，并对重点关注问题的相关工作底稿进行认真审阅；与律师、会计师等其他中介机构工作人员进行沟通，了解其专业素质和工作状况；与项目组人员就其他相关问题进行沟通交流等。
2010年3月23日	召开审核会议	审核项目可行性研究报告、立项申请报告书等，核准发行人IPO项目的立项申请；同时质量控制小组对发行人拟上报材料进行预审，关注申报材料的制作质量，对申报材料内容提出了需修改和补充方面的建议。经过初步审核，质量控制小组认为申报材料质量基本符合标准，同意提交内核小组会议进行进一步的审核。

(五) 本保荐机构内核小组对发行人本次证券发行项目的审核过程

1、参加内核小组成员有：张剑宏、冯玉泉、戴亮、杨伟、杨准、汤迎旭、苏北。

2、内核小组会议时间：2010年3月25日

3、内核小组成员意见及表决结果

出席会议的内核小组成员认为发行人已达到首次公开发行股票并在创业板上市有关法律法规的要求，公司发行申请材料中不存在虚假记载、严重误导性陈述或重大遗漏，不存在重大法律或政策障碍。经表决，内核委员7票同意，表决通过，同意推荐发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料上报中国证监会。

二、项目存在的问题及解决情况

(一) 本项目立项提出的问题及审议情况

立项过程中提出本项目存在的主要问题包括：

- 1、发行人行业市场竞争地位及与同行业相关公司比较是否具有优势；
- 2、公司历史上所发生的减资、吸收合并程序是否合规、完整。

(二) 尽职调查过程中发现的问题及其解决方案

- 1、发行人成长性和创新性是否突出

发行人所从事的产品主要是环保型胶印油墨，其研发过程需要采用多种环保型新型复合材料，行业发展为发行人持续发展奠定了良好的市场环境，发行人借助其技术领先性、独特的经营模式、稳定的产品及新品的研发能力，成为了国内最大的环保胶印油墨企业之一，公司产品主要为高档型环保胶印油墨。公司的成长性和创新性主要体现在：

①发行人具有较高的成长性

A、公司的成长性主要体现在报告期内业务持续增长以及未来具有较强的持续成长能力。

a、报告期内，公司实现营业收入分别达到 13,832.05 万元、18,331.43 万元和 23,761.26 万元，近三年保持了 31.07%的复合增长率；其中各期的营业收入中 99%以上为主营业务收入，报告期内的主营业务收入分别达到了 13,766.28 万元、18,228.63 万元和 23,680.96，近三年复合增长率为 31.16%。

b、随着营业收入的增长，公司营业利润也在逐步提高，报告期内公司的营业利润分别达到了 1,734.94 万元、3,483.10 万元和 4,014.62 万元，近三年复合增长率达到 52.12%；而与此同时，营业收入和营业利润的增长还为公司带来了良好的经营活动现金流，报告期内公司经营活动现金流净额分别为：1,490.21 万元、2,311.84 万元和 503.27 万元，累计达到 4,305.32 万元。虽然经营活动现金流净额相对同期公司累计实现的净利润（8,066.79 万元）要低，但是各期经营活动现金流净额均为“正”，且与营业收入的总体趋势一致。

报告期内公司营业收入的高速增长说明了发行人具有较高的成长性，而营业利润和经营活动现金流净额的持续增长说明了发行人可持续增长能力较强。

B、发行人的目标市场和产品结构同样为公司未来业务发展创造了良好的发展条件。具体体现在：

a、行业市场整体增长。我国属于全球最主要的油墨需求国和规模需求国中增长最快的国家之一。目前我国油墨需求属于世界排名第三的国家，具有较大的需求量，据行业协会统计 2009 年我国胶印油墨总体需求达到 22.4 万吨，预计 2010 年需求量为 24 万吨，且未来 10-15 年我国胶印油墨的需求总量将有机会保持 7%年复合增长率，从而为发行人业务发展创造了较大的市场空间。

b、发行人产品已进入世界主要的油墨需求国。公司产品的销售市场目前已

发展到包括欧美 60 多个国家和地区，而欧美等发达国家和地区属于世界最主要的油墨需求国家（地区）。据美国印刷市场调研机构（PRIMIR）发表的《全球印刷市场调查》（2006 年）：2011 年欧美等发达国家和地区对油墨产品的需求总量仍将占世界油墨需求总量的 59%。能够进入欧美市场无疑为发行人未来发展创造了良好的市场发展空间。

c、发行人的产品结构与下游行业需求变化相适应。发行人产品从功能角度来说可以分为：快干亮光型、高光泽型和高耐磨型；从环保角度来看，具有大批环保型产品。公司的快干亮光型、高光泽型和高耐磨型产品性能相对我国同行业大多数企业具有明显的领先性，而且高光泽型和高耐磨型产品更属于目前市场进口替代产品，公司相关产品结构能够较好地满足下游行业的发展需要，具有较强的行业领先性。此外，随着全球对环保需求的不断提升，公司研发生产了大批环保型产品，如 NON-VOC、高降解率产品等，产品获得了国家绿色环保认证、欧盟 REACH 预注册、瑞士 SGS 认证、美国大豆协会认证等系列环保认证，具有良好的未来发展适应性和领先性。

②发行人具有较强的自主创新能力

公司的自主创新性主要体现在拥有产品创新、经营模式的创新，以及未来具有较强的持续创新能力。

A、产品创新

发行人的三大类产品的研发需要具有较高技术能力。公司三大类产品之所以具有远超过国内大多数同行业企业的技术指标，且能够获得已为国际跨国公司控制的区域（欧美）众多客户的认同，在于公司对影响产品功能的核心构成部分——连接料的研发，连接料作为一种复合材料，主要包括复合树脂和溶剂。公司在业务发展过程中业已形成了千余项的连接料配方，不但研发了与下游行业新需求相关的高光泽、高耐磨产品的连接料配方，而且领先研发了相关环保产品的连接料，相关产品获得了欧美等发达国家（地区）客户的认同。因此发行人产品具有较强的创新性。

B、经营模式创新

公司的经营模式采取了世界同行先进的基墨（组）生产模式和国内同行少用的扁平化销售模式。业务模式的创新在报告期内有效地促进了公司的快速发展，

采取新型运营模式的种种障碍在今后较长时期内将对同行业其他企业形成较强的竞争优势。

基墨（组）生产模式主要突破了精细化工行业总体生产过程中的多批次、小批量、需求个性化等各种制约障碍，大大缩短了“单产模式”下胶印油墨产出时间，从而整体提升了生产的柔性和产品稳定性，更好地满足客户及时性需求。

扁平化销售模式主要突破了原有“三级销售模式”下销售反馈信息慢、销售环节产品层层积压、市场开拓不利等种种弊端，有效提升了新品推出速度和市场占有率。

公司在起步较晚的情况下，获得了远超过市场增长率的增长速度，也得益于自身的独特运营模式。运营模式带来的规模性和高效、快捷性在一定程度上弥补了公司在成立之初规模、技术、资金等方面的不利因素，并为企业持续发展提供了有益的动力。

C、未来可持续创新能力

a、产品的持续创新能力在于研发能力和公司的持续投入

在研发能力上，目前公司已建立了一支技术覆盖面全、核心力量突出的研发技术人才团队，已拥有 61 位研发和技术人才，达到了公司员工总数的 23.64%，该比例在同行业中位居前列；公司又针对性地引进了包括颜料行业专家、化工行业专家等在内的多位国内外行业专家；与国内包括华东理工大学、江南大学、常熟理工学院等建立了稳定合作开发的业务合作；与美国 Gans Ink and Supply 公司等在内国际著名油墨公司建立了合作开发的合作协议；此外，公司研发团队的国际化背景和理念能够持续吸引全球在此领域的专家和企业共同合作，不断提升公司的技术水平，从而保持公司的持续发展。

在公司研发持续投入上，报告期内公司投入的研发费用持续增加，有力支撑了新产品的持续研发。在未来发展中，公司仍将坚持以技术促发展的公司发展策略，重视研发投入、收入向研发团队倾斜。以现有技术中心为平台，通过技术中心下的技术研发部、配色中心和检测部所拥有的专业人才、技术能力和专业设备，及公司产研一体化的机制，通过人才、新技术、新产品的不断引进，不断提高自身的技术实力，保持公司技术的持续创新。

b、经营模式创新的可持续性

基墨生产模式需要具有较高的连接料研发能力、色彩分析能力和一定的经营规模。拥有连接料研发能力和色彩分析能力必须具有较强的技术实力，而企业规模是能否采用基墨方式生产，实现企业规模化、柔性化、效益化的基础。目前国内只有 DIC 集团下企业和天津东洋采用该种模式，其他企业或由于技术能力，或由于规模因素，或由于整体意识尚未开始相关基墨生产模式的研发。因此，在较长时期内，公司的基墨生产模式将为公司带来明显的市场竞争优势。

扁平化的销售模式虽然在众多其它行业并非特殊的销售方式，但由于历史原因，扁平化的销售模式在我国胶印油墨市场销售上具有较强的创新性。转型成本的压力使得只有在下游行业市场发生较大的变化，市场集中度得以明显集中后，胶印油墨行业内的主导企业才有机会实现由三级经销向一级经销或者直销的转变。因此，发行人扁平化的销售模式在未来较长一段时期内将具有行业领先性。

2、发行人历史上减资及吸收合并的合规性

发行人曾于 2004 年将注册资本由 1000 万元减资到 500 万元，其减资过程符合当时公司法关于有限责任公司注册资本减少的相关规定，且公司已履行了诸如召开股东会、刊登减资公告、告知债权人并取得债权人认可等相关法律程序。公司减资是将相应的注册资本回购后予以注销。因此，2004 年公司减资行为符合相应的法律法规规定。

2006 年发行人前身大东洋油墨通过吸收胡桥经济公司将注册资本由 1000 万元增加到 1500 万元，其行为是两家公司注册资本相加。因胡桥经济公司吸收合并前净资产也为 500 万元，此次吸收合并增加了 500 万净资产，同时也增加了 500 万元注册资本，出资属实。上述两家公司股东及股东持股比例完全一致，吸收合后，股权结构也未发生任何变化，未损害他人利益。相关吸收合并过程已履行了召开股东会、签署吸收合并协议、刊登吸收合并公告、告知相关债权人。因此，吸收合并合规合法。

3、发行人资产完整

发行人系以整体变更方式设立的股份有限公司，发行人设立后，已相继完成了资产过户和产权变更手续，合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备

及独立的原材料采购和产品销售系统。资产完整独立。

（三）现场内核关注的问题及落实情况

1、公司扁平化销售模式是从什么时间开始实施？报告期内是否有变化？公司扁平化销售模式和其他油墨企业销售模式的本质特殊性在哪里？是否其他油墨企业也容易采用扁平化销售模式？

[落实情况]扁平化销售模式从公司完成最初产品的试销售即已开始采用，扁平化销售模式是通过将产品给经销商，再由经销商销售给最终客户；与之相对的多级销售模式是：通过“省-地区-市（县）”三级销售，再将产品销售给最终客户。公司的扁平化销售模式在报告期内未发生变化。

由于历史的原因和胶印油墨印刷企业较多的原因，我国众多胶印油墨企业一直采用的多级销售模式，变革成本较高。只有在下游行业市场发生较大的变化，市场集中度得以明显集中后（90%的印刷企业消失），胶印油墨行业内的主导企业才有机会实现由三级经销向一级经销转变。

项目组通过查阅已上市的两家油墨企业——乐通股份和天龙油墨的招股书，发现上述两家公司都是直接面向最终客户进行直销，与科斯伍德扁平化销售模式存在区别。已上市/过会公司的两家公司分别生产的是凹版油墨和柔版油墨，与发行人生产的胶印油墨在客户群体上存在较大的差异。上述两类油墨具有：客户群体所使用的印刷机械为大型印机，单个企业需求量大（月需求量达 10-20 吨），客户数量较少的特点，可适用于直接销售；而胶印油墨印刷企业极其众多（我国 5-6 万家），而单个印刷企业需求量又较小（一般大印刷企业在 5 吨/月，小型印刷厂在 1 吨/月以下），因此胶印油墨销售采用的都是经销商模式。

2、关于存货

报告期内公司存货构成比例：

项目	2010年12月31日		2009年12月31日		2008年12月31日	
	金额（万元）	比重	金额（万元）	比重	金额（万元）	比重
原材料	3,168.41	56.97%	1,439.74	49.68%	731.00	26.97%
库存商品	1,870.16	33.62%	1,149.16	39.65%	1,565.36	57.74%

在产品	523.38	9.41%	309.40	10.67%	414.51	15.29%
合计	5,561.95	100.00%	2,898.30	100.00%	2,710.87	100.00%

请项目组关注：

- ① 公司在产品金额为什么保持较低水平？
- ② 为什么库存商品占整个存货比重较大，是否意味着公司产品销售与生产相比存在滞后？

[落实情况]①公司生产模式是行业领先的“基墨”生产模式，随着公司技术实力的不断增强，公司“基墨”已得到不断完善，现已形成红、黄、蓝三组基墨，基墨组的色域范围也在不断扩大，这使得公司的生产柔性得到了极大的提高，因此，在产品金额总体处于较低水平。其中，2009年在产品金额最低，主要是因为公司的市场地位和品牌已得到了极大的提高，产品供不应求，2009年公司的产能已达到极限，从而使得公司的在产品降低较快。

②公司的生产模式是“储备生产+订单生产”。公司根据经销商的年度意向及上年度产品销售情况，由总经理、生产部、技术研发部和销售部共同分析主导产品的出货情况及其规律，形成主导产品及基墨的最低储备量标准；每个月末，由生产部根据本月主导产品的出货及库存情况，及过去年度对应月份出货规律，制定下个月份主导产品及基墨的生产计划；由技术研发部出具相应的技术文件和工艺流程，交由生产部生产。针对国内客户专色品及所有境外产品需求，公司采取订单生产模式。销售部获得订单后，会将相关信息反馈给技术中心和生产部；由技术中心分析产品生产可行性，并出具相应的技术文件和工艺流程；生产部确认生产档期并组织生产。

因此，在此模式下，公司会因储备而生产形成一定数量的主导产品的备货数量，这导致报告期内各年年末公司会形成一定数量的产成品。随着公司市场占有率的不断提高，公司产成品金额需要维持在较高的水平；与此同时，随着公司市场地位的提高，公司整体存货周转率却整体呈现逐步提高的趋势。因此，公司产品销售与生产保持整体一致。

（四）内核小组会议讨论的主要问题、审核意见及具体落实情况

- 1、请对发行人的技术创新机制和技术储备情况进行详细说明

[落实情况]项目组已根据内核意见在招股书中“发行人核心技术和研发情况”就发行人的技术创新机制和技术储备情况做出了补充披露。

2、本次募集资金将在现有产能基础上再增加 2 倍的产能，请对如何消化产能进行详细说明

[落实情况]发行人产能扩张是建立在对行业竞争格局情况、发行人市场分布情况和技术情况的基础上进行了谨慎可研分析基础上，项目组已根据内核意见结合行业发展的市场变化情况及未来市场需求情况对募投项目建成达产后如何消化产能进一步详细分析；同时也针对因竞争对手能力增强、市场需求变化而带来产能扩张后的产品销售风险，要求发行人在招股书中作出了补充风险提示。

3、潜在的股权纠纷情况

[落实情况]因发行人拟公开发行股票是原公司股东（罗全南）主张权益的主要诱因，项目组查阅了原股东与包括发行人在内签订的相关协议、行政诉讼以及民事诉讼的判决书，认为：两级人民法院已对罗全南的诉讼请求予以了驳回，发行人股权事实已清晰，不会因此带来股权纠纷；同时，项目组要求发行人在招股书和股本演变情况中予以详细披露。



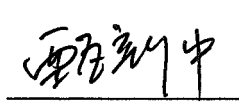

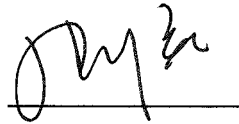
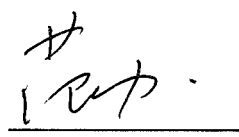
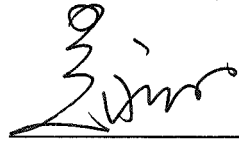
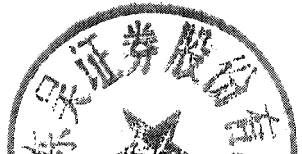
（五）证券服务机构出具专业意见

发行人分别聘请国浩律师集团（上海）事务所，立信会计师事务所有限公司担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市的律师、审计验资机构。

上述证券服务机构根据《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，分别出具了《法律意见书》、《律师工作报告》、《审计报告》、《验资报告》，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

上述证券服务机构出具专业意见与本保荐机构所判断不存在差异。

(此页无正文,为《东吴证券股份有限公司关于苏州科斯伍德油墨股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告》之签章页)

项目协办人签名	郭春江:  2011年2月16日
保荐代表人签名	廖志旭:  甄新中:  2011年2月16日
保荐业务部门负责人签名	张剑宏:  2011年2月16日
内核负责人签名	张剑宏:  2011年2月16日
保荐业务负责人签名	范力:  2011年2月16日
法定代表人签名	吴永敏:  2011年2月16日
保荐机构公章	东吴证券股份有限公司:  2011年2月16日