

## 关于浙江新界泵业股份有限公司 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”）接受浙江新界泵业股份有限公司（以下简称“新界泵业”或“发行人”）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、法规和中国证监会的有关规定，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：2009年12月25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（及人员）审核：2010年2月24日至26日，本保荐机构内部核查部门（及人员）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2010年3月8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

##### 1、立项申请时间

2009年12月23日，本保荐机构项目组提交了本项目立项的申请报告。

## 2、立项评估决策机构成员构成

本保荐机构投行事业部立项管理委员会共12人，包括薛荣年、曾年生、龚寒汀、崔岭、罗腾子、林辉、徐圣能、秦洪波、陈新军、方向生、韩长风、李鹏。

## 3、立项会议时间

本项目立项会议召开的时间为 2009 年 12 月 25 日。

### (三) 项目执行的主要过程

#### 1、项目组成员构成

序号	姓名	职务	工作职责
1	陈新军	投行执行总经理	主导开展有关发行人基本情况、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	杜振宇	并购部执行总经理	主导开展有关行业和技术、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	张贇	投行一部高级业务总监	配合陈新军和杜振宇开展工作
4	敖翔	投行一部高级经理	配合陈新军和杜振宇开展工作
5	张超	投行一部业务经理	配合陈新军开展工作
6	支洁	投行一部业务经理	配合杜振宇开展工作

#### 2、进场工作的时间

本项目立项审核通过后，项目组成员于 2009 年 12 月 26 日正式进场，并开始全面尽职调查工作。

#### 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，实地考察发行人的产、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

本项目保荐代表人陈新军和杜振宇，从2009年12月开始参与了项目的尽职调查工作。具体工作过程如下：参与了初步尽职调查，提出了本项目需要关注的主要问题；通过实地调查，召开座谈会等方式参与全面尽职调查，制定本项目的辅导方案，并提出了相应的整改意见。参与制作发行人首次公开发行上市招股说明书、发行保荐书及保荐工作报告等材料；在尽职推荐阶段，参与了证监会相关反馈问题的核查和回复工作。

#### （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、毛娜君。

##### 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2010年2月24日至26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2010年3月8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、曾年生、龚寒汀、林辉、崔岭、韩长风、胡晓平、鲍金桥、郭小明、陈新军（表决时予以回避）；委员罗腾子、秦洪波、方向生、李鹏、张文生因事请假。

##### 3、内核小组成员意见

内核小组成员集体会议同意向中国证监会推荐本次浙江新界泵业股份有限公司首次公开发行。

##### 4、内核小组表决结果

内核小组的表决结果为：9票同意、1票回避表决、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、发行人在外所租赁的物业的房屋产权有瑕疵。
- 2、发行人历史上曾经以划拨土地使用权出资的瑕疵。

### （二）尽职调查过程中发现和关注的主要问题及解决情况

- 1、发行人在外所租赁的物业的房屋产权有瑕疵。

解决：发行人为设立区域配送中心，在全国主要省市租赁11处物业，其中，仅贵阳白云纸箱厂和王水平2位出租方拥有《房屋所有权证》，其他出租方均未能向公司出具合法有效的权属证书。主要原因：发行人的经营业务主要针对农村市场，为方便各级经销商提货，公司各区域配送中心大多设置在靠近农村的城乡结合部，而位于城乡结合部的相关物业的权属证书的完备比例通常不高，故公司部分租赁的物业存在权属证书不完整的情况。

此外，发行人配送中心的主要资产为存货和办公设备，对租赁物业的配套建设性投入较少，且租金大多为每季度或每半年支付。如果未来因为租赁物业的权属瑕疵确实需更换租赁物业的，发行人可以在较短的时间内寻找到可替代的租赁物业，且届时替换租赁物业对发行人造成的直接经济损失较小，亦不会对发行人的正常经营活动产生重大不利影响。此外，报告期内发行人没有因承租物业发生过任何纠纷或受到处罚，部分房屋出租方不能提供物业权属证书的情形没有影响发行人实际使用该等物业。

为避免所租赁物业的权属瑕疵未来给发行人利益造成损害，在保荐机构的督导下，发行人实际控制人已出具《承诺函》，承诺如果因第三人主张权利或行政机关行使职权而致使上述房屋租赁关系无效或者出现任何纠纷，导致发行人需要另租其他物业而进行搬迁并遭受经济损失、被有权的政府部门罚款、或者被有关当事人追索的，实际控制人将承担赔偿责任，对发行人因此遭受的上述一切经济损失予以足额补偿。

- 2、发行人历史上曾经以划拨土地使用权出资的瑕疵。

解决：2008年初，为规范实收资本到位情况，发行人自查发现：1997年设立时股东用于出资的资产中，包括一块位于温岭市大溪镇大洋城工业区的8,307平方米划拨用地，评估价值为189.90万元。该土地为台州新界泵业公司于1994年出资93.03万取得划拨土地使用权证。为此2008年1月，发行人先以公司名义，与温岭市国土资源局签署了《土地使用权出让合同》，垫付221.87万元土地出让金（含税），将该地变更为出让用地。在保荐机构的督促下，而后2009年12月，许敏田等5名股东向发行人补缴该笔款项，全部计入资本公积。缴纳款项明细如下：

股东名称	股本（万元）	持股比例	对应补缴款（万元）
许敏田	65	21.32%	47.30
王昌东	60	19.67%	43.64
施召阳	60	19.67%	43.64
王贵生	60	19.67%	43.64
陈华青	60	19.67%	43.64
<b>合计</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>	<b>221.87</b>

浙江勤信资产评估有限公司于2010年1月11日，出具《台州新界泵业公司资产价值分析报告》（浙勤评咨〔2010〕1号），对1997年9月30日台州新界泵业有限公司所收注册资本的固定资产（含土地）进行专项审验评估，验证结果为：发行人1997年设立时该划拨土地的评估价值为190.70万元。

1997年台州新界泵业有限公司发起设立时，许敏田等5名自然人股东以划拨土地进行出资，但许敏田等人已于2009年底以前以现金全额补足了土地出让金。此外，发行人自取得该土地以来，一直将其作为生产经营用地，并通过对该土地的评估复核验证，该划拨地的使用价值是真实的。现有的股东已出具承诺不会因发行人1997年发起设立时，因许敏田等5人以划拨土地出资而对他们所持发行人的股份提出异议，股东出资方式不规范并未侵害其他股东权益。由于发行人股份化改制前，该土地已经办理了相应的出让手续，且经过评估验证，故发行人的注册资本是真实到位的。

### （三）内部核查部门关注的主要问题及落实情况

**问题1、2007年2月，林曦将其所持有的公司108万元股权转让给许敏田。请**

项目组补充披露本次转让的作价依据，许敏田是否实际支付了该等股权转让款。

**回复：**

2007年2月林曦将其所持有的公司108万元股权转让给许敏田，许敏田为此向林曦支付了202万元的股权转让款（即每股1.87元），对此林曦已于2007年3月26日出具收据确认收款。

经核查，新界有限截至2006年12月31日经审计的每股净资产为1.56元，本次转让的实际价格已经高于净资产，故不存在侵害其他股东利益的情况。

**问题2、2007年6月，新界有限将其所持的新世界酒店全部股权以1600万元价格转让给许善福；2007年11月，江西新界原股东王忠根将其所持有的江西新界股份以450万元转让给新界有限。请项目组披露以上两次转让价格的依据。**

**回复：**

截止2007年8月31日，新世界酒店的账面经审计的净资产为16,364,252.36元，每股净资产为0.84元，故新界有限以原出资额（每股净资产1元）的价格将股权转让给许善福的行为，没有侵害到其他股东利益。

江西新界成立于2007年8月，注册资本为人民币1000万元，实收资本为500万元，其中王忠根出资450万元。2007年11月，王忠根将其所持有的股份以出资原值转让给新界有限，鉴于转让时间距出资时间不足三个月，公司净资产并未发生重大变化，故本次转让的定价公允。

**问题3、发行人股东王昌东及其子设立的新界物贸使用了发行人商号，请项目组核查是否损害了发行人的利益并说明发行人对此是否采取了必要的措施。**

**回复：**

新界物贸与发行人报告期内的交易如下：

2007年发行人向新界物贸采购电工薄钢板125.38万元，占同类采购业务的比重为7.68%。经核查，采购定价公允。2008年、2009年，新界物贸再无与发行人发生业务往来。

发行人采取的措施：

新界物贸曾与发行人签署《商号使用许可协议》，约定：新界泵业许可新界物贸在其企业名称中使用“新界”字号；新界物贸除在企业名称中使用“新界”字号之外，未经新界泵业书面许可不得在新界物贸的产品、服务、对外经营业务



及其他主体中使用“新界”商标；或以新界泵业的名义经营业务或签署相关文件；新界物贸应保证避免第三方对新界物贸之市场主体及产品或者服务的来源与新界泵业产生混淆，若因新界物贸的原因致他方对新界物贸与新界泵业之市场主体及产品或者服务的来源产生混淆而给发行人造成经济损失的，新界物贸应承担对发行人的经济赔偿责任和侵权责任。

而且，新界物贸目前正在办理工商注销程序，预计 2010 年 1 季度完成注销。

综上：新界物贸使用了“新界”字号，是取得发行人授权的行为，并未损害发行人的利益；且新界物贸办理注销手续后，未来也不会对发行人利益产生影响。

#### （四）内核小组提出的主要问题、意见及落实情况

##### 问题 1、关于境外销售

- （1）请补充说明发行人境外销售模式，包括收入确认、款项回收、退货管理等。
- （2）发行人出口的电汇结算模式是什么？发行人如何对海外客户进行管理？
- （3）2007-2009 年度，发行人国内销售额一直呈现上涨态势，而境外销售额，在 2007-2008 年上涨，但 2008-2009 年出现下降，请项目组分析出现该情况的原因？
- （4）发行人如何降低人民币升值预期对发行人未来出口可能产生的影响。

回复：

- （1）发行人境外销售模式为经销商模式。具体环节如下：

收入确认：发行人通过合同约定，在货物发出本厂后，即确认收入；将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，并对货物不再有控制或管理权。此外，发行人对海外经销商的返点优惠在产品销售价格下浮中体现。

款项回收：主要采用电汇前TT贸易模式回收款项。客户预先付款（预付30%），公司发货，发行人再将提单传真件传给对方，对方收到传真件后支付剩余货款，发行人确认收款后再将提单寄给对方以便对方提货，保证了公司款物的安全。

退货处理：发行人与客户约定，产品维修都由客户承担；同时发行人向客户以优惠的价格提供零配件和技术指导，以解除客户后顾之忧。目前，发行人尚无海外退货情形。

- （2）发行人与海外客户的销售回款以电汇方式，即前T/T（一般预付款30%），

待发行人收到剩余货款后，再将提单寄给客户。

发行人设有国际客户管理部门负责对经销商客户的分级管理，资料管理、关系维护管理等工作。公司根据海外客户的信用度、忠诚度、配合度、发展潜力等进行评估，并分为A, B, C, D类客户，并根据客户的不同级别给予不同的政策待遇及销售服务。

(3) 国外销售收入 2008 年涨幅较大，主要是 2008 年发行人出口主导产品旋涡泵在产品技术设计方面有较大突破，降低该产品成本，同时提高它的使用寿命和工作效率，得到当地消费者的欢迎，故旋涡泵当年销售收入增长较快；2009 年略有回落，主要是原材料价格回落，公司调低售价所致。因为公司的海外市场开拓时间不长，为争取市场份额，调价幅度较大。

(4) 为了降低未来人民币升值对发行人出口业务的影响，目前公司与中国银行签订了《远期结汇/售汇、人民币与外币掉期协议》，以降低外汇汇兑损失。

**问题 2、发行人收入增长平缓，但毛利率、净利率大幅增长，请补充说明：**

- (1) 与同行业可比上市公司进行对比，分析同行业同期收入利润增长情况；
- (2) 判断该增长是否具备可持续性？。

**回复：**

(1) 目前国内尚无与公司业务相同的上市公司，仅有利欧股份生产销售的微小水泵与公司产品类似。

单位：万元

销售收入	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
利欧股份（水泵）	56,166	-5.91%	59,694.86	8.33%	55,105.15
发行人农用水泵	37,919.56	11.02%	34,156.43	18.36%	28,857.51

单位：万元

净利润	2009 年		2008 年		2007 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
利欧股份	9,486.05	35.09%	7,021.81	46.72%	4,785.78
发行人	4,704.96	71.60%	2,741.89	0.21%	2,736.26

注：利欧股份的 2009 年数据是根据半年报和三季度报数据推算而来。2007 年发行人若扣除所

得费 303 万的影响，净利润为 2,432.8 万。

通过比较，可见近三年水泵行业的销售收入的增幅低于利润的增幅，较为普遍。这是由于报告期内水泵产品的主要原材料价格波动较大，导致产品价格的波动，进而影响公司收入的增长。只有拥有产品创新能力、完善的营销体系和生产规模的企业才能有效转移成本压力，并提高自身的盈利能力。

(2) 未来发行人业绩的持续增长主要得益于以下方面：

#### ①政策的扶持

中央政府高度重视“三农问题”：2009 年农业部将农用水泵等排灌机械首次列入了《2009~2011 年支持推广的农业机械产品目录》的申报范围。进入该目录的农用水泵产品，将有资格进入农机购置补贴范围，有利于农用水泵的销售，本公司多个型号产品已进入该目录（该类产品内销收入占 2009 年国内主营业务收入约 40%）。2010 年 1 月下发的中央 1 号文件《中共中央国务院关于加大统筹城乡发展力度进一步夯实农业农村发展基础的若干意见》，进一步增加农机购置补贴，扩大补贴范围。因此，未来农机补贴政策将有力拉动发行人未来业绩的增长。

#### ②旺盛的市场需求

根据中国农业机械工业协会排灌机械分会预计，我国农用水泵市行业 2010—2012 年均增长率将达到 10%，2012 年销售额将达到 181.9 亿元，其中出口额将达到 73.6 亿元。作为农业基础机械设备，农用水泵在国外的需求也将不断提高，据 McIlvaine 公司预计，2011 年全球农用水泵需求将超过 50 亿美元，到 2015 年则将超过 60 亿美元。行业旺盛的市场需求将带动本公司的经营业绩。

#### ③产品创新

作为农用水泵国家/行业标准的主要起草人，发行人近三年技术研发投入的资金占当期营业收入（母公司）的 3% 以上，产品创新能力较强。在金融危机期间，公司通过技术攻关，有效提升产品的外观、性能和可靠性等，提高产品附加值，以迎合市场的新需求。所以，即使在原材料价格波动的压力下，公司也能转移成本压力，保证利润的持续增长。例如：2008 年公司小型潜水电泵系列产品通过电机性能优化设计，并且采用新材料和新工艺，有效降低产品制造成本，提高可靠性，而且方便用户的使用及维修，受到终端用户的欢迎，当年该系列产品

销售收入增长 11%。

#### ④营销体系创新

自 2007 年以来，发行人逐步在全国各主要省市设立 11 个区域配送中心。不仅便于当地经销商提货，以带动销售，而且也有利于压缩公司的销售环节，降低渠道运营成本。因此公司有能让利于经销商和用户，也提升公司产品竞争力，进一步提高公司市场占有率。因此，在金融危机的影响下，公司产品销量业绩继续保持稳健增长。

综上，外部良好的政策和市场环境，内部发行人自身产品技术和营销体系的持续创新，保证发行人未来业绩的持续增长。

**问题3、关于发行人存货管理模式。公司拥有500家批发商，2500家分销商，并于2007年起设立11个区域配送中心，请项目组结合上述情况，回答发行人如何对经销商存货进行管理和控制。**

#### 回复：

发行人对于经销商的存货为库存商品。按地域划分为总公司存货和区域配送中心存货。具体管理措施如下：

##### （1）入库和发货的过程控制

发行人利用 ERP 系统对存货的入库和销售发货进行管理控制，并制定了《关于产成品出入库流程的规定》、《销售中心票据开具考核暂行办法》等管理制度。公司对产成品入库单和发货单的填制、使用、审核、记帐都作出严格的规定，有效的保证商品出入库业务的真实性。

##### （2）区域配送中心存货管理

区域配送中心也采用了远程 ERP 系统远程监控管理模式，对此公司制定《区域仓库管理规定》。区域配送中心严格依据总公司销售中心的发货指令发货，缩短了发货给经销商的时空距离。

##### （3）检查和监督

根据公司的存货检查管理制度，公司财务部门联合其他部门定期（月末）以及不定期（月中）对库存商品进行检查和监督，并组织人员对区域配送中心存货进行巡检，对发现的差错查明原因并进行及时处理，保证账实相符。

**问题4、发行人目前在国内无大型经销商，客户相对分散，如何保证客源稳**

定？发行人不与连锁店合作，是否存在市场风险？

回复：

发行人经过多年发展，产品在质量性能等方面在业内有着较高品牌美誉度，得到广大经销商和终端用户的认可，拥有 500 多家一级经销商、2500 家分销商，营销网络延伸至全国县市。成熟而广泛的渠道网络保证发行人客源的稳定性。并通过以下措施协调与各级经销商的关系：

重视经销商的选择：通过持之以恒的筛选和淘汰，现在的经销商信誉良好，经营实力都在当地市场的前三位。质地良好的经销商也保证发行人销售收入的稳定。

重视经销商的利益：发行人通过维护各区域的流通次序，销售激励政策、设立区域配送中心减少流通成本让利客户等措施，保证各经销商的利益，提高了经销商对发行人的忠诚度。

重视经销商的培训：发行人通过管理输出方式，外聘营销顾问结合公司营销管理人员，定期对经销商进行销售技能指导和产品技术等方面的集中轮训，帮助提升其管理经营水平。


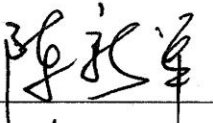

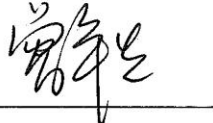
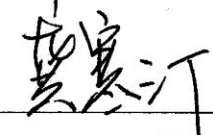
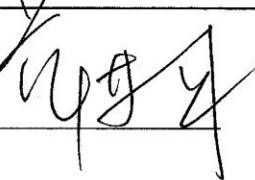
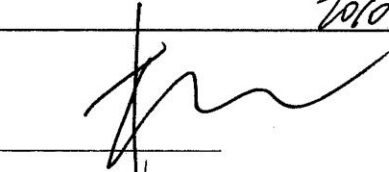

通过以上措施，发行人巩固了与广大经销商的关系，提高了自身在营销网络的主导地位，增强了对产品的定价权。报告期内，公司与国内经销商基本采取款到发货的模式，保证经营性现金流的稳定和利润的实现。

发行人之所以未与连锁店合作：原因一，国内尚未出现全国性农机连锁公司；二是，如与区域性农机连锁店合作，将降低发行人对当地营销网络的控制力度，而且也对发行人的货款回收带来一定困难。因此，在现在的国内市场环境下，权衡利弊，发行人的目前营销体系有利于其正常经营。

#### （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，为平安证券有限责任公司关于浙江新界泵业股份有限公司首次公开发行股票发行保荐工作报告之签署页】

项目协办人签名	敖翔：  2010年3月12日
保荐代表人签名	陈新军：  杜振宇：  2010年3月12日
保荐业务部门负责人签名	曾年生：  2010年3月12日
内核负责人签名	龚寒汀：  2010年3月12日
保荐业务负责人签名	薛荣年：  2010年3月12日
法定代表人签名	杨宇翔：  2010年3月12日
保荐机构公章	平安证券有限责任公司：  2010年3月12日