

立信会计师事务所(特殊普通合伙)  
关于深圳市创鑫激光股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的  
第三轮审核问询函中相关财务问题的答复

信会师函字[2019]第 ZA372 号

上海证券交易所:

就贵所于 2019 年 6 月 5 日出具的《关于深圳市创鑫激光股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》(上证科审(审核)[2019]228 号)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”、“我所”)对问询函要求核查深圳市创鑫激光股份有限公司(以下简称:“公司”、“发行人”或“创鑫激光”)中提出的问题就我所涉及到的有关问题逐条回复如下:

1.关于报表差异涉及费用调节问题

发行人在二轮问询回复中称,“根据已获取的经审批的《2016年住房补贴暂行制度》及审核发放单据,公司2017年度实际支付的补贴其适用的制度文件及员工年度考核评定依据均为上年度事项,根据权责发生制原则公司对该部分补贴做了跨期调整”。

请发行人:(1)明确说明公司《2016年住房补贴暂行制度》的主要内容、适用对象、文件效力及具体实施情况,说明公司实际发放补贴所依照的文件内容,说明发放补贴是否附带服务期要求;(2)结合前述内容,详细论证确认该等补贴费用的归属期间是否符合《企业会计准则》的规定;(3)说明公司报告期内的其他薪酬费用是否均按照《企业会计准则》的有关规定予以确认,成本费用的确认是否完整;(4)对于二轮问询回复中针对此问题涉及股权激励计划的解释,结合股权激励计划的对象、股权激励的价值,与公司符合条件员工的范围及应享受补贴金额,论证属于重复激励的理由,说明2017年该等员工是否又取得了相应补贴及原因;(5)对于二轮问询回复中提及的“员工住房问题已有更妥善解决方案”,请进一步解释具体内容;(6)结合以上内容,进一步说明是否存在首次公开发行并在创业板上市时故意压低人工薪酬、虚增利润的情形。

请保荐机构、申报会计师对以上事项核查，说明若需对补贴费用进行追溯调整，是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（以下简称《审核问答（二）》）之 16 的规定，并发表明确意见。

答复：

一、明确说明公司《2016 年住房补贴暂行制度》的主要内容、适用对象、文件效力及具体实施情况，说明公司实际发放补贴所依照的文件内容，说明发放补贴是否附带服务期要求

**（一）《2016 年住房补贴暂行制度》的主要内容、适用对象**

发行人于 2016 年 1 月 15 日经总经理办公会通过，制定了《2016 年住房补贴暂行制度》，主要内容包括：住房补贴适用的人员范围、住房补贴类型规定、补贴的计算标准、发放审批程序等。相关内容如下：

**1、住房补贴适用人员范围**

根据补贴制度规定，公司住房补贴的适用对象为以下三类员工：

- （1）公司评定的核心中高层管理人员；
- （2）公司评定的优秀销售工程师、销售经理、销售总监；
- （3）公司评定的核心研发、技术工程师。

**2、住房补贴类型**

实施发放的住房补贴具体分为一次性购房补贴及住房补贴。

（1）一次性购房补贴：一次性购房补贴主要针对部门长及以上级别员工，补贴金额设定最高补贴额，具体补贴金额由人力资源中心及总经办审批执行。

（2）住房补贴：针对重要技术人员、优秀销售工程师、部门长及以上级别员工等员工，补贴总金额不超过 400 万元。

**3、补贴标准**

（1）一次性购房补贴标准：根据职务级别或岗位级别确定补贴金额上限，该等上限为 30 万元至 80 万元。职务级别包括二级部门长、一级部门长、副总经理等；岗位级别包括总监级、主管级、高级工程师级等。

（2）住房补贴标准：住房补贴额度结合适用人员对公司的业绩贡献、入职年限、基本薪资等综合因素，制定相应核算公式如下：

年度住房补贴=基本工资\*业绩贡献等级\*入职年限系数\*考勤月份，其中：业绩贡献等级由各部门经理、人事部及总经理共同评定。

**4、补贴审批发放程序**

每年度年终由人力资源中心进行预算报批，经总经理审批后，由财务部视公司资金情况统一一次性发放。

## （二）《2016 年住房补贴暂行制度》的文件效力

该补贴制度自 2016 年 1 月 15 日颁布以来，2017 年 12 月根据该制度，实施了 2016 年度补贴的审批和发放；2017 年 12 月，对 2017 年度补贴进行了审批，并于 2018 年 1 月予以发放。

2018 年初，公司对员工的职位序列和薪资构成进行了更为严格、合理、完善的调整：统一建立公司的职位序列和职位薪资级距表，按新的职位序列和薪资级距对公司所有员工进行划分，以岗定级、以级定薪、人岗匹配、易岗易薪。调整后的工资构成中，取消了住房补贴；增加了绩效奖金并按月发放，绩效奖金占比为月薪的 10%、15%（总监级别以上人员）；员工月薪水平较之前月薪水平（不含年终奖、房补等）得到了提升，平均提升幅度为 12.03%，公司薪酬较此前更具市场竞争力。

2018 年 3 月，公司总经理办公会议审议通过了新的薪酬制度，并终止了《2016 年住房补贴暂行制度》。

## （三）《2016 年住房补贴暂行制度》的具体实施情况

### 1、2016 年度住房补贴发放情况

2017 年 12 月，根据 2016 年度公司员工年度考核情况，符合补贴发放范围的员工合计 41 人；按照《2016 年住房补贴暂行制度》文件中的补贴标准，2016 年度应确认的补贴金额共计 842.15 万元，其中，一次性购房补贴 456.00 万元，住房补贴 386.15 万元，上述补贴于 2017 年 12 月当月发放。

### 2、2017 年度住房补贴发放情况

2017 年度符合补贴发放范围的员工共 37 人，公司在年末对 2017 年度的住房补贴进行了计提，确认该年度住房补贴金额 331.29 万元，并于 2018 年 1 月发放。

具体执行情况如下：

单位：万元

年度	年度住房补贴	一次性购房补贴	总额	发放时间
2016 年	386.15	456.00	842.15	2017 年 12 月
2017 年	331.29	无	331.29	2018 年 1 月

## （四）公司实际发放补贴所依照的文件内容

公司人力资源中心根据《2016 年住房补贴暂行制度》及员工年度考核情况，确定当年度适用补贴的人员范围；根据相应的计算标准计算符合条件的各员工应发放的补贴金额，提交总经理办公会议审批后，财务部根据审批后的补贴发放清单进行支付。

### **（五）发放补贴是否附带服务期要求**

根据《2016年住房补贴暂行制度》，公司发放的住房补贴未附带服务期要求。

## **二、结合前述内容，详细论证确认该等补贴费用的归属期间是否符合《企业会计准则》的规定**

2017年10月，公司撤回创业板上市申请，并于2018年初重新聘请了新的上市审计机构、保荐机构。针对2017年12月、2018年1月发放的住房补贴费用会计期间归属问题，各方经过了反复论证、审慎考虑并形成了一致意见，对此，我所对这一事项发表了明确意见（详见第二轮问询函回复）。判断该等补贴费用归属期间的关键，在于判断该等补贴发放存在可能性的所属期间。公司在与中介机构认真讨论后，对该等补贴费用的归属期间有了深刻与清晰的认识，并作出如下会计判断：

### **（一）2017年12月公司发放的住房补贴费用归属于2016年度**

公司2017年12月计算并发放的住房补贴费用归属期间为2016年度，符合《企业会计准则》的规定，具体理由如下：

1、住房补贴的核算和发放依据是2016年已经制定且于发放日仍有效的《2016年住房补贴暂行制度》。该制度的出台背景是为解决2015年10月公司搬迁后造成的生活不便，出于稳定核心人员之目的。由此该制度一经确立且于2016年末仍然有效，该等补贴费用的发放即具备了较大的可能性。

2、该制度明确规定了相关费用的计算口径，因此在费用及负债的金额计量上具备可靠性。

3、该等补贴费用的会计核算基础是依据2016年度员工考核情况，即根据相关员工2016年度业绩贡献等因素评定，与员工2016年度的工作表现直接相关，因此该等补贴费用与公司2016年的利润更为相关。

4、2016年末，公司预期于2017年进行创业板IPO申报，此时对股份价值增长的预期降低了该等补贴费用发放的可能性，但是这项预期是很有限的，并未考虑诸多负面可能，如公司上市进程延缓、终止甚至失败。因此，一旦考虑IPO的诸多不确定性，2016年年末该等补贴发放的可能性就持续存在，公司不应将其发放可能性降至很低，并应于2016年末对该等补贴费用做出预估。

综上，2016年末该等补贴费用已经可以可靠计量，其存在发放可能性，应予预估。

### **（二）2018年1月公司发放的住房补贴费用归属于2017年度**

同上论述，2017年末计提、2018年1月发放的住房补贴是公司依据《2016年住房补贴暂行制度》和2017年的员工考核情况计提并发放的，与员工2017年度的工作表现直接相关，故该等补贴费用应归属于2017年度。

综上，综合考虑公司住房补贴政策制定的背景、制度的文件效力及报告期内补贴计算与发放的具体情况，负责本次科创板申报的中介机构经核查与讨论后认为：基于谨慎性原则，根据《企业会计准则》基本准则第9条“企业应当以权责发生制为基础进行会计确认、计量及报告”及第24条“符合本准则第二十三条规定的负债定义的义务，在同时满足以下条件时，确认为负债：（一）与该义务有关的经济利益很可能流出企业；（二）未来流出的经济利益的金额能够可靠地计量”，公司于2017年12月计算并发放的上年度补贴842.15万元，虽发放于2017年度，但费用归属期根据《企业会计准则》应确认为2016年度，因此应追溯调整至2016年度；公司于2017年12月计提、2018年1月发放的住房补贴331.29万元，虽发放于2018年度，但费用归属期根据《企业会计准则》应确认为2017年度。

### 三、说明公司报告期内的其他薪酬费用是否均按照《企业会计准则》的有关规定予以确认，成本费用的确认是否完整

1、除上述住房补贴外，公司报告期内其他薪酬费用主要为基本工资、绩效工资、销售提成和奖金。对于基本工资和绩效工资，公司当月计提次月发放；销售提成根据《销售提成办法》进行核算，于每季度末进行计提；员工奖金主要为年终奖，针对公司所有员工，在每年年末根据当年度的考核情况进行计提。

2、报告期内公司薪酬费用明细如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
直接人工	3,599.55	2,164.87	1,981.34
制造费用	1,382.43	1,042.78	1,060.77
销售费用	2,036.62	1,685.80	1,172.30
管理费用	2,995.93	1,844.53	1,447.57
研发费用	2,750.05	1,830.29	1,748.85
薪酬合计	12,764.57	8,568.27	7,410.82
生产人员人数	538	381	378
车间间接人员人数	136	97	102
销售人员人数	143	109	97
管理人员人数	169	111	108
研发人员人数	150	120	131
人数合计	1,136	818	816
生产人员人均薪酬	6.69	5.68	5.24
车间间接人员人均薪酬	10.19	10.75	10.40
销售人员人均薪酬	14.24	15.47	12.09
管理人员人均薪酬	17.73	16.62	13.40

项目	2018年	2017年	2016年
研发人员人均薪酬	18.35	15.25	13.35
人均薪酬	11.24	10.47	9.08
其中：鞍山生产基地人均薪酬	7.06	4.63	3.99
除鞍山生产基地外人均薪酬	11.88	11.60	9.74

从上述数据可以看出，报告期内，公司人均薪酬水平总体呈稳步上升趋势，除 2018 年年度的车间间接人员及销售人员外，其他各类人员人均薪酬均逐年上升。其中，车间间接人员人均薪酬在 2018 年度略有下降，主要原因系当年新增较多初级品质、质检人员，其工资水平相对较低；销售人员人均薪酬在 2018 年度略有下降，主要原因系当年新增较多基层售前、售后等人员，其工资水平相对较低。

综上，公司报告期内工资薪酬增长合理，与实际经营状况匹配。

3、报告期内公司人均薪酬与同地区平均工资比较如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
公司人均薪酬	11.24	10.47	9.08
除鞍山创鑫外人均薪酬	11.88	11.60	9.74
深圳地区专用设备制造业年度薪酬平均数	9.74	9.59	8.75
深圳地区专用设备制造业年度薪酬中位数	8.61	8.53	7.79
鞍山创鑫人均薪酬	7.06	4.63	3.99
鞍山地区在岗职工平均工资	-	4.20	4.43

注：1、上述同地区专用设备制造业年度薪酬数据取自报告期深圳市人力资源和社会保障局发布的《深圳市人力资源市场工资指导价位》中行业工资指导价位；

2、鞍山地区在岗职工平均工资数据取自辽宁省统计局发布的 2017、2018 年《辽宁省统计年鉴》中非国有、集体单位的人均工资数据，2019 年统计年鉴尚未公布。

通过上述对比可以看出，报告期内，公司人均薪酬均高于深圳地区相关行业分类中的平均数及中位数。鞍山创鑫 2016 年人均薪酬略低于该地平均工资，主要原因是：2016 年，鞍山创鑫定位为小功率基础机型的生产基地，技术工艺相对简单，其人员构成以一线操作人员为主，因此薪酬水平不高。鞍山创鑫 2018 年人均薪酬较上年增长 52.48%，主要原因为：除上调基本工资和加班时薪外，公司更高功率的脉冲光纤激光器和小功率产品所用的隔离器、声光开关等器件的生产逐渐转向鞍山创鑫生产，配备了更多工资水平较高的工程师等技术人员，且增加了员工，同时加班工时增加较多，因此 2018 年人均薪酬增幅较大。

4、报告期内公司人均薪酬与本地同行业可比公司比较如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
公司人均薪酬	11.24	10.47	9.08
其中：鞍山创鑫人均薪酬	7.06	4.63	3.99
除鞍山创鑫外人均薪酬	11.88	11.60	9.74
杰普特	12.06	11.37	9.33

注：杰普特数据来源于本次科创板申报反馈答复。

通过上述对比可以看出，报告期内，总体人均薪酬受鞍山地区薪酬较低影响，略低于杰普特；除鞍山创鑫外公司人均薪酬 2016 年度、2017 年度均高于本地可比公司杰普特，2018 年度略低于杰普特。

综上，在公司实行器件自产，一线生产人员较多的情况下，报告期内公司员工薪酬增长合理，除个别地区外均高于同地区平均薪酬水平，与本地同行业可比公司薪酬基本一致。公司报告期内员工薪酬真实、完整、准确，成本费用确认完整。

**四、对于二轮问询回复中针对此问题涉及股权激励计划的解释，结合股权激励计划的对象、股权激励的价值，与公司符合条件员工的范围及应享受补贴金额，论证属于重复激励的理由，说明 2017 年该等员工是否又取得了相应补贴及原因**

1、公司实施股权激励与 2016 年住房补贴重合情况对比表如下：

单位：万元

类别	人数	2016 年补贴发放总额	住房补贴重合度	股权激励价值	股权激励覆盖度
2016 年住房补贴	41	842.15	—	—	—
重合情况合计	24	691.03	82.05%	1,062.97	126.22%
其中：2016 年以前年度已持有公司股份	4	138.45	16.44%	—	—
2016 年 3 月实施股权激励	16	497.74	59.10%	599.63	71.20%
2017 年 9 月实施股权激励	4	54.84	6.51%	463.34	55.02%

因公司股权激励及住房补贴人员都属于公司核心人员，从以上表格可以看出，公司股权激励与符合公司住房补贴条件存在员工和金额重合度均较高情况，故股权激励与住房补贴存在重复激励。

2、2017 年该等员工是否又取得了相应补贴及原因

住房补贴制度 2017 年度继续施行，公司根据绩效考核情况，对符合条件的员工计算并支付了住房补贴，即 2016 年获得住房补贴的 41 名员工中有 37 人在 2017 年度再次获得了住房补贴，4 人年度考核未满足要求，未获得住房补贴。因此，2017 年该等员工再次取得住房补贴是公司根据《2016 年住房补贴暂行制度》基于绩效考核结果形成的。此外，由于一次性购房补贴已发放完毕，因此 2017

年公司仅发放了住房补贴。

**五、对于二轮问询回复中提及的“员工住房问题已有更妥善解决方案”，请进一步解释具体内容**

“员工住房问题已有更妥善解决方案”主要是指公司在 2016 年度对部分员工进行了股权激励，考虑上市后持股员工通过公司上市预期将获得更多股权增值收益，且股权激励具有长效机制，较现金住房补贴更有利于留住人才。

**六、结合以上内容，进一步说明是否存在首次公开发行并在创业板上市时故意压低人工薪酬、虚增利润的情形**

**（一）发行人 2016 年年末未计提当年度补贴的原因**

《2016 年住房补贴暂行制度》于 2016 年实施，发行人应于年末判断相关住房补贴发放的可能性，并决定是否计提相关住房补贴金额，但基于：

1、发行人认为 2016 年已实施股权激励计划，股权激励股数总额达到了 543 万股，对应股份支付金额 1,370.05 万元，如上所述，因为股权激励的人员范围与住房补贴的适用人员范围存在较大比例的激励重合，上市成功后相关人员可以股票增值收益，更好地解决住房困难；

2、《2016 年住房补贴暂行制度》规定：补贴发放由公司财务部视公司资金情况统一一次性发放。财务部考虑到当年公司中高功率研发扩产投入了大量资金，现金流趋紧，因此在 2016 年度员工绩效考核完成后，发行人未进行相关补贴的核算和发放审批程序。

因此，发行人在 2016 年年末未计提当年度补贴。

**（二）2016 年度住房补贴的追溯调整原因**

2017 年 10 月公司上市终止后，部分管理人员离职，为稳定核心员工公司开始考虑并按照《2016 年住房补贴暂行制度》规定重新发放了补贴；同期公司重新聘请了新的中介机构开始新一轮上市辅导。

2018 年 1 月我所相关工作人员进场，开展对拟 IPO 申报报告期财务数据的审计工作。发现公司 2017 年 12 月同时计提两笔补贴，补贴依据的制度文件自 2016 年度生效，同时补贴计算的依据为 2016 及 2017 年度的绩效考核情况，根据权责发生制原则，2017 年计提的上年度补贴 842.15 万元实际归属期在会计上应判断为 2016 年度，故该补贴费用应追溯调整至 2016 年度。

**（三）是否存在首次公开发行并在创业板上市时故意压低人工薪酬、虚增利润的情形**

2016 年年末公司对彼时上市进程估计较为乐观，对已制定的内部制度是否执行未能做出有效判断，由此导致该制度未能及时严格实行。2017 年公司 IPO 终止后，部分管理人员离职，为稳定核心员工，公司发放了住房补贴，也确定了公司 2016 年年末会计估计存在不足。综上，启动上市计划和实施股权激励是导致



公司未能及时预估该等补贴的主要因素。

公司在前次申请首次公开发行股票并在创业板上市时，虽不存在压低人工薪酬、虚增利润的主观故意，但由于对 2016 年度住房补贴事项的会计估计不足，客观上导致了 2016 年度人工薪酬的少计及 2016 年度利润的增加。对此，发行人在准备本次 IPO 申报之前，聘请我所对公司内控流程进行了审核与完善；并加强了人才队伍建设，聘请了业务娴熟、经验丰富的财务总监。目前，公司已满足上市公司的内控及监管要求。

## 七、核查过程及核查意见

### （一）核查过程

- 1、查阅了公司《2016 年住房补贴暂行制度》；
- 2、查阅了公司房补发放的审批文件、房补发放明细；
- 3、对公司管理层及相关员工进行了访谈；
- 4、查阅了员工薪酬相关管理制度、销售提成管理制度，获取了报告期内的人工薪酬明细及构成，分析其合理性；
- 5、查询了同地区、同行业平均薪酬情况，对比其与公司的差异；
- 6、获取了公司的花名册，了解员工构成，分析公司薪酬状况的合理性；
- 7、查阅了发行人、华鑫公司、新鑫合伙的工商资料和历次变更的股东/合伙人名单，了解公司的股权激励实施情况。

### （二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人上述关于《2016 年住房补贴暂行制度》主要内容、适用对象、文件效力、具体实施情况以及发放补贴所依照的文件内容的说明真实、准确，发放补贴未附带服务期要求；
- 2、上述房补费用的归属期间符合《企业会计准则》的规定，无需对本次申报财务报表中的补贴费用进行追溯调整；
- 3、公司报告期内的其他薪酬费用已按照《企业会计准则》的有关规定予以确认，成本费用的确认完整；
- 4、发行人关于股权激励计划与 2016 年住房补贴相互之间存在重复激励的理由合理，关于 2017 年该等股东是否取得相关补贴及原因的说明合理；
- 5、发行人关于“员工住房问题已有更妥善解决方案”的解释合理；
- 6、发行人在首次公开发行并在创业板上市时，虽不存在压低人工薪酬、虚增利润的主观故意，但由于对 2016 年度住房补贴事项的判断偏差，客观上导致了 2016 年度人工薪酬的少计及 2016 年度利润的增加。

#### 4.关于股份支付问题

发行人在二轮问询回复中称，在发行人层面，2016年1月李刚向华鑫公司低价转让发行人股份、2016年3月赵民向蒋峰低价转让发行人股份、2016年3月胡小波向新鑫合伙低价转让股份中欧阳少波受让部分、2018年2月胡磊向蒋峰低价转让发行人股份均未做股份支付处理；在华鑫公司层面，2016年4月蒋峰向周少丰等8人低价转让股份、2016年4月蒋峰低价增资均未做股份支付处理；在新鑫合伙层面，刘憬、西藏赛富合银入股价格根据同期赛福鑫华增资价格七折协商确定，未做股份支付处理。

请发行人：（1）进一步说明李刚向华鑫公司低价转让并由蒋峰一人向华鑫公司增资取得相应股份未确认股份支付的原因，发行人与李刚就股份收回进行约定的具体情况；（2）进一步说明2016年3月及2018年2月，赵民与胡磊分别向蒋峰低价转让股份未确认股份支付的原因，两人在交易时点的定价受其初始取得成本影响的原因；（3）进一步说明报告期内欧阳少波低价受让公司股份未确认股份支付的原因，其低价取得股份是否应视为对其过去劳务的补偿，补充说明其目前工作情况，现任职单位是否与发行人存在交易或关联关系，其低价取得股份是否应视为对该等交易的对价；（4）进一步说明对于2016年4月蒋峰向周少丰等8人低价转让股份以该等8人后续离职为由未确认股份支付是否符合《企业会计准则》的规定；（5）说明刘憬、西藏赛富合银入股价格根据同期赛福鑫华增资价格七折协商确定的依据，其能获得低价入股机会的原因，未确认股份支付的原因；（6）结合刘佳与蒋峰的频繁资金往来情况，说明是否存在发行人通过允许东方佳腾低价取得佰仕德投资股份后立即转让获利的方式向其输送利益或变相替实际控制人支付利息的情形。

请保荐机构、申报会计师结合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答（二）》之问题一，对以上事项核查并发表明确意见。

答复：

一、进一步说明李刚向华鑫公司低价转让并由蒋峰一人向华鑫公司增资取得相应股份未确认股份支付的原因，发行人与李刚就股份收回进行约定的具体情况

1、李刚低价转让公司股份给持股平台华鑫公司及蒋峰增资持股平台华鑫公司具体背景

2013年3月，发行人创始股东蒋峰及胡小波分别以1元/注册资本的价格转让25万元出资额、10万元出资额公司股份给李刚，李刚加入创鑫激光后负责公司脉冲激光器光学器件中的隔离器及声光调Q开关的研发工作。

公司脉冲调 Q、MOPA 系列产品在 2013-2015 年升级更新过程中，由于李刚负责的隔离器项目进度始终未能达到公司预期的进度，隔离器在质量和性能上未能达到升级激光器产品的要求，导致公司产品升级进展缓慢，期间多次需要外购进口器件补充生产需求，故公司在 2015 年与李刚协商，决定收回其部分公司股权，作为研发项目未达预期进度的惩罚，因此股份收回的价格低于当时的市场价，股权由公司实际控制人蒋峰通过持股平台华鑫公司间接收回。

2、2015 年 12 月、2016 年 1 月李刚两次转让公司股份给持股平台华鑫公司及 2016 年 3 月蒋峰增资持股平台华鑫公司具体情况

(1) 李刚两次转让股权具体情况如下：

转让时间	转让方		受让方		转让价格	股数	每股转让价格	同期股权交易价格
2015.12	李刚	器件研发负责人	华鑫公司	持股平台	1,000,000	400,000	2.5	6.33
2016.01	李刚	器件研发负责人	华鑫公司	持股平台	500,000	200,000	2.5	6.33
合计					1,500,000	600,000	—	—

注：因李刚在担任监事期间每年转让的股份不得超过其所持发行人股份总数的百分之二十五，故本次股权收回分两次转出，第一次 40 万股于 2015 年 12 月转出，第二次剩余 20 万股于 2016 年 1 月转出。

(2) 2016 年 3 月，华鑫公司股东会决议同意蒋峰以人民币 17.13 万元对公司进行增资，李刚转让、蒋峰增资前后华鑫公司股东间接持有创鑫公司股权情况如下：

李刚转让、蒋峰增资前				李刚转让、蒋峰增资后				差异	
股东	出资额	持股比例	间接持有创鑫激光股数	股东	增资额	增资后出资额	持股比例		间接持有创鑫激光股数
蒋峰	247,012	24.70%	865,380	蒋峰	171,261	418,273	35.71%	1,465,380	600,000
其他股东	752,988	75.30%	2,638,020	其他股东	-	752,988	64.29%	2,638,020	-
合计	1,000,000	100.00%	3,503,400	合计	171,261	1,171,261	100.00%	4,103,400	600,000

两次股权转让的结果为李刚直接持有的创鑫激光股份减少 60 万股，蒋峰通过持股平台华鑫公司间接持有创鑫激光股份增加 60 万股。

3、李刚向华鑫公司低价转让并由蒋峰一人向华鑫公司增资取得相应股份事项的会计处理

(1) 股份支付会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定，对于换取其他方服务的股份支付，企业应当以股份支付所换取的服务的公允价值计量。企业应当按照其他方服务在取得日的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或费用。

根据《首发业务若干问题解答（二）》之问题一，“对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号—股份支付》。”

(2) 发行人与李刚就股份收回进行约定的具体情况

李刚首次获取公司股份时，公司并未与其就获取股份的条件、未来需达到的业绩预期等事项做书面约定，因此对李刚股份的收回公司事先并未与其有明确的书面约定。

(3) 股份支付的确认

由于对李刚股份的收回公司事先并未与其有明确的书面约定，股份由公司实际控制人蒋峰以低于市场公允价格收回，蒋峰作为公司实际控制人，同时为公司董事长兼总经理，为公司提供服务，按照《企业会计准则第 11 号—股份支付》及《首发业务若干问题解答（二）》的规定，出于谨慎性原则，将蒋峰取得的股权成本低于公允价格部分作为股份支付处理，具体计算如下：

转让时间	转让方	受让方	转让价格	股数	每股转让价格	同期股权交易价格	应确认股份支付
2015.12.	李刚	蒋峰	1,000,000	400,000	2.5	6.33	1,530,296.98
2016.01.	李刚	蒋峰	500,000	200,000	2.5	6.33	765,148.49

针对上述事项，公司 2015 年度、2016 年度分别确认股份支付金额 153.03 万元、76.51 万元。

二、进一步说明 2016 年 3 月及 2018 年 2 月，赵民与胡磊分别向蒋峰低价转让股份未确认股份支付的原因，两人在交易时点的定价受其初始取得成本影响的原因

1、2016 年 3 月赵民低价向蒋峰转让股份原因

2012 年 6 月，公司创始股东蒋峰、胡小波分别以 1 元/注册资本的价格转让 21 万元出资额、9 万元出资额给赵民。

2016年3月，赵民因个人资金需求，与公司实际控制人协商转让其所持股份，考虑到赵民初始取得股权的成本较低，经双方协商一致，赵民以200.00万元的价格将所持公司46.41万股转让给公司实际控制人蒋峰。

## 2、2018年2月胡磊低价向蒋峰转让股份原因

胡磊为公司员工，其持有的股权系受让赵民转让所得，价格为1元/注册资本，初始来源为公司创始股东蒋峰、胡小波。

2018年2月，胡磊因改善生活的需要，与公司实际控制人协商转让部分所持公司股份，考虑其初始取得股权的成本较低，经双方协商一致，胡磊以130万元的价格将所持公司20.00万股转让给公司实际控制人蒋峰。

## 3、赵民与胡磊分别向蒋峰低价转让股份的会计处理

### (1) 股份支付会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的规定，对于换取其他方服务的股份支付，企业应当以股份支付所换取的服务的公允价值计量。企业应当按照其他方服务在取得日的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或费用。

根据《首发业务若干问题解答（二）》之问题一，“对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号—股份支付》。”

### (2) 赵民与胡磊分别向蒋峰低价转让股份的会计处理

赵民与胡磊分别于2016年3月、2018年2月向蒋峰低价转让公司股份，蒋峰作为公司实际控制人，同时为公司董事长兼总经理，为公司提供服务，按照《企业会计准则第11号—股份支付》及《首发业务若干问题解答（二）》的规定，出于谨慎性原则，将蒋峰取得的股权成本低于公允价格部分作为股份支付处理，具体计算如下：

转让时间	转让方	受让方	转让价格	股数	每股转让价格	同期股权交易价格	应确认股份支付
2016.03.	赵民	蒋峰	2,000,000.00	464,100	4.31	6.33	935,777.07
2018.12.	胡磊	蒋峰	1,300,000.00	200,000	6.50	23.97	3,494,188.58

针对上述事项，公司2016年度、2018年度分别确认股份支付金额93.58万元、349.42万元。

三、进一步说明报告期内欧阳少波低价受让公司股份未确认股份支付的原因，其低价取得股份是否应视为对其过去劳务的补偿，补充说明其目前工作情况，现任职单位是否与发行人存在交易或关联关系，其低价取得股份是否应视为对该等交易的对价

1、欧阳少波取得公司股份未确认股份支付的原因

欧阳少波取得公司股权的成本价为 7.65 元/股，而同期外部投资人间的股权转让交易价格为 6.33 元/股，其取得公司股权的价格高于当时的市场公允价格，按照《企业会计准则第 11 号—股份支付》的规定，无需确认股份支付。

2、欧阳少波目前工作情况，现任职单位是否与发行人存在交易或关联关系

欧阳少波目前就职于深圳市汇聚兴达科技有限公司，担任执行董事、总经理，同时在深圳市拓普藤教育科技有限公司担任执行董事、总经理，在深圳市魔术盒智能科技有限公司担任监事。上述公司与发行人不存在交易或关联关系。

四、进一步说明对于 2016 年 4 月蒋峰向周少丰等 8 人低价转让股份以该等 8 人后续离职为由未确认股份支付是否符合《企业会计准则》的规定

2016 年 4 月蒋峰向周少丰等 8 人转让股权，2016 年 10 月至 12 月蒋峰收回周少丰等 8 人股权，公司未确认股份支付符合《企业会计准则》的规定，理由如下：

1、华鑫公司股权转让的约定

当时有效的华鑫公司章程及章程修正案<sup>1</sup>规定：激励对象应承诺长期为创鑫激光或其附属公司服务，自其在工商管理机构被登记为本公司的股东之日起算（‘服务期’）。公司员工股东于其承诺的在创鑫激光或其控股子公司服务期届满之前，若出现下述情形之一的，必须将所持公司股权转让给蒋峰或其指定的第三方：

（1）股东在服务期限届满前，因不能胜任职务等原因被创鑫激光辞退的或创鑫激光决定不与其续签劳动合同。

（2）股东在服务期限届满前主动辞职。

（3）股东在服务期限届满前死亡、丧失部分或全部劳动能力、成为限制或无民事行为能力人。

（4）未出现上述情形，经执行董事同意，向蒋峰或其指定的第三方出售部分股权。

---

<sup>1</sup> 2019 年 3 月，华鑫公司对公司章程中进行了修正，同时各股东签署了《股东协议》，进一步明确股权转让的约定，详见招股说明书“第五节 七、（四）2、持股平台的股权转让机制”中的“（2）华鑫公司的股权转让机制”

从上述持股平台的相关约定中可以看出，2016年4月公司通过持股平台华鑫公司授予周少丰等8人股份，属于存在一定限制条件的股权激励，在未满足服务期限条件时，其必须将被授予的公司股权转让给蒋峰或其指定的第三方。

## 2、股份支付的相关规定

《企业会计准则讲解（2010）》股份支付一章中指出“对于可行权条件为业绩条件的股份支付，只要职工满足了其他所有非市场条件（如利润增长率、服务期限等），企业就应当确认已取得的服务。”

同时，根据《企业会计准则第11号—股份支付》第六条的规定“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的获取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

## 3、未确认股份支付的分析

根据上述《企业会计准则》、《企业会计准则讲解（2010）》规定，2016年4月公司通过持股平台华鑫公司授予周少丰等8人的股权激励属于需完成等待期内的服务才可行权的股份支付，需要在每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

公司持股平台华鑫公司股东协议及公司章程中未对服务期限进行明确约定，与激励对象亦未签署关于服务期限约定的协议，因此报告期内，股权激励对象在离职时均按照约定由实际控制人蒋峰按原始价加银行同期存款利息收回股份。

公司在没有明确服务期限约定的情况下，根据谨慎性原则，在每个资产负债表日，根据当年授予股权激励的未离职员工获取的股数，按授予日的公允价值，将获取成本低于公允价值部分一次性确认股份支付成本。

## 4、公司的会计处理

2016年4月22日，公司对魏宁、王圣翔、蒋俊红、周少丰等13人进行了股权激励，其中，周少丰、李凯、马胜等8人由于个人原因或未能胜任职务需求原因于当年陆续离职，所持股份于当年10月至12月由实际控制人蒋峰根据授予日的价格加上银行同期存款利息收回。在2016年期末，公司对未离职的魏宁、王圣翔、蒋俊红、吕张勇及蔡焱5人均做股份支付处理，根据授予日股权的公允价值，计算确认股份支付金额77.86万元。

综上所述，2016年蒋峰收回周少丰等8人股权未确认股份支付符合《企业会计准则》的规定。

## 五、说明刘憬、西藏赛富合银入股价格根据同期赛富鑫华增资价格七折协商确定的依据，其能获得低价入股机会的原因，未确认股份支付的原因

(一) 刘憬、西藏赛富合银入股价格根据同期赛富鑫华增资价格七折协商确定的依据，其能获得低价入股机会的原因

2016年11月，赛富鑫华通过认购发行人的增资成为发行人的股东。

刘憬作为赛富鑫华投资创鑫激光项目的业务推荐人和项目负责人，西藏赛富系赛富鑫华的基金管理人和执行事务合伙人广州赛富合银资产管理有限公司的全资子公司。刘憬和西藏赛富在赛富鑫华直接投资创鑫激光同时为体现风险共担并看好公司未来发展而进行跟投。

但由于刘憬、西藏赛富跟投金额较小，经与蒋峰协商，采取通过持有持股平台新鑫合伙财产份额的方式间接投资创鑫激光。由于间接持股较直接持股流动性较差，因此经协商一致，刘憬、西藏赛富间接入股价格确定为同期赛富鑫华增资价格的七折。

### (二) 确认股份支付

#### 1、股份支付的相关规定

根据《企业会计准则第11号—股份支付》，股份支付是指“企业为获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易”。

根据《首发业务若干问题解答（二）》之问题一，“对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号—股份支付》。”

#### 2、刘憬、西藏赛富低价入股的会计处理

按照《企业会计准则第11号—股份支付》及《首发业务若干问题解答（二）》的规定，出于谨慎性原则，将刘憬、西藏赛富取得的股权成本低于公允价值部分作为股份支付处理，具体计算如下：

转让时间	转让方	受让方	转让对价 (万元)	折合创鑫 激光股数 (万股)	每股转让价 格(元)	同期公允 价格(元)	应确认股份支 付金额(万元)
2016.12	蒋峰	刘憬	350.00	33.05	10.59	15.15	150.68
2016.12	蒋峰	西藏赛富	450.00	42.47	10.60	15.15	193.46

针对上述事项，公司2016年度确认股份支付金额344.13万元。



**六、结合刘佳与蒋峰的频繁资金往来情况，说明是否存在发行人通过允许东方佳腾低价取得佰仕德投资股份后立即转让获利的方式向其输送利益或变相替实际控制人支付利息的情形**

**1、东方佳腾取得佰仕德投资股份后转让获利的原因及背景**

2015年6、7月，东方佳腾及佰仕德投资共同参与了创鑫激光的增资，通过认购创鑫激光新增股份成为发行人的股东，佰仕德投资与东方佳腾双方比较熟悉，佰仕德投资的该次入股是东方佳腾介绍的投资机会。

在投资创鑫激光后，东方佳腾的合伙人颜雄、刘佳与发行人及实际控制人蒋峰建立了良好的投资者关系，随着双方认识了解的深入并基于商业互信，刘佳向蒋峰购买了南山卓越维港名苑房产并于其后委托其代为出售，此后又作为外部投资者又购买了蒋峰持有的新鑫合伙 77.78 万元财产份额，具体情况如下：

时间	资金往来金额（万元）	资金往来背景
2016.06.30	钟才平替刘佳向蒋峰支付房款 500 万元	2016 年 6 月，刘佳向蒋峰购买位于南山的卓越维港名苑房产一套，购买价格为 1,964.50 万元。
2016.09.14	颜雄替刘佳向蒋峰支付房款 531.50 万元	
2016.12.21	刘佳向蒋峰支付房款 333 万元	钟才平为刘佳的朋友，颜雄是刘佳在东方佳腾的合作伙伴，刘佳在购房时有资金缺口，向两人借款，由他们替刘佳向蒋峰支付房款 1,198.50 万元。 刘佳个人向蒋峰支付房款 766 万元。
2017.01.24	颜雄替刘佳向蒋峰支付房款 167 万元	
2017.05.16	刘佳向蒋峰支付房款 433 万元	
2018.04.26	刘佳向蒋峰支付合伙企业财产份额转让款 373 万元	支付刘佳向蒋峰购买新鑫合伙 77.78 万元财产份额的转让对价
2018.08.16	蒋峰向刘佳转账 1,833 万元	刘佳委托蒋峰将此前购买的南山卓越维港名苑房产出售，出售价格为 3,120 万元。 其中 200 万元由买家直接汇款至刘佳姐姐刘静的账户，剩余 2,920 万元由蒋峰代收。
2018.09.06	蒋峰向刘佳转账 87 万元	
		除蒋峰分两次合计转给刘佳的 1,920 万元，房屋转售剩余的 1,000 万元刘佳与蒋峰口头约定借予明鑫工业资金周转之用，借款年利息为 10%，期限为 18 个月，到期一次还本付息

以上两次交易均具有合理的商业背景，除上述两次交易外，双方无其他资金往来。

2018年6月，佰仕德投资因资金需求有较急的退出意愿，但短时间内难以找到合适的投资者受让其股份，所以选择根据2015年6月签署的《增资扩股协议》的约定行使回购权，要求蒋峰按照投资总额加上10%的年利率（单利）回购其持有的全部股份。但蒋峰当时已于2017年12月出资3,122.93万元回购了杨彪的股份，资金较为紧张，东方佳腾提出愿意替蒋峰承担回购义务来解决佰仕德的资金需求，所以经三方协商同意由东方佳腾替蒋峰回购佰仕德的全部股份，回购价格为《增资扩股协议》增资款总额加上10%的年利率（单利），上述股份回购事宜于2018年6月完成。

2018年7月，东方佳腾通过自身资源和渠道寻找到有意愿受让创鑫激光老股的新投资者前海金诺，将持有的创鑫激光部分股份转出，系独立的商业行为。该次转让与东方佳腾替蒋峰根据《增资扩股协议》约定的价格回购佰仕德投资股份的时间较为接近，但转让价格存在差异，主要原因为东方佳腾回购佰仕德投资股份的价格系2015年6月其入股时约定的回购价格，在佰仕德投资退出当时无法找到其他第三方投资者受让老股且资金需求较紧的情况下，选择接受该等价格有其自身的商业判断也符合《增资扩股协议》的约定，而前海金诺的价格则综合考虑了创鑫激光当时的实际情况、盈利前景及对其未来发展的判断等因素，因此上述两次股份转让价格设置均具有合理性，系相关方真实意思表示。

此外，佰仕德投资出具确认函，确认其与东方佳腾的股权转让系双方真实意思表示，不存在纠纷和潜在纠纷，其对东方佳腾承接本公司转让的股份后又转让他人的行为无异议。

东方佳腾出具确认函，确认其与佰仕德投资、前海金诺之间的股权转让系双方真实意思表示，不存在纠纷和潜在纠纷，不存在创鑫激光向本公司输送利益或本公司替创鑫激光及其实际控制人蒋峰支付价款的情形，亦不存在特殊利益安排。

## 2、不存在发行人向东方佳腾输送利益或变相替实际控制人支付利息的情形

如前所述，无论是佰仕德退出或是引入新股东前海金诺，均通过发行人股东之间股份转让形式实现，不涉及发行人与投资方之间的利益变动，所以不存在发行人向东方佳腾输送利益或变相替实际控制人支付利息的途径。

根据刘佳与蒋峰在上述股份变动前后的银行流水，除此前反馈回复中已披露的刘佳与蒋峰之间房款和合伙企业财产份额转让款的转账记录外，不存在其他的资金往来。

根据我们对发行人主要客户和供应商进行的访谈，确认发行人的主要客户、供应商与刘佳、东方佳腾不存在以下情形：

（1）向刘佳、东方佳腾采购商品、销售产品、提供或接受服务的情况及资金往来；

(2)在采购发行人产品或向发行人销售产品后，向刘佳、东方佳腾付/收款；

(3)由发行人通过其他补偿利益的方式（如通过刘佳、东方佳腾向客户/供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益），从而调高采购发行人产品价格/降低采购产品价格的情况。

因此，上述两次股份转让价格不同具有商业合理性，系相关方真实意思表示，不存在发行人通过允许东方佳腾低价取得佰仕德投资股份后立即转让获利的方式向其输送利益或变相替实际控制人支付利息的情形。

## **七、请保荐机构、申报会计师结合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答（二）》之问题一，对以上事项核查并发表明确意见**

### **（一）核查过程**

1、查阅了公司及持股平台历次股权变动的工商登记资料、相关会议记录；

2、对公司的实际控制人、赵民、胡磊等进行了访谈，了解股权变动的背景和原因；

3、获取了欧阳少波的个人调查表，了解其目前工作情况，核查现任单位是否与发行人存在交易或关联关系；

4、获取了公司确认股权激励时的依据，复核公司的会计调整是否正确，确定是否符合《企业会计准则》、《首发业务若干问题解答（二）》之问题一、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之16的相关规定；

5、检查了公司股份支付的会计处理，确定公司股份支付的计算是否准确及完整；

6、对刘佳进行了访谈，了解其与蒋峰资金往来的背景和原因；

7、获取了东方佳腾、佰仕德投资对其股份转让背景和原因的声明；

8、对发行人客户、供应商进行访谈，了解发行人与其是否存在体外资金收付的情况。

### **（二）核查意见**

经核查，我们认为：

1、发行人已按照《企业会计准则第11号—股份支付》及《首发业务若干问题解答（二）》的规定，出于谨慎性原则，将蒋峰收回李刚、赵民、胡磊的股份以及刘憬、西藏赛富取得的股权成本低于公允价格部分作为股份支付处理。

2、欧阳少波取得公司股权的价格高于当时的市场公允价格，无需确认股份支付；欧阳少波目前就职的公司与发行人不存在交易或关联关系。

3、2016年4月蒋峰向周少丰等8人低价转让股份以该等8人后续离职为由未确认股份支付符合《企业会计准则》。

4、发行人不存在通过允许东方佳腾低价取得佰仕德投资股份后立即转让获利的方式向其输送利益或变相替实际控制人支付利息的情形。

5、发行人2016年股份支付调整金额514.22万元，对2016年度净利润的累积影响数为58.37%；2018年股份支付调整金额1,060.32万元，对2018年度净利润的累积影响数为11.06%。虽然发行人2016年对股份支付所做调整的累积净利润影响数超过当年净利润的20%以上，但股份支付属于特殊会计判断事项，不属于会计基础薄弱、内控不完善、必要的原始资料无法取得、审计疏漏等原因导致的会计差错更正，因此发行人符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》之16的相关规定要求，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面符合发行条件。

#### 5.关于博腾公司与LASSEN公司

发行人在二轮问询回复中称，LASSEN公司股东有行业相关工作背景，而发行人在招股说明书中披露的公司竞争优势之一为核心器件自主生产优势。

请发行人：（1）结合公司在核心器件实现自主生产与LASSEN公司提供技术咨询的时间节点，说明两者之间的关系，定量说明LASSEN公司提供技术咨询对公司生产经营及财务表现的影响；（2）说明蒋峰向博腾咨询股东提供无息借款的原因及合理性、资金来源，说明蒋峰向其免除的借款利息是否属于为发行人承担费用，是否进行相应会计处理。

请保荐机构、申报会计师对以上事项核查，说明仅通过博腾和LASSEN出具的说明即确认不存在竞业限制的依据是否充分，说明未对LASSEN控股股东进行访谈的原因，并发表明确意见。

答复：

一、结合公司在核心器件实现自主生产与LASSEN公司提供技术咨询的时间节点，说明两者之间的关系，定量说明LASSEN公司提供技术咨询对公司生产经营及财务表现的影响

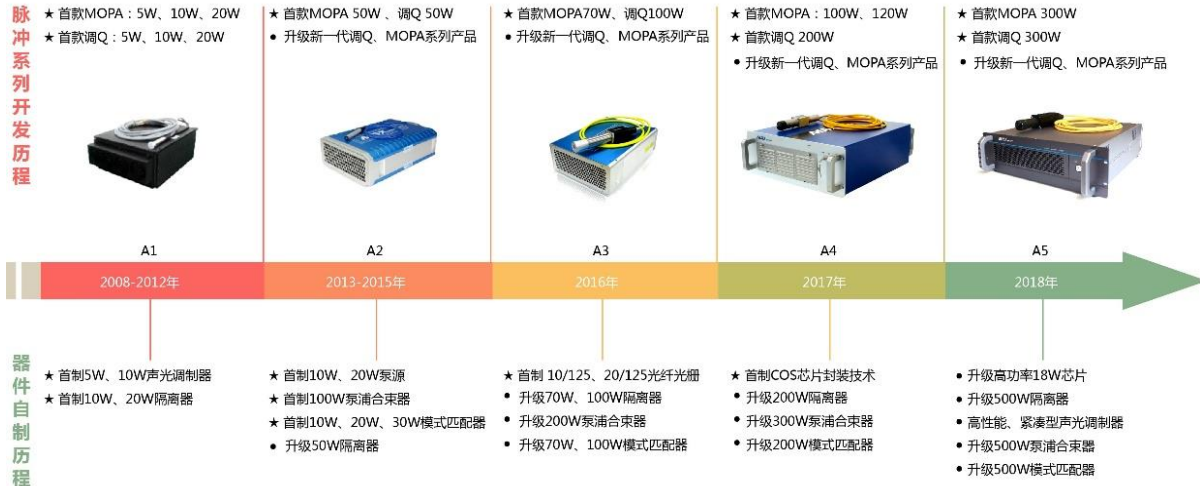
（一）结合公司在核心器件实现自主生产与LASSEN公司提供技术咨询的时间节点，说明两者之间的关系

LASSEN公司自2018年5月开始为公司提供技术服务，这些服务系针对激光应用技术、工艺开发等领域。这些服务与公司此前所自主生产的光纤激光器核心器件不存在关系。同时，对公司目前和未来的产品应用领域拓展、核心器件的工艺技术提升将产生积极作用，具体如下：

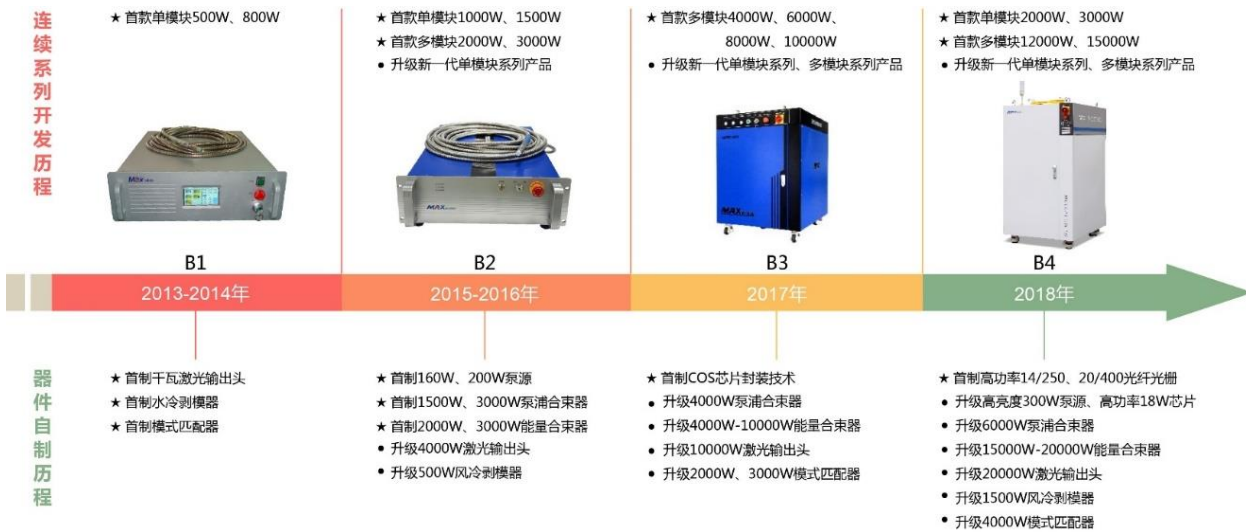
1、在 LASSEN 公司开始提供技术服务前，公司光纤激光器的泵源、合束器、激光输出头、光纤光栅、模式匹配器等重要核心器件已实现自主生产。

公司主要产品及其对应器件的研发历程如下：

### (1) 脉冲光纤激光器发展历程



### (2) 连续光纤激光器发展历程



### (3) 直接半导体激光器发展历程



公司自 2008 年开始研发脉冲光纤激光器起，便坚持“器件先行”的发展策略，不断提升光学器件的自制能力。公司于 2016 年之前已具备脉冲光纤激光器所有核心器件的自制能力，于 2018 年之前已具备连续光纤激光器除光纤光栅之外所有核心器件的自制能力。其中，连续光纤激光器的光纤光栅项目，是从脉冲低功率光纤光栅项目基础上而进行升级研发的项目，自 2017 年便已开始立项研发，2018 年 3 月成功制样，2018 年 10 月开始实现小批量生产。

2、LASSEN 公司提供的服务是对已有器件核心技术的提升和延伸，所涉研发项目均在其提供服务前已取得实质进展，其技术成果的实现不依赖 LASSEN 公司提供的服务而产生。

LASSEN 公司提供的以下技术咨询服务所涉项目，均系 2018 年以前开始启动并取得制成成品或取得实质性进展，具体如下：

项目	项目时间节点
项目一：八角形光纤低损耗熔接项目	<p>公司自 2013 年研制连续光纤激光器起，便持续开展光纤熔接工艺改进的研究，并将研发成果不断应用到公司中高连续光纤激光器生产过程中，持续提升生产线的熔接良率、提高了熔接点的长期可靠性。</p> <p>LASSEN 于 2018 年 5 月开展技术服务后，加入到该项目的研究中，与原项目成员一同，在之前研究基础上进一步提升熔接良率，提高熔接点的可靠性。</p> <p>由于该项目属于持续工艺改进项目，而非专项研发立项项目，因此，未分割确切的时间节点。</p>
项目二：光纤激光对高反射率材料的高速稳定可靠的切割工艺方案	<p>公司自 2013 年研制连续光纤激光器起，便持续开展激光加工高反材料的激光应用提升研究，并将研发成果不断应用到光纤激光器的生产过程中。公司持续提升了对高反材料的加工能力和长期可靠性，逐步实现了铝、铜等更多高反材料的加工应用，并增强了长时间切割高反材料的可靠性，拓展了连续光纤激光器更多的应用领域。</p>

项目	项目时间节点				
	<p>LASSEN 于 2018 年 5 月开展技术服务后，加入到该项目的研究中，与原项目成员一同，在之前研究基础上进一步提升加工高反材料的能力和可靠性。</p> <p>由于该项目属于持续的激光应用提升项目，而非专项研发立项项目，因此，未分割确切的时间节点。</p>				
项目	项目时间节点				
	项目启动	制样成功	14/250 光纤光栅小批量试产	14/250 光纤光栅中批量生产	14/250 光纤光栅大批量投产使用
项目三：高功率光纤光栅项目	2017.12	2018.3	2018.10	2019.1	2019.4

上表中项目一、二系自 2013 年研制连续光纤激光器起，便开始研究改进的技术均是在公司已有技术成果和工艺开发水平基础上所开展的工艺提升和应用领域拓展，未新增自制核心器件，与现有核心器件的产生无直接关系，与“核心器件自主生产”无关。

上表中项目三为公司自 2017 年末开始启动并立项的研发项目，2018 年 3 月已实现成功制样。2018 年 6 月起，LASSEN 公司正式介入这一项目时，正值 14/250 光纤光栅项目小批量试产的研究阶段。LASSEN 在技术服务过程中，对一些工艺细节进行了点拨和指导，指导公司优化了光纤光栅载氢工艺、紫外刻写工艺和退火工艺，优化了光纤光栅的热性能，简化了封装，最终提高了光纤光栅的生产良率、生产效率，降低了生产成本。在 LASSEN 公司开始提供技术服务时，公司已完成了器件研制的主要阶段并完成了成品制作，虽然 LASSEN 公司提供的服务进一步降低了器件生产成本，但 14/250 光纤光栅的制成投产在 LASSEN 公司正式介入时已取得重大实质进展，LASSEN 提供的服务是在已有核心技术的基础上进行的工艺提升，对至今仍在继续研发的中高功率光纤光栅器件的量产将产生推动作用。

综上，LASSEN 提供的技术服务均围绕公司激光应用技术、工艺开发等领域，这些服务与公司在核心器件自主生产的实现不存在关系，公司对 LASSEN 不存在重大依赖。此外，LASSEN 提供的服务将对公司目前以及未来正在持续开发的激光应用技术、工艺开发技术产生积极作用，对正在持续研发的高功率光纤光栅项目产生了催化和推动作用。

根据双方协议约定：LASSEN 因履行合同约定的技术咨询服务工作所产生的技术成果所有权归发行人所有，发行人利用 LASSEN 提交的技术成果所完成的新技术成果的其知识产权归发行人所有，LASSEN 利用发行人提供的技术资料

工作条件所完成的新技术成果的知识产权归发行人所有。因此，公司正在以及未来将形成的核心技术将仍归公司所有，公司仍将自主生产核心器件，LASSEN 提供的技术服务将不对这些新的技术成果归属权产生影响。

## **(二) 定量说明 LASSEN 公司提供技术咨询对公司生产经营及财务表现的影响**

### **1、LASSEN 就“八角形光纤低损耗熔接项目”提供的技术服务对公司生产经营及财务表现的影响**

八角形双包层光纤广泛应用于光纤激光器中，是为提高泵源吸收而采用的不同于普通圆形光通信光纤的异形光纤。八角形光纤的熔接质量不仅直接影响激光器的输出功率、光通过效率等关键性能指标，而且影响光纤激光器长期工作的可靠性。

公司自开发研制连续光纤激光器起，便一直在优化八角形光纤更低损耗的熔接工艺，在此基础上，LASSEN 提供了八角形光纤熔接参数优化方法以及可用于生产的测试方案，其具体工作成果如下：

(1) 优化了光纤端面处理工艺，使光纤切割角度 80% 以上可控制在更小可接受角度（具体参数数值略）的范围内，切割断面更为平整。

(2) 提供了应用于光纤熔接的新的对准方法，包括测试仪器、测试原理、测试工艺和测试结果分析。采用 LASSEN 提供的新的对准方法，公司实现了更为精确的光纤对准，减少熔接损耗进而提高光通过效率 1-3%，接点温度下降 3-5 度，从而有效地提高了整机性能，加强了光路系统稳定性。

(3) 提出并实施了可用于批量生产的低损耗熔接方案，主要包括优化熔接机的定标工艺、熔接参数优化方案以及熔接质量检测工艺。采用 LASSEN 提供的低损耗熔接方案，有效确保了生产线熔接质量良率，直通率提高了 2-3%。

(4) 提出了熔接点强度性能的测试方法及测试规格参数。在采用这一标准化测试方法后，公司提高了对熔接点强度性能的可监控程度，从而提高了熔接点的长期可靠性。

“八角形光纤低损耗熔接项目”，是对光纤激光器基础工艺的持续优化，LASSEN 提供的技术服务可帮助降低熔接损耗，提高光通过效率 1-3%，提高生产良率 2-3%，进而提高整机产品的稳定性，提升产品品牌形象。然而，由于基础技术领域的工艺提升，对最终销售收入和成本费用降低所产生的影响较为间接，因此，其对公司具体财务指标的影响较难量化。

### **2、LASSEN 提供的“光纤激光对高反射率材料的高速稳定可靠的切割工艺方案”对公司生产经营及财务表现的影响**

激光切割高反射率材料一直是激光切割加工的难点，激光对紫铜（一种反射



率较高的工业材料)的切割能力是评价激光器金属板切割能力的一项重要指标,高反射率材料引起的回光会干扰激光输出功率的稳定性,不仅影响材料切割质量,还会损伤光学器件、加速器件老化,甚至对激光器造成永久性损伤。

抗回光工艺属于光纤激光器的基础技术优化领域,公司自开发研制连续光纤激光器起,便一直在抗回光工艺方面进行持续研究和改进升级,在此基础上,LASSEN 进一步指导公司开展高反射率材料(紫铜)的高速、稳定、可靠的光纤激光切割工艺研究,确定了工艺提升的两大方向,即:提升关键器件的抗高功率回光能力;对高反回光进行有效监控,在回光超过阈值时有效控制激光输出以保护激光器。其具体工作成果如下:

(1) 基于激光器的切割数据，分析光纤激光器在高回光情况下，关键器件光纤输出头、合束器、剥模器的回光特性及抗回光的影响因素，提出并制定了关键器件的抗回光参数指标以及抗回光能力提升方向（具体参数数字略），以保证各种器件可长时间稳定工作。

(2) 提出了回光传感器的工作原理、监控流程和定标工艺，引入了回光保护自锁机制，以避免不正常回光损坏激光器。目前，这一机制已成为公司产品标准配置，公司生产的高功率及超高功率激光器均配置了回光监控和报警保护功能，时时监控加工高反材料时产生的超强短脉冲回光，一旦达到阈值则启动报警保护。

LASSEN 提出的“光纤激光对高反射率材料的高速稳定可靠的切割工艺方案”，使公司进入了高反材料切割市场，使得更多有高反材料切割需求的客户选择公司产品。然而，由于这一方案属于基础技术领域的工艺提升，对最终销售收入和成本费用降低所产生的影响较为间接，且公司无法准确获知/估算客户使用激光器切割高反材料的频次，因此，LASSEN 对公司具体财务指标的影响较难量化。

3、LASSEN 就“高功率光纤光栅项目”提供的技术服务对公司生产经营及财务表现的影响

光纤光栅是组成激光器谐振腔的一对光纤反射镜，是光纤激光器外购部件中成本较高的器件之一。由于目前暂无国产光纤光栅厂家通过批量测试验证，因此，2018 年及以前，公司主要向国外厂商采购 14/250 型号的光纤光栅，外购单价约为 2,700 元/对（即 1,350 元/只）。

为降低产品成本，在更多核心器件上实现自主生产、进口替代，公司的“高功率光纤光栅项目”自 2017 年以前便已正式启动，2017 年 12 月起正式转为开发 14/250 型号光纤光栅，并在 2018 年 3 月制样成功，从此转入批量试产阶段。LASSEN 针对这一项目，在一些工艺节点上提供了技术指导和点拨，其具体工作成果如下：

(1) 优化了光纤光栅的载氢工艺、紫外刻写工艺和退火工艺，使光纤光栅的生产良率提高一倍，工艺流程时间缩短一半。

(2) 优化了光纤光栅的热性能，简化了光纤光栅的封装，进一步降低了光纤光栅的生产成本。

2018 年 4 月起，公司已实现光纤光栅器件的部分自主生产。自 2017 年公司使用 14/250 光纤光栅至今，成本及成本降低情况如下：

单位：元

项目	2017年 (研发阶段, 尚未投产)			2018年 (2018年第四季度开始小批试产)			2019年第一季度 (2019年1月开始中批生产)			2019年4-5月 (2019年4月开始大批量产)		
	数量 (只)	平均单价	金额	数量 (只)	平均单价	金额	数量 (只)	平均单价	金额	数量 (只)	平均单价	金额
	外购	16	2,578.86	41,261.74	2,092	1,541.75	3,225,351.00	2,048	1,403.61	2,874,602.00	2,012	1,256.62
自制	-	-	-	62	410	25,419.98	376	412	154,912.00	1,620	325	526,500.00
自制占比	0.00%	-	-	2.88%	-	-	15.51%	-	-	44.60%	-	-
单位节约额	-			1,131.76			991.61			931.62		
实际节约额	-			70,168.82			372,846.96			1,509,216.80		
单位降本率	-			73.41%			70.65%			74.14%		
潜在节约能力	-			2,437,800.49			2,403,672.96			3,383,626.80		
2019年全年节约额的预测值	=2019年预算需求数量*2019年全年自制占比*2019年4-5月单位节约额 = (8,400*2) *66.67%*(1,256.62-325) =10,434,665.71 元											

- 注：1、自制占比=自制光纤光栅数/（自制光纤光栅数+外购光纤光栅数）；
- 2、单位节约额=外购平均单价-自制平均单价；
- 3、实际节约额=（外购平均单价-自制平均单价）\*自制数量；
- 4、单位降本率=（外购平均单价-自制平均单价）/外购平均单价，这一指标也可表示假设全部以自制替代外购器件时，降低成本的程度；
- 5、潜在节约能力是指假设全部以自制替代外购器件时，预计可节约的成本额，公式为：潜在节约能力=单位节约额\*（自制数量+外购数量）。

自 2018 年 10 月小批量试产以来，2018 年当年 14/250 光纤光栅自制率为 2.88%，成本节约额 7.02 万元；2019 年第一季度中批生产以来，自制率提高至 15.51%，成本节约额 37.28 万元；2019 年第二季度（4-5 月）实现大批量产并开始全面投入使用，自制率已提高至 44.60%，成本节约额 150.92 万元。自制光纤光栅与从国外进口相比，单位材料成本降幅逾 70%，因此，如以自制的 14/250 光纤光栅替代全部同型号外购光纤光栅，该部分器件的成本降幅将逾 70%。

随着公司销售以及采购规模(尤其是高功率、超高功率激光器)的不断增长，成本节约额将呈现放大效应。根据公司预算，2019 年预计使用 14/250 型号光纤光栅的激光器销售量为 8,400 台，其中 5,600 台激光器所需的光纤光栅已具备自产能力，每台激光器需光纤光栅 2 只（即一对），即全年自制化率可达到 66.67%（=5,600/8,400）。不考虑技术提升所带来的自制替代程度进一步提高、不考虑规模效应带来的单位自产成本进一步降低，以 66.67%的自制率水平、2018 年 4-5 月的单位节约额、预算全年光纤光栅需求量估算，全年成本节约额预计将达到 1,043.47 万元（测算过程详见上页表中最后一行）。

需要说明的是，以上测算均为高功率光纤光栅项目对财务表现所产生的影响，而非 LASSEN 的技术服务自身直接影响。如未由 LASSEN 提供技术服务，公司虽仍可完成高功率光纤光栅的自主量产，实现这一器件的外购替代，但预计生产良率、生产效率的提升进程会推迟数月，会对公司 2019 年的器件成本节约额乃至产品价格、毛利等产生一定影响。

综上所述，LASSEN 公司提供的技术服务对公司基础技术领域的工艺起到了优化作用，提高了生产良率和生产效率，间接降低了生产成本；帮助公司进入到高反材料切割的专门应用领域，并间接提高了有该类需求客户的销售量；对 14/250 光纤光栅项目的进展给予了有力推动，快速提升了批量生产的生产良率和生产效率。

### （三）核查过程

- 1、对公司管理层、器件研发负责人进行了访谈；
- 2、了解了公司的器件研发历程；
- 3、查看了与 LASSEN 签订的技术服务合同以及所涉研发项目管理文件、验收报告，对相关项目负责人、核心技术人员进行了访谈；
- 4、会同公司研发和财务人员对相关项目对财务表现的影响进行了测算。

#### **（四）核查意见**

经核查，我们认为：

1、LASSEN 公司提供的技术服务均围绕公司激光应用技术、工艺开发等领域，公司此前已形成的核心器件自主生产技术来源与 LASSEN 公司的服务无关，公司对 LASSEN 公司不存在重大依赖。

2、LASSEN 公司提供的服务将会对公司目前以及未来正在持续开发的激光应用技术、工艺开发技术产生积极作用，但该些服务将不对公司新的技术成果归属权产生影响。

3、LASSEN 公司提供的技术服务对公司基础技术领域的工艺起到了优化作用，提高了生产良率和生产效率，间接降低了生产成本；帮助公司进入到高反材料切割的专门应用领域，并间接提高了有该类需求客户的销售量；对高功率光纤光栅项目的进展给予了有力推动，快速提升了批量生产的生产良率和生产效率。

**二、说明蒋峰向博腾咨询股东提供无息借款的原因及合理性、资金来源，说明蒋峰向其免除的借款利息是否属于为发行人承担费用，是否进行相应会计处理**

##### **（一）蒋峰向博腾咨询股东提供无息借款的原因及合理性、资金来源**

###### **1、蒋峰向博腾咨询当时股东提供无息借款的原因及合理性**

2018 年 8 月，博腾咨询当时股东已与公司建立了良好合作，但由于资金不足且希望获得收益后再支付对价，故向蒋峰提出希望取得其无息借款，用于支付股份对价。蒋峰先生认可 LASSEN 技术专家的视野以及 LASSEN 公司的技术能力，看好 LASSEN 公司的技术服务价值，双方合作开局良好，因此，蒋峰先生决定给予其无息借款，其向博腾咨询当时股东提供无息借款这一行为具有合理性。

###### **2、蒋峰提供借款的资金来源**

上述借款由蒋峰于 2018 年 10 月分 6 笔支付。其中，首笔支付的款项 760 万元为蒋峰自有和自筹资金，博腾咨询取得首笔款项后，即以该资金向蒋峰支付了新鑫合伙的份额转让款；此后，蒋峰再将从博腾咨询取得的股款借予博腾咨询，余下 5 笔借款款项支付均采用这一方式，最终完成全部借款额的支付，以及博腾咨询全部股权转让款的支付。

**（二）说明蒋峰向其免除的借款利息是否属于为发行人承担费用，是否进行相应会计处理**

针对蒋峰向博腾咨询当时股东提供免息借款这一事项，发行人应按同期贷款利率计算相应借款现值，并将博腾咨询取得股权的成本低于公允价值的部分确认为股份支付，具体如下：

### （1）股份支付会计准则的相关规定

根据股份支付会计准则的规定，对于换取其他方服务的股份支付，企业应当以股份支付所换取的服务的公允价值计量。企业应当按照其他方服务在取得日的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或费用。

蒋峰向博腾咨询当时股东提供免息借款，使得博腾咨询取得新鑫合伙份额所支付的成本低于其公允价值，发行人应确认股份支付。

### （2）蒋峰向博腾咨询当时股东免除借款利息的相关约定

2018年8月10日，蒋峰与博腾咨询及其当时的股东签署了《借款协议》，约定蒋峰向博腾咨询当时股东提供无息借款3,433万元用于博腾咨询取得新鑫合伙的财产份额，借款期限至创鑫激光上市后且新鑫合伙减持创鑫激光股票之日或博腾咨询转让新鑫合伙财产份额之日（孰早为准）止，博腾咨询应于借款到期日按其出售间接持有的创鑫激光股份的比例或者转让新鑫合伙财产份额的比例向蒋峰偿还借款。

### （3）股份支付金额的计算

针对本次股票公开发行上市，新鑫合伙于2019年3月签署了《关于股份锁定的承诺函》，涉及锁定期限的具体承诺内容如下：

①自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起36个月内，不转让或者委托他人管理本企业/本公司直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

②公司上市后6个月内如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），或者上市后6个月期末收盘价低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价），本企业/本公司所持有的公司股票锁定期自动延长6个月。

③本企业/本公司所持有的股票在上述锁定期满后两年内减持的，本企业/本公司减持价格不低于发行价（如在此期间除权、除息的，将相应调整发行价）。

④如中国证监会、证券交易所就上市公司股份减持出台新的需要适用于本企业/本公司的强制性规定的，本企业/本公司自愿遵守该等强制性规定。

因此，对借款折现年限估算：自借款发生之日起至公司拟申请公开发行股票再至申请成功约需1年，自上市之日起至承诺的锁股期满约需3年，自承诺的锁股期满至最终实际转让约需1年，故假设借款存续年限（即免息期）为5年。

上述借款本金为3,433万元，以五年期银行贷款年利率4.75%作为折现率，折现期为5年，该笔无息借款的现值为2,722.10万元，博腾咨询获取股权成本2,722.10万元与股权公允价3,433万元差额710.90万元计入股份支付。

综上，蒋峰向博腾咨询当时股东提供免息借款，按《企业会计准则》的规定，发行人已对该事项确认股份支付710.90万元。

### （三）核查过程

- 1、对蒋峰、博腾咨询股东分别进行了访谈；
- 2、查看了蒋峰的银行资金流水，评估了其资金实力和借款能力；
- 3、查阅了会计准则规定和相关案例；
- 4、公司对财务报告中所涉上述无息借款的会计处理进行了调整。

### （四）核查意见

经核查，我们认为，蒋峰向博腾咨询当时股东提供无息借款具有合理性；蒋峰借款的资金来源为其自有或自筹资金；蒋峰向博腾咨询股东免除的借款利息属于为发行人承担费用，按照会计准则规定应进行相应会计处理，发行人已对该事项确认了股份支付，发行人的会计处理正确。

## 三、说明仅通过博腾和 LASSEN 出具的说明即确认不存在竞业限制的依据是否充分，说明未对 LASSEN 控股股东进行访谈的原因

### （一）核查过程

- 1、取得了 LASSEN 技术服务人员出具的说明

根据《说明》，该技术服务人员在前任职单位离职后，未与该单位签订/约定竞业限制/竞业禁止协议，未签订含类似条款的文件，未以口头、书面等形式作出含有类似条款的承诺。

- 2、与 LASSEN 控股股东和提供技术服务的专家进行了访谈

经访谈，了解到其未与前任职单位签订竞业限制/竞业禁止协议，在为发行人提供技术服务期间，不存在竞业限制的情况；其前任职单位所在地的劳工法律不支持竞业限制条款。

此外，我们已于答复首轮问询函的过程中，对 LASSEN 控股股东进行了访谈并已涉及到二轮回复的相关问题，且已在首轮问询函回复第 26 题中披露了这一核查方式。考虑到上述情况，在答复二轮问询函的过程中，未对其进行重复访谈，且未在二轮问询函回复中披露这一核查方式。

- 3、查阅了其与前任职单位签署的劳动合同、知识产权协议、前任职单位出具的工作经历证明

经查阅上述文件，其雇佣合同、知识产权协议中不存在竞业限制条款，未显示双方存在竞业限制协议；前任职单位出具的工作经历证明中亦未提及签署了这些条款。

- 4、查阅了其前任职单位所在地律师 Zhong Lun Law Firm LLP 出具的《法律意见书》

根据《法律意见书》，LASSEN 技术服务人员前任职单位所适用的《加利福尼亚州商业和职业法典》第 16600 条规定，除另有规定外，对于限制一方从事合法职业、贸易或经营的合同，该竞业限制无效。由加利福尼亚州法律管辖的雇佣合同、雇主与雇员之间的竞业禁止协议、包含竞业禁止约定的雇佣合同等均受该规定的约束。上述除外情形，主要指上述法典第 16601、16602 条所列情况如下：

(1) 第 16601 条除外情形

“一方出售企业的商誉，或其所持有的某企业的全部所有权权益，或企业拥有的产生商誉的实质性全部资产”的情形，可对其进行竞业限制约束。

根据上述《法律意见书》，这一情形的典型情况如：“①在一项收购交易中的主要标的资产是卖方公司的商号（名称）和客户关系等无形资产，则视为卖方公司在该交易中出售的是企业的商誉；②在一项股权收购交易中，卖方（股东）出售的是其持有的目标公司全部股权，也可构成本条例外情况，但在此类交易中，一般需要明确该等股份的价值（即交易对价）包含商誉的价值。”“需要注意的是，在资产收购交易中，如果出售的资产不附带或并未累积声誉，则不构成本条的例外情形。”

(2) 第 16602 条除外情形

“合伙企业的合伙人退出合伙企业或有限责任公司的成员退出有限责任公司”的情形，可对其进行竞业限制约束。

根据上述《法律意见书》，“‘有限责任公司’是指依美国法律设立的 limited liability company，简称 LLC，中文习惯翻译为‘有限责任公司’，但并不是‘股份有限公司’（corporation）或股份有限公司的一种；有限责任公司的‘成员’（member）是指有限责任公司的所有权人，类似股份有限公司的股东或合伙企业的合伙人，有限责任公司不能上市，因此上市公司不能是有限责任公司而只能是股份有限公司。”因此，上市公司雇员持有并出售股份的情况不适用这一除外情形。

LASSEN 技术服务人员的前任职单位为加利福尼亚州法律所管辖，且为上市公司，其从前任职单位离职的情形不属于上述（1）（2）除外情形，因此，前单位与其的竞业限制/竞业禁止约定（如有）无效。

综上，我们已通过上述核查方式确认了相关人员不存在竞业限制，核查依据充分，我们已于 2019 年 4 月、6 月与 LASSEN 控股股东进行了访谈。

(二) 核查意见

经核查，我们认为，LASSEN 为公司提供技术服务的相关人员不存在竞业限制，认定其不存在竞业限制的依据充分；我们已于 2019 年 4 月、6 月与 LASSEN 控股股东进行了访谈。



## 6.关于贸易纠纷对公司的影响

发行人在二轮问询回复中称，公司对贸易纠纷有相应的应对方式。

请发行人：（1）补充披露受贸易纠纷影响的材料采购对公司生产经营的应用情况、重要程度、备货情况；（2）进一步说明并扼要披露公司各具体应对方式的具体内容，包括公司报告期内及期后的具体备货情况，可替代Lumentum和上海瀚宇的芯片、光纤供应商情况及采购金额变化情况，国内芯片替代产品是否已成功用于生产发行人产品并保证质量稳定，国内光纤产品能否在公司产品关键部件上替代Nufern产品和nLIGHT产品；（3）在与前述问题相关的风险因素披露中，避免披露应对措施。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

### 一、补充披露受贸易纠纷影响的材料采购对公司生产经营的应用情况、重要程度、备货情况

原产于美国原材料对公司生产经营的应用情况、重要程度、备货情况

#### （1）芯片

报告期内，公司芯片的主要供应商为Lumentum和II-IV集团，其中Lumentum提供芯片的原产国为美国，受贸易纠纷的影响被加征25%关税；II-IV集团提供的芯片原产国为瑞士，未受到贸易纠纷影响。

Lumentum的芯片具有高亮度、高功率等优点，被广泛应用于公司主要产品，对公司产品较为重要。公司自2018年中美贸易争端伊始，便积极采取措施应对，提前进行备货，抵消被加征关税影响。截至2019年5月31日，公司芯片结存数量为765,278片（原材料、半成品和成品中芯片数量之和），即便中美贸易争端继续升级，极端情况下发生断供情况，目前的备货量可以保证公司5.15个月左右的需求，短期内对公司经营无重大不利影响。

#### （2）光纤

报告期内，公司光纤的主要供应商为nLIGHT和上海瀚宇光纤通信技术有限公司，其中上海瀚宇光纤通信技术有限公司为Nufern在中国大陆的代理商，Nufern提供的光纤原产国为美国，被加征25%关税；nLIGHT光纤原产国为芬兰，未受到贸易纠纷影响。

报告期内，公司生产大部分使用进口光纤。目前大部分国产光纤的技术水平与进口光纤差异不大，且价格更具优势，实现大部分的替代。2018年底，公司已开始大批量导入国产光纤，从采购量看，2019年1-5月国产无源光纤采购量超过85%，国产有源光纤采购量超过40%，国产光纤生产商长飞光纤已取代上海瀚宇成为公司第一大光纤供应商。

综上所述，上海瀚宇为公司光纤原材料供应商之一，对其代理的 Nufern 光纤不存在依赖关系，并且公司已开始大批量导入国产光纤，无需因贸易纠纷对光纤进行额外备货。

二、进一步说明并扼要披露公司各具体应对方式的具体内容，包括公司报告期内及期后的具体备货情况，可替代 Lumentum 和上海瀚宇的芯片、光纤供应商情况及采购金额变化情况，国内芯片替代产品是否已成功用于生产发行人产品并保证质量稳定，国内光纤产品能否在公司产品关键部件上替代 Nufern 产品和 nLIGHT 产品

(一) 进一步说明公司各具体应对方式的具体内容，包括公司报告期内及期后的具体备货情况，可替代 Lumentum 和上海瀚宇的芯片、光纤供应商情况及采购金额变化情况，国内芯片替代产品是否已成功用于生产发行人产品并保证质量稳定，国内光纤产品能否在公司产品关键部件上替代 Nufern 产品和 nLIGHT 产品

截至本反馈意见回复之日，公司采购的原产于美国的关键原材料芯片和光纤，受贸易冲突影响被加征 25% 的关税。为了降低贸易冲突对经营的影响，公司已积极采取措施应对。

#### 1、芯片

(1) 采取具体应对方式的具体内容

##### ①主动备货

2018 年一季度中美贸易争端初现端倪，在双方尚未明确具体加征关税清单阶段，公司便开始布局，提前进行备货，积极消除加征关税对公司经营的影响。在公司主动备货的策略下，2018 年起公司各季度末芯片结存数量呈上升趋势，尤其是 2018 年三季度末，受首轮加征关税清单明确自 2018 年 9 月 24 日对芯片加征 10% 的关税影响，公司加大了芯片备货比例，结存数量较 2018 年二季度末大幅度上升。2018 年度及 2019 年度各季度末芯片结存数量（原材料、半成品、产成品芯片数量之和）如下：

单位：片

2018 年 一季度末	2018 年 二季度末	2018 年 三季度末	2018 年 四季度末	2019 年 一季度末	2019 年 5 月末
381,498	461,899	631,588	634,309	682,250	765,278

##### ②Lumentum 对 10% 关税部分进行补偿

基于公司与 Lumentum 多年良好的合作关系，公司已与 Lumentum 达成协议由 Lumentum 承担 10% 加征关税部分。随着贸易争端的升级，原产于美国的芯片自 2019 年 6 月 1 日起被额外加征 15% 的关税，合计征收 25% 关税。目前公司正与 Lumentum 就关税事宜进行进一步协商，寻求补偿比例。

### ③增加向非贸易冲突国采购比例

公司拥有多个芯片供应商，其中 II-IV 集团提供芯片的原产国为瑞士，不受加征关税影响。II-VI 集团是国际知名的光学材料供应商，2018 年销售收入 12.48 亿美元。2013 年 9 月，II-VI 集团通过收购 Oclaro 公司在瑞士苏黎世的半导体激光器业务成立 II-VI Laser Enterprise GmbH，涉足芯片领域。

自 2018 年贸易争端发生以来，公司逐步通过增加向 II-VI 集团采购减弱加征关税对公司经营的影响。报告期内及期后，公司芯片采购具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2016 年度		2017 年度		2018 年度		2019 年 1-5 月	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
Lumentum Operations LLC.	0.16	100%	1,079.36	89.76%	5,715.97	76.85%	3,695.58	87.91%
II-VI 集团	-	-	116.64	9.75%	1,722.29	23.15%	508.11	12.09%

从上表可以看出，2018 年向 II-VI 集团采购比例较 2017 年大幅度上升。2019 年度公司已与 Lumentum 就加征关税补偿事项达成协议，完全消除了本轮加征关税（2019 年 6 月 1 日起对芯片加征关税由 10% 上升至 25%）之前仅加征 10% 关税部分的影响，因此 2019 年 1-5 月仍以向 Lumentum 采购为主。

### ④向 Lumentum 采购 Bar 条进一步降低泵源生产成本

Bar 条是生产单个芯片的原材料，需要通过切割方式加工成单个裸芯片。一个 Bar 条可以切割出 20 个芯片，采购 Bar 条的单个芯片成本（即采购 Bar 条采购成本除以芯片个数）约为直接采购单个芯片的 60% 左右，考虑到加工合理损耗及 Bar 中芯片的不良率，利用 Bar 条切割成裸芯片可节约芯片成本 10%-15%。公司之前已掌握切割 Bar 条的工艺，但受限于公司产能，未对外大量采购 Bar 条。公司已与 Lumentum 达成合作意向，为降低贸易冲突对公司盈利的不利影响，决定向 Lumentum 采购 Bar 条，进一步降低公司芯片成本。目前，公司正在对 Lumentum 提供的 Bar 条进行测试。

### （2）国产芯片情况

现阶段，国产芯片已达到可以使用的水平，但在功率和亮度方面与进口芯片尚存在一定差距。公司使用的技术方案较为先进，需要使用高功率、高亮度的芯片，因此国产芯片未在公司产品中应用。公司正在积极与国产芯片厂商合作，设计适用于国产芯片的技术方案，协助开发性能更好的芯片，为未来全面导入国产芯片做前期准备。

## 2、光纤

### (1) 采取具体应对方式的具体内容

#### ①增加国产光纤采购比例

报告期内，公司光纤主要使用进口产品。2018年，随着国产特种光纤技术的成熟，公司已大面积导入国产光纤，并且与长飞光纤建立了战略合作关系。长飞光纤（股票代码：601869）是国内著名光纤预制棒、光纤和光缆生产商，2018年营业收入113.6亿，其中光纤及光纤预制棒营业收入46.92亿。

报告期内及期后，公司向长飞光纤采购具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2016年度		2017年度		2018年度		2019年1-5月	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
长飞光纤光缆股份有限公司	1.86	0.03%	118.55	1.62%	1,379.54	14.41%	1,501.20	37.28%

截至2019年5月31日，公司向长飞光纤采购光纤比例达到37.28%，长飞光纤成公司2019年度第一大光纤供应商。

#### ②增加向非贸易冲突国采购比例

nLIGHT集团是公司报告期内除上海瀚宇外光纤原材料的主要供应商，nLIGHT集团光纤原产国为芬兰，未受加征关税影响。nLIGHT集团拥有齐全的光纤产品线，可以满足公司大部分产品的生产需求。报告期内及期后，公司向nLIGHT集团采购光纤具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2016年度		2017年度		2018年度		2019年1-5月	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
nLIGHT集团	3,015.68	49.70%	3,313.57	45.38%	3,361.03	30.95%	934.57	23.21%

2016-2017年公司向nLIGHT集团采购光纤比例接近半数，2018年起公司逐步导入国产光纤，采购比例逐渐下降。与nLIGHT集团良好的合作使公司可以通过增加向非贸易冲突国采购光纤比例应对贸易冲突影响。

### (2) 国产光纤情况

目前大部分国产光纤的技术水平与进口光纤基本一致，在关键部件上已具备完全替代Nufern和nLIGHT光纤的能力，并且在价格上具有优势。公司通过内部的可靠性测试以及样品、小批量、大批量验证，国产光纤表现稳定，已大批量导入国产光纤。2018年度和2019年1-5月，公司光纤国产化率情况如下：

产品类别	材料类别	2018年度		2019年1-5月	
		数量	国产化率	数量	国产化率
脉冲光纤激光器	有源光纤	300,723	38.68%	125,254	59.06%
	无源光纤	668,291	21.60%	353,296	85.11%

产品类别	材料类别	2018 年度		2019 年 1-5 月	
		数量	国产化率	数量	国产化率
连续光纤激光器	有源光纤	350,583	26.88%	193,986	32.26%
	无源光纤	764,035	25.15%	486,468	86.92%
共用光纤及其他	无源光纤	265,255	39.55%	323,758	89.54%

从使用数量看，公司 2019 年度光纤国产化率较 2018 年度大幅度提升，无源光纤和有源光纤具体替代情况如下：

#### ①无源光纤

无源光纤主要使用于生产光学器件，通过熔接的方式将光学器件各自部分的无源光纤连接实现激光在内部传输。2019 年 1-5 月，公司国产无源光纤使用率超过 85%，核心光学器件使用的光纤基本可以完全使用国产光纤替代，目前仅部分高功率和超高功率激光输出头和光纤光栅使用的无源光纤依然使用进口光纤。

#### ②有源光纤

有源光纤的作用是在谐振腔内将泵浦光能量放大。2019 年 1-5 月，脉冲光纤激光器使用的国产有源光纤和进口有源光纤技术参数接近，国产使用率接近 60%，部分有源光纤依然采用进口主要原因是在控制成本的前提下避免单一供应商供应；连续光纤激光器国产有源光纤使用率超过 32%，目前公司高功率和超高功率连续光纤激光器产品使用的有源光纤基本为国产光纤，而中功率连续光纤激光器因为技术方案与高功率和超高功率产品不同，国产光纤的技术水平尚不足以满足公司对产品质量的要求，因此仍需向国外供应商采购。

综上，国产光纤能在公司大部分光学器件上替代 Nufern 和 nLIGHT 的产品，谐振腔内使用的部分有源光纤仍需进口。

### 四、核查过程并发表明确意见

#### （一）核查过程

- 1、查阅了关税司 2018 年以来针对贸易冲突实施加征关税的相关措施；
- 2、检查了发行人 2018 年各季度芯片存货明细及半成品和成品中芯片换算计算表；对 2018 年末存货进行了实地盘点；对 2019 年 6 月 10 日存货中芯片数量进行了抽盘，并根据 2019 年 6 月 10 日存货明细表和出入库明细表将芯片数量倒推至 2019 年 5 月 31 日；
- 3、访谈了发行人总经理、财务部负责人、采购部负责人，了解了中美贸易冲突对发行人生产经营的影响以及发行人的应对措施，评估了相关应对措施的效果；

4、查阅了发行人与供应商针对关税事项的沟通记录、确认邮件和协议等资料；

5、访谈了发行人总经理、核心技术人员、采购部负责人，了解了国产光纤性能、质量情况和国产光纤在产品中的应用情况，查阅了发行人 2019 年采购数据，确认 2019 年国产光纤采购情况。

6、核查了发行人补充披露情况。

## （二）核查意见

经核查，我们认为，截至本问询函回复之日，受中美贸易争端影响，原产于美国的芯片和光纤被加征 25% 税率的关税，发行人芯片和光纤是发行人生产经营过程中主要原材料，被用于生产发行人大部分产品；由于国产芯片技术与进口芯片仍存在一定差距，因此发行人使用原产于美国的芯片对发行人较为重要，而大部分国产光纤技术和质量与进口光纤差异不大，并且发行人已较大规模使用国产光纤，原产于美国的光纤对发行人相对不重要。自 2018 年一季度中美贸易争端发生至今，发行人已积极采取一系列有效的应对措施，包括提前备货、与供应商达成补偿协议、寻找非贸易冲突国原材料供应商、使用国产原材料替代以及进一步降级生产成本等。截至 2019 年 5 月 31 日，发行人芯片结存数量可满足在极端断供情况下 5.15 个月的需求，而国产光纤在发行人产品大部分关键部件上已能够替代进口光纤，部分仍需进口的光纤可以通过非贸易冲突国采购，无需进行额外备货。

综上所述，发行人已采取有效的应对措施降低贸易争端对生产经营的影响，短期内不会对发行人盈利质量和持续经营能力产生重大不利影响。

## 7.关于报告期后业绩情况

请发行人补充提供2019年一季度审阅报告，在招股说明书中披露报告期截止日后的主要经营情况，包括但不限于产品价格、销量、在手订单等，详细分析说明公司2019年一季度主要报表项目的同比及环比变动原因，并说明与同行业可比公司的变动趋势是否一致；若存在业绩下滑情形的，请在重大事项提示中披露。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、公司 2019 年 1-3 月财务报表（经审阅）主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 3 月 31 日	同比变动
流动资产	69,393.25	67,833.16	2.30%
非流动资产	16,467.74	15,078.98	9.21%
资产合计	85,860.99	82,912.14	3.56%
流动负债	18,734.41	17,923.75	4.52%
非流动负债	3,067.02	2,919.00	5.07%
负债合计	21,801.44	20,842.75	4.60%
股东权益合计	64,059.55	62,069.39	3.21%
其中：归属于母公司股东权益	64,059.55	62,069.39	3.21%

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	同比变动
营业收入	17,289.31	14,420.35	19.90%
营业成本	11,655.27	9,020.28	29.21%
营业利润	1,769.90	2,585.56	-31.55%
利润总额	1,721.43	2,567.34	-32.95%
净利润	1,379.05	2,172.11	-36.51%
归属于母公司股东的净利润	1,379.05	2,172.11	-36.51%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	1,570.83	2,143.71	-26.72%

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	同比变动
经营活动产生的现金流量净额	-3,691.30	-297.75	1139.74%
投资活动产生的现金流量净额	1,515.93	-690.04	-319.69%
筹资活动产生的现金流量净额	-	-566.33	-
汇率变动对现金的影响	-42.35	-26.95	57.13%
现金增加额（净减少以“-”填列）	-2,217.72	-1,581.07	40.27%

#### 4、非经常性损益明细表主要数据

单位：万元

项目	2019年1-3月	2018年1-3月	同比变动
非流动资产处置损益	0.84	-0.52	-260.57%
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	163.46	56.71	188.26%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-49.31	-17.70	178.58%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-222.61	-	-
小计	-107.62	38.48	-379.65%
所得税影响额	-84.16	-10.08	734.81%
少数股东权益影响额（税后）	-	-	-
归属于母公司股东的非经常性损益合计	-191.78	28.40	-775.20%

## 二、财务报表的变动分析

### 1、合并资产负债表的主要变动分析

截至2019年3月31日，发行人总资产为85,860.99万元，较2018年末增长3.56%，资产规模保持稳定；发行人总负债为21,801.44万元，较2018年末增长4.60%，主要是随着业务发展，应付款项有所增加；发行人归属于母公司股东权益为64,059.55万元，较2018年末增长3.21%，主要是2019年一季度实现的净利润所致。

其中，应收账款及应收票据相比2018年底增长9.08%；预付账款相比2018年底增长226.81%，增加597.86万元，主要是预付原材料采购款增加和为提升产能扩大设备采购从而增加设备采购预付款；存货增长16.99%，主要为原材料和库存商品的增加，系发行人为应对慕尼黑上海光博会后的高功率和超高功率连续光纤激光器的销售进行的计划性备货。

同行业上市公司锐科激光2019年一季度应收账款及应收票据相比2018年底增长43.77%，预付账款增长49.45%，存货增长43.73%。与锐科激光相比，发行人主要资产负债表科目与其变动趋势一致。

### 2、合并利润表的主要变动分析

#### （1）营业收入规模同比增长

2019年一季度，发行人营业收入为17,289.31万元，同比增长19.90%，主要得益于发行人脉冲光纤激光器和连续光纤激光器销量的提升。



发行人 2019 年一季度脉冲光纤激光器和连续光纤激光器平均价格和销量情况如下：

项目	2019 年一季度	2018 年一季度	同比增幅
脉冲光纤激光器平均价格（万元）	0.74	0.98	-24.09%
脉冲光纤激光器销量（台）	8,355	5,772	44.75%
连续光纤激光器平均价格（万元）	8.48	11.14	-23.88%
连续光纤激光器销量（台）	1,195	803	48.82%

2019 年一季度，公司脉冲光纤激光器和连续光纤激光器平均价格受 2018 年市场价格持续下降影响，较 2018 年一季度平均价格均出现较大幅度下降。但价格降低带来的市场需求持续扩大，2019 年一季度，公司上述两类产品销量均实现 40% 以上的同比增幅，带动公司 2019 年一季度营业收入保持同比增长。

#### （2）营业成本同比增长

2019 年一季度，发行人营业成本为 11,655.27 万元，同比增长 29.21%，主要系随着脉冲光纤激光器和连续光纤激光器产量的增加，相应的营业成本也随之增长，但由于产品销售价格下降幅度较大而原材料价格下降幅度较小，使得营业成本同比增长率高于营业收入同比增长率。

#### （3）毛利率有所下降

2019 年一季度，市场竞争激烈程度加剧，光纤激光器价格下降幅度较大，发行人毛利率为 32.59%，较去年同期 37.45% 的毛利率出现较大幅度下降。

#### （4）管理费用和研发费用同比增长

2019 年一季度，发行人管理费用同比增长 105.94%，研发费用同比增长 42.43%，主要为随着发行人业务的发展，公司管理人员和研发人员进一步增加，此外本期管理费用包括蒋峰将其持有的华鑫公司部分股权分别转让给庞胜清等 19 人股权所确认的股份支付费用 611.11 万元，剔除此因素影响后，管理费用增长 42.59%。

#### （5）净利润同比下降

2019 年一季度，发行人归属于母公司股东的净利润为 1,379.05 万元，同比下降 36.51%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,570.83 万元，同比下降 26.72%。发行人 2019 年一季度净利润下滑的主要原因为受发行人毛利率下降的影响，在营业收入同比增长 19.90% 的情况下，2019 年一季度毛利额与 2018 年一季度相当，但管理费用同比增长 105.94%，研发费用同比增长 42.43%，销售费用同比增长 22.66%，从而当期营业利润同比下降 31.55%，使得净利润也出现较大幅度下降。

#### （6）同行业比较

国外同行业公司 IPG 在 2019 年一季度实现营业收入 3.15 亿美元，同比下降 12%，其中中国市场营收 1.15 亿美元，同比下降 24%；净利润为 0.55 亿美元，同比下降 48%。

同行业上市公司锐科激光 2019 年一季度实现营业收入 39,872.06 万元，同比增长 24.27%；营业成本为 25,799.55 万元，同比增长 74.41%；归属于上市公司股东的净利润为 10,042.76 万元，同比下降-10.88%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 7,901.22 万元，同比下降 28.56%；锐科激光 2019 年一季度的毛利率为 35.29%，相比 2018 年度 45.32% 也有了较大幅度的下降。

发行人利润表主要科目与同行业上市公司变动趋势一致，属于受行业性影响所致。

#### 3、合并现金流量表的主要情况分析

2019 年一季度，发行人经营活动产生的现金流量净额为-3,691.30 万元，同比减少 3,393.56 万元，主要是因为发行人存货增加 4,621.11 万元，导致本期购买商品、接受劳务支付的现金增加 4,390.77 万元。

2019 年一季度，发行人投资活动产生的现金流量净额为 1,515.93 万元，同比增加 2,205.98 万元，主要因为发行人本期处置度亘激光股权收回投资款。

#### 4、非经常性损益情况

2019 年一季度，发行人扣除所得税影响后归属于母公司股东的非经常性损益净额为-191.78 万元，主要系处置度亘激光股权获得投资收益 336.00 万元，以及确认股份支付费用 611.11 万元，非经常性损益对发行人经营业绩不构成重大影响。

#### （五）财务报告审计截止日后主要经营状况

公司财务报告审计截止日至本回复签署之日期间，公司经营状况正常，经营模式未发生重大变化，公司主要原材料的采购规模及采购价格、收入规模及销售价格未发生重大变化，公司客户和供应商的构成未发生重大变化，整体经营环境未发生重大变化。

综上所述，公司财务报告审计截止日后的经营情况与经营业绩较为稳定，总体运营情况良好，不存在重大异常变动情况。

## （六）2019 年上半年经营业绩的预计情况及同比变动分析

公司 2019 年 1-6 月预计将实现营业收入约 4.8 亿,较上年同期增长约 36%; 预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润约为 4,800.00 万元至 5,300.00 万元,较上年同期下降 22%至 13%。

公司 2019 年 1-6 月预计营业收入同比增幅较大的主要原因为:一是随着激光材料加工相关技术、工艺的不断成熟、应用领域的逐步拓展,加之产品价格持续降低,激光设备市场需求持续扩大,进而带动下游激光装备行业对于光纤激光器的需求不断加大,使得公司光纤激光器销量同比大幅提升;二是公司在 2019 年上半年高功率和超高功率连续光纤激光器显著增长,带动公司连续光纤激光器整体销售收入同比呈现快速增长。

公司 2019 年 1-6 月预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润同比下降的主要原因为产品价格同比下降导致综合毛利率下降约 7 个百分点以及研发投入加大导致研发费用同比增幅约 70%。

公司 2019 年 1-6 月预计产品价格同比下降幅度较大的原因为:一是随着创鑫激光、锐科激光等国内领先企业经过多年发展,具备了与 IPG 等国际激光企业同台竞争的能力,逐渐在高功率脉冲光纤激光器、高功率、超高功率连续光纤激光器市场展开全方位激烈竞争,产品价格持续降低;二是尽管行业进入技术和产业壁垒不断提高,但由于行业发展前景广阔,越来越多的竞争者进入并发展壮大,特别是在中低功率光纤激光器市场竞争尤为激烈,使得中低功率光纤激光器市场价格逐渐下降。

前述 2019 年 1-6 月业绩情况系公司财务部门初步预计数据,不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

## 三、核查过程并发表明确意见

### （一）核查过程

- 1、获取了发行人 2019 年一季度财务报告,对比核查相关财务指标变动原因;
- 2、获取了同行业上市公司的一季度报告,与发行人相关财务数据进行对比分析。

### （二）核查意见

经核查,我们认为,发行人已补充提供 2019 年一季度审阅报告;发行人已披露报告期截止日后的主要经营情况,并进行了分析;针对一季度业绩下滑的情形,发行人已在重大事项提示中披露。

## 8.关于管理层讨论与分析的其他问题

请发行人：（1）补充说明报告期内与公司存在返利安排的客户情况、销售金额、返利金额，以及期末未使用的返利金额，并说明使用返利是否属于行业惯例；（2）说明二轮问询回复108页计算公式中C以返修物料消耗作为单位维修成本计算基础而未考虑人工等其他维修成本的原因；（3）说明与软件产品定价相关的硬件成本利润率的计算依据，是否已实际成本利润率为基础计算嵌入式软件产品增值税应纳税额，并说明计算结果是否取得有关税务部门的认可；（4）简化披露鞍山创鑫与鞍山激光产业园为服务中心有限公司签订租赁合同的免租约定内容，披露政策的持续性及鞍山创鑫能否持续满足免租条件；（5）定量分析并扼要披露报告期内部件自制化对发行人产品成本结构及毛利率的影响；（6）明确说明备用机、样机在期末存货分类中的位置，说明备用机和样机的库龄、存货跌价测试情况及结果，对于问询回复中“公司对于新开发的试机客户给予1至3个月的试机转销售的延期回款期限”导致应收账款超期的描述，说明试机转销售如何导致应收账款超期，结合合同约定说明相应业务的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定；（7）说明公司2018年应收账款周转天数有所回升的原因。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、补充说明报告期内与公司存在返利安排的客户情况、销售金额、返利金额，以及期末未使用的返利金额，并说明使用返利是否属于行业惯例

报告期内，公司返利金额占主营业务收入比重金额如下：

单位：万元

	2018年度	2017年度	2016年度
返利金额	621.76	1,127.24	
主营业务收入	69,304.14	58,573.66	41,109.12
占比	0.90%	1.92%	

报告期内，具体返利的客户情况如下：

单位：万元

客户	2018年度			2017年度		
	返利金额	收入金额	占比	返利金额	收入金额	占比
济南邦德激光股份有限公司	601.45	12,805.54	4.70%	846.84	5,556.30	15.24%
浙江嘉泰激光科技股份有限公司	20.31	388.34	5.23%	16.66	362.53	4.60%
深圳市大鹏激光科技有限公司				86.33	2,525.78	3.42%
安徽联合智能装备有限责任公司				92.39	876.84	10.54%

客户	2018年度			2017年度		
	返利金额	收入金额	占比	返利金额	收入金额	占比
其他客户				85.02	1,619.24	5.25%
合计	621.76	13,193.88		1,127.24	10,940.69	

注：以上数据为单体公司数据，非合并口径。

公司返利的会计处理方式，每年根据与客户达成的返利条款，对该客户的销售完成情况进行核对，按合同约定计算返利金额，并记录相关的会计分录“借：营业收入、应交税费-增值税-销项税；贷：应收账款”，冲销应收账款及营业收入。报告期内，各客户的返利均已在对应收入归属的当年入账冲销。

以上金额均已获公司与客户双方确认，公司不存在未使用的返利金额。

我们查阅了相关信息披露文件，同比上市公司锐科激光在 2018 年年度报告中提到“主要经营模式（3）销售模式：对于签订战略合作框架协议的客户，公司制定了阶梯式返点政策，主要根据客户的全年度采购产品数量和金额，确定一定返点比例，并根据协议实际完成情况实现返点兑现，返点兑现一般在年终完成。”

其具体约定情况未披露。其他光纤激光器行业生产厂家较少，且规模较小，没有公开途径获得是否存在返利情况的信息。

## 二、说明二轮问询回复 108 页计算公式中 C 以返修物料消耗作为单位维修成本计算基础而未考虑人工等其他维修成本的原因

公司在计算单位维修成本时未考虑人工等其他维修成本的原因为公司的返修车间日常维修包括质保期内的维修及过质保期为客户提供的有偿维修，对于领用的物料消耗公司根据不同工单类型在物料领用时分别冲减预计负债或计入其他业务成本，对于车间发生的人工等其他维修成本占总维修成本金额比例较低，同时由于每台机器的维修工时差异较大，将人工等其他维修成本按维修工单类型拆分难度较大，故报告期内人工等其他维修成本在实际发生时直接确认销售费用，计算单位售后维修成本时不再予以考虑。

报告期内返修车间其他维修成本明细如下：

单位：万元

明细	2018 年度	2017 年度	2016 年度
人工成本	311.57	220.96	75.24
机器折旧	38.73	33.68	7.87
其他	89.70	82.11	4.76
其他维修成本小计	440.01	336.74	87.86
返修车间总维修成本	2,260.79	2,340.10	637.85
其他维修成本占总维修成本比例	19.46%	14.39%	13.77%

因此，公司以返修物料消耗作为单位维修成本计算基础而未考虑人工等其他维修成本，不会对财务部关于售后维修费测算数的准确性构成重大不利影响。

三、说明与软件产品定价相关的硬件成本利润率的计算依据，是否已实际成本利润率为基础计算嵌入式软件产品增值税应纳税额，并说明计算结果是否取得有关税务部门的认可

(一) 说明与软件产品定价相关的硬件成本利润率的计算依据

《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳市创鑫激光股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函中相关财务问题的答复》中关于嵌入式软件描述“公司计算机硬件、机器设备销售额=计算机硬件、机器设备成本×（1+成本利润率）。实际成本利润率高于 10%的，按实际成本利润率确定；低于 10%的，按 10%确定。”不够清晰，“计算机硬件、机器设备销售额=计算机硬件、机器设备成本×（1+成本利润率）”为计算机硬件、机器设备组成计税价格的计算结果（后文称该结果为“加成比例”），即进行申报退税时计算机硬件、机器设备实际成本加成率，而非计算方法或依据。

公司嵌入式软件详细计算方法如下：

1、深圳国家税务局关于嵌入式软件产品金额计算的相关计算规定

根据深圳市国家税务局发布的《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》第十六条规定，嵌入式软件产品销售额的计算方法如下：

“当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额

计算机硬件、机器设备销售额按照下列顺序确定：

- ①按纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；
- ②按其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定；
- ③按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本×（1+10%）。”

报告期内，公司不存在单独销售计算机硬件、机器设备的销售行为，也无法获取或参考其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价。

## 2、公司计算嵌入式软件产品金额的具体方法

公司产品中嵌入的软件均源自自主研发，软件开发成本已计入研发费用，产品成本中核算的成本基本为机器设备的成本。公司申请软件产品增值税即征即退税优惠时嵌入式软件收入确认方法如下：

### ①根据产品毛利率估计嵌入式软件销售收入

根据上月同类产品毛利率将产品以 30% 毛利率为界划分为两类，分别按 10% 和 20% 估计嵌入式软件销售收入，并向客户开具增值税专用发票时在备注栏中注明嵌入式软件部分收入，具体方法如下：

预计产品毛利率	估计嵌入式软件销售收入
>30%	产品销售收入×20%
≤30%	产品销售收入×10%

### ②逐个产品验证计算机硬件、机器设备加成比例

公司在申报软件产品增值税即征即退税优惠时，根据实际成本逐个产品验证计算机硬件、机器设备成本加成比例是否高于 10%，若加成比例低于 10%，则按照[产品销售收入-计算机硬件、机器设备成本×（1+10%）]调整软件收入。

《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》第十五条规定“对随同计算机网络、计算机硬件、机器设备等一并销售的软件产品，不能单独开具软件收入部分发票的，在开具发票时按软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计填列，同时发票备注栏注明包括与登记证书一致的软件产品。按嵌入式软件产品计算增值税退税。”

公司依据嵌入式软件收入计算结果和《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》的规定，在增值税专用发票中注明嵌入式软件收入，可以准确核算账面嵌入式软件产品销售额并在申报退税时根据实际成本加成比例调整。报告期内，公司的计算机硬件、机器设备组成的实际计税价格核算结果分别为[成本×（1+13.16%）]、[成本×（1+19.51%）]、[成本×（1+20.27%）]，均与硬件成本加成的第三种计算方法要求相符。报告期内，公司的计算机硬件、机器设备成本毛利率均高于 10%，符合深圳市国家税务局《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》的相关规定。计算机硬件、机器设备成本加成比例和主营业务毛利率对比情况如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
计算机硬件、机器设备成本加成比例	20.27%	19.51%	13.16%
主营业务毛利率	36.32%	33.71%	23.76%

从上表可以看出，计算机硬件、机器设备成本加成比例始终高于 10% 且呈逐年上升趋势，与主营业务毛利率变动趋势一致，与报告期内收入增长的主要驱动力来源于核心光学器件自制和激光器整机技术方案升级的实际情况相符，因此未

多计嵌入式软件销售额。

综上所述，公司采用上述方法计算的结果更能准确反映公司嵌入式软件产品销售额，计算方法符合《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》的硬件成本加成方法，是一种更为谨慎的计算方法，不存在多计嵌入式软件销售额的情况。

## **（二）是否以实际成本利润率为基础计算嵌入式软件产品增值税应纳税额**

《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于深圳市创鑫激光股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函中相关财务问题的答复》，“12. 关于税负”中表述的“实际成本利润率”应为“以实际成本计算的硬件成本毛利率（即加成率）”。硬件成本毛利率系最终申报退税时以公司计算的硬件毛利与实际硬件成本得出的计算结果。故公司不是以“实际成本利润率”为基础计算嵌入式软件产品增值税应纳税额。

公司计算嵌入式软件产品增值税应纳税额方法为：

当期嵌入式软件产品增值税应纳税额=当期嵌入式软件产品销项税额-当期嵌入式软件产品可抵扣进项税额

根据问题（一）中所述方法计算嵌入式软件销售额，在向客户开具的增值税专用发票中注明嵌入式软件收入金额，并根据该结果计算当期嵌入式软件产品销项税额，同时公司产品中的软件均源自自主开发，因此当期嵌入式软件产品增值税应纳税额基本为当期嵌入式软件产品销项税额。

综合（一）、（二）的回复，公司是以产品销售收入和上月同类产品毛利率为基础，结合《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》的相关规定，计算嵌入式软件销售收入和嵌入式软件产品增值税应纳税额。

## **（三）公司的计算结果是否取得有关税务部门认可**

公司已就嵌入式软件销售额计算方法与当地税务部门进行沟通，确认了公司嵌入式软件销售额计算方法更具有实际操作性，并且说明了报告期内计算机硬件、机器设备组成的实际计税价格超过《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》规定的标准，不存在多计嵌入式软件销售额的情形，税务机关认为符合《深圳市软件产品增值税即征即退管理办法》。



报告期内公司各期申报退税计算结果均取得深圳市宝安区国家税务局出具的税务事项通知书，具体内容为：“你单位报来的《退抵税申请审批表》及其附报资料收悉。经研究，认定退税理由合理，根据先征后退规定（减免原因：[551]软件产品增值税退税），同意退还你单位”。

报告期，公司申请嵌入式软件收入即征即退审批情况如下：

单位：万元

年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
含嵌入式软件产品的申报销售收入	45,734.52	53,416.32	38,926.23
其中：嵌入式软件收入	8,957.60	10,477.30	6,669.98
嵌入式软件收入占比	19.59%	19.61%	17.13%
计算机硬件、机器设备加成比例	20.27%	19.51%	13.16%
申请退税金额	1,176.83	1,466.62	933.80
当年批复金额	834.01	1,392.31	664.30
次年批复金额	342.83	74.31	269.50

此外，国家税务总局深圳市宝安区税务局于 2019 年 2 月 22 日向公司出具以下证明：

深税违证[2019]7542 号证明“ 我局暂未发现该纳税人 2016 年 01 月 01 日至 2016 年 12 月 31 日期间有重大税务违法记录”；

深税违证[2019]7546 号证明“我局暂未发现该纳税人 2017 年 01 月 01 日至 2017 年 12 月 31 日期间有重大税务违法记录”；

深税违证[2019]7545 号证明“ 我局暂未发现该纳税人 2018 年 01 月 01 日至 2018 年 12 月 31 日期间有重大税务违法记录。”

综上所述，公司对嵌入式软件销售额和嵌入式软件产品增值税应纳税额的计算方法和结果得到了税务机关的认可。

#### 四、简化披露鞍山创鑫与鞍山激光产业园服务中心有限公司签订租赁合同的免租约定内容，披露政策的持续性及鞍山创鑫能否持续满足免租条件

2014 年 8 月和 2017 年 4 月，鞍山创鑫与鞍山激光产业园服务中心有限公司签订的租赁合同约定，根据鞍山市政府相关政策，在 2014 年 7 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日租赁期内，鞍山激光产业园服务中心有限公司对鞍山创鑫免收租金。

2019 年 5 月，鞍山创鑫与鞍山激光产业园服务中心有限公司续签了租赁合同，租赁合同约定，根据《鞍山市人民政府关于印发进一步支持辽宁（鞍山）激光科技产业园发展若干政策的通知》（鞍政办发[2014]60 号）文件第一条第八款规定，免收鞍山创鑫租赁期（2019 年 7 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日）租金。

根据《鞍山市人民政府关于印发进一步支持辽宁（鞍山）激光科技产业园发展若干政策的通知》（鞍政办发[2014]60号）文件第一条第八款的规定：“企业租用楼宇、厂房，前3年免租金。固定资产投资强度（设备投资总额/建筑面积）达到0.3万元/平方米或年产出强度（年销售收入/建筑面积）达到1.5万元/平方米的可以继续免租3年，每年考核一次”，2020年6月30日鞍山创鑫租赁期届满后，因已享受累计6年的免租期，将不再享受上述免租金政策。

因此，鞍山创鑫在2020年6月30日租赁期满后，将根据投资与产出情况和届时的相关政策，与出租房协商确定租金相关事宜。

## 五、定量分析并扼要披露报告期内部件自制化对发行人产品成本结构及毛利率的影响

公司产品种类繁多，脉冲光纤激光器产品包括声光调Q系列和脉宽可调MOPA系列，而连续光纤激光器包括单模块连续光纤激光器和多模块连续光纤激光器，每个类型的光纤激光器又拥有多个型号产品，不同型号产品的光学器件自制成本和外购价格均不相同。为了更直观比较光学器件自制化对公司成本结构及毛利率的影响，选取报告期内20W声光调Q脉冲光纤激光器和1000W单模块连续光纤激光器光学器件自制成本和外购价格进行比较，这两款产品是公司报告期内销量较高的产品，具有一定代表性。

### 1、20W声光调Q脉冲光纤激光器

20W声光调Q脉冲光纤激光器报告期内销售价格、销售成本和毛利率具体情况如下：

单位：元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
销售价格	6,972.94	8,413.10	9,092.77
销售成本	4,731.80	5,748.21	7,411.98
其中：直接材料	4,130.92	4,832.05	6,251.59
人工、制费	600.88	916.16	1,160.39
毛利率	32.14%	31.68%	18.48%

20W声光调Q脉冲光纤激光器光学器件自制成本与外购价格进行比较情况如下：

单位：元

年度	光学器件名称	自制成本				外购价格	单位成本增长比例	直接材料占比增加幅度	对毛利率的影响
		直接材料	直接人工	制造费用	总额				
2016 年度	泵源	1,333.67	78.66	97.55	1,509.88	2,334.71	54.63%	3.71%	9.07%
	隔离器	993.09	50.82	41.05	1,084.96	2,320.64	113.89%	3.30%	13.59%
	光栅	156.45	38.47	43.12	238.05	344.36	44.66%	1.31%	1.17%
	泵浦合束器	116.76	39.89	64.50	221.15	336.86	52.32%	1.63%	1.27%
	声光调制器	1,495.79	18.09	23.65	1,537.54	1,648.31	7.20%	0.79%	1.22%
	合计	4,095.76	225.93	269.87	4,591.58	-	-	10.73%	26.32%
2017 年度	泵源	982.99	63.41	69.06	1,115.47	2,015.27	80.67%	4.15%	10.70%
	隔离器	755.32	42.03	38.85	836.20	1,160.00	38.72%	2.18%	3.85%
	光栅	131.84	22.93	37.76	192.53	348.36	80.94%	1.45%	1.85%
	泵浦合束器	93.39	38.85	69.11	201.35	299.52	48.76%	2.11%	1.17%
	声光调制器	1,143.47	17.52	20.42	1,181.41	1,375.31	16.41%	1.16%	2.30%
	合计	3,107.01	184.74	235.20	3,526.96	-	-	11.05%	19.87%
2018 年度	泵源	749.63	65.64	71.34	886.61	1,511.45	70.48%	4.04%	8.96%
	隔离器	706.35	39.04	27.51	772.90	913.57	18.20%	1.73%	2.02%
	光栅	131.17	24.39	39.70	195.26	343.36	75.85%	1.70%	2.12%
	泵浦合束器	34.62	18.65	29.32	82.59	175.00	111.89%	1.24%	1.33%
	声光调制器	1,027.70	17.29	22.89	1,067.88	1,247.71	16.84%	1.28%	2.58%
	合计	2,649.47	165.01	190.76	3,005.24	-	-	9.99%	17.01%

注 1：“外购价格”为公司向供应商采购价格或供应商报告期内报价金额，由于公司属于国内同行业领先企业并且具备自产能力，议价能力较强，外购价格可能低于其他公司外购价格；

注 2：“直接材料占比增加幅度”为假设其他光学器件仍采用自制，仅当前光学器件通过外购代替自制对直接材料占比变化的情况；

注 3：计算公式：

增加成本比例=外购价格/自制成本总额-1

直接材料比如增加幅度=外购光学器件生产时直接材料占比-自制光学器件生产时直接材料占比=（原产品总直接材料成本+（外购价格-直接材料））/（原产品总销售成本+（外购价格-自制成本总额））-（原产品总直接材料成本/原产品总销售成本）

对毛利率的影响=（外购价格-自制成本总额）/销售价格

自制与外购核心光学器件比较分析情况如下：

(1) 光学器件的自制为公司脉冲光纤激光器节约了大量生产成本。相较于完全自制，报告期内若公司上述核心光学器件完全外购,将使产品毛利率分别下降 26.32%、19.87%和 17.01%，成本结构中直接材料占比将分别上升 10.73%、11.05%和 9.99%；

(2) 泵源占脉冲光纤激光器成本较高，泵源自制技术是公司重要核心技术之一；报告期内，如公司未掌握自制泵源技术而通过外购，将对盈利能力产生较大影响，2017 年和 2018 年产品毛利率将分别下降 10.70%和 8.96%，2016 年由于部分泵源仍通过外购，如泵源全部采用外购的方式对毛利率的影响幅度将略低于表中 9.07%的数值；

(3) 2016 年隔离器外购成本较高，随着公司突破隔离器自制技术，对供应商的议价能力提高，隔离器外购价格不断降低；至 2018 年，公司开发出合格的隔离器供应商，并根据公司独特的方案生产，且外购隔离器对毛利率的影响仅 2.02%，因此公司通过外购隔离器节约产能，从而降低其他环节的生产成本。此外，公司隔离器技术水平较高并且外购具有规模优势，中小型脉冲光纤激光器制造商不具备公司的议价能力，因此外购隔离器的价格高于公司的外购价格；

(4) 脉冲光纤激光器结构中有两个泵浦合束器，2018 年其中一个泵浦合束器全部为外购，因此自制成本仅为其中一个的自制成本，另一个的自制成本无法获取；

(5) 模式匹配器和剥模器自制成本较低且与外购价格差异较小，公司并未对外采购或向供应商询价，外购价格无法获得，其外购和自制对毛利率和成本结构的影响较小。

## 2、1000W 单模块连续光纤激光器

1000W 单模块连续光纤激光器报告期内销售价格、销售成本和毛利率具体情况如下：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售价格	78,818.18	110,975.33	149,929.19
销售成本	50,081.63	71,148.54	82,414.89
其中：直接材料	39,926.52	58,489.07	66,418.90
人工、制费	10,155.11	12,659.47	15,996.00
毛利率	36.46%	35.89%	45.03%

1000W 单模块连续光纤激光器光学器件自制成本与外购价格进行比较情况如下：

单位：元

年度	光学器件名称	自制成本				外购价格	单位成本增长比例	直接材料占比增加幅度	对毛利率的影响
		直接材料	直接人工	制造费用	合计				
2016 年度	泵源	32,398.17	1,993.66	4,634.02	39,025.85	66,666.67	70.83%	10.90%	18.44%
	激光输出头	3,030.09	128.38	159.76	3,318.24	10,256.41	209.09%	1.83%	4.63%
	合计	35,428.26	2,122.04	4,793.78	42,344.09	-	-	12.73%	23.06%
2017 年度	泵源	29,506.61	1,825.31	2,283.58	33,615.50	47,533.15	41.40%	7.74%	12.54%
	激光输出头	2,735.58	126.27	150.49	3,012.34	6,837.61	126.99%	1.28%	3.45%
	合计	32,242.19	1,951.58	2,434.07	36,627.84	-	-	9.02%	15.99%
2018 年度	泵源	16,662.30	2,278.58	3,216.75	22,157.62	33,891.00	52.95%	12.74%	14.89%
	激光输出头	2,405.50	124.22	152.09	2,681.82	5,172.41	92.87%	1.49%	3.16%
	泵浦合束器	662.89	57.75	88.73	809.37	1,282.05	58.40%	0.48%	0.60%
	合计	19,730.69	2,460.55	3,457.57	25,648.81	-	-	14.70%	18.65%

注 1：“外购价格”为公司向供应商采购价格或供应商报告期内报价金额，由于公司属于国内同行业领先企业并且具备自产能力，议价能力较强，外购价格可能低于其他公司外购价格；公司 2017 年起便实现泵源完全自产，故无 2017 年后泵源外购价格，上表中 2018 年泵源价格为杰普特第二轮反馈意见回复中其披露的 1000W 连续光纤激光器泵源的外购价格，后根据 2016 年公司采购价格和 2018 年杰普特采购价格的复合增长率推算 2017 年泵源外购价格；

注 2：“直接材料占比增加幅度”为假设其他光学器件仍采用自制，仅当前光学器件通过外购代替自制对直接材料占比变化的情况；

注 3：计算公式：

增加成本比例=外购价格/自制成本总额-1

直接材料占比增加幅度=外购光学器件生产时直接材料占比-自制光学器件生产时直接材料占比= $\frac{\text{原产品总直接材料成本} + (\text{外购价格} - \text{直接材料})}{\text{原产品总销售成本} + (\text{外购价格} - \text{自制成本总额})} - \frac{\text{原产品总直接材料成本}}{\text{原产品总销售成本}}$

对毛利率的影响= $\frac{\text{外购价格} - \text{自制成本总额}}{\text{销售价格}}$

自制与外购核心光学器件比较分析情况如下：

(1) 报告期内，若公司上述核心光学器件完全外购相较于完全自制，将使产品毛利率分别下降 23.06%、15.99%和 18.65%，成本结构中直接材料占比将分别上升 12.73%、9.02%和 14.70%；

(2) 连续光纤激光器较脉冲光纤激光器技术水平更高，需要使用高功率、高亮度的泵源，昂贵的泵源外购成本成为中小型制造商进入连续光纤激光器领域的瓶颈；报告期内，如公司未掌握自制高功率、高亮度泵源技术若通过外购，将对盈利能力产生较大影响，2017 年和 2018 年产品毛利率将分别下降 12.54%和 14.89%，2016 年由于部分泵源仍通过外购，如泵源全部采用外购的方式对毛利率的影响幅度将略低于表中 18.44%的数值；2016 年泵源制造费用较高因公司当年才开始自行封装泵源，不具备规模效应，2018 年泵源直接人工和制造费用高于 2017 年，系泵源生产步骤增加由芯片封装 COS 芯片工序所致；

(3) 激光输出头内部结构复杂，需要同时兼具传输、散热、防回反光、预警等多功能，技术含量很高，自制成本需 2000-3000 元，外购价格超过自制成本约 100%左右，激光输出头外购成本昂贵也制约了部分制造商连续光纤激光器产品的发展；报告期内，如公司未掌握自制激光输出头技术而通过外购，毛利率将分别下降 4.63%、3.45%和 3.16%；

(4) 公司自 2018 年开始才大规模自产连续光纤激光器泵浦合束器，2016-2017 年以外购为主，故无自制成本进行对比；

(5) 报告期内，连续光纤激光器的光纤光栅主要通过第三方采购，故无自制成本进行对比；2019 年起，公司已大规模使用自产光纤光栅，连续光纤激光器成本进一步降低；

(6) 模式匹配器和剥模器自制成本较低且与外购价格差异较小，公司并未对外采购或向供应商询价，外购价格无法获得，其外购和自制对毛利率和成本结构的影响较小。

六、明确说明备用机、样机在期末存货分类中的位置，说明备用机和样机的库龄、存货跌价测试情况及结果，对于问询回复中“公司对于新开发的试机客户给予 1 至 3 个月的试机转销售的延期回款期限”导致应收账款超期的描述，说明试机转销售如何导致应收账款超期，结合合同约定说明相应业务的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定



(一) 明确说明备用机、样机在期末存货分类中的位置，说明备用机和样机的库龄、存货跌价测试情况及结果

1、备用机、样机的期末分类

公司备用机、样机期末在存货中作为库存商品分类。

2、备用机、样机的期末库龄情况

公司报告期内备用机库龄结构如下：

单位：个、万元

年度	1年以内		1-2年		2-3年		合计	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2018年度	478.00	1,736.27	232.00	532.27	113.00	158.46	823.00	2,427.00
2017年度	323.00	723.79	178.00	373.58	-	-	501.00	1,097.38
2016年度	440.00	630.13	132.00	175.99	-	-	572.00	806.12

公司报告期内样机库龄结构如下：

单位：个、万元

年度	1年以内		1-2年		2-3年		合计	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2018年度	186.00	1,707.06	-	-	-	-	186.00	1,707.06
2017年度	39.00	296.35	-	-	-	-	39.00	296.35
2016年度	42.00	300.77	-	-	-	-	42.00	300.77

公司样机周转较快，无长库龄情况。

3、备用机、样机的期末存货跌价测算情况及结果

公司于每个资产负债表日将备用机、样机期末成本与可变现净值比较，当期末成本高于可变现净值时计提跌价准备。

报告期内各期末，公司备用机、样机的期末存货跌价准备明细如下：

单位：万元

项目	2018年度			2017年度			2016年度		
	账面余额	跌价准备	占比	账面余额	跌价准备	占比	账面余额	跌价准备	占比
备用机	2,427.00	211.07	8.70%	1,097.38	79.65	7.26%	806.12	39.25	4.87%
样机	1,707.06	48.78	2.86%	296.35	6.57	2.22%	300.77	0.23	0.08%
合计	4,134.06	259.85	6.29%	1,393.73	86.22	6.19%	1,106.89	39.48	3.57%

报告期内，备用机存货跌价准备金额逐年增加，主要受公司销售规模扩大，导致日常为维修客户的备机需求量增加，从而使得跌价准备金额的增加。

报告期内，样机存货跌价准备金额相对较小，主要系公司样机基本为新产品、新机型，市场价格相对较高，故存货跌价准备金额较小。

(二) 对于问询回复中“公司对于新开发的试机客户给予 1 至 3 个月的试机转销售的延期回款期限”导致应收账款超期的描述，说明试机转销售如何导致应收账款超期，结合合同约定说明相应业务的收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定

原表述不够严谨，原表述中的“试机转销售”针对的是公司的激光加工设备客户，并非公司。公司一般会给予新开发的客户 1 至 3 个月的延期回款期限，主要是因为销售初期，终端客户对于含有公司光纤激光器的激光加工设备存在一定的试机时间，延期回款可以减轻客户资金压力，以便客户实现最终销售，有利于双方长远的合作。

现将该段表述修改为，报告期内，公司应收账款超期主要原因为公司客户主要为激光设备生产企业，其自身资金周转时间较长，对于部分超出信用期付款的客户，发行人基于与客户长期合作的考虑，在不影响资金周转的情况下同意客户在信用期过后延期付款，此外对于新开发的客户，在签订销售合同后，因终端客户对于含有发行人光纤激光器的激光加工设备一般会存在一定的试机时间，为减轻客户实现最终销售前的资金压力，发行人一般在正常信用期外给予其 1 至 3 个月的额外信用期，在双方建立了稳定合作关系并批量销售产品后再将信用期予以正常化，上述情况对公司正常经营不会造成重大不利影响。

## 七、说明公司 2018 年应收账款周转天数有所回升的原因。

报告期内，发行人应收账款周转天数按产品类别分类如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
脉冲光纤激光器应收账款周转天数	66天	61天	66天
连续光纤激光器应收账款周转天数	92 天	95 天	120 天
应收账款周转天数	80 天	75 天	84 天

发行人 2018 年应收账款周转天数有所回升的原因主要为：

1、激光器市场情况变动的影晌。2017 年中国激光设备销售收入增长迅速，市场发展良好，从而带动公司 2017 年应收账款周转天数较 2016 年较大幅度下降。而 2018 年激光器市场竞争进一步加剧，从而发行人脉冲光纤激光器应收账款周转天数在 2018 年较 2017 年有所回升，连续光纤激光器应收账款周转天数向信用期靠拢的速度有所减缓，因此发行人应收账款周转天数有所回升，该变动趋势与可比公司整体变动趋势相一致。

2、发行人产品结构变动的的影响。发行人连续光纤激光器的销售占比从 2017 年的 44.14% 上升至 2018 年的 59.33%，相应的连续光纤激光器应收账款占比也由 2017 年的 59.55% 上升至 2018 年的 71.92%。虽然连续光纤激光器应收账款周转天数 2018 年较 2017 年降低了 2 天，但仍多于脉冲光纤激光器，从而其占比的提高增加了整体应收账款周转天数。

因此，发行人 2018 年应收账款周转天数有所回升与行业市场情况的变动以及公司的产品结构变动相匹配。

## 八、核查过程并发表明确意见

### （一）核查过程

1、获取了发行人与客户之间的销售合同，访谈了发行人财务负责人，了解发行人与客户之间的返利约定；

2、复核发行人返修物料消耗作为单位维修成本计算基础而未考虑人工等其他维修成本的原因；

3、获取了鞍山创鑫的房屋租赁合同，核查其政策的持续性及鞍山创鑫能否持续满足免租条件；

4、复核了发行人软件产品定价相关的硬件成本利润率的核算，并获取了相关税务部门开具的证明；

5、复核分析报告期内部件自制化对发行人产品成本结构及毛利率的影响；

6、获取备用机、样机的相关管理办法，以及报告期的增减变动情况并对其进行分析，核查发行人对备用机、样机的核算；

7、复核计算了连续光纤激光器的应收账款周转天数、应收账款及应收票据周转天数；

8、获取了发行人应收账款管理制度，了解公司对客户授予信用期的内部审批制度，核查了其信用期政策；

9、获取了同行业上市公司的年度报告或招股说明书，与发行人相关财务指标进行对比分析。

### （二）核查意见

经核查，我们认为：发行人已补充说明报告期内与公司存在返利安排的客户情况、销售金额、返利金额，期末不存在未使用的返利金额；发行已补充说明二轮问询回复 108 页计算公式中 C 以返修物料消耗作为单位维修成本计算基础而未考虑人工等其他维修成本的原因；发行人以总销售收入中的软件收入比例和硬件成本毛利率为基础综合计算嵌入式软件产品增值税应纳税额，计算结果取得了

有关税务部门的认可；发行人已简化披露鞍山创鑫与鞍山激光产业园服务中心有限公司签订租赁合同的免租约定内容，已在招股书中披露政策的持续性及鞍山创鑫能否持续满足免租条件；发行人已定量分析并扼要披露报告期内部件自制化对发行人产品成本结构及毛利率的影响；发行人已补充说明备用机、样机在期末存货分类中的位置，以及备用机和样机的库龄、存货跌价测试情况及结果；发行人问询回复中“公司对于新开发的试机客户给予1至3个月的试机转销售的延期回款期限”的表述不够严谨，发行人已修改表述；发行人2018年应收账款周转天数有所回升与行业市场情况的变动以及公司的产品结构变动相匹配。

## 10.其他需要披露或说明的问题

(1) 问询回复显示，刘佳（任公司监事，同时为公司股东东方佳腾的大股东）与蒋峰在报告期内发生多次交易及资金拆借，请发行人说明刘佳与蒋峰之间一系列资金活动的真实背景，购房活动中第三方的身份及参与交易的原因，蒋峰取得购房款及向刘佳借款的资金具体用途和去向，是否存在支持发行人体外资金循环的情况；(2) 公司不具备提供水电的生产设备，在代垫水电费业务中亦未提供增值服务，其他业务收入与其他业务成本金额完全相同，业务不具备商业实质，对该等代收代付业务确认收入的做法不符合《企业会计准则》的规定，请予以更正。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、问询回复显示，刘佳（任公司监事，同时为公司股东东方佳腾的大股东）与蒋峰在报告期内发生多次交易及资金拆借，请发行人说明刘佳与蒋峰之间一系列资金活动的真实背景，购房活动中第三方的身份及参与交易的原因，蒋峰取得购房款及向刘佳借款的资金具体用途和去向，是否存在支持发行人体外资金循环的情况

### (一) 刘佳与蒋峰之间一系列资金活动的真实背景

报告期内，刘佳与发行人实际控制人蒋峰存在如下资金往来：

时间	资金往来金额（万元）	资金往来背景
2016.06.30	钟才平替刘佳向蒋峰支付房款 500 万元	2016 年 6 月，刘佳向蒋峰购买位于南山的卓越维港名苑房产一套，购买价格为 1,964.50 万元。 钟才平为刘佳的朋友，颜雄是刘佳在东方佳腾的合作伙伴，刘佳在购房时有资金缺口，向两人借款，由他们替刘佳向蒋峰支付房款 1,198.50 万元。
2016.09.14	颜雄替刘佳向蒋峰支付房款 531.50 万元	
2016.12.21	刘佳向蒋峰支付房款 333 万元	刘佳个人向蒋峰支付房款 766 万元。
2017.01.24	颜雄替刘佳向蒋峰支付房款 167 万元	
2017.05.16	刘佳向蒋峰支付房款 433 万元	

时间	资金往来金额（万元）	资金往来背景
2018.04.26	刘佳向蒋峰支付合伙企业财产份额转让款 373 万元	支付刘佳向蒋峰购买新鑫合伙 77.78 万元财产份额的转让对价
2018.08.16	蒋峰向刘佳转账 1,833 万元	刘佳委托蒋峰将此前购买的南山卓越维港名苑房产出售，出售价格为 3,120 万元。
2018.09.06	蒋峰向刘佳转账 87 万元	其中 200 万元由买家直接汇款至刘佳姐姐刘静的账户，剩余 2,920 万元由蒋峰代收。 除蒋峰分两次合计转给刘佳的 1,920 万元，房屋转售剩余的 1,000 万元刘佳与蒋峰口头约定借予明鑫工业资金周转之用，借款年利息为 10%，期限为 18 个月，到期一次还本付息

上述资金往来涉及的交易包括刘佳向蒋峰购买新鑫合伙 77.78 万元财产份额以及刘佳向蒋峰购买南山卓越维港名苑房产并委托代为出售两部分内容，交易背景如下：

1、刘佳于 2018 年 1 月 20 日签署《财产份额转让协议》出资 373 万元受让蒋峰持有的 3.27%（对应 77.78 万元）合伙份额成为新鑫合伙的有限合伙人，入伙原因个人看好公司发展想继续投资公司，经与发行人协商在持股平台间接投资。2018 年 4 月 26 日，刘佳向蒋峰转账 373 万元支付向蒋峰购买新鑫合伙 77.78 万元财产份额的转让对价。

2、2016 年刘佳购买蒋峰位于深圳南山的卓越维港名苑房产的背景为刘佳当时希望在深圳南山区置业，而蒋峰名下物业较多，双方协商由蒋峰将其位于南山的卓越维港名苑房产卖给刘佳，但当时恰逢深圳 2016 年下半年开始执行限购政策，刘佳因限购没有购房资格，所以支付完房款后无法办理过户手续。

2018 年刘佳卖房系因刘佳资金周转需要，刘佳在 2018 年 8、9 月收到蒋峰转入的代收房款的同日即向多名个人转出用于还款。此外由于房产升值较多，刘佳将剩余 1,000 万元借予蒋峰。

## （二）购房活动中第三方的身份及参与交易的原因

购房与卖房活动中第三方的身份及参与交易的情况及原因如下表所示：

事项	第三方参与交易的情况	第三方参与交易的原因
买房代付购房款	2016 年 6 月 30 日，刘佳通过钟才平建设银行银行卡向蒋峰支付房款 500 万元	钟才平为刘佳的朋友，刘佳在购房时有资金缺口，向钟才平借款 500 万元，由钟才平替刘佳向蒋峰支付 500 万元房款

事项	第三方参与交易的情况	第三方参与交易的原因
	2016年9月14日，颜雄替刘佳向蒋峰支付房款531.50万元	颜雄是刘佳在东方佳腾的合作伙伴，当时刘佳购房有资金缺口，向颜雄借款，由其替刘佳向蒋峰支付698.50万元房款
	2017年1月24日，颜雄替刘佳向蒋峰支付房款167万元	
卖房代收购房款	刘静于2018年10月代收房款200万元	刘佳通过姐姐刘静收取了买家200万元房款

### （三）蒋峰取得购房款及向刘佳借款的资金具体用途和去向，是否存在支持发行人体外资金循环的情况

蒋峰取得购房款及向刘佳借款的资金部分用于回购杨彪股份，其他用于支持明鑫工业日常生产经营所需。

报告期内，明鑫工业仅2016年3月向创鑫激光提供过一笔400万元超短期借款（借款期限约两周），而刘佳及第三方向蒋峰支付的第一笔购房款时间为2016年6月30日，此后直至报告期末，发行人与明鑫工业之间除已披露的水电费代收代付的日常关联交易外，不存在其他资金拆借或资金往来。

根据我们对发行人主要客户和供应商进行的访谈，确认发行人的主要客户、供应商与蒋峰、明鑫工业不存在以下情形：

- （1）向蒋峰、明鑫工业采购商品、销售产品、提供或接受服务的情况及资金往来；
- （2）在采购发行人产品或向发行人销售产品后，向蒋峰、明鑫工业付/收款；
- （3）由发行人通过其他补偿利益的方式（如通过蒋峰、明鑫工业向客户/供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员和关键经办人员补偿利益），从而调高采购发行人产品价格/降低采购产品价格的情况。

因此，蒋峰上述资金主要是用于明鑫工业使用，不存在通过体外资金循环支持发行人的情况。

二、公司不具备提供水电的生产设备，在代垫水电费业务中亦未提供增值服务，其他业务收入与其他业务成本金额完全相同，业务不具备商业实质，对该等代收代付业务确认收入的做法不符合《企业会计准则》的规定，请予以更正。

发行人已对相关会计处理进行了调整。不考虑其他调整事项的情况下，本次更正对财务报表的具体影响情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	-194.52	-206.08	-220.47
营业成本	-194.52	-206.08	-220.47
销售商品、提供劳务收到的现金	-194.52	-206.08	-220.47
收到其他与经营活动有关的现金	194.52	206.08	220.47
购买商品、接受劳务支付的现金	-194.52	-206.08	-220.47
支付其他与经营活动有关的现金	194.52	206.08	220.47

### 三、核查过程并发表明确意见

#### （一）核查过程

- 1、访谈了蒋峰、刘佳，了解其房产交易的背景和过程；
- 2、对发行人客户、供应商进行访谈，了解发行人与其是否存在体外资金收付的情况；
- 3、检查蒋峰、蒋英、创鑫激光资金流水，核查是否存在体外资金循环的情况。

#### （二）核查意见

经核查，我们认为：刘佳与发行人实际控制人蒋峰的资金往来具有真实的交易背景；蒋峰取得购房款及向刘佳借款的资金主要是用于回购杨彪股份和明鑫工业资金周转使用，不存在通过体外资金循环支持发行人的情况；发行人已对代收代付业务相关会计处理进行了调整。

(本页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）有关《关于深圳市创鑫激光股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》所涉相关财务问题的答复之签章页)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国·上海

二〇一九年六月十七日