

**关于深圳市杰普特光电股份有限公司  
2021 年年度报告的信息披露监管问询函中  
要求会计师发表意见的有关问题  
的专项说明**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**



## 《关于深圳市杰普特光电股份有限公司 2021 年年度报告的事后 审核问询函》

### 中相关问题的说明

致同专字（2022）第 441A012322 号

上海证券交易所科创板公司监管部：

深圳市杰普特光电股份有限公司（以下简称“杰普特”或“公司”）于近日收到贵部下发的《关于深圳市杰普特光电股份有限公司 2021 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函【2022】0049 号，以下简称“年报问询函”）。根据年报问询函，我们对涉及年审会计师事务所发表意见的问题进行了仔细核查，现就年报问询函相关问题说明如下：

#### 一、关于营业收入增长

2021 年，公司实现营业收入 11.99 亿元，同比增加 40.50%，超出 2021 年限制性股票激励计划第一个归属期营业收入业绩指标 0.81 亿元。其中：向前五名客户销售 2.52 亿元，同比却减少 15.90%。请公司：（1）披露前十大客户具体名称、注册地址、成立时间、是否为新增客户、是否为公司关联方、销售的主要产品类别、销售金额、各自结算方式以及目前回款情况；（2）结合前述十大客户的信用政策及其前后变化、相互之间的差异，说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入，以达到股权激励业绩条件的情形。

##### 1.1 公司回复

（一）披露前十大客户具体名称、注册地址、成立时间、是否为新增客户、是否为公司关联方、销售的主要产品类别、销售金额、各自结算方式以及目前回款情况

公司前十大客户具体情况如下：

单位：万元

序号	合并客户简称	是否为新增客户	是否为关联方	销售产品类别	2021年度销售金额	结算方式	应收余额 (2021年12月31日)	期后回款情况 (截止2022年4月30日)	回款率 (%)
1	客户一及其主要关联企业	否	否	调阻机、划线机	8,248.51	电汇	1,562.16	743.72	47.61
2	客户二及其主要关联企业	否	否	调阻机、划线机、焊接机、剥漆机、调阻机	4,956.13	电汇	457.94	457.94	100.00
3	客户三及其主要关联企业	否	否	光谱检测设备、焊接机、切割机	4,832.99	电汇	1,212.19	1,212.19	100.00
4	客户四及其主要关联企业	否	否	光学检测设备、视觉检测设备、模组测试设备	3,904.09	电汇	2,098.67	1,485.58	70.79
5	客户五及其主要关联企业	否	否	脉冲、固体、连续激光器	3,300.89	电汇	372.22	372.22	100.00
6	客户六及其主要关联企业	否	否	激光打标设备、焊接机、光学检测设备、非标产品、脆性材料设备	3,243.94	电汇	836.81	836.81	100.00
7	客户七及其主要关联公司	否	否	调阻机、划线机	2,432.62	电汇	763.87	612.00	80.12
8	客户八及其主要关联企业	否	否	脉冲、固体、连续激光器	2,045.71	电汇/汇票	1,851.79	600.00	32.40
9	客户九及其主要关联企业	否	否	模组测试设备	2,006.56	电汇	48.20	48.20	100.00
10	客户十及其主要关联企业	否	否	调阻机、单粒测试机	1,964.97	电汇	195.18	195.18	100.00
合计					36,936.42		9,399.04	6,577.74	

注：客户八及其主要关联企业期后回款比例较低：截止 2021 年 12 月 31 日，客户八及其主要关联企业应收账款余额 1,851.79 万元，逾期金额 329.9 万元，期后回款 600 万元已结清逾期欠款，未回款金额仍在结算期内。

注：关于公司报告期前十大客户名称、注册地址、成立时间情况已申请豁免披露。

（二）结合前述十大客户的信用政策及其前后变化、相互之间的差异，说明公司是否存在通过放宽信用政策、增加营业收入，以达到股权激励业绩条件的情形

前述十大客户信用政策情况如下表所示：

序号	客户名称	信用政策 (2020 年)	信用政策 (2021 年)	是否发生变化
1	客户一及其主要关联企业	预收 30% 货款，货到 7 天内收 40% 货款，验收后 30 天内支付剩余的 30%	预收 30% 货款，货到 7 天内收 40% 货款，验收后 30 天内支付剩余的 30%	否
2	客户二及其主要关联企业	签订合同 30 天 30%，验收 60 天支付剩余 70%	验收后 60 天付 100%	是
3	客户三及其主要关联企业	1、设备：预收 50% 货款；验收后付剩余 50% 货款 2、配件：月结 90 天	1、设备：预收 50% 货款；验收后付剩余 50% 货款 2、配件：月结 90 天	否
4	客户四及其主要关联企业	月结 45 天	月结 45 天	否
5	客户五及其主要关联企业	月结 30 天	月结 30 天	否
6	客户六及其主要关联企业	验收后 45 天	验收后 45 天	否
7	客户七及其主要关联公司	预收 50% 货款，货到 20%，验收 30%	预收 50%，货到 20%，验收 30%	否
8	客户八及其主要关联企业	月结 180 天	月结 180 天	否
9	客户九及其主要关联企业	货到 60 天内收取 90% 货款，验收后 60 天内支付 5% 货款，保固 1 年后支付剩余 5% 货款	货到 60 天内收取 90% 货款，验收后 60 天内支付 5% 货款，保固 1 年后支付剩余 5% 货款	否
10	客户十及其主要关联企业	货到 60 天内支付 70% 货款，验收后 60 天内支付剩余 30% 货款	货到 60 天内支付 70% 货款，验收后 60 天内支付剩余 30% 货款	否

注：客户八及其关联公司致力于激光设备研发、生产和服务，主要产品包括玻璃打孔机系列、激光/紫外打标机系列、激光焊接机系列、激光精密切割机系列等几十种工业激光设备及其配套产品，在光伏玻璃激光打孔领域已覆盖约 80% 的市场份额。主要客户包括比亚迪、领益制造、中国建材、福耀玻璃等。公司综合评估客户交易金额、经营模式、结算方式和其下游客户资信水平，授予客户月结 180 天结算条件。

综上所述，客户二及其主要关联企业 2020 年信用政策为“合同签订后 30 天后付 30%，验收 60 天后付 70%”，2021 年信用政策为“验收后 60 天付 100%”，均采用电汇方式结算。公司对其改变信用期主要由于客户二及其主要关联企业与公司于 2015 年 11 月开始合作，截至本说明出具日合作时间已超过 6 年，合作时间较长。公司充分考虑客户发展规模较大、历史回款准时、资质情况较好、对公司产品需求增加，出于客户对账期提出延长要求，公司在 2021 年对其信用期进行调整。

除客户二及其主要关联企业外，本期前十大客户信用期限以及结算方式本期与上期基本保持一致，不存在通过放宽信用政策、增加营业收入，以达到股权激励业绩条件的情形。

公司 2021 年营业收入为 11.99 亿元，同比增长约 40.5%，主要来源于激光器和激光/光学智能装备两大产品的增长。其中激光器成品（不包含激光器类配件及服务）较去年增长 47.77%，主要原因为下游市场需求增加，而公司惠州厂房的投产使用使得公司产能增加，消化了增长的市场需求。激光/光学智能装备收入较上期增长 29.29%，增长主要来源于被动元件的增长，2020 年-2021 年被动元件行业处于国产替代的风口，国内市场新增十几家客户，包括风华高科、信维通信、顺络电子等行业龙头上市公司；同时因为台湾市场需求增长，VIKING TECH CORPORATION、CYNTEC CO., LTD.增大了采购需求。

公司本期前五名客户销售金额较去年减少 15.9%，主要原因是 2020 年度苹果新产品对屏幕有了不同的需求，向公司采购了大量的光谱检测仪用于新屏幕的质量检测，使其成为 2020 年度第一大客户，营业收入为 19,825.92 万元，本期苹果客户需求减少，销售额下降，导致本期前五名客户销售金额较上期有所下降。2021 年度，公司对前十大客户的销售额为 36,936.42 万元，较 2020 年度增长 12.37%，未出现异常变化。

## 1.2 年审会计师事务所的核查意见：

### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、获取了公司报告期内的收入明细，检查报告期内公司前十大客户清单，对前十大客户进行函证，并对未回函客户进行替代测试，确认交易真实性。分析其交易变动情况及合理性；分析了是否为新增客户、客户交易金额重大变动等情况的原因及合理性；

2、收集了主要客户的工商资料，通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要客户的基本工商信息，核查其成立时间、注册地址、股东结构等情况，核查客户的基本情况、真实性和关联关系等；

- 3、获取了前十大客户期后回款情况明细；
- 4、获取了前十大客户信用政策明细，核查信用政策是否发生变化。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司对前十大客户的销售真实，变动情况合理，公司不存在通过放宽信用政策、增加营业收入，以达到股权激励业绩条件的情形。

## 二、关于激光器业务

2021年，激光器业务营业收入6.09亿元，同比增加47.87%，增长幅度较大，且增长主要来自脉冲光纤激光器。公司激光器主要分为四类，一是脉冲光纤激光器，二是连续光纤激光器，三是固体激光器，四是超快激光器。请公司：（1）列示前述激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长；（2）结合脉冲光纤激光产品销售价格、销售数量、信用政策、目前和潜在的客户需求以及在手订单情况等方面，说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性，以及前述增长是否具有可持续性。

### 2.1.公司回复

（一）列示前述激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长；

公司2020至2021年各类激光器产品营业收入、营业成本、毛利率列示如下：

单位：万元

激光器业务	2021年相对2020年同比增长		
	营业收入	营业成本	毛利率
脉冲光纤激光器	57.30%	43.43%	增加5.86个百分点
连续光纤激光器	37.64%	52.66%	降低9.81个百分点
固体激光器	37.65%	21.96%	增加7.92个百分点
超快激光器	不适用		
合计	47.87%	44.08%	增加1.91个百分点

注：毛利率的同比增长为2021年毛利率减去2020年的毛利率；超快激光器2020年未对外销售，故无2021年与2020年同比数据。

关于公司 2020 至 2021 年各类激光器产品营业收入、营业成本、毛利率具体数据已申请豁免披露。

如上表所示，公司 2020 至 2021 年激光器业务收入主要为脉冲光纤激光器与连续光纤激光器。2021 年，各项激光器产品收入均保持稳步增长，营业成本也相应增加，其中脉冲光纤激光器的销售收入增长幅度较大；毛利率方面，脉冲光纤激光器和固体激光器有所上升，但连续光纤激光器产品受售价降低幅度较大影响，毛利率下降 9.81%，同行业公司锐科激光 2021 年连续光纤激光器收入和成本增幅分别 47.36%、54.18%，毛利率下降 3.10%，因此，公司连续光纤激光器营业收入、成本及毛利率变动趋势符合行业变动趋势。

(二) 结合脉冲光纤激光产品销售价格、销售数量、信用政策、目前和潜在的客户需求以及在手订单情况等方面，说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性，以及前述增长是否具有可持续性。

#### 1、公司 2021 年脉冲光纤激光产品销售和成本情况

单位：万元、台、万元/台

项目	2021 年相对于 2020 年同比增长
销售收入	57.30%
销售数量	60.68%
销售单价	-2.10%
单位成本	-11.46%
毛利率	增长 5.86 个百分点

注：毛利率的同比增长为 2021 年和 2020 年的差额

关于公司 2020 至 2021 年脉冲光纤激光器产品销售价格、销售数量已申请豁免披露。

如上表所示，公司 2021 年脉冲激光器销售收入与销售数量稳步增长，销售单价小幅下降 2.10%，且由于单位成本的下降幅度大于销售单价，因此毛利率有所提升，主要是因为脉冲光纤激光器市场竞争日益激烈，在平均售价不断降低的大环境下，公司通过在惠州自建厂房扩大生产规模，增加产能，增加出货量，实现销售收入的增长。

2、公司 2021 年脉冲光纤激光器业务中销售收入 1,000.00 万元以上的主要客户的销售收入及信用政策情况

单位：万元

客户名称	2021 年		2020 年		2021 年 相对 2020 年 的销售 收入增 长	2021 年 相对于 2020 年 信用政 策是否 有差异	2021 年 信用政 策	备注
	销售收入	当期脉冲光 纤激光器收 入占比	销售收入	当期脉冲光 纤激光器收 入占比				
脉冲光纤激光器客户一	2,055.45	6.12%	1,066.42	4.99%	92.74%	否	月结 30 天	否
脉冲光纤激光器客户二	1,628.96	4.85%	410.15	1.92%	297.16%	否	月结 180 天	
脉冲光纤激光器客户三	1,520.20	4.53%	571.1	2.67%	166.19%	否	月结 30 天	
脉冲光纤激光器客户四	1,468.88	4.38%	616.77	2.89%	138.16%	否	月结 60 天	
脉冲光纤激光器客户五	1,132.38	3.37%	1,417.47	6.64%	-20.11%	是	月结 60 天	2020 年 4 月由月结 45 天变更为月结 60 天
脉冲光纤激光器客户六	1,081.26	3.22%	564.35	2.64%	91.59%	否	月结 60 天	
脉冲光纤激光器客户七	1,032.59	3.08%	625.79	2.93%	65.01%	是	月结 60 天	2021 年 9 月由月结 30 天变更为月结 60 天
合计	9,919.72	29.54%	5,272.05	24.69%	88.16%			

如上表所示，2021 年销售收入 1,000.00 万元以上的主要客户中，除脉冲光纤激光器客户七外，其他客户的信用政策在 2021 年均未发生变化，对脉冲光纤激光器客户五的信用政策在 2020 年 4 月即已调整。

除对脉冲光纤激光器客户五 2021 年销售额有所下降，2021 年对上述其他客户的销售均保持良好的增长，上述客户累计销售收入增长达到 88.16%。因此，对于上述主要客户，公司脉冲光纤激光器产品销售收入的增长主要是因为下游客户需求的提升以及公司较强的竞争力，不存在公司放宽信用政策来扩大收入的情形。



### 3、目前和潜在的客户需求情况

激光器具有高效率和低维护运营成本等优势，逐渐被更多地应用到不同领域。近年来，传统制造、汽车生产和重工制造等行业正越来越多的使用激光器，同时，医疗美容、通信和航空航天领域也逐渐开始使用激光器。

公司 2021 年脉冲光纤激光器收入 33,585.16 万元，较 2020 年增幅 57.30%，脉冲光纤激光器的终端应用产品涵盖电脑、通讯及消费电子产品，受 2020 年疫情突发影响，整体经济缩紧，电脑与消费电子等终端产品的需求在当期放缓，导致投产减少，2021 年疫情得到有效控制，该需求在本期爆发，投产计划随之推移至 2021 年，导致收入增长较大。

未来，预计随着消费电子产品的生产技术要求提高，公司脉冲激光器也将向高功率，高单价的产品转移，另外，公司脉冲光纤激光器已逐步进入新能源领域，成功进入宁德时代供应商系统，产品应用于动力电池电芯制造的极片切割工序，为未来开拓新能源客户打下了良好的基础。

### 4、在手订单情况

2022 年第一季度，公司实现脉冲光纤激光器销售收入 7,841.67 万元，销售数量 6,092 台，分别相对于 2021 年第一季度增长 15.70%和 38.23%，销售收入增长幅度低于销售数量是因为市场竞争加剧，产品销售单价下降。另外，截至 2022 年 3 月 31 日，公司脉冲光纤激光器产品的在手订单规模为 4,199.22 万元，在手订单情况良好。

5、说明脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性，以及前述增长是否具有可持续性。

#### (1) 脉冲光纤激光器销售收入增长的原因和合理性

##### 1) 新冠疫情的影响

2020 年受新冠疫情影响，公司脉冲光纤激光器收入仅增长 0.56%，增长幅度较小，2021 年国内疫情得到有效控制，部分原属于 2020 年的订单需求推移至 2021 年释放，导致收入增加明显，另外，由于海外疫情持续增长，国内厂商进口商品较为困难，均采取以国产替代进口的方式，进一步增加了公司脉冲光纤激光器的需求。

##### 2) 公司脉冲光纤激光器的技术先进性

公司是中国首家商用“脉宽可调高功率脉冲光纤激光器(MOPA 脉冲光纤激光器)”生产制造商，产品具有脉宽可调、频率范围广、响应速度快、首脉冲可用、全温度范

围内输出功率波动小、体积小、噪声低等特点。产品脉冲频率和脉冲宽度独立可控，通过两项激光参数调整搭配，可实现恒定的高峰值功率输出。MOPA 脉冲光纤激光器作为重要的先进制造工具之一，比固定脉宽脉冲光纤激光器拥有更为广泛的应用场景，2021 年公司共计出售超过两万台 MOPA 脉冲光纤激光器，在行业处于领先地位。

## （2）前述增长是否具有可持续性

如上文所述，公司在脉冲光纤激光器领域具有较强的技术优势，且产品应用领域广泛，销售规模和市场影响力稳步提升，同时公司与主要客户合作逐步深入，2022 年一季度销售稳步增长，截至 2022 年 3 月底的在手订单情况良好，在未来应用领域不断扩大的情况下，预计脉冲光纤激光器将保持持续增长。

另一方面，公司于 2022 年 3 月 22 日发布了《关于收到供应商定点通知》的公告，主要内容为公司被选定为宁德时代的供应商，为宁德时代提供 MOPA 脉冲光纤激光器，应用于动力电池电芯制造的极片切割工序。宁德时代 2021 年年报显示，其动力电池系统收入本期为 9,149,077.45 万元，较 2020 年增长了 132.06%，增长明显，公司成功打入宁德时代供应链系统，对公司脉冲光纤激光器产品进入新能源领域有较好影响，并带动整体收入规模的增长。

综上所述，结合公司目前所在市场环境分析，未来脉冲光纤激光器的收入增长具有可持续性。

## 2.2 年审会计师事务所的核查意见

### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、核查各类激光器产品的销售收入和成本的明细表，复核销售收入、销售成本和毛利率的变动情况以及合理性；

2、查阅公开资料，了解公司与宁德时代的合作情况，分析产品的市场需求情况；

3、核查 2021 年主要客户在 2020 年和 2021 年的销售合同和订单情况，分析信用政策变化情况。

### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

1、各类激光器业务营业收入、营业成本、毛利率、营业收入同比增长、营业成本同比增长以及毛利率同比增长符合公司发展情况；

2、脉冲光纤激光器销售收入增长主要是因为受益于公司产品应用领域广泛且市场竞争力较强，销售数量增长较多，同时销售单价小幅下降，具有合理性。未来脉冲光纤激光器产品将在保持现有应用领域的情况下逐步进入新的领域，凭借产品的技术先进性，未来预计将继续保持稳步增长。

### 三、关于海外业务

2021年，公司海外业务收入3.72亿元，同比增加7.71%，增长放缓。目前，公司海外业务收入占营业收入的比重为31.00%，是公司营业收入的重要来源。请公司：(1)在合并范围内，列示主要从事海外业务的主体名称及其第一大客户情况、主要产品类别、销售金额、结算方式以及目前回款情况；(2)结合行业发展、海外市场变化、新冠疫情的影响以及目前在手订单等情况，说明公司海外业务收入未来的可持续性，是否存在风险。

#### 3.1.公司回复

(一)在合并范围内，列示主要从事海外业务的主体名称及其第一大客户情况、主要产品类别、销售金额、结算方式以及目前回款情况

1、在合并范围内，主要从事海外业务的主体公司及其第一大客户情况如下：

单位：万元

主体	2021年海外销售收入	2021年第一大客户	2021年销售收入	占该主体海外销售收入比(%)
深圳市杰普特	21,101.14	CYNTEC CO., LTD.	2,699.79	12.79
新加坡杰普特	11,298.95	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	8,248.51	73.00
合计	<b>32,400.10</b>		<b>10,948.30</b>	
占海外收入的比例	87.14%			

注：海外业务主要指以母公司深圳杰普特地理位置为准的，除中国大陆以外的销售业务。

2、2021年度深圳杰普特及新加坡杰普特第一大海外客户交易详情如下：

单位：万元

交易主体	客户名称	销售产品类别	销售金额	结算方式	应收余额 (截至2021年12月31日)	期后回款情况 (截至2022年4月30日)	回款率(%)
深圳杰普特	CYNTEC CO., LTD.	调阻机、 划线机、 焊接机	2,699.79	电汇	5.81	5.81	100.00
新加坡杰普特	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	调阻机、 划线机	8,248.51	电汇	1562.16	743.72	47.61

(二) 结合行业发展、海外市场变化、新冠疫情的影响以及目前在手订单等情况，说明公司海外业务收入未来的可持续性，是否存在风险。

1、公司海外业务在手订单情况如下：

单位：万元

业务实体	2022年第一季度收入	2022年3月31日 在手订单金额
深圳杰普特	3,163.47	10,924.79
新加坡杰普特	2,996.85	5,956.82
其他主体的小计	677.81	1,092.22
合计	6,838.13	17,973.83

公司第一季度海外业务营收为 6,838.13 万元，截至 2022 年 3 月 31 日的在手订单金额为 17,973.83 万元，一季度海外业务营收和在手订单金额合计为 24,811.96 万元，占 2021 年海外总收入的 76.58%，且预计 2022 年海外订单会继续增加，海外收入具有一定持续性。

2、2021 年，公司海外业务主要客户情况如下：

单位：万元

排名	客户名称	2021 年销售收入	占当年海外销售收入比例
1	Kamaya Electric (M) Sdn Bhd	8,248.51	22.18%

排名	客户名称	2021年销售收入	占当年海外销售收入比例
2	CYNTEC CO., LTD.	2,699.79	7.26%
3	LG Innoteck	2,006.56	5.40%
4	VIKING TECH CORPORATION	1,846.90	4.97%
5	Fluidigm Singapore Pte Ltd	1,609.45	4.33%
合计		<b>16,411.21</b>	<b>44.14%</b>

上表海外业务前五大客户属于行业内标杆企业集团或下属公司，合作时间长久且大部分在三年以上，属于长期合作公司，在日常交易过程中建立了良好稳定的合作关系，主要客户基本情况如下：

1) Kamaya Electric (M) Sdn Bhd、CYNTEC CO., LTD.和 VIKING TECH CORPORATION 三家客户均为全球被动元件主要生产商，产品覆盖日常生活所有电子设备，被动元件及半导体保护元件技术层次始终处于领先地位。

2) LG Innoteck 是韩国 LG 集团下属公司，拥有先进的 OLED 生产加工技术，占据全球 80% 的小型 OLED 市场份额，并做为 Apple 主要供应商，具有稳定的合作关系。

3) Fluidigm Singapore Pte Ltd 成立于 1999 年，总部位于美国旧金山，是美国一家迅速成长的从事生物技术仪器业务的私人控股公司，现已成为生命科学领域的实业先驱。

3、公司海外业务主要集中于亚洲地区，距离国内较近，贸易关系正常

2021 年度海外销售业务地区分布如下：

单位：万元

地区	2021年销售金额	占比(%)
亚洲	24,596.40	75.91
亚洲以外	7,803.70	24.09
合计	<b>32,400.10</b>	<b>100.00</b>

由上表数据可以看出，公司在合并范围内主要从事的海外业务主要集中在亚洲，其中亚洲地区客户主要分布在新加坡、马来西亚、韩国及中国台湾等地区，上述地区距离公司主要经营所在地深圳较近，政治形势较稳定，贸易关系正常，有利于业务的持续开展。

4、行业发展以及海外市场变化情况

在全球生产制造升级的大环境中，激光加工越来越多的展现出了精密度高、可适配自动化控制、高效节能等优势，替代传统加工方式的趋势在过去的十年中随着激光技术

的发展也是越发明显。随着激光产业上下游的产品逐步成熟，对于终端用户来说选择较多，门槛也没有以前那么高，目前更多的细分市场正在转变或者计划转换成激光加工工艺。由于不同国家擅长的产业不同，对于激光应用的要求也是各不相同。公司注重对技术的研发，积极引进高学历、高质量人才，不断改进及更新技术，满足客户的需求，产品可定制化特点更是迎合了多种多样的市场需求，在海外市场上表现良好。

另一方面，公司在海外市场主要面对的客户为国际大型公司，包括全球被动元件主要生产商、苹果供应链企业等，上述客户的企业布局全球，受其生产所在区域的市场需求变化影响较小，而主要受全球相关产业需求变化波动。公司通过多年的技术积累和团队储备，已积累较多海外技术和销售人才，有利于持续开发国际客户，保持海外业务规模的持续增长。

## 5、新冠疫情影响

新冠疫情已经持续超过两年，虽然对项目进展的速度有一定程度的影响，但是全球生产制造升级的大方向是没有改变的，甚至对于非接触式的激光自动化改造的迫切程度更高。海外新冠疫苗的接种率在快速提升，相关治疗药物也相继推出，更多的商务往来会使公司接触到更多的市场需求，渗透到更多的细分领域，从长远来看，公司的海外业务收入未来具备一定的持续性。

综上所述，在全球生产制造升级的大环境中，激光加工技术也逐步提升，公司与主要的海外客户均为长期合作，且客户均为国际大型企业，在海外新冠疫苗接种率提升和治疗药物推出的情况下，未来市场需求将逐步增长。截至2022年3月31日，公司在手订单情况良好，未来海外业务收入预计能保持稳步增长，经营风险整体较低。

## 3.2 年审会计师事务所的核查意见

### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、核查公司与海外客户的合同、订单、报关单、验收单和回款情况，复核交易的真实性和合理性；

2、对重要海外客户实施函证程序，函证海外客户发生额及余额，并对未回函客户进行替代测试，核实交易真实性。

3、核查海外业务的在手订单的明细表，分析业务的可持续性；

### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

1、公司主要从事海外业务的主体和第一大客户情况具有合理性；

2、由于公司具有较强的竞争力，海外大客户主要为国际知名企业，且合作情况良好，在海外新冠疫苗接种率提升和治疗药物推出的情况下，公司海外业务收入未来预计将有可持续性，风险较低。

#### 四、关于供应商

成本分析表中，2021年公司直接材料5.02亿元，同比增30.58%。同期，公司向前五名供应商采购金额2.36亿元，同比却减少2.76%。请公司补充前十大供应商名称、注册地址、成立时间、是否新增供应商、是否为公司关联方、采购主要产品类别以及采购金额。

##### 4.1 公司回复：

成本分析表中，2021年公司直接材料6.55亿元，同比增加30.58%，主要系本期公司营业收入同比增加40.5%，导致了直接材料成本也相应增加。2021年公司直接材料在成本结构中的占比为83.87%，2020年直接材料占比为85.02%，成本结构较为稳定，未出现异常。

2021年度公司前十大供应商情况如下：

供应商名称	是否新增 供应商	是否存在关联 关系	2021年度		
			排名	采购金额 (万元)	占比 (%)
供应商一	否	否	1	11,629.42	13.59
供应商二	否	否	2	3,546.41	4.15
供应商三	否	否	3	3,253.63	3.8
供应商四	否	否	4	2,884.03	3.37
供应商五	否	否	5	2,239.62	2.62
供应商六	否	否	6	1,915.42	2.24
供应商七	否	否	7	1,858.53	2.17
供应商八	否	否	8	1,633.65	1.91
供应商九	否	否	9	1,544.01	1.8
供应商十	否	否	10	1,521.53	1.78
合计				<b>32,026.25</b>	<b>37.43</b>

2020 年度公司前十大供应商情况如下表所示:

前十大供应商名称	是否新增 供应商	是否存在关 联关系	2020 年度		
			排名	采购金额 (万元)	占比 (%)
供应商一	否	否	1	11,241.21	13.38
供应商二	否	否	2	4,097.89	4.88
供应商三	否	否	3	3,308.10	3.94
供应商四	否	否	4	2,796.97	3.33
供应商五	否	否	5	2,777.67	3.31
供应商六	否	否	6	2,768.38	3.3
供应商七	否	否	7	1,351.55	1.61
供应商八	否	否	8	1,223.28	1.46
供应商九	否	否	9	1,177.76	1.4
供应商十	否	否	10	1,153.06	1.37
合计				<b>31,895.87</b>	<b>37.98</b>

如上表所示,近两年前五大供应商采购额的分布略有变化,但从前十大供应商的角度看,2020 年前十大供应商采购额占比合计 37.98%,2021 年前十大供应商采购额占比合计 37.43%,两年采购额占比基本相同,且前十大供应商均非新增供应商,与公司亦不存在关联关系。公司会依据市场需求变动及自身生产安排,适当调整对供应商的采购情况,目的是优化供应商结构,降低采购集中度,减少对个别供应商的依赖。与此同时,调整采购额度也更利于公司提升对采购的议价能力,辅助控制生产成本。

#### 4.2 年审会计师事务所的核查意见

##### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

- 1、获取了公司报告期内的成本明细,检查报告期内公司前十大供应商清单;分析了是否为新增供应商、交易金额是否有重大变动等情况,以及其原因及合理性;
- 2、对报告期重要供应商进行函证,函证供应商报告期采购额及应付账款余额,核实交易真实性。
- 3、收集了主要供应商的工商资料,通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要供应商的基本工商信息,核查其成立时间、注册地址、股东结构等情况,核查供应商的基本情况、真实性和关联关系等。



## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司对前十大供应商的情况披露真实、准确。

## 五、关于惠州子公司

2021年，惠州市杰普特电子技术有限公司（以下简称惠州杰普特）营业收入7.43亿元，净利润0.07亿元。报告期内，公司向惠州杰普特增资0.24亿元。2020年，惠州杰普特营业收入为0亿元，净利润0.06亿元。请公司：（1）补充惠州杰普特生产、销售的主要产品类别及相关业务模式；（2）分季度补充惠州杰普特营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额；（3）说明在营业收入大幅增加的情况下，惠州杰普特仅实现微利的原因及合理性，是否存在经营风险；（4）补充后续拟采取的改善惠州杰普特经营业绩的具体措施；（5）结合惠州杰普特业务开展情况，补充增资惠州杰普特的主要目的和相关考虑。

### 5.1.公司回复：

#### （一）补充惠州杰普特生产、销售的主要产品类别及相关业务模式

##### 1、惠州杰普特基本情况

惠州杰普特是上市公司的全资控股公司，即募投项目惠州光纤激光产业园一期项目，于2020年12月建设完成，建筑面积7万余平方米，其中厂房面积5.3万平方米、员工宿舍和食堂等生活配套面积1.7万平方米。自2021年1月起，原来在深圳的激光器和光学/激光智能装备部分生产线设备、人员、存货陆续搬迁至惠州，同时在当地购置生产设备、招聘生产人员组织扩大生产，使得产能瓶颈得到解决。

##### 2、惠州杰普特销售的主要产品类别及相关业务模式

2021年，惠州杰普特生产、销售的主要产品类别如下：

项目	分产品	具体生产产品类别	生产用途
主要产品	激光器	脉冲光纤激光器	作为产成品，主要通过销售给深圳杰普特再对外销售
		连续光纤激光器	
		超快激光器	
	激光/光学智能装备	激光智能装备	
		光学智能装备	
核心器件	激光器	剥模器、合束器、QBH等半成品	作为主要产品的核心零部件自用
	激光/光学智能装备	机架、机壳等结构件	

惠州杰普特的生产和销售产品是基于上市公司内部公司整体的职能划分，由于惠州杰普特的厂房为自有，且生产人员成本相对于深圳较低，因此主要作为上市公司内部的生产基地，负责核心产品的生产。

2021年，惠州光纤激光产业园一期厂房正式投入运营，由于搬迁的产品线老客户暂时不接受销售框架协议和订单转换、新客户的认证要求供货资格不足等原因，导致直接向外部客户销售切换的难度较大，且二期研发和办公楼尚在建设，因此惠州杰普特的经营以生产制造为主，通过主要直接向供应商采购原材料进行生产产成品或核心器件，并销售给深圳杰普特，深圳杰普特再对外进行销售。参考公司制定的关联交易定价指引文件，综合考虑市场推广营销、客户商务管理、产品研发、技术支持均由深圳杰普特完成，由惠州杰普特生产制造向关联公司销售的产品订单的目标毛利率10%，结算条件为月结90天。

## （二）分季度补充惠州杰普特营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额

惠州杰普特2021年分季度主要财务数据如下：

单位：万元

报表项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	12,321.96	28,870.07	23,292.92	9,818.96	<b>74,303.91</b>
营业成本	11,511.53	27,749.76	20,183.63	9,739.14	<b>69,184.06</b>
净利润	109.87	695.20	1,804.23	-1,896.16	<b>713.14</b>
经营活动现金流量净额	907.40	-4,647.16	-6,134.62	-2,255.18	<b>-12,129.56</b>

2021年，惠州杰普特全年营业收入74,303.91万元、营业成本69,184.06万元，毛利率6.89%，净利润713.14万元，经营活动现金流量净额-12,129.56万元，经营活动现金流量净额为负数主要是因为客户均为合并范围内关联方，结算条件为月结90天，因此在期初没有应收账款余额的情况下本期经营活动现金流量净额负数较大。

（三）说明在营业收入大幅增加的情况下，惠州杰普特仅实现微利的原因及合理性，是否存在经营风险。

2021年，惠州杰普特实现营业收入7.43亿元，净利润0.07亿元，营业收入较上年度大幅增加仅实现微利的主要原因：

### 1、2021年处于生产爬坡期，产能利用率较低影响毛利率

惠州杰普特的生产厂房总面积为5.31万平方米，由于生产逐步扩大和产能逐步爬坡以及订单充足率问题等原因，2021年全年使用面积占比整体低于70%，使得厂房折

旧、设备折旧、人员培训等固定费用无法得到有效的摊薄，导致产品单位生产成本提升。截至 2022 年 4 月 30 日厂房使用面积达到 85%以上，产能利用率在持续提升，上述产能利用率的提升有利于毛利率的逐步提高。

## 2、惠州杰普特作为上市公司的生产制造基地，整体毛利率较低

如上文所述，由于惠州杰普特在 2021 年才实现生产和销售，而外部客户合同切换和重新签订需要时间，客户的供应商认证流程问题，2021 年惠州杰普特主要作为上市公司内部的生产基地负责产品的生产制造，产品均销售给合并范围内关联方。

另一方面，深圳杰普特依然作为激光器和激光/光学智能装备的核心研发和销售中心，负责新产品新技术的研发以及产品的销售，因此承担了相关研发费用和销售费用，2021 年上市公司研发费用率为 11.98%，销售费用率为 6.66%，合计达到 18.64%，另外深圳杰普特也是上市产品的核心技术与知识产权所有方，应该对于对外销售的产品享有一定的品牌溢价。

因此，根据上市公司的内部交易定价指引，惠州杰普特作为生产制造基地，对于向关联方销售的产品，根据不同产品历史毛利数据和公司利润分配进行定价，采取上市公司对外售价\*定价比例，其中比如对于上市公司销售整体毛利率较高（2021 年毛利率为 39.39%）的脉冲光纤激光器的定价比例为 80%（关联方毛利率约为 25%），而毛利率较低连续光纤激光器（2021 年毛利率为 0.25%）的定价比例为 100%（则关联方不保留毛利），而光学/激光智能装备产品核心零部件的定价比例为 70%-75%，整体定价具有合理性。

2021 年，根据内部交易定价指引，惠州杰普特的目标毛利率为 10%，实际毛利率为 6.89%，主要是受上文所述产能利用率影响导致产品生产成本偏高。在未来惠州杰普特业务开展模式不变且达到目标毛利率的情况下，净利润水平将明显提升。

综上所述，惠州杰普特作为上市公司内部的生产基地，不承担主要的研发和直接对外销售的市场开拓成本，因此内部交易定价相对较低，整体毛利率较低，同时处在产能爬坡时期由于厂房使用率不足，固定成本分摊较高导致毛利率进一步降低，上述原因综合导致微利，不存在经营风险。

### （四）补充后续拟采取的改善惠州杰普特经营业绩的具体措施。

惠州杰普特作为上市公司核心的生产基地，未来提升经营业绩的具体措施如下：

1、随着惠州杰普特生产的稳定和成熟，未来产品也将逐步得到外部客户的认可，且公司将逐步进行外部客户销售订单的签订切换和供应商认证，推动在惠州生产的产

品不通过深圳杰普特而直接销售给客户，以及新客户的供货资格认证，直接向客户销售将有利于提升产品销售单价，并提高毛利率和净利润水平。

同时，随着二期研发和办公楼建设，惠州杰普特将从单纯的生产基地逐渐转变为集研发、生产和销售一体的经营主体，有利于品牌形象的建立和规模的扩大。

2、加强成本管控，逐步摊薄固定成本和实现内部目标毛利率。截至2022年4月30日，惠州杰普特厂房使用面积为已达到85%以上，较去年平均增加15%以上，产能利用率在持续提升，未来厂房和设备折旧等固定成本分摊至单位产品的成本将有所下降，有利于提升毛利率。

**（五）结合惠州杰普特业务开展情况，补充增资惠州杰普特的主要目的和相关考虑。**

2021年，惠州杰普特补充增资主要目的是建设杰普特光纤激光产业园二期。该建设项目占地9,723平方米，建筑面积28,445平方米。建设完成后，主要用于激光器以及基于激光光源、精密加工及检测智能装备的研发、生产及办公。

2021年10月20日，惠州杰普特与中国银行惠州仲恺科技园支行签订《固定资产借款合同》（以下简称“借款合同”），借款金额5,000万元，借款期限60个月，借款用途杰普特光纤激光器产业园二期项目建设，总投资12,000万元。按照借款合同要求，借款人自有资金不低于总投资的58.33%，其中资本金不低于20%，因此惠州杰普特在借款前需要补充增资即资本金2,400万元（ $12,000.00 \times 20\%$ ）。

因此，深圳杰普特以增资形式在2021年11月共向惠州杰普特汇款2,400万元资金本增资的要求。

## **5.2 年审会计师事务所的核查意见：**

### **（一）核查过程**

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、核查惠州杰普特的销售情况表，了解生产和销售情况；
- 2、取得惠州杰普特2021年各季度的财务报表；
- 3、取得惠州杰普特的关联公司交易定价指引，了解内部定价方式，分析合理性；  
核查惠州厂房使用情况表和土地使用证；
- 4、复核惠州杰普特未来改善经营业绩的可行性和合理性；

5、核查借款合同的约定，分析增资惠州杰普特合理性和原因。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

1、惠州杰普特生产、销售的主要产品类别及相关业务模式是基于上市公司内部公司整体的职能划分，符合公司发展阶段，具有合理性。

2、惠州杰普特各季度的营业收入、营业成本、净利润以及经营活动现金流量净额具有合理性，符合公司发展情况。

3、惠州杰普特作为上市公司内部的生产基地，不承担主要的研发和直接对外销售的市场开拓成本，因此内部交易定价相对较低，整体毛利率较低，同时因为处在产能爬坡时期由于厂房使用率不足，固定成本分摊较高导致毛利率进一步降低，上述原因综合导致微利，不存在经营风险。

4、后续拟采取的改善惠州杰普特经营业绩的具体措施合理且具有可行性。

5、惠州杰普特补充增资是基于未来建设杰普特光纤激光产业园二期建设需要向银行贷款根据借款合同的约定进行。

## 六、关于苏州子公司

2021年，苏州苏普特电子科技有限公司(以下简称苏州苏普特)营业收入 1.23 万元，净利润 105.95 万元。请公司补充苏州苏普特净利润的来源，大于营业收入的原因及合理性。

### 6.1 公司回复：

公司于 2021 年年度报告中记载苏州苏普特营业收入 1.23 万元，净利润为-105.95 万元。不存在净利润大于营业收入的情况。

苏州苏普特是公司与苏州的外部团队合作研发电感绕线设备而设立的控股子公司，主营业务为电感绕线设备的研发、生产与销售。电感是被动元器件中的一大品类，与电阻、电容一起被统称为被动元器件，上述产品的销售为苏州苏普特主要的利润来源。

公司因激光调阻机产品开始进入到被动元器件行业，公司的激光器调阻机产品加工效果也得到了客户的广泛认可。公司基于持续拓展在被动元器件行业的自动化加工

设备的战略，以及为公司未来发展创造新的增长点理念，与苏州的外部团队一起合作研发电感绕线设备，拓展公司在被动元器件行业的自动化设备品类。

## 6.2 年审会计师事务所的核查意见：

### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅了苏州苏普特电子科技有限公司财务报表；
- 2、查阅了深圳市杰普特光电股份有限公司 2021 年年度报告；
- 3、查阅了苏州苏普特电子科技有限公司工商资料；
- 4、查阅了深圳市杰普特光电股份有限公司第二届董事会第三十一次会议资料。

### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司于 2021 年年度报告中记载苏州苏普特营业收入 1.23 万元，净利润为-105.95 万元。不存在净利润大于营业收入的情况。

## 七、关于投资境外标的

前期，公司以 4,881.2 万元现金收购新加坡海雷科技私营有限公司（以下简称海雷公司），形成商誉 2,711.88 万元。其中，购买日固定资产公允价值为 737.96 万元；相对于账面价值增值 533.58 万元。评估中，中介机构采用现金流量折现对标的公司估值，预计 2021 年标的营业收入 2,778.60 万元，税后净利润 375.87 万元。根据年报，2021 年，海雷公司实现营业收入 3,739.05 万元，同比增加 39.76%；实现净利润 886.11 万元，同比增加 389.83%；海雷公司营业收入、净利润也远高于预测值。其中，2021 年第一季度，标的实现营业收入 529.04 万元，实现净利润 19.18 万元。请公司：（1）补充海外标的固定资产项目，评估其增值的主要原因及合理性；（2）结合标的近两年的主营业务、客户变化、投资收益等，说明标的营业收入和净利润大幅增加原因，以及净利润增幅远大于营业收入的原因及合理性；（3）分季度补充 2012 年标的营业收入、营业成本、净利润以及经营活动产生的现金流量净额，并说明标的公司销售是否存在季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本等情形；（4）年审会计师详细说明针对境外标的业务核查所采取的审计程序，核查覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分的审计证据。

## 7.1.公司回复

### (一) 补充海外标的固定资产项目，评估其增值的主要原因及合理性

公司以 2021 年 1 月 15 日作为对 Hylax 的收购日，Hylax 固定资产在收购时点账面价值和公允价值情况如下：

单位：万元

项目	2021/01/15 (账面价值)		2021/01/15 (公允价值)		增值 (原值)	
	原值	净值	原值	净值	增值额	增值率
机器设备	1,017.92	119.77	1,541.04	642.89	523.12	51.39%
电子和办公设备	148.7	50.74	154.25	56.28	5.55	3.73%
运输设备	47.81	33.87	52.73	38.79	4.92	10.29%
合计	<b>1,214.44</b>	<b>204.38</b>	<b>1,748.02</b>	<b>737.96</b>	<b>533.58</b>	<b>43.94%</b>

注：以上数据未经审计。

公司固定资产主要为用于激光加工不同材料的自动化设备，包括深紫外激光加工系统、同轴视野激光加工系统、激光赋码系统、355 波长 30 瓦激光加工系统等。该类资产用于研发测试和打样产品，试用不同光源测试能否达到客户要求的效果。该类资产是海雷公司开发新工艺、新客户的重要设备，有利于海雷公司分析客户需求，为客户提供定制化的自动激光加工解决方案。

### 2、评估增值的主要原因及合理性

公司固定资产增资主要为机器设备增值。对于机器设备，经查阅资产初始入账年度、2020 年度的新加坡机械和运输设备供应价格指数，公司采用资产账面原值乘以价格指数变动幅度计算出设备的原值变动额，确认资产重置成本，即资产评估原值；此外，公司考虑由已使用寿命、实际预计可使用寿命计算的成新率，确认为资产评估净值。

公司固定资产增资主要原因为：（1）根据新加坡机械和运输设备供应价格指数信息，部分机器设备出厂价格不断上涨，导致评估原值增长；（2）海雷公司固定资产会计折旧年限远小于其经济寿命年限，海雷公司对机器设备按照 3 年进行折旧，而根据国内机械设备经济寿命年限表，实际经济寿命可达到 10 年，因此该类资产评估净值增长。该类设备运行情况良好，评估原值根据新加坡国内设备价格指数确定，并充分考虑设备实际经济寿命年限，评估增值具有一定合理性。



(二) 结合标的的近两年的主营业务、客户变化、投资收益等, 说明标的的营业收入和净利润大幅增加原因, 以及净利润增幅远大于营业收入的原因及合理性

1、近两年主营业务收入情况

2020 年度、2021 年度海雷公司分明细产品收入情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年度		2020 年度		变动	
	金额	占比	金额	占比	金额	变动比例
激光打孔机	1,609.45	43.04%	192.39	7.18%	1,417.06	736.56%
激光打标机	902.45	24.14%	505.43	18.87%	397.02	78.55%
激光焊接机	232.63	6.22%	307.57	11.48%	-74.94	-24.37%
激光切割机	310.54	8.31%	426.64	15.93%	-116.10	-27.21%
视觉扫描激光器	41.93	1.12%	178.49	6.66%	-136.56	-76.51%
光纤激光器	76.29	2.04%	-	-	76.29	-
激光清洗机	-	-	830.32	31.00%	-830.32	-100.00%
服务及配件	565.76	15.13%	237.79	8.88%	327.97	137.92%
合计	<b>3,739.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,678.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,060.42</b>	<b>39.59%</b>

海雷公司自成立以来, 主要聚焦半导体精密微加工和医疗产品激光微加工, 不断坚持自主研发以推进技术创新, 主要产品为激光加工设备和激光器, 海雷公司近两年来主营业务未发生变更。

2、近两年客户变化情况

海雷公司 2020 年度、2021 年度前五大客户情况如下:

单位: 万元

2021 年度				
序号	客户名称	产品内容	营业收入	占收入比例
1	Fluidigm Singapore Pte Ltd	激光打孔机	1,609.45	43.04%
2	Skyworks Global Pte Ltd	激光打标机, 服务及配件	453.35	12.12%
3	新加坡杰普特	激光切割机	232.49	6.22%
4	Matrix Automation Solutions Pte Ltd	激光打标机	225.55	6.03%
5	Hyper Laser Co.Ltd	光纤激光器, 视觉扫描激光器, 服务及配件	159.76	4.27%
合计			<b>2,680.61</b>	<b>71.69%</b>



2020 年度				
序号	客户名称	产品内容	营业收入	占收入比例
1	Hyper Laser Co.,Ltd	激光切割机, 激光清洗机, 视觉扫描激光器, 服务及配件	1,144.16	42.71%
2	Wave Form Technologies	激光清洗机	290.28	10.84%
3	Skyworks Global Pte Ltd	激光打标机, 服务及配件	240.46	8.98%
4	Merlin MD Pte Ltd	激光打孔机	192.39	7.18%
5	Meiban Micro Sdn Bhd	激光打标机	121.88	4.55%
合计			1,989.17	74.26%

2021 年, 海雷公司主要客户为 Fluidigm Singapore Pte Ltd、Skyworks Global Pte Ltd。

Fluidigm Singapore Pte Ltd (以下简称“Fluidigm”) 是美国 Fluidigm Corporation 的新加坡子公司, 负责面向新加坡市场的产品销售、技术支持及 Fluidigm 品牌的运营和推广。Fluidigm 一直以来致力于生命科学领域新技术、新仪器的研究和开发, 拥有微流控芯片以及质谱流式等多项技术, 产品线覆盖基因、蛋白和细胞水平的诸多研究领域, 广泛用于肿瘤、免疫、单细胞及高通量基因分析的研究。海雷公司 2020 年年底获取其订单, 主要向其销售激光打孔设备, 用于其生物医药项目的微加工处理。

Skyworks Global Pte Ltd 是美国 Skyworks Global 的新加坡子公司。Skyworks Global 专注于高性能旋翼机的设计和开发, 致力于开发有人驾驶和无人驾驶垂直升降旋翼机技术。海雷公司主要向其销售激光打标机, 用于可追溯性和识别的单独模具标记, 近年来对该客户销售额稳步增长。

2021 年, 海雷公司继续凭借着专有技术、半导体激光加工自动化行业资质、业内较为成熟的客户群体, 拓展了 16 家新客户, 新增客户收入约 1,724.13 万元, 因此 2021 年营业收入增长幅度较大。

### 3、近两年投资收益

近两年, 海雷公司未对外投资股权或金融产品, 不存在投资收益。

### 4、营业收入和净利润大幅增加原因, 以及净利润增幅远大于营业收入的原因及合理性

市场竞争环境方面, 2019 年、2020 年, 海雷公司受新冠疫情影响, 且市场竞争加剧、市场需求下降, 海雷公司业绩下滑, 面临无法持续经营的风险。为了开发市场和维持客户, 海雷公司的产品定价也有所下调。2021 年, 随着新冠疫情的控制, 经济开始慢慢复苏, 公司产品的销售单价和毛利率也逐渐提升, 综合毛利率由 22.57% 提升至 45.11%。

客户方面，海雷公司 2021 年新增了第一大客户 Fluidigm，公司为其定制研发生产激光打孔设备，该设备使用激光技术，制作新冠病毒 DNA 测序的微流控芯片中的微孔结构。Fluidigm 生产的微流控芯片有超过 9,000 个样品孔位，较传统 PCR（聚合酶链式反应）常用的 96 孔位增加接近百倍，海雷公司提供的激光打孔设备兼具微孔结构加工精度更高、效率更高的双重优势，目前在该细分领域尚未有其他竞争者。

海雷公司主要采取“订单式生产”模式，即根据客户需求，以销定产并分批次进行生产。2020 年度、2021 年度海雷公司销售设备数量分别为 21 台、33 台，设备销售收入较大幅度增长，但人工成本、制造费用及期间费用涨幅较小，因此净利润涨幅大于收入涨幅。

**（三）分季度补充 2021 年标的营业收入、营业成本、净利润以及经营活动产生的现金流量净额，并说明标的公司销售是否存在季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本等情形**

1、海雷公司 2021 年度分季度营业收入、营业成本、净利润以及经营活动产生的现金流量净额

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	529.04	976.83	483.96	1,749.21
营业成本	299.41	423.75	392.69	936.35
净利润	19.18	445.14	6.21	415.57
经营活动产生的现金流量净额	144.23	-113.33	112.43	-207.12

2、说明标的公司销售是否存在季节性、是否存在跨期确认收入、跨期结转成本等情形

2021 年度，海雷公司收入在第二季度、第四季度收入金额较大，主要受大客户设备验收时间影响，公司按照客户验收时点确认设备收入。海雷公司在 2021 年 6 月确认 Fluidigm Singapore Pte Ltd 收入 690.83 万元，11 月、12 月分别确认收入 460.55 万元、458.07 万元，前述销售款已在账期内回款。

海雷公司主要为客户提供定制化的激光加工解决方案，受定制化设备销售定价及成本差异影响，各定制设备毛利率有所波动。第二季度、第四季度销售毛利率较高，主要系销售给 Fluidigm Singapore Pte Ltd 产品为医疗用设备，市场竞品较少，且海雷公司技术占优，产品溢价高，因此海雷公司报价高，毛利率超过 60%；第三季度销售毛利率较低，主要由于海雷公司为拓展新客户，应新客户要求对定制的激光切割设备多次改动设计，导致成本增加。

受各季度产品销售收入和毛利率波动影响，净利润随之波动。2021年第四季度因为办公场所搬迁新增装修费用和租赁费用，且海雷公司在每年第四季度做所得税税费汇算清缴，所得税费用增加。

海雷公司根据销售订单情况向供应商采购原材料，当季投料生产，但销售收入主要于下一季度回款，导致经营活动产生的现金流量净额在第二季度、第四季度净流出，其他季度为净流入。

海雷公司下游行业客户的生产经营不存在明显的季节性，因此海雷公司主营业务收入亦不存在明显的季节性特征，海雷公司根据客户对设备验收后出具的验收单确认收入，不存在跨期确认收入、跨期结转成本情形。

公司在2021年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“(四)经营风险”增加了以下楷体加粗部分内容。

“由于海雷公司为根据客户实际需求提供定制化的激光加工解决方案，因此单一类别装备产品订单取决于对应客户的需求，而客户对于单一类别产品的需求在各年波动较大，导致海雷公司定制化的装备产品订单在各年存在波动的风险。”

## 7.2 年审会计师事务所的核查意见：

### (一) 核查过程

会计师对海雷公司执行了以下核查程序：

获取海雷公司2021年度财务报表、科目余额表、账簿资料，检查重要会计凭证相关附件完整，并对所有的会计科目进行针对性检查，其中重要的会计科目实施的审计程序主要如下：

#### 1、货币资金

(a) 对公司所有银行存款余额进行函证，获取银行相符回函。

(b) 银行流水双向核查。对公司大额银行流水进行核查，核实收款方、付款方及交易金额是否与账面一致，经核查，未见异常。

(c) 货币资金检查。利用审计软件抽取银行存款收入及支出凭证，检查凭证后附收付款回单及其他相关附件齐全。

(d) 货币资金截止测试。检查报告日前后银行存款收付款凭证，检查凭证后附相关附件，不存在跨期现象。

## 2、应收账款及营业收入

(a) 获取公司应收、预收账款余额表、应收、预收账款账龄表及应收账款坏账准备计算表，复核数据无误。并对期末应收账款外币余额重新测算，未见异常。

(b) 函证程序。对本期重要客户进行函证，其中函证收入比例占报告期总收入的 83.05%，回函比例约 73.05%，并对未回函客户实施替代程序，检查订单、验收单、运输单、银行回单等原始资料，未见异常。

(c) 应收账款检查。利用审计软件抽取应收账款凭证，检查凭证附件是否完整，未见异常。

(d) 获取海雷公司收入成本明细表，分析重要产品毛利及各月产品毛利率波动原因。

(e) 收入核查。对本期收入进行收入真实性检查，检查覆盖率达 90.5%，其中装备收入 100% 检查。检查中获取订单、验收单、发票等原始资料，未见异常。通过网络查询公司主要客户信息，了解客户主营业务与采购产品用途相符，不存在经营异常情况。

(f) 收入截止测试。检查报告日前后收入确认凭证，检查收入确认依据，不存在跨期收入现象。

## 3、存货、应付账款及营业成本

(a) 获取应付、预付账款余额表、应付、预付账款账龄表，复核数据无误。核实应付账款发生额及其款项性质。对期末外币应付账款余额重新测算，未见异常。

(b) 函证程序。对海雷公司重要供应商进行函证，其中应付账款函证比例 51.02%，回函比例 94.08%，预付账款函证比例 91.25%，回函比例 45.24%，并对未回函的供应商实施替代程序，检查采购订单、入库单、发票、银行回单等原始资料，未见异常。

(c) 获取海雷公司存货明细表、收发存明细，对期末存货执行盘点、计价测试、分析性程序、存货跌价准备测试等。对主营业务成本进行倒轧计算，通过倒轧表计算验证主营业务成本的准确性，未见异常。

受海外疫情及国内疫情防控措施的影响，项目组结合风险评估结果考虑通过远程实时视频的方式实施存货监盘，实施实时视频监盘参与人员包括国内公司财务人员、内审人员、海雷公司盘点人员及审计人员，审计项目组通过使用多个设备同时进行远程连线，在整个远程实时视频监盘的过程保持连续不被打断并参与全程录像，抽盘方式包括清点数量、开箱检查等，整个视频录像过程和盘点过程审计人员均未离开。本

次存货盘点范围包括原材料、库存商品、在产品，抽盘比例占期末存货的 85.02%，通过对抽盘结果进行核对，未发现异常。

对期末发出商品进行检查，检查期后确认收入情况，截至 2022 年 3 月 30 日，报告期末发出商品于期后确认收入比例为 58.42%，截至 2022 年 4 月 30 日，报告期末发出商品已全部确认收入。

(d) 存货截止性测试：检查报告日前后原材料采购入库、出库确认凭证，检查入库单、发票、出库单等确认依据，不存在跨期现象。

#### 4、固定资产

(a) 查阅公司收购海雷公司相关的海雷公司审计报告、评估报告，交割日财务报表及资产科目明细情况，复核相关报告数据及评估假设，确认不存在明显异常。

(b) 盘点。对海雷公司实施固定资产盘点程序。受海外疫情及国内疫情防控措施的影响，项目组结合风险评估结果考虑通过远程实时视频的方式实施固定资产盘点，审计项目组通过使用多个设备同时进行远程连线，在整个远程实时视频监控的过程保持连续不被打断，整个视频录像过程和盘点过程审计人员均未离开。本次固定资产抽盘比例为 93.02%，通过对抽盘结果进行核对，未发现异常。

(c) 固定资产增加、减少情况检查。对本期增加及减少的固定资产检查凭证及相关附件。检查运输工具的权属证明材料。

(d) 对固定资产折旧进行测算，并复核折旧费用分配情况，未见异常。

#### 5、应付职工薪酬

(a) 获取海雷公司报告期内工资表、员工花名册、社保公积金台账，复核工资及社保与总账一致。

(b) 分析海雷公司各月工资波动情况、各月工资与人员波动情况以及工资分摊情况，未见异常。

(c) 检查应付职工薪酬凭证及相关附件，并检查应付职工薪酬期后支付情况，未见异常。

#### 6、销售费用、管理费用及财务费用

(a) 获取公司费用明细账，分析费用各月波动情况，未见异常。

(b) 检查大额费用相关合同，检查费用发生真实性，未见异常。

(c) 费用检查。利用审计软件抽取费用凭证，检查费用相关附件，核实费用发生是否合理，费用报销是否经相关人员审批，未见异常。

(d) 获取报告日前后费用凭证，检查凭证后附相关附件，对跨期费用进行调整，未见异常。

## (二) 核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

1、年审会计师通过对海雷公司业务执行了上述审计程序（包括但不限于），获取了充分的审计证据。

2、海雷公司根据固定资产使用状况、新加坡国内设备价格指数确定评估原值，并充分考虑设备实际经济寿命年限，固定资产评估增值具有一定合理性；

3、海雷公司自成立来聚焦半导体精密微加工和医疗产品激光微加工，逐渐拓展新客户，营业收入增长较快；随着 2021 年新冠疫情的控制，经济开始慢慢复苏，公司产品的销售单价和毛利率也逐渐提升，净利润大幅增长且增幅远大于营业收入具有合理性；

4、海雷公司主营业务收入不存在明显的季节性特征，海雷公司根据客户对设备验收后出具的验收单确认收入，不存在跨期确认收入、跨期结转成本情形。

## 八、关于投资联营企业

2021 年，公司投资苏州欧亦姆半导体设备科技有限公司(以下简称苏州欧亦姆)1,417.51 万元，获得其 20%股权。公司主要从事激光器等业务，苏州欧亦姆则主要从事被动元器件行业加工设备测包机业务。请公司:(1)说明投资苏州欧亦姆的原因和主要考虑，是否与公司形成协同效用;(2)补充苏州欧亦姆主要业务开展情况，目前是否形成收入，是否盈利。

### 8.1 公司回复

#### (一) 说明投资苏州欧亦姆的原因和主要考虑，是否与公司形成协同效用

公司的业务包括激光器与激光/光学智能装备的研发、生产与销售，其中调阻机产品应用于被动元器件制造领域，属于贴片电阻加工工序重要设备。公司的调阻机产品经过多年发展，已经进入国巨、厚声等知名被动元器件生产厂商的供应商名列，得到客户的高度认可。

苏州欧亦姆主要从事被动元器件行业中测包机设备的研发、生产与销售业务，其产品测包机应用于电阻生产中的最后一道工序——测量与包装，其为电阻颗粒进行检测，确保出厂电阻的阻值达到生产规范要求的精度，其后将合格产品包装至纸带中，成为可对外交付的成品。公司现有产品序列与苏州欧亦姆产品属于同一领域产业链中的上下游配套设备，具有较明确的产业协同效应。

目前在被动元器件行业使用的测包机主要来自日本的东京熔接等厂商，近年来随着国内厂商技术水平提升，产品开始获得主流被动元器件厂商认可，进口替代空间显著。公司经综合调研评估后，认为苏州欧亦姆整体技术水平较为成熟，具备较好的发展前景。基于公司多年深耕被动元器件行业拥有的广泛客户资源和自身较强的自动化技术水平，公司决定投资苏州欧亦姆，以拓展在被动元器件行业的产品矩阵，为下游客户提供更丰富的产品方案与服务。

## **（二）补充苏州欧亦姆主要业务开展情况，目前是否形成收入，是否盈利**

苏州欧亦姆主要研发、生产、销售测包机，2021年年末已完成用于电阻产品的测包机研发，2022年已在多个客户现场投入测试验证。同时苏州欧亦姆为有电阻测试包装需求的客户提供代工业务，以缓解客户内部产能紧张或设备投资成本高等多方面原因导致对外部代工的需求。苏州欧亦姆2022年一季度营业收入569.94万元，净利润47.43万元。2021年营业收入2,607.76万元，净利润191.19万元。上述数据均未经审计。

## **8.2 年审会计师事务所的核查意见**

### **（一）核查过程**

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅行业资料，了解测包机行业发展情况、竞争格局等信息；
- 2、查阅苏州欧亦姆财务报告。

### **（二）核查结论**

经核查，年审会计师事务所认为：

公司主要出于拓展产品矩阵、提升客户服务能力的原因对苏州欧亦姆进行投资，该企业产品与公司具备协同效用；苏州欧亦姆产品处于研发测试阶段，已初步形成收入并获得盈利。



## 九、关于权益工具投资

前期，公司签订出资协议，出资 1000 万元，成为芜湖恒和一号股权投资合伙企业有限合伙人，出资比例为 8.62%。请公司说明该项权益投资的具体情况，包括但不限于权益工具投资的投资目的、相关协议的主要约定、公允价值计量层次、公允价值变动的计算依据和计算过程，相关会计处理是否符合会计准则规范。

### 9.1.公司回复

#### (一) 权益工具投资的投资目的、相关协议的主要约定

##### 1、投资目的

公司投资芜湖恒和一号股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“恒和一号”）主要为了提高公司自有闲置资金使用效率，在不影响公司正常经营及主营业务开展的情况下，实现资产增值。

##### 2、相关协议的主要约定

(1) 合伙企业主体名称：芜湖恒和一号股权投资合伙企业（有限合伙）

(2) 合伙企业主体地址：安徽省芜湖市镜湖区长江中路 92 号雨耕山文化创意产业园内思楼 3F-319-8 号

(3) 存续期限：存续期限为五（5）年，其中包括三（3）年投资期和两（2）年回收期，自合伙企业之成立日起计算

(4) 注册资本：11,600 万元

各合伙人出资情况：

类别	合伙人名称	住所	出资方式	认缴出资数额（万元）	出资比例
普通合伙人	芜湖扎西巴巴投资管理有限公司	安徽省芜湖市镜湖区长江中路92号雨耕山文化	现金	200	1.724137931%
有限合伙人	武双	福建省福清市石竹福耀工业村1号	现金	2,200	18.965517241%
有限合伙人	高勇	广东省深圳市福田区莲花二村1-403	现金	2,000	17.241379310%
有限合伙人	张文东	北京市海淀区万柳锋尚名居4号楼1807号	现金	1,000	8.620689655%
有限合伙人	肖敏	北京市朝阳区倚林佳园16号楼5单元102号	现金	1,000	8.620689655%
有限合伙人	深圳市杰普特光电股份有限公司	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区观盛五路8-1号科姆龙科技园A	现金	1,000	8.620689655%



类别	合伙人名称	住所	出资方式	认缴出资数额（万元）	出资比例
有限合伙人	聂端端	深圳福田下梅林龙尾路阳光天下花园 B7C	现金	1,000	8.620689655%
有限合伙人	张晖	广东省深圳市福田区翠海花园A2栋3D	现金	1,000	8.620689655%
有限合伙人	邓继军	深圳市南山区华侨城锦绣花园四期A-2-33D	现金	700	6.034482759%
有限合伙人	贾正盛	深圳市南山区中心路深圳湾一号广场T5—12C	现金	500	4.310344828%
有限合伙人	熊晋	深圳市福田区福景路1号边防大院8栋902	现金	400	3.448275862%
有限合伙人	曹鸿伟	深圳市福田区9号大院4-52D	现金	300	2.586206897%
有限合伙人	李甫	深圳市南山区南海玫瑰园二期36-2A	现金	300	2.586206897%
合计				<b>11,600</b>	<b>100%</b>

#### (5) 合伙企业管理:

##### 1) 管理公司

合伙企业采取委托专业管理公司负责投资项目的投资、管理和经营,即在合伙企业存续期限内,合伙企业将全部财产委托给芜湖扎西巴巴投资管理有限公司(“管理公司”)进行管理;作为普通合伙人,芜湖扎西巴巴投资管理有限公司同时负责合伙企业的事务性管理。

##### 2) 投资目标

合伙企业将采用包括但不限于股权投资、附有认股权的债权投资、定向增发等股权投资和/或与私募(非公开发行)可转债投资,通过投资方式的多元化及创新,缩短投资周期,提升投资业绩。

基金主要投资于行业前景看好、且受国家政策支持 and 鼓励的新兴产业内的相关企业。包括但不限于:智能制造、医疗健康、电子信息技术、新材料、半导体、环保技术、新能源和“互联网+”等行业。

待投资、待分配及费用备付的现金资产,可以进行银行存款、或投资于依法公开发行的国债、央行票据、投资级债务融资工具、投资级公司债、投资级 ABS 产品、证券公司收益凭证、货币市场基金、银行理财产品等风险较低、流动性较强的产品。

##### 3) 投资决策委员会及投资经理

管理公司设投资决策委员会,在本协议约定范围内对合伙企业的拟投资项目或投资退出进行审议并作出决策。投资决策委员会由三(3)名委员组成,投资决

策委员会由孙议政、魏振等三（3）名委员组成。管理团队的核心成员为孙议政、魏振。管理公司可以决定更换投资决策委员会委员，但更换前应书面通知合伙企业及全体合伙人。

合伙企业的投资经理由管理人指定。合伙企业的投资经理：魏振，对外经济贸易大学金融学学士。魏振具有招商证券股份有限公司4年工作经历，有丰富的市场投融资经验。管理公司可根据业务需要变更投资经理，但更换前应书面通知合伙企业及全体合伙人。

#### 4) 投资决策

管理公司根据本协议的相关约定在其职权范围内对拟投资项目或投资退出进行审议表决。

管理公司投资决策委员会对由其决定的投资项目，以召开会议或书面表决的方式进行表决。取得管理公司投资决策委员会全体委员三分之二及以上同意的，管理公司方可实施该投资项目。

对于单个项目累计投资额超过（不包括本数）合伙企业认缴出资总额百分之六十（60%）或涉及关联交易事项的项目投资，由合伙企业合伙人会议按照第4.7条的规定进行审议并最终作出决议，但在提交合伙企业合伙人会议前，应由管理公司投资决策委员会表决通过。

#### 5) 管理费

合伙企业的管理费由合伙企业按照如下方式计提和向管理公司支付：

在合伙企业的投资期内，每年按全体有限合伙人认缴出资总额的百分之二（2%）计提管理费，在合伙企业的回收期，每年按全体有限合伙人认缴出资总额的百分之一（1%）计提管理费。

全体合伙人出资实缴到位后，第一年管理费计提日为首期出资全部出资实缴到位之日，剩余年度管理费计提日为上述出资实缴到位之日的年度对日。管理人有权于每年度在管理费计提日计提下一年度的管理费。合伙企业应支付的管理费，应于每年管理费计提日后的10个工作日内支付。

如全体合伙人一致同意延长合伙企业合伙期限的，各方应就管理费的支付另行协商。

#### 6) 管理公司的营运费用

管理公司将负担与其日常营运相关的所有费用，包括管理和投资团队的人事开支（包括工资、奖金、福利等）、办公场所租金、物业管理费、水电费、通讯费、办公

设施费用、税金以及其他日常营运费用。该等费用均由管理公司以其管理费收入和其他收入负担。

**(二) 公允价值计量层次、公允价值变动的计算依据和计算过程，相关会计处理是否符合会计准则规范**

### **1、公允价值计量层次**

根据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》，企业应当将公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次输入值是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价。第二层次输入值是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值。第三层次输入值是相关资产或负债的不可观察输入值。

公司对恒和一号的股权投资划分为第三层次以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在其他非流动金融资产科目中列报。

### **2、公允价值变动的计算依据和计算过程**

报告期末，公司以投资成本代表对其公允价值的最佳估计值。

### **3、相关会计处理是否符合会计准则规范**

截至 2021 年 12 月 31 日，恒和一号一共投资了三个项目，项目投资情况如下：

#### **(1) 上海超硅半导体股份有限公司**

2020 年 11 月 26 日，恒和一号投资上海超硅半导体有限公司（以下简称“超硅半导体”）6,500 万元，认缴出资额 3,421.0526 万元，出资比例为 0.9952%。2021 年 5 月超硅半导体整体变更为股份公司。截至目前，该项目现处于 IPO 上市辅导阶段，暂未产生收益；

#### **(2) 深圳市强达电路股份有限公司**

2021 年 4 月 20 日，恒和一号投资深圳市强达电路有限公司（以下简称“强达电路”）2,000 万元，认缴出资额 211.11 万元，出资比例为 4.00%。2021 年 7 月强达电路整体变更为股份公司，经强达电路引进新一轮外部融资后，截至 2021 年 12 月 31 日，恒和一号持有强达电路股权比例降至 3.73%。截至目前，该项目现处于 IPO 上市辅导阶段，暂未产生收益；

### (3) 华强方特文化科技集团股份有限公司

2020年12月开始，恒和一号持续通过证券交易形式，在全国中小企业股份转让系统中购买华强方特文化科技集团股份有限公司（证券代码：834793，以下简称“华强方特”）的股票。华强方特系新三板创新层公司，控股股东为深圳华强集团有限公司。截至2021年12月31日，恒和一号持有华强方特122.54万股，投资成本为1,782.11万元，持股比例为0.1261%。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

公司对超硅半导体、强达电路持有股权比例较低，对被投资公司股权采用收益法或者市场法进行估值不切实可行，虽期后存在被投资单位引入外部投资者，但因引入股权融资估值是基于附有股东特殊条款（包括回购权等）前提作出的，因此不能作为确定公允价值的参考，以投资成本作为公允价值的最佳估计，公司未确认超硅半导体、强达电路股权投资账面价值变动。

公司对华强方特持有股权比例较低，考虑到新三板挂牌公司流动性较弱，股票收盘价可能无法准确反映其公允价值，公司未将其2021年12月31日股票收盘价作为公允价值。恒和一号持有华强方特股票并非为了短期内出售，而是以华强方特未来可能转板于创业板所带来的收益为目的，且2021年末仍处于恒和一号投资期阶段，因此公司对恒和一号持有华强方特股权期间的股票价格波动不确认损益。如根据2021年12月31日华强方特新三板收盘价格计算，恒和一号投资亏损额为418.24万元。按照公司对恒和一号出资对应的投资比例计算，投资亏损额为36.06万元，金额较小。

综上所述，公司按照投资成本核算年末恒和一号股权投资价值，并以此作为其公允价值的恰当估计符合企业会计准则的要求。

## 9.2 年审会计师事务所的核查意见

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅恒和一号合伙协议、投资相关信托计划合同，关注主要投资条款；
- 2、登录企业信用信息公示系统（[www.gsxt.gov.cn](http://www.gsxt.gov.cn)）、企查查（[www.qichacha.com](http://www.qichacha.com)）等平台核查恒和一号的对外投资信息、对外投资公司信息，确认其股权变动情况；

3、比较公司对外投资核算方法与企业会计准则，确认其是否符合会计准则相关规定。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司对恒和一号股权投资的相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

## 十、关于半导体激光器扩产建设项目

公司该项目拟投入募集资金总额 0.93 亿元。2020 年 12 月 31 日，该项目累计投入募集资金 0.18 亿元，投入进度为 19.65%。2021 年 1 月，公司将该项目预计可使用状态日期由 2020 年 12 月 31 日调整至 2022 年 6 月 30 日。报告期末，该项目累积投入募集资金 0.27 亿元，投入进度为 29.65%，进展较为缓慢。然而，重要在建工程本期变动显示，该项目的工程进度为 80.00%。请公司：(1)结合募投项目内容、市场环境变化等情况，补充该募投项目进展缓慢的原因和合理性、是否存在实施障碍、后续相关实施计划、是否存在进一步延期的可能；(2)说明募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的原因和合理性。

### 10.1 公司回复

（一）结合募投项目内容、市场环境变化等情况，补充该募投项目进展缓慢的原因和合理性、是否存在实施障碍、后续相关实施计划、是否存在进一步延期的可能

半导体激光器是公司主营业务产品脉冲光纤激光器、连续光纤激光器、固体激光器的泵浦光源，是上述产品中最关键、基础的核心器件之一。公司此前半导体激光器主要依赖对外采购，出于对成本控制和品质提升把控的原因，公司实施了半导体激光器扩产建设项目，以实现半导体激光器生产自主可控的目的。

受新冠疫情影响，募投项目施工建设工作较原计划有所延迟，因此 2019 年至 2022 年 1 月期间，公司已使用自有资金在深圳市龙华区租赁场地投入装修和设备采购，生产半导体激光器；这一期间，该募投项目除工程建设外，设备购置、人员招聘及培训、铺底流动资金等项目均使用母公司深圳杰普特的自有资金进行投入。2022 年 2 月起，公司着手将半导体激光器产线整体搬迁至惠州激光产业园中，后续各项费用将在惠州杰普特即募投项目实施主体进行投入，不存在实施障碍。

2021 年公司半导体激光器产能从年初的 200 支/月提升至年末的 3000 支/月，全年共计生产 9,302 支半导体激光器。公司生产的半导体激光器产品品类包括：808nm 波段——25W/30W/50W 用于固体激光器和光伏检测设备，880nm 波段——30W/75W/80W 用

于固体激光器和超快激光器，915nm 波段——15W/30W/45W/60W/110W/200W/240W/370W/420W 用于脉冲光纤激光器和连续光纤激光器，976nm 波段——200W/240W/370W/420W 用于脉冲光纤激光器和连续光纤激光器。上述产品均已在公司的激光器产品中投入使用。

半导体激光器扩产建设项目原计划生产 70W、110W、200W 的半导体激光器产品，项目完成时半导体激光器总年产量为 41,108 个。实际上由于半导体激光器技术更迭十分迅速，公司产品对半导体激光器的需求发生了较多变化，目前公司半导体激光器已覆盖多个波段从 15W 至 420W 的丰富品类，预计搬迁至惠州激光产业园后的整体产能将达到 4500 支/月。除去 2022 年 2 月搬迁与 3 月份小批量验证阶段产能不稳定的时间外，公司半导体激光器产能已达到项目原设定的目标产能。不存在项目进一步延期的情况。

2021 年公司自制半导体激光器 9,302 支，从外部采购的半导体激光器接近 10 万支，后续将持续通过设备和生产技术迭代等方式提升半导体激光器产能，以实现更高的自产程度。公司预计在 2022 年 6 月 30 日可以达成项目原计划产能，将募投项目结项，同时将持续继续投入资金用于不同波长更高功率的半导体激光器的研发与生产。

## （二）说明募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的原因和合理性

根据上述回复，前期募投项目主要使用上市公司自有资金进行项目的投入。截至 2021 年 12 月 31 日，考虑上市公司资金投入的情况下，“半导体激光器扩产建设项目”预计投入与实际投入差异情况如下：

单位：万元

项目	预计投入	实际投入	完成比例	深圳杰普特 预先投入	考虑深圳 预先投入 合计	考虑深圳预 先投入完成 比例
工程建设	2,398.00	2,404.93	100.29%	-	2,404.93	100.29%
设备购置	4,913.00	339.04	6.90%	1,930.86	2,269.90	46.20%
人员招聘 及培训	786.00	-	0.00%	1,408.21	1,408.21	179.16%
铺底流动 资金	1,740.00	-	0.00%	1,992.41	1,992.41	114.51%
<b>合计</b>	<b>9,837.00</b>	<b>2,743.97</b>	<b>27.89%</b>	<b>5,331.48</b>	<b>8,075.45</b>	<b>82.09%</b>

目前在惠州杰普特投入的费用主要为工程建设方面，即产业园中原计划半导体激光器产线的规划场地建设费用。2022 年 2 月半导体激光器产品线已经搬迁至惠州激光产业园中，后续费用将在项目实施主体惠州杰普特使用。由于 2019 年至 2022 年 1 月期间半导体激光器生产线位于深圳市龙华区的租赁场地内，利用了较多现有设备完成



生产，因此设备购置支出较募投项目预算存在一定幅度缩减；同样由于在深圳开展生产，且快速迭代的产品类型需要经验丰富的生产人员，人员招聘及培训开支较募投项目预算存在一定幅度增加。

## 10.2 年审会计师事务所的核查意见

### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、查阅募集资金管理相关资料、报表，了解项目支出明细，就项目实际支出与募投项目可行性研究报告预算中存在的差异进行了解；

2、查阅公司产品手册，检索半导体激光器相关行业资料，了解产品技术、种类更新迭代情况。

### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

公司募投项目由于新冠疫情影响导致工程建设、装修进度缓慢，公司率先利用其他场地投入生产，确保了产品产能和技术更新迭代情况能够满足市场环境需求。公司募投项目已基本完成建设，并逐步实现设施、人员等的转移，不存在实质性实施障碍，进一步延期的可能性较低。公司募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的主要原因是使用了较多上市公司自有资金预先投入异地产能建设工作，且由于产品技术更新等原因导致设备、人员相关开支发生一定幅度变化，整体具有合理性。

## 十一、关于半导体激光加工及光学检测设备研发生产建设项目

公司该项目拟投入募集资金总额 1.58 亿元。2020 年 12 月 31 日，该项目累计投入募集资金 0.23 亿元，投入进度为 14.76%。2021 年 1 月，公司将该项目预计可使用状态日期由 2020 年 12 月 31 日调整至 2022 年 6 月 30 日。报告期末，该项目累积投入募集资金 0.33 亿元，投入进度为 21.20%，进展较为缓慢。然而，重要在建工程本期变动显示，该项目的工程进度为 66.67%。请公司：(1)结合募投项目内容、市场环境变化等情况，补充该募投项目进展缓慢的原因和合理、是否存在实施障碍、后续相关实施计划、是否存在进一步延期的可能；(2)说明募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的原因和合理性。

## 11.1 公司回复

(一) 结合募投项目内容、市场环境变化等情况, 补充该募投项目进展缓慢的原因和合理性、是否存在实施障碍、后续相关实施计划、是否存在进一步延期的可能

半导体激光加工及光学检测设备研发生产建设项目计划研发生产半导体检测设备与半导体激光加工设备, 其中, 在半导体检测设备方面公司近期研发了 VCSEL 模组检测设备、摄像头模组检测设备、外观划伤检测手动平台、透镜光学性能半自动检测设备、VR 眼镜双眼成像畸变差异测试机台。

募投项目计划研发生产的设备	具体设备名称	设备检测/加工功能
半导体检测设备	VCSEL 模组检测设备	检测 VCSEL 模组激光阵列强度, 确保激光强度在人眼接受范围内且能够达到识别被检测物 3D 轮廓的激光强度。
	摄像头模组检测设备	对消费电子产品中的摄像头模组进行光学检测, 确保成像效果
	外观划伤检测手动平台	对被检测物的外观是否有划伤进行检测
	透镜光学性能半自动检测设备	对消费电子产品中的透镜进行光学检测, 确保透镜光学特性达到客户指定指标
	VR 眼镜双眼成像畸变差异测试机台	对 VR 眼镜双眼成像畸变做测试, 确保尽量降低成像畸变, 从而达到降低使用者久戴后容易眩晕的情况
	隐形二维码读码机	读取材料/模组上人眼不可见的微小的二维码, 做到材料/模组可溯源的功能
晶圆段精密加工设备	全自动晶圆双面划线机	使用激光为晶圆双面做划线, 也可为划线周边区域做激光清洗
	全自动晶圆切割机	使用激光为晶圆做切割, 也可为划线周边区域做激光清洗
激光清洗设备	曲面玻璃去油墨设备	使用激光在曲面玻璃表面做油墨剥除, 可为一些光学传感器留出可透光孔位
	车载玻璃激光油墨去除设备	使用激光在车载玻璃表面做油墨剥除
	激光铜线剥漆	对铜线外层油漆层使用激光进行剥除, 确保铜线与电路正常连接。
IC 模组段精密加工设备	IC 模组段精密加工设备	适合各种 IC 模组, 实现高精度的打标, 提供自动上下料, 高精度视觉定位, 高速打标, 以及视觉打标质量检查功能
脆性材料精密加工设备	半自动激光切割设备	使用激光对消费电子产品玻璃面板进行切割裂片
	透过率检测及激光打孔打码设备	使用激光对脆性材料进行打孔与打码后对脆性材料进行透光率的检测



募投项目计划研发生产的设备	具体设备名称	设备检测/加工功能
	油墨打码设备	在消费电子产品玻璃面板的油墨涂层上做二维码激光打码
	半自动蓝宝石激光切割设备	使用激光对消费电子产品蓝宝石面板进行切割裂片

上述设备均按照客户实际需求开展研发，激光精密加工领域市场需求活跃，且需要具备较高的自动化设备设计研发能力。公司基于自身的自动化设备研发能力和自主研发的激光光源等核心元器件，推出的智能装备广泛受到苹果公司、Facebook、蓝思科技、顺络电子等境内外知名消费电子企业的认可。

目前公司在上述募投项目计划研发的设备方面均紧跟客户需求，已按照募投项目计划研发方向研发出了多款半导体激光加工设备产品，获得客户的认可，不存在进一步延期的可能。公司将在项目结项后持续研发上述品类的新产品以达到客户更前沿的激光加工/光学检测需求。募集资金投入进度较低的主要原因系上市公司主体出于业务衔接、人员沟通等方面因素考虑以自有资金先行对相关项目进行支持，因此部分原定用于设备购置、铺底流动资金的募集资金尚未完成投入。公司将持续跟进客户实际激光精密加工需求，不断提升自身技术水平，向更精密的激光加工方向发展，向半导体更前道激光加工工序发展，以持续获得客户订单。

## （二）说明募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的原因和合理性

因新冠疫情影响，此前募投项目在惠州的开工建设进度较预期有所放缓。此外，公司上述研发的激光/光学智能装备产品均需要与客户长期保持频繁沟通，以确保产品能够满足客户所需的检测效果或加工效果，研发团队在深圳总部方便客户前往公司研发现场沟通，能够提升工作效率；同时，研发项目需要的物料较生产物料下单更加零散且要求紧急，研发场地放在深圳总部方便物料的快速交付，可提升项目研发整体速度。因此，在募投项目建设的研发生产场地完全竣工投产前，该项目相关的研发与生产实际均在上市公司总部使用公司自有资金进行。

截至 2021 年 12 月 31 日，“半导体激光加工及光学检测设备研发生产建设项目”预计投入与实际投入差异情况如下：

项目	预计投入	实际投入	完成比例	深圳杰普特预先投入	考虑深圳预先投入合计	考虑深圳预先投入完成比例
工程建设	2,891.00	3,335.12	115.36%	-	3,335.12	115.36%
设备购置	9,405.00	6.36	0.07%	2,751.47	2,757.83	29.32%
人员招聘及培训	-	-	-	-	-	-

项目	预计投入	实际投入	完成比例	深圳杰普特 预先投入	考虑深圳预 先投入合计	考虑深圳预 先投入完成 比例
铺底流动 资金	3,842.00	-	-	4,563.92	4,563.92	118.79%
合计	16,753.00	3,341.48	19.95%	7,315.39	10,656.87	63.61%

募投项目中工程建设费用主要为项目实施地大楼主体的建设费用，因大楼主体在2020年末完成建设，相关费用已按照计划投入，故工程建设进度完成度较募投项目在募投项目实施地总体费用投入比例高出许多。

## 11.2 年审会计师事务所的核查意见

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、查阅募集资金管理相关资料、报表，了解项目支出明细，就项目实际支出与募投项目可行性研究报告预算中存在的差异进行了解；

2、查阅公司产品手册及研发立项报告，了解相关研发项目对应产品技术、种类更新迭代情况。

### (二) 核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

公司募投项目由于新冠疫情影响导致工程建设、装修进度缓慢，同时公司半导体激光加工及光学检测设备属于新型产品，现阶段技术迭代、客户沟通需求较多，在深圳开展研发、生产工作有利于产品的快速改进和市场推广工作，因此公司在募投项目完成工程建设前以自有资金进行了设备等投入，进行异地研发、生产工作。公司募投项目已基本完成建设，并将逐步实现设施、人员等的转移，不存在实质性实施障碍，进一步延期的可能性较低。公司募集资金投入进度与项目工程进度存在显著性差异的主要原因是使用了较多上市公司自有资金预先投入异地研发生产工作，且由于产品技术更新、所需设备自身价格调整等原因导致设备采购支出发生一定幅度变化，整体具有合理性。

## 十二、关于超快激光器研发生产建设项目

公司该项目拟投入募集资金总额 0.83 亿元。2020 年 12 月 31 日，该项目累计投入募集资金 0.16 亿元，投入进度为 18.89%。报告期末，该项目累积投入募集资金 0.25 亿元，投入进度为 29.58%，进展较为缓慢。然而，重要在建工程本期变动显示，该项目的工程进度 100%，且募投项目明细显示，该项目已经结项。目前，项目募集资金计划中设备购置费用、人员招聘及培训费用尚未使用完成。请公司：(1)说明该募投项目是否已实质取消或者终止，如是，是否履行相应审议程序以及信息披露义务；(2)说明前期募投项目立项及论证是否审慎；(3)结合超快激光器的行业发展、市场环境等情况，说明对该项目前期建设形成的资产是否计提资产减值准备，并说明原因及合理性；(4)补充该项目剩余募集资金后续使用安排。

### 12.1 公司回复

(一)说明该募投项目是否已实质取消或者终止，如是，是否履行相应审议程序以及信息披露义务

2022 年 3 月 31 日，公司发布《关于首次公开发行股票部分募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的公告》，公司将首次公开发行募集资金部分投资项目“超快激光器研发生产建设项目”结项并将节余募集资金用于永久补充公司流动资金。该募投项目没有取消或终止，而是达到了可用状态。目前公司持续投入研发人员与费用在不断推出更高功率、频率更高的产品。

#### 1、项目研发成果

目前公司已研发出超快激光器产品见下表：

目前研发同品类最高功率超快激光器	实际加工用途
红外 80W 高功率皮秒激光器	脆性材料（玻璃与蓝宝石）加工、精密焊接
紫外 30W 皮秒激光器	/
红外 20W 高功率飞秒激光器	薄金属精密加工、医疗

#### 2、项目实际实施地与后续投入

由于目前超快激光器整体售价较固体激光器、光纤激光器高，市场普及度较低，且公司为进一步降低产品成本及提升输出功率，产品设计方案仍处于快速更新迭代过程中。因此，公司采取保留部分超快激光器生产人员在深圳杰普特工作的形式，并使用部分与激光器产线通用的生产设备进行前期研发生产，导致募集资金计划中设备购置费用、人员招聘及培训费用尚未使用完成。后续公司将随市场需求在超快激光器生产相关人员招聘及培训、设备购置等方面投入资金。

项目原计划完成建设第一年预计产能为 100 台，目前公司因实际未能获得相关订单，公司采取保留部分超快激光器生产人员在深圳杰普特工作的形式，并使用部分与激光器产线通用的生产设备进行前期研发生产，可以达到一年生产 100 台的年产能。

截至 2022 年 3 月 18 日，“超快激光器研发生产建设项目”预计投入与实际投入差异情况如下：

单位：万元

项目	预计投入	实际投入	完成比例	深圳杰普特 预先投入	考虑深圳预先 投入合计	考虑深圳预先投 入完成比例
工程建设	1,956.00	2,269.04	116.00%	-	2,269.04	116.00%
设备购置	2,655.00	293.01	11.04%	311.06	604.07	22.75%
人员招聘及 培训	1,773.00	-	-	1,132.99	1,132.99	63.90%
铺底流动资 金	1,946.00	-	-	570.53	570.53	29.32%
合计	<b>8,330.00</b>	<b>2,562.06</b>	<b>30.76%</b>	<b>2,014.58</b>	<b>4,576.63</b>	<b>54.94%</b>

注：募投项目预计投入金额已根据实际募集资金情况进行调整。

综合深圳杰普特投入费用与惠州杰普特投入费用汇总，项目实际投入费用已达到原计划费用规模的 54.94%。未来公司将持续在超快激光器项目投入研发费用，保持技术的先进程度；同时公司在 2022 年将组建专门销售超快激光器的销售团队，对行业客户做全面细致的客户拜访，加强与潜在客户的沟通；后续如能够获得较大规模的订单，公司将扩招生产人员以及将产品线逐步搬迁至惠州杰普特，进行扩产。

## （二）说明前期募投项目立项及论证是否审慎

### 1、该募投项目对于公司的发展意义

公司设立该募投项目主要原因有二：一、超快激光器因其作用在材料表面时间极短，在冷加工方面有着得天独厚的优势，是未来激光行业精密加工必须用到的激光器品类，也是目前国内在半导体精密加工中绕不开的加工工具，公司相信在未来国产超快激光器一定能为国内半导体加工行业贡献自己的力量；二、公司发展定位是为客户定制化研发激光加工设备，而公司已有消费电子行业、被动元器件行业客户需要的加工精度越来越高，且在实际需求案例中（2020 年玻璃二维码赋码项目、玻璃裂片）已有对于超快激光器的需求。

故公司认为超快激光器是公司未来向半导体激光精密加工行业发展必不可缺的激光器品类。

## 2、超快激光器实际市场需求

同行业上市公司锐科激光 2021 年超快激光器销售 1.12 亿元，较其 2020 年增长 103.55%；英诺激光 2021 年亦对 30W 皮秒激光器展开研发。目前国内使用超快激光器主要用于消费电子产品玻璃裂片以及金属与非金属激光精密焊接等工艺应用。超快激光器在国内的市场已经逐步打开。

因此，公司认为前期募投项目立项及论证是审慎的，公司将持续开展研发和客户沟通工作，提升产品技术水平，尽快将产品推向市场。

**（三）结合超快激光器的行业发展、市场环境等情况，说明对该项目前期建设形成的资产是否计提资产减值准备，并说明原因及合理性**

根据上述关于超快激光器市场需求的分析可以得知，国内市场对于超快激光器的需求逐步提升，同时在半导体行业目前进口超快激光器仍占据垄断地位，国产替代空间广阔，市场整体对于超快激光器的需求逐年增长。

目前公司超快激光器产品仍是公司重点发展的产品线之一，虽然在产品销售层面进展不及预期，但公司认为超快激光器系列产品在激光精密加工中的作用是不可或缺的，也与公司往更精密的激光加工方向努力的战略发展方向一致。公司将持续投入研发、设备购置与人员招聘培训工作，确保公司在超快激光器的领先技术水平。公司在 2022 年将持续招聘专业销售团队专门负责超快激光器的销售，预计在 2022 年将逐步打开超快激光器的市场。

此外，公司半导体激光加工设备中有一些需要使用到超快激光器为材料做精密激光加工，公司自制的超快激光器能更好地提高公司半导体激光加工设备的产品稳定性。

综上所述，公司认为该项目前期建设形成的资产在未来能够为公司带来收益，也不存在报废与不可用的情况，故不需要做计提资产减值。

## **（四）补充该项目剩余募集资金后续使用安排**

因目前该募投项目实际投入大部分在深圳杰普特，该项目剩余募集资金后续将在超快激光器项目形成规模订单后，用于在惠州激光产业园搬迁、建设超快激光器产线。

## 12.2 年审会计师事务所的核查意见

### **（一）核查过程**

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、查阅募集资金管理相关资料、报表，了解项目支出明细，就项目实际支出与募投项目可行性研究报告预算中存在的差异进行了解；

2、查阅公司产品手册，了解相关研发项目对应产品技术、种类更新迭代情况。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

公司超快激光器研发生产建设项目已完成工程建设工作，具备投产能力，目前因市场销售因素暂未投产，项目本身并未实质取消或终止。超快激光器代表了激光器发展的重要方向，目前已在多个关键领域商业化应用，具备较为明确的市场发展前景，因此公司对超快激光器的预先投入是基于较为审慎的判断进行的。公司相关资产在可预见的未来仍将为公司带来收入，无需计提资产减值准备。该项目剩余募集资金拟用于后续产线搬迁、产能建设等工作，具有合理性。

## 十三、关于投资收益

本期，公司实现投资收益 1,581.41 万元，主要来源于两部分：一是上期购买的信托产品本期到期取得收益；二是本期与银行签订远期结售汇，导致公允价值变动收益转入投资收益。请公司：（1）补充购买信托产品主要条款、风险情况、购买金额、购买时点、资金来源、交易对象；（2）说明购买信托产品的原因及合理性；（3）结合购买信托产品的底层资产情况，说明投资信托产品收益的主要来源、资金的最终流向；（4）补充对购买信托产品的日常管理、本金的收回以及投资收益的实现情况；（5）说明对购买信托产品的会计处理以及相关会计准则依据；（6）说明对购买信托产品是否履行了必要的决策程序和信息披露义务；（7）补充报告期内远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动和投资收益；（8）说明对于远期结售汇业务属于远期交易合同或者套期工具的判断依据、具体会计处理、相关金融资产或负债计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性，是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》或《企业会计准则第 24 号——套期会计》相关要求。

### 13.1.公司回复

（一）补充购买信托产品主要条款、风险情况、购买金额、购买时点、资金来源、交易对象

#### 1、信托产品主要条款

（1）中航信托-天启【2018】177 号航平集合资金信托计划（以下简称“中航信托计划”）

1) 受托人: 中航信托股份有限公司

2) 托管人: 中国工商银行股份有限公司江西省分行

3) 认购金额: 5,000 万元

4) 信托规模: 信托计划项下信托单位总份数预计为 50,000 万份, 具体以实际募集的信托单位规模为准

5) 期限: 预设存续期限不低于 24 个月

6) 费用: 信托人信托报酬 0.3%/年, 托管费 0.01%/年, 销售费用 0

7) 合同签订日期: 2020/11/16

8) 到期日: 2021 年 6 月

9) 信托计划类型: 固定收益类信托计划, 全部用于认购标的资产

该信托计划全部投资的标的信托计划信息如下:

1) 标的信托资产: “温润 2020 年第一期微小企业贷款资产证券化信托”次级档资产支持证券(以下简称“温润资产证券化信托次级档”), 基础资产为温州银行股份有限公司持有的个人经营贷款债权

2) 标的信托计划名称: 温润 2020 年第一期微小企业贷款资产证券化信托(以下简称“温润资产证券化信托”)

3) 受托人: 云南国际信托有限公司

4) 托管人: 温州银行股份有限公司

5) 信托规模: 83,500,000 元相应份额的“优先 A 档资产支持证券”、8,500,000 元相应份额的“优先 B 档资产支持证券”、23,545,472.35 元相应份额的“次级档资产支持证券”

6) 产品结构情况

本期资产支持证券发行总规模 23.02 亿元, 共分为优先 A 档、优先 B 档资产支持证券和次级资产支持证券。其中, 优先 A 档和优先 B 档资产支持证券属于优先档资产支持证券, 代表信托中的优先级信托受益权, 其分配优先于次级信托受益权。次级档资产支持证券代表信托项下次级信托受益权, 其分配次于优先级信托受益权。具体证券分档结构如下表:

证券分层	优先 A 档	优先 B 档	次级档
发行规模/占比	16.70 亿元/72.54%	1.70 亿元/7.38%	4.62 亿元/20.07%
预评信用等级（联合资信/中债资信）	AAA <sub>sf</sub> /AAA <sub>sf</sub>	AA <sub>sf</sub> /AA <sub>sf</sub>	未予评级
预期到期日	2021 年 3 月 26 日		2022 年 6 月 26 日
法定到期日	2025 年 6 月 26 日		
利率类型	固定利率	固定利率	-
证券类型	过手型证券	过手型证券	-

(2) 福鑫 2020 年第三期不良资产收益权集合资金信托计划（以下简称“福鑫不良资产收益权信托计划”）

1) 受托人：光大兴陇信托有限责任公司

2) 托管人：中国光大银行股份有限公司

3) 认购金额：3,000 万元

4) 信托规模：人民币 364,500,000.00 元，优先级信托单位与劣后级信托单位向合格投资者募集。

5) 期限：预设存续期限不低于 24 个月

6) 费用：信托人信托报酬 0.04%/年，信托报酬总金额不超过人民币 280 万元

7) 合同签订日期：2020/11/23

8) 到期日：2021 年 3 月

9) 标的资产：标的资产为信用卡不良债权，即指《基础资产清单》（由光大银行依据《基础资产收益权转让合同》提交给受托人的、截至初始起算日零点（00:00）的、有关每笔基础资产信息的一览表）所列示的每一笔信用卡债权及附属担保权益，以及由此转化的其他相关权益或财产的统称。

10) 产品结构情况

信托计划中的信托受益权分为优先级信托受益权和劣后级信托受益权。公司购买信托单位为劣后级。

信托单位	金额（万元）	信用等级
优先级	27,000.00	AAAsf
劣后级	9,450.00	未予评级
信托单位合计	36,450.00	



## 2、信托产品风险情况

### (1) 中航信托计划

中航信托计划的标的资产为温润资产证券化信托次级档，公司持有温润资产证券化信托次级档项目风险较小，原因如下：

#### 1) 温润资产证券化信托发行合法合规

温润资产证券化信托系温州银行发行的第二单同类型公募 ABS 项目，为根据中国银行保险监督管理委员会创新部《关于温润 2020 年第一期微小企业贷款资产证券化产品备案通知书》的规定和中国人民银行《中国人民银行准予行政许可决定书》（银市场许准予字[2018]第 232 号）的批准发行，信托计划发行合法合规。

#### 2) 温州银行财务状况良好，历史上未出现违约情况

在项目发行阶段，截至 2020 年 6 月，温州银行合并口径总资产 2,348.12 亿元，2020 年上半年发放贷款和垫款总额 1,335.44 亿元，实现营业收入 25.22 亿元，利润总额 7.34 亿元，税后净利润 6.22 亿元；截至 2019 年 12 月末，温州银行合并口径总资产 2,304.72 亿元，2019 年贷款和垫款总额 1,219.67 亿元，实现营业收入 42.31 亿元，利润总额 8.02 亿元，税后净利润 6.93 亿元。截至 2019 年末，温州银行贷款拨备覆盖率 153.62%，资本充足率 11.17%，核心一级资本充足率 8.53%。总体上看，温州银行财务状况良好。

#### 3) 入池基础资产风险可控，预计可实现一定收益

基础资产方面，温润资产证券化信托入池资产为微小企业贷款，入池贷款笔数较多，借款人集中度较低，具有较好的分散性；基础资产加权剩余期限较短，证券风险暴露期较短。入池资产加权平均利率为 6.02%，高于各级证券加权平均利率以及相关税费和相关参与机构服务费率之和。此外，信托计划初始起算日至预计信托设立日之间可积累部分利息回收款，为证券提供了较好的信用支持。

### (2) 福鑫不良资产收益权信托计划

公司持有福鑫不良资产收益权信托计划项目风险较小，原因如下：

#### 1) 福鑫不良资产收益权信托计划发行合法合规

福鑫不良资产收益权信托计划系根据银行业信贷资产登记流转中心《备案通知书》的批准发行，信托计划发行合法合规。

## 2) 信托计划入池资产集中度低，风险分散

福鑫不良资产收益权信托计划标的资产为光大银行的信用卡不良债权，其入池资产共计 175,780 笔，涉及 172,250 户借款人，单户借款人未偿本息费总额占比、联合资信评估股份有限公司(以下简称“联合资信”)评估的预测回收额占比均不超过 0.001%，风险分散。

## 3) 现金流超额覆盖提供了足够的信用支持

联合资信预测在一般情景下，福鑫不良资产收益权信托计划入池贷款的毛回收率为 9.64%，即毛回收现金为 55,364.15 万元，优先级信托单位发行规模为 27,000.00 万元，占预计毛回收金额的 48.77%，劣后级信托单位发行规模为 9,450.00 万元，占预计毛回收金额的 16.26%。评级机构基于光大银行提供的不良个人信用卡贷款历史回收数据，以及未来宏观经济、催收环境及政策的变化判断，给出了相对保守的回收估值，现金流超额覆盖为信托单位提供了足够的信用支持。

## 4) 已设置信托流动性储备账户，信托计划流动性增强

福鑫不良资产收益权信托计划设置了信托流动性储备账户，且在过渡期内资产池预计将产生一定金额的现金回收，这将有助于及时补充流动性储备账户，较好地缓释利息兑付面临的流动性风险。

## 5) 资产服务机构处置经验丰富

福鑫不良资产收益权信托计划的资产服务机构光大银行对资产池相关信息充分了解，具备丰富的不良贷款处置经验，有利于较好地规避信息不对称、处理不及时所带来的回收风险。

## 3、购买金额、购买时点、资金来源、交易对象

2020 年 11 月公司使用自有闲置资金人民币 8,000 万元进行信托投资，且于 2021 年已全额收回信托投资本金及收益，具体情况如下：

产品名称	投资标的	基础资产发起机构	投资金额(万元)	购买时点	产品预期到期日	资金来源	交易对象
中航信托·天启【2018】177号航平集合资金信托计划(第四十六期)	温润 2020 年第一期微小企业贷款资产证券化次级档证券	温州银行股份有限公司	5,000	2020 年 11 月 19 日	2022 年 6 月 26 日	自有资金	温州银行股份有限公司

产品名称	投资标的	基础资产发起机构	投资金额(万元)	购买时点	产品预期到期日	资金来源	交易对象
福鑫 2020 年第三期不良资产收益权集合资金信托计划	福鑫 2020 年第三期不良资产收益权集合资金信托计划劣后级信托收益权	中国光大银行股份有限公司	3,000	2020 年 11 月 27 日	2021 年 4 月 28 日	自有资金	光大兴陇信托有限责任公司

## (二) 说明购买信托产品的原因及合理性

公司购买信托产品主要为提高公司自有闲置资金使用效率,在不影响公司正常经营及主营业务开展的情况下,实现资产增值。考虑到上述两项信托计划收益较高,且目前在国内信托产品市场上暂未有资产证券化信托计划违约的情况,总体风险较为可控,购买信托产品具有一定合理性。

## (三) 结合购买信托产品的底层资产情况,说明投资信托产品收益的主要来源、资金的最终流向

### 1、中航信托计划

中航信托计划的标的资产为温润资产证券化信托次级档,其基础资产为温州银行合法拥有的个人经营性贷款。截至初始起算日 2020 年 4 月 8 日零时,基础资产池未偿本金总额 230,204.55 万元。贷款笔数共计 1,055 笔,贷款等级为信贷资产五级分类中的正常类贷款。借款人户数 1,003 户,借款人加权平均年龄为 43.89 岁。

该信托产品收益主要来源为个人经营性贷款产生的利息,信托产品资金最终流向温州银行股份有限公司。

### 2、福鑫不良资产收益权信托计划

福鑫不良资产收益权信托计划的基础资产为光大银行合法持有的信用卡不良贷款,每个账户下的余额由消费类资产及其产生的相关收费和利息构成。其中本金包含消费透支、消费分期、账单分期等项目类型;利息为本金延滞产生的透支循环利息;收费包含年费、违约金、货币兑换费、增值服务费等项目。光大银行承诺基础资产中不含信用卡现金分期资产,并且信用卡贷款的五级分类严格符合相关监管规定。于初始起算日 2020 年 10 月 10 日零时,其基础资产共涉及 172,250 户借款人,175,780 笔资产,全部未偿还贷款本息费总额为 574,562.84 万元(其中本金总额 486,727.80 万元,利息费总额为 87,835.04 万元)。

该信托产品收益主要来源为信用卡不良贷款产生现金流回款,因整体资产包有超额覆盖,所以预计能够产生收益。资金的最终流向为中国光大银行股份有限公司。

#### （四）补充对购买信托产品的日常管理、本金的收回以及投资收益的实现情况

##### 1、对购买信托产品的日常管理

公司每月获取信托受托报告和信托收益分配底稿，监测信托基础资产情况及信托本金及收益的兑付情况，确保信托产品存续期内基础资产未发生重大不利变化，确保信托本金和收益按时兑付。

##### 2、信托产品本金的收回以及投资收益的实现情况

###### （1）中航信托计划

单位：万元

支付日	到期本金	投资收益
2021年3月26日	987.50	57.91
2021年6月28日	1,001.34	-
2021年9月26日	971.24	-
2021年10月26日	2,039.92	197.42
2021年12月29日	-	0.09
合计	<b>5,000.00</b>	<b>255.42</b>

###### （2）福鑫不良资产收益权信托计划

单位：万元

支付日	到期本金	投资收益
2021年4月19日	2,744.51	-
2021年4月30日	255.49	143.07
合计	<b>3,000.00</b>	<b>143.07</b>

#### （五）说明对购买信托产品的会计处理以及相关会计准则依据

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，公司购买的信托产品的管理业务模式仅以收取合同现金流量为目标，同时不符合本金加利息的合同现金流量特征，因此公司未将其确认为以摊余成本计量的金融资产及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，而将其计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的交易性金融资产。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，企业对权益工具的投资和与此类投资相联系的合同应当以公允价值计量。但在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了

该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。

公司购买的信托产品以个人经营性贷款产生本息、信用卡不良贷款产生现金还款为基础资产，信托产品均为封闭式信托，不具备活跃交易市场，在现有条件下不能采用估值技术可靠计量公允价值，属于可用成本作为公允价值最佳估计的“有限情况”，以投资成本作为公允价值的最佳估计，因此公司在持有信托产品期间未确认金融资产的公允价值变动。

公司将购买的信托产品计入以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在交易性金融资产科目中列报。取得信托产品时，公司按照取得成本计入“交易性金融资产—成本”。处置时，将收到的实际收益与已确认的公允价值变动的差额计入投资收益，同时将当期已确认的公允价值变动收益转入投资收益。

综上所述，公司按照投资成本核算信托产品金融资产，并以此作为其公允价值的恰当估计符合企业会计准则的要求。

#### （六）说明对购买信托产品是否履行了必要的决策程序和信息披露义务

公司于2020年11月12日召开总经理办公会，会议同意了《关于中航信托·天启【2018】177号航平集合资金信托计划的议案》《关于福鑫2020年第三期不良资产收益权集合资金信托计划的议案》，上述事项涉及金额未达到董事会审议标准和重大事项信息披露标准。公司在2020年年度报告中与2021年年度报告中均披露了购买信托产品的相关信息。

#### （七）补充报告期内远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动和投资收益

2021年度，公司与银行签订的远期外汇合约列示如下：

单位：万元

序号	结汇额度 (美元)	购买日	交割日	合同约定 远期汇率	公允价值 变动收益	投资收益
1	200.00	2021/4/7	2021/12/9	6.6548	49.17	61.00
2	500.00	2021/5/7	2021/12/13	6.5484	69.73	90.75
3	500.00	2021/5/13	2021/12/17	6.5414	65.53	88.14
4	500.00	2021/5/20	2021/12/27	6.5286	59.83	80.02
5	500.00	2021/5/28	2021/12/01	6.4494	29.01	40.03
6	200.00	2021/6/15	2021/12/17	6.4753	13.27	22.04
7	300.00	2021/10/27	2022/04/29	6.4732	19.15	未到期
8	300.00	2021/11/09	2022/05/12	6.4821	18.13	未到期
合计					<b>323.82</b>	<b>381.98</b>

(八) 说明对于远期结售汇业务属于远期交易合同或者套期工具的判断依据、具体会计处理、相关金融资产或负债计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性，是否符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》或《企业会计准则第 24 号——套期会计》相关要求

公司的远期结售汇业务是指根据银行出具的远期结售汇确认书，约定在未来时间结售汇的外汇币种、金额、期限及汇率，到期按照该确认书约定的币种、金额、汇率办理结汇的业务，以规避汇率波动风险。

#### 1、远期结售汇业务属于远期交易合同或者套期工具的判断依据

公司远期结售汇业务管理层未指定套期工具及被套期项目，不满足《企业会计准则第 24 号——金融工具确认和计量》第十五条规定的采用套期会计方法的全部条件，因此不适用该准则规定的套期会计方法，公司远期结售汇业务不属于有效套期保值业务。公司作为交易性金融资产或负债核算，其公允价值变动计入当期损益。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年）》第五条规定：衍生工具，是指属于本准则范围并同时具备下列特征的金融工具或其他合同：（一）其价值随特定利率、金融工具价格、商品价格、汇率、价格指数、费率指数、信用等级、信用指数或其他类似变量的变动而变动，变量为非金融变量的，该变量与合同的任一方不存在特定关系；（二）不要求初始净投资，或与对市场情况变化有类似反应的其他类型合同相比，要求很少的初始净投资；（三）在未来某一日期结算。衍生工具包括远期合同、期货合同、互换和期权，以及具有远期合同、期货合同、互换和期权中一种或一种以上特征的工具。公司远期结售汇业务的投资价值随着汇率波动而变动，且其在到期交割时将约定外币金额按照特定汇率进行折算，属于远期交易合同，为衍生工具的一种。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，金融资产或金融负债满足下列条件之一的，表明企业持有该金融资产或承担该金融负债的目的是交易性的：（一）取得相关金融资产或承担相关金融负债的目的，主要是为了近期出售或回购。（二）相关金融资产或金融负债在初始确认时属于集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明近期实际存在短期获利模式。（三）相关金融资产或金融负债属于衍生工具。但符合财务担保合同定义的衍生工具以及被指定为有效套期工具的衍生工具除外。公司购买远期结售汇业务属于衍生工具，且以出售为目的，所以公司持有该金融资产的目的是交易性的，应确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的交易性金融资产。

## 2、具体会计处理、相关金融资产或负债计量的准确性、相关公允价值确定过程及其准确性

报告期内，公司与银行共签订 8 笔《远期交易证实书》，在各期末按远期交易投资公允价值计量。公司每月末登录中国银行网站，查询中国银行远期结售汇牌价查询剩余交割时限确定的期末金融机构远期汇率报价，每月末确认公允价值变动金额，并以此确认为金融资产或金融负债，公允价值变动金额=（月末未交割的远期结汇约定汇率 - 根据剩余交割时限确定的期末金融机构远期汇率报价）×远期结汇额度。如公允价值变动金额为正数，则确认为当期公允价值变动收益、交易性金融资产；如为负数则确认为当期公允价值变动损失、交易性金融负债。

远期结售汇业务到期时，公司按照实际结汇取得的人民币金额与按结汇币种及当期记账外币汇率折算的人民币金额的差额，减去已经确认的公允价值变动金额，计入本期投资收益；同时调整已确认的交易性金融资产或负债（或衍生工具）的账面余额、累计确认的公允价值变动损益转入投资收益。

综上所述，公司远期结售汇业务的会计处理方式、金融资产或负债计量以及公允价值确定过程正确，符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》相关要求。

### 13.2 年审会计师事务所的核查意见

#### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅信托产品合同和基础资产相关合同的主要条款；
- 2、查阅信托产品购买相关的交易信息，核查相关资金支付和回收凭证；
- 3、了解公司信托产品、远期结售汇业务核算方法，确认其是否符合会计准则相关规定；
- 4、核查公司关于远期结售汇业务相关投资收益计算表，确认计算方法合理、取数来源和计算准确。

#### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

- 1、公司对信托产品主要条款、风险情况、购买金额、购买时点、资金来源、交易对象已如实补充披露；
- 2、公司购买信托产品为实现资产增值符合公司经营事实；

3、公司对投资信托产品收益的主要来源、资金的最终流向披露准确；

4、公司在对购买信托产品的日常管理、本金的收回以及投资收益的实现情况已如实补充披露；

5、公司对购买信托产品作为以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产，在交易性金融资产中列报，会计处理准确，符合企业会计准则规定；

6、公司对购买信托产品履行了必要的决策程序和信息披露义务；

7、公司对报告期内远期结售汇业务的购买、交割、公允价值变动和投资收益已如实补充披露；

8、公司对远期结售汇业务投资作为以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产或负债，在交易性金融资产或负债中列报，会计处理准确，符合企业会计准则规定。

#### 十四、关于第二类限制性股票

目前，公司共计实施两期股权激励计划，一是 2020 年限制性股票激励计划；二是 2021 年限制性股票激励计划。前述股权激励计划均是分阶段授予、归属。2021 年，公司共计确认 1,203.28 万元股份支付费用。鉴于股份支付费用对公司损益影响较大且计算过程相对较为复杂，请公司：（1）补充不同股权激励计划下权益工具公允价值的估计过程，是否符合会计准则规定以及财政部相关案例规范；（2）补充不同股权激励计划下可行权权益工具数量的估计以及相关估计的具体依据；（3）根据权益工具公允价值的估计、预计可行权权益工具的数量以及不同时期股权激励费用的分摊，补充 2021 年确认股份支付费用的具体计算过程；（4）根据前述估计和计算过程，核实 2021 年股份支付费用的计算是否正确。

##### 14.1.公司回复：

（一）补充不同股权激励计划下权益工具公允价值的估计过程，是否符合会计准则规定以及财政部相关案例规范

截至 2021 年 12 月 31 日，公司共实施两次股权激励计划，第一次股权激励计划首次授予日、预留部分授予日分别为 2020 年 2 月 28 日、2020 年 12 月 29 日，第二次股权激励计划首次授予日为 2021 年 3 月 10 日。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对于授予的存在活跃市场的权益工具，应当按照活跃市场中的报价确定其公允价值。对于授予的不存在活跃市场的权益工具，应当采用期权定价模型等确定其公允价值。公司以授予日股票收盘



价作为权益工具的公允价值。公司以授予日股票收盘价作为股权公允价值，与授予价格的差额作为权益工具的公允价值，符合按照活跃市场中的报价确定权益的公允价值，因此符合企业会计准则的规定。

根据 2021 年 5 月财政部会计司发布的“股份支付准则应用案例——授予限制性股票”公司授予的股票属于第二类限制性股票。第二类限制性股票的实质是公司赋予员工在满足可行权条件后以约定价格（授予价格）购买公司股票的权利，为一项股票期权，属于以权益结算的股份支付交易。考虑到公司股权激励授予日均在财政部发布相关案例之前，包含限制性股票公允价值确定方法、股份支付费用的计算公式和计算结果均在授予日时经审议通过并予以公告，为保持计算方法的一贯性原则，公司以授予日股票收盘价与授予价差作为权益工具的公允价值。

如将公司已实施的第二类限制性股票视为股票期权，公司按照 BS 模型测算其股份支付费用，2020 年度、2021 年度公司应计提股份支付费用对净利润的影响金额分别为-1,387.32 万元、-1,524.14 万元，较目前公司账面已计提费用对净利润的影响金额差额分别为 19.34 万元、-419.01 万元，即影响 2021 年期末未分配利润-399.67 万元。公司将在 2022 年年报中，按照 BS 模型计算股份支付费用，对期初未分配利润作出相应调整。

## （二）补充不同股权激励计划下可行权权益工具数量的估计以及相关估计的具体依据

### 1、基本情况

2020 年 2 月 29 日，公司发布《关于向激励对象首次授予限制性股票的公告》，同意向 153 名激励对象授予共计 282.50 万股限制性股票；并于 2020 年 12 月 30 日发布《关于向激励对象首次授予限制性股票的公告》，同意向 17 名激励对象授予预留 20 万股限制性股票。因部分股权被激励人员已离职及公司派发 2020 年度股息影响，公司于 2021 年 8 月 25 日发布《关于调整 2020 年限制性股票激励计划授予价格及作废处理部分限制性股票的公告》，同意前述 2020 年 2 月 29 日首次限制性股票激励对象由 153 人调整为 130 人，首次授予限制性股票数量由原 282.50 万股调整为 248.50 万股，作废 34.00 万股。

2021 年 3 月 11 日，公司发布《关于向激励对象首次授予限制性股票的公告》，同意向 76 名激励对象授予 96.5 万股限制性股票。

### 2、股权激励计划下可行权权益工具数量的估计以及相关估计的具体依据

公司 2020 年度及 2021 年度两次股权激励计划期末可行权权益工具数量均以期末在职股权激励对象被授予的股份总数为最佳估计值。

根据《企业会计准则第 11 号》应用指南，等待期内每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息作出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权数量一致。公司根据 2020 年年末、2021 年年末可行权员工人数及对应被激励股权，调整预计可行权的限制性股票数量计算股份支付费用，符合会计准则的要求。

(三) 根据权益工具公允价值的估计、预计可行权权益工具的数量以及不同时期股权激励费用的分摊，补充 2021 年确认股份支付费用的具体计算过程

2021 年股份支付费用具体计算过程如下：

项目	公式	2021 年限制性股票激励计划	2020 年限制性股票激励		合计
		首次授予	首次授予	预留授予	
授予日	a	2021/3/10	2020/2/28	2020/12/29	-
授予价格(元)	b	40.21	29.65	29.65	-
授予日收盘价(元)	c	41.76	43.48	39.6	-
实际授予股票数量(万股)	d	89.00	246.00	16.00	351.00
归属期 1 比例	e	20%	20%	30%	-
归属期 2 比例	f	30%	30%	30%	-
归属期 3 比例	g	50%	50%	40%	-
归属期 1 的归属日	h	2022/3/10	2021/2/28	2021/12/29	-
归属期 2 的归属日	i	2023/3/10	2022/2/28	2022/12/29	-
归属期 3 的归属日	j	2024/3/10	2023/2/28	2023/12/29	-
报表日	k	2021/12/31	2021/12/31	2021/12/31	-
截至报表日归属期 1 应确认的股份支付费用(万元)	$l=(c-b)*d*e*(k-a)/(h-a)$	22.37	680.44	47.76	750.57
截至报表日归属期 2 应确认的股份支付费用(万元)	$m=(c-b)*d*e*(k-a)/(i-a)$	16.78	938.28	24.08	979.13
截至报表日归属期 3 应确认的股份支付费用(万元)	$n=(c-b)*d*e*(k-a)/(j-a)$	18.63	1,043.00	21.40	1,083.03
2020 年及 2021 年共需确认股份支付金额(万元)	$o=l+m+n$	57.78	2,661.72	93.24	2,812.74
2020 年已确认股份支付费用(万元)	p	-	1,613.97	0.92	1,614.88
归属期 1 已行权但离职人员确认股份支付费用(万元)	q	-	5.43	-	5.43
<b>2021 年应确认股份支付费用(万元)</b>	<b><math>r=o-p+q</math></b>	<b>57.78</b>	<b>1,053.18</b>	<b>92.32</b>	<b>1,203.28</b>

注：1、2021 年股权激励计划预留 20 万股于 2022 年 2 月 14 日授予，不影响 2021 年股份支付费用计算；

2、实际授予股票数量为截至报表日限制性股票股权激励在职人员实际授予数量，已剔除离职人员持有的股份数；

3、归属期 1 已行权但离职人员确认股权支付费用：该部分员工在归属期 1 行权后离职，由于 2021 年年末以在职员工人数计算累计应计提的股份支付费用，再扣除 2020 年已确认股份支付费用（包含该类离职人员确认的费用），因此在 2021 年需要予以加回。

#### （四）根据前述估计和计算过程，核实 2021 年股份支付费用的计算是否正确

根据前述估计和计算过程，公司根据期末在职股权激励对象被授予的股份总数为最佳估计值，在各归属期内分摊确认股份支付费用，符合企业会计准则的约定，计算准确。

### 14.2 年审会计师事务所的核查意见：

#### （一）核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

1、查阅企业会计准则、财政部会计司发布的股份支付费用核算文件，确认公司股权激励计划下权益工具公允价值认定的合理性；

2、检查公司不同股权激励计划股份支付费用计算表、年末激励对象在职名单和激励股份数，核实计算的准确性。

#### （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

1、公司股权激励计划下权益工具公允价值认定合理；

2、公司根据期末在职股权激励对象被授予的股份总数为最佳估计值，作为可行权权益工具数量的估计，符合相关会计准则要求；

3、公司股份支付费用计算准确。

## 十五、固定资产

关于在建工程转入的固定资产。2021 年，公司固定资产期末余额 2.87 亿元，同比增加 235.66%。其中，固定资产情况表显示，在建工程转入固定资产金额为 1.68 亿元；重要在建工程项目本期变动情况表显示，本期转入固定资产金额合计为 2.28 亿元，两者金额相差 0.6 亿元。请公司：(1)核实本期所有在建工程转入固定资产的具体金额；(2)前述两者金额存在差异的原因及合理性。

## 15.1 公司回复:

### (一) 核实本期所有在建工程转入固定资产的具体金额

2021 年度在建工程完工结转明细如下表所示:

单位: 万元

工程名称	2020.12.31	本期增加	转入固定资产	转入无形资产	转入长期待摊费用
光纤激光器扩产建设项目	4,206.58	611.80	3,911.95	-	906.43
激光光学智能装备扩产建设项目	5,179.03	737.62	4,803.41	-	1,113.24
研发中心建设项目	2,777.66	357.88	2,545.56	-	589.98
半导体激光器扩产建设项目	1,823.35	265.90	1,696.31	-	392.93
半导体激光加工及光学检测设备研发生产建设项目	2,390.86	375.30	2,245.64	-	520.53
超快激光器研发生产建设项目	1,761.73	253.65	1,636.49	-	378.88
研发大楼	140.83	3,395.01	-	-	-
数字化转型项目(系统软件)	1,466.45	1,048.23	-	2,039.44	-
总部大厦	-	99.06	-	-	-
合计	<b>19,746.50</b>	<b>7,144.45</b>	<b>16,839.37</b>	<b>2,039.44</b>	<b>3,901.99</b>

本期公司在建工程转固定资产的金额为 1.68 亿元; 转入无形资产的金额为 2,040 万元, 转入长期待摊费用的金额为 3,902 万元。本期在建工程转固定资产、无形资产以及长期待摊费用合计金额为 2.28 亿元。公司 2021 年度报告中重要在建工程项目本期变动情况表显示, 本期转入固定资产金额合计为 2.28 亿元, 系笔误, 应为“本期转出金额合计为 2.28 亿元”, 公司已在 2021 年年度报告“第十节 财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“22、在建工程”之“(2).重要在建工程项目本期变动情况”中将表头“本期转入固定资产金额”修订为“本期转出金额”。

### (二) 前述两者金额存在差异的原因及合理性

重要在建工程项目本期变动情况表显示, 本期转入固定资产金额合计为 2.28 亿元, 两者金额相差 0.6 亿元。两者相差的原因系:

本期在建工程本期转出总金额 227,807,974.00 元, 其中:

(1) 将房屋建筑物及其附属物 168,393,656.56 元转入固定资产;

(2) 将房屋建筑物相关装修费金额 39,019,929.08 元转入长期待摊费用;

(3) 将数字化转型项目(系统软件)金额 20,394,388.36 元转入无形资产。

因此差异 0.6 亿元为转入长期待摊费用 3,902 万元和转入无形资产 2,040 万元。

经核查,公司 2021 年度报告中重要在建工程项目本期变动情况表显示,本期转入固定资产金额合计为 2.28 亿元,系笔误,应为“本期转出金额合计为 2.28 亿元”,公司已在年度报告中予以修订

## 15.2 年审会计师事务所的核查意见:

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

1、了解公司有关在建工程的内部控制制度;

2、取得公司主要在建工程转出的依据,核实是否与实际情况相符,并复核与财务报表的勾稽关系;

3、核对在建工程明细账、台账。

### (二) 核查结论

经核查,年审会计师事务所认为:公司 2021 年度报告固定资产情况表中披露的在建工程转入固定资产的会计核算正确,金额正确,但在重要在建工程项目本期变动情况表中披露“本期转入固定资产金额合计为 2.28 亿元”,实际应为“本期转出金额合计为 2.28 亿元”,已提示公司在年度报告中予以修订。

## 十六、无形资产

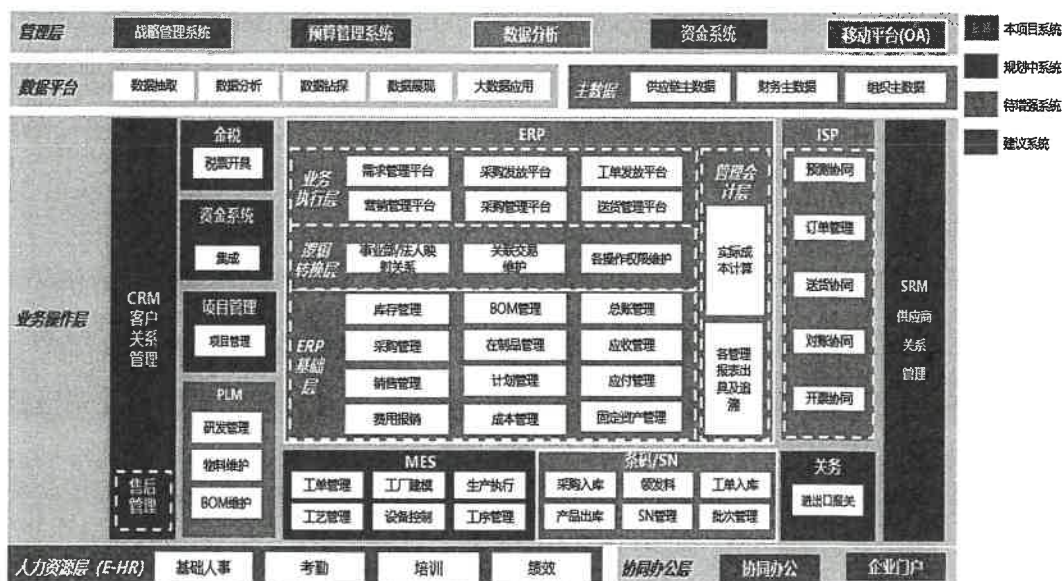
关于数字化转型项目软件。2021 年,公司无形资产为 0.91 亿元,同比增加 469.85%,其中:数字化转型项目软件是重要新增无形资产。请公司:(1)补充数字化转型软件项目的建设周期、主要成本、应用场景和实际用途;(2)披露数字化转型项目软件的账面余额、预期使用年限、具体摊销方法或者减值准备计提方法、目前的账面价值。

### 16.1 公司回复:

#### (一) 补充数字化转型软件项目的建设周期、主要成本、应用场景和实际用途

公司在 2020 年 3 月启动数字化转型项目,聘请 IBM 管理团队为公司设计和定制数字化平台。经过深入调研,计划在五年内完成数字化转型项目的三个阶段:业务标准化和信息化基础建设、流程自动化和全链路打通、数据驱动业务和重构商业模式。

数字化项目第一阶段，业务标准化和信息化基础建设的蓝图如下：



如上图所示，通过业务梳理将信息化基础建设划分为：人力资源层、协同办公层、业务操作层、数据平台和管理层。主要的系统应用包括：HR 人力资源、OA 协同办公、CRM 客户关系管理、PLM 产品生命周期、ERP 企业资源计划、MES 制造执行管理、WMS 仓库管理、ISP 供应商门户、SRM 供应商关系管理、BI 数据分析等。

### 1、数字化转型软件项目的建设周期

项目的建设过程：项目准备、需求分析、流程设计、蓝图方案、系统建立、系统集成、用户测试、上线切换、运维支持和项目验收。

2020年12月31日由泛微公司实施的OA协同办公平台验收，应用系统自2020年7月17日启动到上线验收为期5.5个月。公司实现门户管理、信息发布、流程管理、知识管理、事务处理、移动审批、业务集成、会议管理统一。

2021年3月31日由IBM公司实施的PLM产品生命周期、ERP企业资源计划、WMS仓库管理、BI数据分析平台验收，应用系统自2020年3月30日启动到上线验收为期1年。公司实现协同研发管理、快速响应客户需求、构建管理财务体系、高效的供应链、产品序列号全过程追溯、统一系统用户权限和安全管理。

2021年12月28日由泛微公司实施的OA文控平台验收，应用系统自2021年8月1日启动到上线验收为期5个月。公司实现流程文件的密级、版本、编号、权限、发布进行线上管理，提高流程发布(废止)效率，提供更加便捷地流程查阅及集成查阅。

截至2021年12月31日，正在实施和选型的应用系统包括：HR 人力资源、CRM 客户关系管理、MES 制造执行管理、SRM 供应商关系管理，建设周期在6个月至9个月间。

## 2、数字化转型软件项目的主要成本

项目建设周期内的主要成本包括：购置应用系统软件和许可支出、聘请服务商咨询与实施项目过程中的支出、公司为项目组建的专职项目管理和开发承接人员薪酬支出。

2020年3月至2021年3月，由IBM公司负责咨询和实施的PLM产品生命周期、ERP企业资源计划、WMS仓库管理、BI数据分析平台四款软件验收，如下表格由在建工程转入无形资产2,018.73万元。

单位：万元

软件名称	实施公司	软件许可	咨询实施	专职项目	合计
ERP企业资源计划	IBM	94.08	719.59	323.21	1,136.88
PLM产品生命周期	IBM	56.36	209.93	94.95	361.24
WMS仓库管理	IBM	0.00	200.17	80.65	280.82
BI数据分析	IBM	0.00	171.42	68.37	239.79
<b>成本合计</b>		<b>150.44</b>	<b>1,301.11</b>	<b>567.18</b>	<b>2,018.73</b>
<b>成本占比</b>		<b>7.45%</b>	<b>64.45%</b>	<b>28.10%</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，购买Oracle EBS R12企业资源计划系统平台94.08万元，购买Oracle Agile PLM产品生命周期管理系统56.36万元，WMS仓库管理软件、BI数据分析平台软件均为IBM资产不需要购买，应用系统软件和许可支出共150.44万元。IBM公司咨询和实施服务1,213.93万元，建设周期内在公司附近的酒店住宿和工作餐费87.18万元，咨询与实施项目过程中的支出共1,301.11万元。公司专职项目管理和开发人员在项目验收前的薪酬支出567.18万元。

2021年8月至2021年12月，由泛微公司负责咨询和实施的OA文控平台软件验收，购置应用系统软件和许可支出4.42万元，聘请服务商咨询与实施项目过程中的支出5.67万元，如下表格由在建工程转入无形资产10.09万元。

单位：万元

软件名称	实施公司	软件许可	实施服务	专职项目	合计
OA文控平台	泛微	4.42	5.67	0.00	10.09

## 3、数字化转型软件项目的应用场景

随着公司规模的不不断扩大，需要解决包括：全球化的业务布局、跨国界的研发协同、复杂的生产模式、可追溯的产品序列号、低效率的审批工作等问题。目前已经验收上线的数字化转型软件项目应用场景如下：

OA协同办公平台：主要应用在公司门户管理、信息发布、流程管理、知识管理、事务处理、移动审批、合同管理、电子签章、会议管理等。以OA为核心与其他的系统集成，提高了日常工作和审批效率。



PLM 产品生命周期：主要应用在公司海外与国内研发协同，物料主数据管理、设计到发放流程 BOM 数据集成、多生产模式下 BOM 的搭建、ECN 变更业务的管理，提高了研发数据的共享和准确程度。

ERP 企业资源计划：主要应用在多生产模式和需求驱动模式下计划的联动、按照物料分类的采购计划、多场景物料替代的闭环管理、工单生产的全过程管理。统一海外与国内的会计科目和核算体系、合并成本和合并报表，提高了财务部门月度结账效率。

WMS 仓库管理：主要应用在供应商来料检验、采购收货入库与退货、车间领料与退料、工单完工入库、销售出库与退货、库存复检与报废、盘点等操作实现条码管理。过程中提高了仓库作业效率、降低错误风险，提升仓储环节的精细化管理能力，可以按照产品序列号进行全程追踪追溯。

BI 数据分析平台：主要应用在使用经营管控驾驶舱，可以按天为单位呈现销售目标达成、订单、出库、回款指标，也可按月为单位呈现收入达成、利润表现、成本控制、费用管控、资金效率、存货效率、组织效能等指标。

#### 4、数字化转型软件项目的实际用途

数字化转型软件项目的实际用途与建设前期规划一致，已验收上线使用的软件通过接口集成的方式进行数据连接，提高系统用户工作和管理层决策效率。

(二) 披露数字化转型项目软件的账面余额、预期使用年限、具体摊销方法或者减值准备计提方法、目前的账面价值。

数字化转型项目软件的具体情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	2021 年末账面余额	累计摊销	2021 年末账面价值	预期使用年限	开始使用日期	摊销方法
Oracle 系统	2,018.73	336.46	1,682.28	5 年	2021-3-31	直线法
泛微 OA 系统	40.57	8.79	31.78	5 年	2020-12-31	直线法
泛微 OA 文控平台	10.09	0.17	9.92	5 年	2021-12-28	直线法
其他	10.62	0.88	9.73	5 年	2021-8-31	直线法
合计	<b>2,080.00</b>	<b>346.30</b>	<b>1,733.71</b>	-	-	-

如上表所示，截止 2021 年 12 月 31 日，无形资产中数字化转型项目软件账面余额为 2,080 万元。

同行业公司软件使用权的摊销期限与公司的对比情况如下表所示：



名称	使用寿命(年)	摊销方法
杰普特	5年	直线法
联赢激光	5~10年	直线法
海目星	5年	直线法
大族激光	5年	直线法

报告期内,“无形资产-软件使用权”主要系数字化转型项目软件,按照受益期确认软件使用权的摊销期限,在摊销期限内按照直线法进行分摊。软件使用权受益期限一般为 5-10 年,对比同行业上市公司,没有明显差异。报告期内,公司软件使用权摊销期限确认为 5 年,摊销期限、摊销方法符合公司实际运营状况、行业情况和会计准则的规定。

## 16.2 年审会计师事务所的核查意见:

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

- 1、收集了公司数字化转型项目相关资料;
- 2、取得公司主要在建工程转出明细;
- 3、核对在建工程明细账、台账;
- 4、核对数字化转型项目成本支出明细;
- 5、核查了公司无形资产管理制度、摊销及计提减值准备的方法,并与同行业可比公司进行对比。

### (二) 核查结论

经核查,年审会计师事务所认为:公司对数字化转型软件项目的建设周期、主要成本、应用场景和实际用途的披露信息真实、准确;数字化转型项目软件的账面余额、预期使用年限、具体摊销方法及减值准备计提方法、目前的账面价值的披露信息真实、准确,且摊销方法与同行业可比公司相比不存在异常。

## 十七、关于发出商品

2019 年至 2021 年,公司发出商品账面价值分别为 0.13 亿元、1.04 亿元和 1.53 亿元,持续大幅增加。请公司:(1)补充近三年发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率以及发出商品未满足收入确认条件的原因;(2)说明近三年发出商品金额大幅提高的原因及合理性,是否存在存货积压滞销的情形;(3)补充对近三年来发出商品的盘点方式和盘点情况。

## 17.1 公司回复

(一) 补充近三年发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率以及发出商品未满足收入确认条件的原因。

1、公司近三年发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率列示：

产品类别	业务模式	2021 年底			2020 年底			2019 年底		
		数量 (台)	账面价值 (万元)	订单覆盖率	数量 (台)	账面价值 (万元)	订单覆盖率	数量 (台)	账面价值 (万元)	订单覆盖率
激光器	直销	965	1,670.89	100%	620	877.31	100%	35	39.85	100%
激光/光学智能装备		307	13,559.07	100%	184	9,504.99	100%	23	1,275.79	100%
光纤器件		3,840	33.49	100%	4,030	32.83	100%	1,073	20.28	100%
合计		5,112	15,263.45	100%	4,834	10,415.13	100%	1,131	1,335.93	100%

如上表所示，公司 2019 年底至 2021 年底发出商品主要集中在激光器与激光/光学智能装备，与公司经营情况基本一致，且订单覆盖率均为 100%，具有合理性。

### 2、发出商品未满足收入确认条件的原因

如上表所示，公司 2019 至 2021 年发出商品主要为智能装备产品，鉴于产品构成的复杂程度较高，且客户对产品的个性化需求较多，公司主要通过参与客户的生产应用场景，深入了解客户需求，并经过充分的方案沟通，形成最终产品研发设计方案并进行生产。由于公司智能装备产品定制化程度较高，且客户主要为苹果公司、国巨股份和 KAMAYA 等国际大型厂商，对产品的验收较为严格，导致验收周期也相对较长，2020 年与 2021 年由于疫情原因，导致海外客户及部分国内客户验收周期拉长。

(二) 说明近三年发出商品金额大幅提高的原因及合理性，是否存在存货积压滞销的情形

### 1、近三年发出商品金额大幅提高的原因及合理性

(1) 公司近三年营业收入增长明显，发出商品金额变动与营业收入变动趋势一致：

公司近三年营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	同比变动	2020 年	同比变动	2019 年
光纤器件	4,272.87	41.08%	3,028.63	25.30%	2,417.02

项目	2021年	同比变动	2020年	同比变动	2019年
光纤激光器	60,941.37	47.87%	41,213.85	28.37%	32,106.47
激光/光学智能装备	49,046.07	29.29%	37,936.22	100.03%	18,964.89
合计	114,260.51	39.04%	82,178.91	53.64%	53,488.59

如上表所示，公司 2019 至 2021 年主要收入来源为光纤激光器与激光/光学智能装备，业务量增加导致期末发出商品金额有所增加。

(2) 发出商品大幅提高主要是因为智能装备业务受新冠疫情影响验收周期变长余额较大

如上文所述，报告期各期末，发出商品大幅提高主要是因为激光/光学智能装备额发出商品账面价值较大，具体如下：

单位：万元

产品类别	2021 年底			2020 年底			2019 年底	
	账面价值	占比	账面价值较上年末增长幅度	账面价值	占比	账面价值较上年末增长幅度	账面价值	占比
激光器	1,670.89	10.95%	90.46%	877.31	8.42%	2,101.53%	39.85	2.98%
激光/光学智能装备	13,559.07	88.83%	42.65%	9,504.99	91.26%	645.03%	1,275.79	95.50%
光纤器件	33.49	0.22%	2.01%	32.83	0.32%	61.88%	20.28	1.52%
合计	15,263.45	100.00%	46.55%	10,415.13	100.00%	679.62%	1,335.93	100.00%

2019 年底、2020 年底和 2021 年底，公司发出商品主要为智能装备，占比较达到 85% 以上，智能装备的主要客户为苹果公司、国巨股份和 KAMAYA 等国际大型厂商，受新冠疫情影响，导致验收周期拉长。

2、近三年发出商品金额大幅提高的原因及合理性，是否存在存货积压滞销的情形

公司近三年发出商品库龄及期后收入确认情况如下：

单位：万元

截止日	项目	截止日库龄	期后收入确认情况		
		1 年以内	6 个月内	7-12 月	合计
2021/12/31	光纤器件	33.49	33.49	-	33.49
	激光器	1,670.89	1,670.89	-	1,670.89
	激光/光学智能装备	13,559.07	4,281.06	-	4,281.06
	本期占比	100.00%	39.21%	-	39.21%

截止日	项目	截止日库龄	期后收入确认情况		
		1年以内	6个月内	7-12月	合计
2020/12/31	光纤器件	32.83	32.83	-	32.83
	激光器	877.31	877.31	-	877.31
	激光/光学智能装备	9,504.99	8,549.19	955.80	9,504.99
	本期占比	100.00%	90.83%	9.18%	100.00%
2019/12/31	光纤器件	20.28	20.28	-	20.28
	激光器	39.85	39.85	-	39.85
	激光/光学智能装备	1,275.79	1,275.79	-	1,275.79
	本期占比	100.00%	100.00%	-	100.00%

如上表所示，公司 2019 至 2021 年发出商品库龄均在 1 年以内，具体期后收入确认方面，光纤器件与激光器在期后 6 个月内全部确认收入，激光/光学智能装备由于产品结构较为复杂，且客户均为国内外大型厂商，验收周期较长，一般在期后 6 个月内验收完成，其中 2020 年期末智能装备产品因受疫情影响，验收周期拉长，导致部分发出商品在期后 7 至 12 月完成确认收入，2021 年期末智能装备产品受客户所在地疫情管控政策影响，导致期后确认收入比例（截至 2022 年 3 月 31 日）相对较低。

综上所述，近三年发出商品金额大幅提高的原因主要是受收入规模增长和智能装备业务验收周期变长综合影响，具有合理性，在期后收入确认情况良好的情况下，不存在存货积压或滞销的情形。

### （三）补充对近三年来发出商品的盘点方式和盘点情况

受新冠疫情影响以及产品较为分散等原因影响，2019 年至 2021 年公司未有去客户现场进行发出商品实地盘点，公司实际经营管理中对发出商品存在三层维度的管理，分为销售部、产品线以及财务维度，具体如下：

具体维度	内容
销售部维度	销售员与现场技术工程师每周对公司在客户现场的产品进行记录，内容包括产品状态、发货时间、计划验收时间、以及未验收原因，并以周为时间单位向各项目负责人进行汇报
产品线维度	产品线助理每周搜集和整理各销售部在客户现场的产品数量、发货时间、未验收原因等，同样以周为时间单位进行分析总结，归纳未验收原因，推动验收进度
财务维度	销售会计以月为时间单位，依据合同约定及各类型产品的历史平均验收周期，筛选超出周期未验收的产品，提示产品线助理、销售员加快验收进度，并定期与客户对账

综上所述，公司对发出商品的管理方向明确，具有较强的针对性。

## 17.2 年审会计师事务所的核查意见

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅近三年发出商品明细表，复核合理性；
- 2、抽查发出商品对应的合同和订单、发货签收记录以及期后验收单情况；
- 3、年审会计师对 2019 年至 2021 年发出商品均有进行函证，核实发出商品真实性，并对未回函客户进行替代测试，检查订单、出库单及期后确认收入情况。
- 4、抽查期末销售部门对发出商品的记录表、产品线的统计表以及财务的定期对账记录。

### (二) 核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：

- 1、公司近三年发出商品的主要类型、业务模式、数量、金额、合同订单覆盖率以及发出商品未满足收入确认条件的原因具有合理性。
- 2、近三年发出商品金额大幅提高的原因主要是受收入规模增长和智能装备业务验收周期变长综合影响，具有合理性，在期后结转确认收入情况良好的情况下，不存在存货积压或滞销的情形。
- 3、受新冠疫情影响以及产品较为分散等原因影响，2019 年至 2021 年公司未有去客户现场进行发出商品实地盘点，但公司在实际经营管理中已通过多种方式对发出商品进行管理。年审期间通过函证和替代测试程序进行验证和确认 2019 年底至 2021 年底发出商品情况。

## 十八、其他

18.关于期末余额前五名应收账款减值。年报显示，按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款中，客户 4 应收账款期末余额为 1,546 万元，计提坏账准备 378.58 万元，计提比例为 24.48%。请公司补充前述应收账款交易背景、客户具体名称、交易对象是否为公司关联方、应收账款的账龄分布、后续是否存在回款风险、公司减值准备的计提是否审慎。

## 18.1 公司回复

### (一) 客户 4 应收账款交易背景、客户具体名称

客户 4 为国巨股份及其主要关联企业,包括国巨股份有限公司、国巨电子(中国)有限公司、旺詮科技(昆山)有限公司。国巨股份有限公司创立于 1977 年,是台湾第一大无源元件供货商、世界第一大之专业电容器制造厂。为台湾第一家上市无源元件,是一家拥有全球产销据点的国际化企业。公司提供激光智能装备给国巨股份及其主要关联企业,作为其生产设备用于生产电子元器件;同时提供激光器作为其生产设备的零部件。

### (二) 交易对象及应收账款具体情况

国巨及其主要关联企业包含国巨股份有限公司、国巨电子(中国)有限公司、旺詮科技(昆山)有限公司,均与公司不存在关联关系,2021 年应收账款期末余额为 1,546 万元,其应收账款龄分布及截止至 2022 年 4 月 30 日回款明细如下:

单位: 万元

客户组成	是否为公司关联方	账龄分布		应收账款期末余额	回款额	回款率
		1 年以内	1-2 年			
国巨股份有限公司	否	64.11	589.12	653.23	653.23	100.00%
国巨电子(中国)有限公司	否	346.00	-	346.00	243.08	70.26%
旺詮科技(昆山)有限公司	否	546.77	-	546.77	462.17	84.53%
合计		956.88	589.12	1,546.00	1,358.48	87.87%

本报告期内,国巨股份有限公司应收账款期末余额 653.23 万元,其中 1 年以内账龄 64.11 万元,1-2 年账龄 589.12 万元,截止至 2022 年 4 月 30 日已回款 653.23 万元,回款率为 100%。

国巨电子(中国)有限公司应收账款期末余额 346 万元,其账龄在一年以内,截止至 2022 年 4 月 30 日已回款 243.08 万元,回款率为 70.26%,根据该客户的信用政策,未回款部分尚未逾期。公司分析客户还款进度情况,针对未回款部份进行催收,预计客户不存在后续回款风险。

旺詮科技(昆山)有限公司为国巨股份有限公司的孙公司,应收账款期末余额 546.77 万元,其账龄在一年以内,截止至 2022 年 4 月 30 日已回款 462.17 万元,回款率为 84.53%。该客户未回款部分为保固款,依据该客户信用政策尚未逾期。公司分析客户回款进度情况,针对未回款部份进行催收,预计客户不存在后续回款风险。

### (三) 公司减值准备的计提审慎

客户 4 国巨股份及其主要关联企业应收账款减值准备的计提明细如下:

单位: 万元

组合计提项目	客户组成	账龄分布		期末余额	预期信用损失率 (%)		计提坏账	计提比例 (%)
		1 年以内	1-2 年		1 年以内	1-2 年		
		a	b	c=a+b	d	e	$f=a*d+b*e$	$g=f/c$
海外企业	国巨股份有限公司	64.11	589.12	653.23	4.46	61.70	366.35	56.08
海外企业	小计	<b>64.11</b>	<b>589.12</b>	<b>653.23</b>	<b>4.46</b>	<b>61.70</b>	<b>366.35</b>	<b>56.08</b>
国内企业	国巨电子(中国)有限公司	346.00	0.00	346.00	1.37	16.28	4.71	1.37
	旺詮科技(昆山)有限公司	546.77	0.00	546.77	1.37	16.28	7.49	1.37
国内企业	小计	<b>892.77</b>	<b>0.00</b>	<b>892.77</b>	<b>1.37</b>	<b>16.28</b>	<b>12.23</b>	<b>1.37</b>
合计		<b>956.88</b>	<b>589.12</b>	<b>1,546.00</b>	-	-	<b>378.58</b>	<b>24.48</b>

按照本年度坏账模型测算出海外企业 1 年以内的预期信用损失率为 4.46%，1-2 年的预期信用损失率为 61.7%，属于海外企业的国巨股份有限公司应收账款余额 653.23 万元，计提坏账 366.35 万元，计提比例为 56.08%。

国内企业 1 年以内的预期信用损失率为 1.37%，1-2 年的预期信用损失率为 16.28%，归属国内企业的国巨电子（中国）有限公司、旺詮科技（昆山）有限公司，应收账款余额 892.77 万元，计提坏账 12.23 万元，计提比例为 1.37%。

综上，公司对国巨股份及主要关联企业应收账款计提比例为 24.48%，截至 2022 年 4 月 30 日，该客户回款金额达 87.87%，未回款比例 12.13%，未回款比例金额小于公司坏账计提比例，公司减值准备计提审慎。

#### 18.2 年审会计师事务所的核查意见:

##### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序:

1、收集了关于国巨股份有限公司、国巨电子（中国）有限公司、旺詮科技（昆山）有限公司的公开资料;

2、取得国巨股份有限公司、国巨电子（中国）有限公司、旺詮科技（昆山）有限公司的期后回款资料;

3、对国巨股份有限公司、国巨电子（中国）有限公司、旺詮科技（昆山）有限公司进行函证，核实交易额及应收账款真实性。

4、获取了公司应收账款坏账准备的计提政策，并分析合理性，复核坏账准备计提的准确性。

5、获取了公司应收账款明细。

## （二）核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司披露的应收账款交易背景、客户具体名称、交易对象是否为公司关联方、应收账款的账龄分布、后续是否存在回款风险等信息真实、准确，公司减值准备的计提审慎。

## 十九、关于内部交易递延所得税资产

年报显示，本期期末递延所得税资产 2,583.72 万元，上期期末递延所得税资产 1,894.36 万元，增加 36.39%，主要系内部交易未实现利润所致。请公司补充前述内部交易主体名称、交易的必要性、内部交易资产的账面价值以及计税基础、未实现利润的具体金额和相关主体之间的所得税税率。

### 19.1.公司回复

（一）前述内部交易主体名称、内部交易资产的账面价值以及计税基础、未实现利润的具体金额和相关主体之间的所得税税率

公司最近两年递延所得税资产明细如下：

单位：万元

项目	2021/12/31		2020/12/31		递延所得税资产变动比例
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	
股份支付	8,417.95	1,262.69	4,871.67	727.02	73.68%
存货跌价准备	1,874.94	432.10	1,305.45	195.82	120.66%
坏账准备	1,730.24	263.05	2,547.23	382.03	-31.14%
内部交易未实现利润	2,703.23	405.48	2,628.16	394.22	2.86%
递延收益	1,469.28	220.39	1,301.83	195.27	12.86%
合计	<b>16,195.64</b>	<b>2,583.72</b>	<b>12,654.33</b>	<b>1,894.36</b>	<b>36.39%</b>

由上表可见，公司 2021 年递延所得税资产余额增长主要系股份支付及存货跌价准备，未实现内部利润确认的递延所得税资产较上年度变化较小。



## 1、股份支付费用

股份支付确认的递延所得税资产较上期增加 535.67 万元，增长 73.86%。根据《企业会计准则讲解》，与股份支付相关的当期及递延所得税，在按照会计准则规定确认成本费用的期间内，企业应当根据会计期末取得的信息估计可税前扣除的金额计算确定其计税基础及由此产生的暂时性差异，符合确认条件的情况下应当确认相关的递延所得税。其中预计未来期间可税前扣除的金额超过会计准则规定确认的与股份支付相关的成本费用，超过部分对所得税的影响直接计入所有者权益，并确认相关的递延所得税资产。公司根据 2021 年 12 月 31 日收盘价为计税基础计算的暂时性差异扣除股份支付确认的相关费用，将其对所得税影响直接计入所有者权益，并确认递延所得税资产，共计金额 444.19 万元，导致 2021 年年末股份支付确认的递延所得税资产金额增长。

## 2、存货跌价准备

公司存货跌价准备确认的递延所得税资产金额较去年增加 236.28 万元，增幅为 120.66%。由于 2021 年生产规模扩大，惠州杰普特生产基地扩产备货，疫情影响下增加了进口芯片等原材料的备货，导致本期存货余额较上期增加。

### (1) 递延所得税资产

#### 1) 内部交易未实现利润

截至 2021 年年末，公司内部交易未实现利润情况如下：

单位：万元

销售方	采购方	未实现的内部交易			
		资产计税基础	资产账面价值	未实现利润	递延所得税资产
深圳杰普特	海雷公司	1.81	1.45	0.36	0.05
	新加坡杰普特	4,744.77	3,787.60	957.17	143.58
	日本杰普特	202.17	161.94	40.23	6.03
惠州杰普特	深圳杰普特	2,022.69	1,693.02	329.67	49.45
新加坡杰普特	深圳杰普特	482.14	344.54	137.6	20.64
	惠州杰普特	384.1	253.82	130.28	19.54
	海雷公司	83.53	77.58	5.95	0.89
	日本杰普特	4.34	3.42	0.92	0.14
华杰软件	深圳杰普特	176.45	23.96	152.49	22.87
	惠州杰普特	763.55	101.72	661.83	99.27
华普软件	惠州杰普特	327.43	40.7	286.73	43.02
合计		9,192.98	6,489.75	2,703.23	405.48

2021年,深圳杰普特、华杰软件所得税税率为15%,华普软件所得税税率为12.5%,新加坡杰普特所得税税率为17%,惠州杰普特所得税税率为25%。由于公司期末内部交易未实现利润主要由深圳杰普特、华杰软件构成,公司按照15%简化计算得出递延所得税资产金额。如按照各最终销售方子公司的所得税税率测算,将增加递延所得税资产、减少所得税费用19.27万元,影响金额较小。

## 2) 内部交易的必要性

(a) 深圳杰普特向新加坡杰普特、海雷公司、日本杰普特销售激光器、激光/光学智能装备产品

新加坡杰普特为公司的研发,并承担部分境外智能装备的销售职能。深圳杰普特因重要器件进口、售后服务要求受限等因素,激光/光学智能装备在深圳杰普特部分或全部生产完成后,先行销售至新加坡杰普特,新加坡杰普特进行组装后再实现对外销售。公司向海雷公司、日本杰普特销售金额较小。海雷公司主要采购公司的激光器用于激光设备的研发。日本杰普特主要业务为推广海外客户,同时为海外客户提供售后维修服务,其采购公司的智能装备主要用于产品展示,采购的激光器及配件主要用于售后维修原料或供客户试用。

(b) 深圳杰普特向惠州杰普特销售激光智能装备及配件

惠州杰普特为公司募投项目建设主体,为公司的生产制造中心,2021年1月份开始逐渐投产使用。深圳杰普特将部分生产设备及原材料及成本平价转入惠州,在惠州进行生产,导致2021年内部交易额较大。

(c) 惠州杰普特向深圳杰普特销售激光器、激光/光学智能装备产品及配件

惠州杰普特定位为公司的生产制造中心,不承担对外销售职能。2021年1月份开始逐渐投产使用,其不直接对外销售,产品基本为销售给深圳杰普特,并由深圳杰普特直接对外销售。

(d) 新加坡杰普特向深圳杰普特、惠州杰普特、日本杰普特销售激光/光学智能装备及其材料,向海雷公司销售激光器

深圳杰普特、惠州杰普特由于部分生产用材料、零部件需要进口,在进口时,公司会综合考虑进口材料周期、代理商报价等因素,部分材料会通过新加坡杰普特购进。

新加坡杰普特主要向日本杰普特销售激光智能装备,日本杰普特用于展示和推广公司产品。海雷公司向新加坡杰普特采购激光器主要用于生产原料,报告期内采购金额较小。

(e) 华杰软件、华普软件销售给深圳杰普特、惠州杰普特软件产品

华杰软件、华普软件根据公司的现有产品结构以及未来研发方向向深圳杰普特、惠州杰普特销售激光器及智能装备所必需的软件产品。

综上，公司内部关联交易主要由于各子公司的职能定位、重要原材料进口受限等内外部因素共同决定的，公司充分利用和发挥各子公司的地理、经营模式优势，其内部交易必要且合理。

## 19.2 年审会计师事务所的核查意见

### (一) 核查过程

年审会计师事务所执行了以下核查程序：

- 1、查阅公司 2021 年年末递延所得税资产明细，检查相关计算的准确性；
- 2、查阅公司 2021 年年度内部交易明细，并关注未实现部分的交易时间、交易产品内容，确认相关交易的合理性。

### (二) 核查结论

经核查，年审会计师事务所认为：公司准确、完整地披露了内部交易未实现部分的交易主体名称、内部交易资产的账面价值以及计税基础、未实现利润的具体金额和相关主体之间的所得税税率情况；由于各子公司的职能定位、重要原材料进口受限等原因，公司充分利用和发挥各子公司的地理、经营模式优势，各子公司内部交易具有必要性。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



中国·北京

中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二二年六月二日



此件仅供业务报告使用，复印无效

统一社会信用代码

91110105592343655N

# 营业执照

(副本)



扫描二维码登录  
“国家企业信用  
信息公示系统”  
了解更多登记、  
备案、许可、监  
管信息



名称 致同会计师事务所(普通合伙)  
类型 特殊普通合伙企业  
执行事务合伙人 李惠琦

成立日期 2011年12月22日  
合伙期限 2011年12月22日至 长期  
主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

会计师事务所(普通合伙) 经营范围  
审计企业会计报表、出具审计报告、验资、评估、代建会计账簿、代理记账、出具审计报告、清算、审计、资产评估、税务咨询、企业管理咨询、法律、法规、规章、规范性文件规定且经国家有关部门批准的其他经营活动，法律法规禁止和限制类项目的经营活动。

登记机关



2022年03月18日

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过  
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0014469

## 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:

北京市财政局

二〇一〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 李惠琦

主任会计师:

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日



此件仅用于业务报告使用，复印无效



姓名: 魏 娟  
 Full name: WEI JUAN  
 性别: 女  
 Sex: F  
 出生日期: 1990-09-27  
 Date of birth: 1990-09-27  
 工作单位: 深圳市注册会计师事务所有限公司  
 Working Unit: SHENZHEN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS  
 身份证号码: 432524198009270039  
 Identity card No.: 432524198009270039



110001800084  
 深圳市注册会计师协会

有效期一年  
 valid for 1 year



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.

证书编号:  
 No. of Certificate: 110001800084  
 发证注册协会:  
 Authorized Institute of CPA: 深圳市注册会计师协会  
 发证日期:  
 Date of Issuance: 2004 年 06 月 17 日



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.



注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by CPA

同意调入  
 Agree to be transferred to the transferee

深圳市注册会计师协会  
 Shenzhen Institute of Certified Public Accountants

同意调入  
 Agree to be transferred to the transferee  
 深圳市注册会计师协会  
 Shenzhen Institute of Certified Public Accountants

2016年7月29日  
 Date of the registration of CPA

同意调入  
 Agree to be transferred to the transferee  
 深圳市注册会计师协会  
 Shenzhen Institute of Certified Public Accountants

NOTES

1. When presenting, the CPA shall show the clean this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA signs conducting steady business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of renewal after making an announcement of loss on the newspaper.

此件仅用于业务报告使用，复印无效

证书编号: 110101301339  
 No. of Certificate  
 发证日期: 2017年 12月 12日  
 Issued on: 2017年 12月 12日  
 发证机构: 深圳市注册会计师协会  
 Issued by: Shenzhen Institute of Certified Public Accountants



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration  
 本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 刘瑞雷  
 Full name: Liu Ruiwei  
 性别: 男  
 Sex: Male  
 出生日期: 1991-01-26  
 Date of birth: 1991-01-26  
 工作单位: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 Working unit: Deloitte Touche Tohmatsu (Special General Partnership) Shenzhen Branch  
 身份证号码: 432501199101262019  
 Identity card No.: 432501199101262019



注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

姓名: 刘瑞雷  
 Name: Liu Ruiwei  
 身份证号: 432501199101262019  
 ID No.: 432501199101262019

转出单位: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 From: Deloitte Touche Tohmatsu (Special General Partnership) Shenzhen Branch

转入单位: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 To: Deloitte Touche Tohmatsu (Special General Partnership) Shenzhen Branch

注册日期: 2017年 12月 12日  
 Registered on: 2017年 12月 12日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



110101301339  
 深圳市注册会计师协会

2017年 04月 28日

注册会计师工作单位变更事项登记  
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

姓名: 刘瑞雷  
 Name: Liu Ruiwei  
 身份证号: 432501199101262019  
 ID No.: 432501199101262019

转出单位: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 From: Deloitte Touche Tohmatsu (Special General Partnership) Shenzhen Branch

转入单位: 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 To: Deloitte Touche Tohmatsu (Special General Partnership) Shenzhen Branch

注册日期: 2017年 12月 12日  
 Registered on: 2017年 12月 12日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

2017年 04月 28日