本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

金运激光 GOLDEN LASER

武汉金运激光股份有限公司

Wuhan Golden Laser Co., Ltd.

（武汉市江岸区新江岸五村 188 号）

首次公开发行股票

并在创业板上市招股说明书

（申报稿）

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为作出投资决定的依据。

保荐人（主承销商）

光大证券股份有限公司 EVERBRIGHT SECURITIES CO.,LTD.

（住所：上海市静安区新闸路 1508 号）

武汉金运激光股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书

【发行概况】

发行股票类型：	人民币普通股
发行股数：	不超过 900 万股
每股面值：	人民币 1.00 元
每股发行价格：	★元/股
预计发行日期：	★年★月★日
拟上市的证券交易所：	深圳证券交易所
发行后总股本：	不超过 3,500 万股
本次发行前股东所持股份的流通限制及期限、股东对所持股份自愿锁定的承诺：	公司控股股东、实际控制人梁伟及其母亲易淑梅、姐姐梁萍，核心技术人员洪新元、农源钦、伍涛、许海童及公司法人股东武汉金盛通承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的股份公司股份，也不由本公司回购该部分股份。 作为股东的公司董事、监事、高级管理人员及其关联自然人梁萍、易淑梅、梁芳承诺：在本人及本人关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，自股份公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有本次发行前的公司股份，也不由股份公司回购该部分股份；在其任职期间每年转让的直接或间接的股份不超过其所直接或间接持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自

	申报离职之日起十八个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所直接或间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人直接或间接所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。 作为公司核心技术人员，洪新元、农源钦、伍涛及许海童进一步承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月之后，其在金运激光任职期间，每年转让的股份数不超过其持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票并上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人直接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接持有的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。 本公司其他股东承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份，也不由本公司回购该部分股份。
保荐人（主承销商）	光大证券股份有限公司
招股说明书签署日期：	★年★月★日

【发行人声明】

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

【重大事项提示】

公司经营发展面临诸多风险。公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书“风险因素”章节的全部内容，并特别关注以下重要事项及公司风险。

一、特别风险提示

虽然本公司是行业内具有领先地位的激光应用解决方案提供商，有着突出的行业地位和明显的竞争优势，报告期内成长性良好，但公司在未来经营发展过程中，仍然面临着市场、经营、技术等方面的风险，可能在一定程度上影响发行人未来的成长性。

本公司特别提请投资者注意本招股说明书“风险因素”部分的以下风险：

1、市场开发风险。中小功率激光切割设备应用范围广泛，但由于发展时间较短，中小功率激光切割设备普及率较低，行业尚处于成长初期阶段，需要进行持续和深入的市场开发。市场开发不仅需要对潜在客户进行培训引导和需求挖掘，还需要较大力度的产品宣传和技术推广，提高产品的市场接受认可程度。报告期内，公司采取参加行业展会、区域宣传等方式进行全方位的市场开发，由此产生的推广服务费、差旅费等相关费用较大，占营业收入的比重（模拟财务报表口径）分别达：6.44%、4.63%、4.37%和 3.93%。持续而深入的市场开发使公司在保持服装家纺行业国内市场龙头地位的同时，在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺、金属精密加工等领域的市场开发亦取得良好业绩，2007-2009 年，来自服装家纺行业的收入年复合增长率为 21.41%，其他五个行业的收入年复合增长率为 40.88%。但公司若不能持续采取有效的市场策略和销售措施，将面临一定的市场开发风险，从而导致公司业绩下滑。

2、金属管激光器产业化风险。本次募集资金项目达产后，公司金属管激光器产能将增加至 1,000 只/年。虽然公司已掌握金属管激光器的制造技术，形成了完善的生产工艺，建立起标准化的生产流程，产品质量稳定并能满足客户的技术要求，但产能的扩大仍将对公司的生产管理和质量控制能力提出挑战。

此外，金属管激光器产业化后亦将面临一定的市场开拓风险。作为中小功率激光切割行业未来主要发展方向，虽然金属管激光器市场前景广阔，公司也制定

了合理、切实可行的市场规划和销售措施，预计可顺利消化新增产能，但若公司未来不能有效地拓展产品市场，或届时市场发生重大不利变化，将对公司金属管激光设备的销售产生不利影响，从而降低募集资金的使用效率，影响公司的盈利增长能力。

3、技术替代风险。公司产品所使用的核心技术主要为二氧化碳激光器技术，二氧化碳激光器由于其输出的激光波长利于非金属表面吸收，与非金属材料的耦合效率高，目前尚无其他激光器可以替代，将继续在非金属材料加工领域中占据主导地位。但随着激光器技术的发展，不排除未来二氧化碳激光器会被其他激光器所取代，导致二氧化碳激光器的发展受限，可能给公司的业务带来较大的冲击。

4、市场集中风险。公司主要客户集中于服装家纺行业，报告期内，公司来自于服装家纺行业的收入占公司营业收入的比重分别为 49.52%、48.37%、42.10%及 36.73%，市场较为集中。近年来公司逐步向其他细分行业渗入突破，已在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品及金属精密加工等众多行业取得较高的市场份额，报告期内在上述市场的销售收入呈逐年上升趋势。但由于服装家纺行业仍是公司销售收入的主要来源，若该行业对中小功率激光切割设备需求发生变化，将直接对公司的经营业绩产生较大的影响。

5、经济周期波动的风险。公司产品可应用于服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品及金属精密加工等众多行业。由于下游行业与宏观经济景气程度密切相关，且公司客户规模均不大，抵御经济周期波动的能力较弱，故公司所处的激光设备制造业在一定程度上也会受到国民经济周期波动的影响。2008 年的经济危机对公司下游的服装家纺、制鞋箱包等行业造成普遍冲击，目前全球经济虽已逐渐企稳回升，但不排除经济周期波动影响公司经营业绩的可能性。

6、房屋租赁风险。公司向武汉永红兴发实业有限公司租赁的办公及生产厂房尚未取得产权证书。2009 年 12 月 1 日，武汉市江岸区城中村综合改造工作领导小组办公室、武汉市江岸区人民政府后湖街办事处以及武汉市江岸区后湖街永红村民委员会分别出具证明，证明公司租赁武汉永红兴发实业有限公司的厂房所在地已纳入武汉市城中村改造的城市规划中，土地性质规划为工业用地，租赁房产为可办理房产证书的建筑，不属于列入拆迁范围的物业。2009 年 12 月 1 日，武汉永红兴发实业有限公司出具证明及承诺，证明本公司所租赁的上述厂房由其

占有、处置（包括但不限于出租等）及获取收益，租赁厂房没有拆迁计划，不存在任何权属纠纷；承诺在租赁期间，如因租赁厂房拆迁或其他原因导致其无法履行与本公司签订的《房屋租赁合同书》致使租赁关系提前终止的，其将提前通知金运激光，给予充分的搬迁时间，并承担金运激光因搬迁而造成的损失；公司实际控制人梁伟亦承诺，上述房产在租赁期间内如因租赁厂房拆迁导致金运激光需要进行搬迁，其本人保证承担金运激光因搬迁造成的损失及产生的全部费用，以确保金运激光不会因此遭受经济损失。此外，公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签订《房屋租赁合同》，该租赁房产产权证书齐全并办理了备案手续，按照双方约定该房产已于 2010 年 7 月交付公司，本公司目前在对新办公场所进行规划及装修。虽然公司已经做好了上述充足的准备，但公司在一定程度上仍然面临潜在的房屋租赁风险。

7、存货规模较大风险。公司属于技术密集型企业，流动资产占比较高，其中以存货为主。随着公司业务规模的扩大，存货呈逐年上升趋势，报告期期内分别为 2,087.73 万元、2,185.35 万元、2,634.02 万元和 3,627.54 万元。虽然报告期内公司产品市场需求较好，存货管理水平较高，存货周转率基本稳定，与激光行业平均水平大体相当，但不排除未来由于订单的减少或管理水平的下降导致存货周转下降从而引致公司业绩下滑的可能。

8、毛利率波动风险。报告期内，公司综合毛利率保持在较高水平并呈逐年上升趋势，综合毛利率（模拟报表口径）分别为 41.61%、44.30%、45.25%和 47.81%。由于公司产品呈现层次丰富、品种众多、非标准化、定制化机型较多等特点，细分产品毛利率具有一定的波动，且产品之间的毛利率具有一定的差异，产品结构的变化以及细分产品毛利率的变动将使公司的经营业绩产生波动。

9、费用率上升风险。报告期内，随着公司收入规模的扩大和管理能力的提高，管理费用和销售费用合计占营业收入之比呈下降趋势，管理费用和销售费用合计占营业收入之比（模拟财务报表口径）分别为：32.55%、28.87%、25.00%和 22.54%。由于中小功率激光切割行业目前尚处于成长初期阶段，需持续加强研发、市场开发以及售后服务，管理费用和销售费用较高，且市场开发、研发投入尚不能确定是否成功，支出与所产生的效益亦存在时间差，公司的管理费用和销售费用占营业收入的比例有可能出现上升，从而对公司的盈利能力产生不利的影响。

10、实际控制人控制风险。本次发行前后，公司实际控制人均为梁伟。梁伟可以通过所持有的股份行使表决权，从而对本公司的经营决策实施控制，公司可能存在实际控制人控制的风险。

二、其他重大事项提示

1、根据 2009 年 11 月 25 日召开的公司 2009 年第四次临时股东大会决议，若本次股票发行成功，公司首次公开发行股票前滚存利润由公司新老股东依其所持有的股份比例共同享有。

2、公司控股股东、实际控制人梁伟及其母亲易淑梅、姐姐梁萍，核心技术人员洪新元、农源钦、伍涛及许海童，公司法人股东武汉金盛通承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的股份公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

作为股东的公司董事、监事、高级管理人员及其关联自然人梁萍、易淑梅、梁芳承诺：在本人及本人关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，自股份公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有本次发行前的公司股份，也不由股份公司回购该部分股份；在其任职期间每年转让的直接或间接的股份不超过其所直接或间接持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所直接或间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人直接或间接所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

作为公司核心技术人员，洪新元、农源钦、伍涛及许海童进一步承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月之后，其在金运激光任职期间，每年转让的股份数不超过其持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人直接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接持有

的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

其他股东的锁定承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

承诺期限届满后，上述股份均可以上市流通和转让。

目 录

第一节 释 义 14

第二节 概 览 18

一、发行人简介 18
二、发行人控股股东及实际控制人简要情况 19
三、发行人主要财务数据及财务指标 19
四、本次发行情况 21
五、募集资金用途 22
六、核心竞争优势 22

第三节 本次发行概况 26

一、发行人基本情况 26
二、本次发行的基本情况 26
三、本次发行的有关当事人 27
四、本次发行上市的重要日期 29

第四节 风险因素 30

一、市场风险 30
二、经营风险 31
三、技术风险 35
四、募集资金投向风险 36
五、管理风险 37
六、实际控制人控制风险 37
七、税收优惠政策风险 37
八、其他风险 39

第五节 发行人基本情况 40

一、发行人改制重组及设立情况 40
二、发行人设立以来重大资产重组情况 46
三、发行人的组织结构情况 57
四、发行人控股子公司及参股公司情况 61
五、持有公司 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况 62
六、发行人股本情况 63
七、发行人员工及其社会保障情况 67

八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况.....69

第六节 业务和技术 71

一、发行人的主营业务及其变化.....71
二、发行人所处行业的基本情况.....72
三、发行人在行业中的竞争地位.....104
四、发行人的主营业务情况.....111
五、与发行人主营业务相关的主要固定资产和无形资产.....153
六、特许经营许可权.....166
七、发行人自主创新能力.....167
八、发行人主要产品生产技术所处的阶段及研发情况.....173
九、境外经营情况.....174
十、质量控制情况.....174

第七节 同业竞争与关联交易 178

一、同业竞争.....178
二、关联方及关联交易情况.....179
三、规范关联交易的制度安排.....184
四、关联交易的执行情况及独立董事的意见.....185

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 187

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介.....187
二、董事、监事、高管人员与其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况.....190
三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的对外投资情况.....191
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从本公司及其关联企业领取收入的情况.....191
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况.....192
六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间是否存在亲属关系.....192
七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议.....192
八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺.....193
九、董事、监事、高级管理人员任职资格.....193

十、近两年董事、监事、高级管理人员变动情况及原因.....193

第九节 公司治理 195

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况.....195

二、发行人是否存在违法违规行为的说明.....203

三、发行人报告期内资金占用和对外担保的情况.....204

四、发行人内部控制制度评估情况.....204

五、发行人对外投资、担保事项的政策制度安排及执行情况.....205

六、投资者权益保护措施.....205

第十节 财务会计信息与管理层分析 207

一、财务报表.....207

二、财务报告编制基础、合并财务报表范围及变化情况.....216

三、发行人报告期内采用的主要会计政策及会计估计.....218

四、发行人报告期内执行的税率及享受的税收优惠政策情况.....228

五、财务报表的分部信息.....229

六、发行人最近一年收购兼并情况.....229

七、经注册会计师核验的非经常性损益情况.....229

八、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项.....230

九、最近三年及一期的主要财务指标.....230

十、发行人历次验资情况.....233

十一、模拟财务报表及分析.....234

十二、发行人财务状况分析.....241

十三、发行人盈利能力分析.....263

十四、发行人现金流量分析.....298

十五、财务状况和盈利能力未来趋势分析.....300

十六、股利分配.....302

第十一节 募集资金运用 304

一、募集资金投资项目计划.....304

二、项目概况.....305

三、项目市场前景分析.....338

四、产品产能扩张的合理性及产能消化计划.....344

五、资金运用对财务状况及经营成果的影响.....350

第十二节 未来发展与规划 352

一、发展计划 352
二、假设条件 358
三、实施发展计划面临的困难 358
四、公司业务发展计划与现有业务的关系 358

第十三节 其他重要事项 359

一、信息披露制度及投资者关系相关情况的具体事宜 359
二、重大合同 359
三、对外担保情况 361
四、重大诉讼或仲裁事项 362
五、关联人的重大诉讼或仲裁 362
六、刑事起诉或行政处罚 362
七、其他重要事项 362

第十四节 有关声明 363

第十五节 附 件 368

一、附件 368
二、查询时间和查询地点 368

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非文义另有所指，下列简称和术语具有如下含义：

金运激光/股份公司/公司/本公司/发行人	：	武汉金运激光股份有限公司
金运有限	：	武汉金运激光设备制造有限公司，其为股份公司的前身
深圳分公司	：	武汉金运激光股份有限公司深圳分公司
控股股东/实际控制人	：	梁伟
武汉金盛通	：	武汉金盛通投资管理有限公司
盛兴业软件	：	武汉盛兴业软件技术有限公司
金运国际	：	金运国际集团有限公司
金运机电	：	武汉金运兴业机电设备有限公司
金运光电	：	武汉金运兴业光电产业有限公司
深圳万控	：	深圳市万控科技有限公司
武汉中欣	：	武汉市中欣进出口有限公司
成都微深	：	成都微深科技有限公司
相干	：	Coherent Inc.
罗芬	：	Rofin-Sinar Technologies Inc.
新锐	：	Sydran Laser Inc.
通快	：	Trumpf Group
Universal	：	Universal Laser Systems Inc.
大族激光	：	深圳市大族激光科技股份有限公司
华工科技	：	华工科技产业股份有限公司
楚天激光	：	武汉楚天激光（集团）股份有限公司
大族粤铭	：	东莞市大族粤铭激光技术有限公司，为大族激光的控股子公司
博业激光	：	瑞安市博业激光应用技术有限公司
开天科技	：	北京开天世纪科技有限公司

《公司法》	：	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	：	《中华人民共和国证券法》
中国证监会	：	中国证券监督管理委员会
光大证券/保荐人/主承销商	：	光大证券股份有限公司
广东信达/发行人律师	：	广东信达律师事务所
大华德律	：	原广东大华德律会计师事务所，系发行人原验资机构，于 2009 年 11 月 26 日与北京立信会计师事务所合并为立信大华会计师事务所有限公司
立信大华/审计机构/验资机构	：	立信大华会计师事务所有限公司，系大华德律与北京立信会计师事务所于 2009 年 11 月 26 日合并而成立
《公司章程》	：	《武汉金运激光股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	：	《武汉金运激光股份有限公司章程（草案）》，将于发行人首次公开发行股票并上市之日起生效、实施
泵浦	：	外界对粒子激励以产生粒子受激辐射的过程
Nd:YAG	：	一种激光晶体以及以其加工而成的元器件，中文化学名为掺钕钇铝石榴石，分子式为$Nd:Y_3AL_5O_{12}$
CAD	：	计算机辅助设计（Computer Aided Design），即，利用计算机及其图形设备帮助设计人员进行设计工作
ARM	：	ARM（Advanced Risc Machines）为集成了一类微处理器内核的芯片
FPGA	：	FPGA（Field-Programmable Gate Array），即现场可编程门阵列，它是专用集成电路（ASIC）领域中的一种半定制电路
射频	：	表示可以辐射到空间的电磁频率。在射频气体放电中，射频是指频率在10-200MHz范围的电磁波
直流	：	方向保持不变的电流
玻璃管激光器	：	直流激励封离型二氧化碳激光器，其密封材料为玻璃
金属管激光器	：	射频激励二氧化碳激光器，其密封材料为金属
固体激光器	：	用固体激光材料作为工作物质的激光器
玻璃管激光设备	：	配置玻璃管激光器的中小功率激光切割设备
金属管激光设备	：	配置金属管激光器的中小功率激光切割设备
固体激光设备	：	配置固体激光器的中小功率激光切割设备

中小功率激光切割设备	：	包括玻璃管激光设备、金属管激光设备及固体激光设备
激活介质	：	能够实现粒子数反转分布的介质称为激活介质，或者称为激光器的工作物质
激光电源	：	能给激光器提供电激励能量的电源。包含直流激励源，射频激励源等
直流激励源	：	产生高压直流电流，给玻璃管激光器提供直流激励能量的激光电源
射频激励源	：	产生高功率射频能量，给金属管激光器提供射频激励能量的激光电源
光栅尺	：	也称为光栅尺位移传感器，是利用光栅的光学原理工作的测量反馈装置
运动控制系统	：	运动控制系统通过对电动机电压、电流、频率等输入电量的控制，改变工作机械的转矩、速度、位移等机械量，使各种工作机械按人们期望的要求运行，以满足生产工艺及其他应用的需要
激光谐振腔	：	位于激活介质两侧一对平行的反射镜，使垂直于反射镜的初始光子来回通过激活介质，“刺激”粒子发光，产生连锁反应，光子数目越来越多，从而引起雪崩式光放大作用，在极短的时间内由部分发射镜输出强激光，这一对反射镜构成激光谐振腔
激光水洗	：	激光水洗是一种完全无水的清洗方式，是将高能量的激光束聚焦后照射到物品需要清洗的部位，使被照射的物质发生振动、熔化、蒸发等一系列复杂的物理化学变化，最终脱离物品表面
激光切割	：	激光切割是指将高功率密度的激光束聚焦后照射到被切割工件上，在极短时间内将材料加热到极高温度，使材料熔化或气化，再用高压气体将熔化或气化物质从切缝中吹走，以达到切割材料目的一种激光加工方式
激光标刻	：	激光打标和激光雕刻合称为激光标刻，是利用高功率密度的激光，使材料表面局部受到激光照射而熔融、汽化，留下永久性的标记。其中，激光打标主要是在工件表面上蚀刻线条，在工件表面刻下线条标记，激光雕刻主要是蚀刻工件表面的一定区域，甚至雕刻出深浅不一的效果，在工件表面上留下区域标记
激光焊接	：	激光焊接属于传导型焊接，即激光束辐照被加工表面，其接收能量通过热传导向内部扩散，通过控制激光功率或脉冲的脉宽、能量、峰值功率和重复频率等参数，使工件达到一定熔池深度，而表面又无明显汽化

激光热处理	：	激光热处理是用激光加热材料，通过改变材料表面或内部的组织结构，来控制其性能的一种综合工艺过程
水射流切割	：	使用超高压水射流切割机将普通的水通过一个超高压加压器，将水加压至3,000bar，然后通过通道直径为0.3mm的水喷嘴产生一道约3倍音速的水射流，在计算机的控制下切割软材料
PCT	：	专利合作协定（Patent Cooperation Treaty），是专利领域的一项国际合作条约
CE 认证	：	CE认证是产品进入欧盟及欧洲贸易自由区国家市场的通行证
FDA	：	Food and Drug Administration 的简写，食品和药物管理局。作为一家科学管理机构，FDA 的职责是确保美国本国生产或进口的食品、化妆品、药物、生物制剂、医疗设备和放射产品的安全
PVC	：	Polyvinylchloride，聚氯乙烯，一种合成材料
PE	：	Polyethylene，聚乙烯，是结构最简单的高分子有机化合物
PET	：	Polyethylene terephthalate，聚对苯二甲酸乙二醇酯
ITO	：	Indium Tin Oxides 的缩写，是一种 N 型氧化物半导体-氧化铟锡
亚克力	：	俗名特殊处理有机玻璃
物联网	：	实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络。该网络通过射频识别、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网连接起来，进行信息交换和通讯
大功率	：	在激光加工领域，一般指 1,000W 以上的光功率
中小功率	：	在激光加工领域，一般指 1,000W 以下的光功率
最近三年及一期/近三年一期/报告期	：	2007 年度、2008 年度、2009 年度及 2010 年 1-9 月
元	：	指人民币元

本招股说明书任何表格中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）概况

公司名称：武汉金运激光股份有限公司

英文名称：Wuhan Golden Laser Co., Ltd.

公司住所：武汉市江岸区新江岸五村 188 号

法定代表人：梁伟

注册资本：2,600 万元

（二）经营情况

本公司主营业务为从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发、服务以及设备的生产和销售，主要产品为集成应用解决方案的中小功率激光切割设备。

公司自成立以来，坚持市场驱动型自主创新，以各行业激光切割应用需求为突破口，通过多年的行业应用经验积累，并结合公司先进的光机电一体化激光切割技术，推出独具特色的激光切割应用解决方案，从而推动我国制造业向高效、绿色、环保的方向发展，逐步向“光加工时代”跨越。经过多年发展，公司现已具备年产 1,300 台中小功率激光切割设备的生产能力，拥有两大类、四大产品线系列共 100 多种机型，产品广泛用于服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业，销售遍布全球六大洲、国内七大区，在业内拥有良好的口碑。在服装家纺行业，公司市场占有率多年稳居国内第一，已树立起服装家纺行业激光应用第一品牌的形象，2009 年市场份额高达 49%；在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业，公司市场占有率迅速提高，均已位居国内前列；同时，公司还密切关注其他具有潜在激光应用需求的传统行业，积极规划未来的发展和战略布局。目前，公司已发

展成为我国中小功率激光切割行业综合实力领先、技术实力雄厚的龙头企业，并成功跻身全球知名中小功率激光切割行业应用解决方案提供商前列。

公司专注于激光技术的研发及服务，现已拥有 22 项专利、5 项软件产品证书、10 项计算机软件著作权，并已形成 8 项专有技术，此外，尚有 26 项专利申请已被受理。公司成功突破激光设备核心部件—金属管激光器的制造技术，并自主研发出激光电源、运动控制系统和行业应用软件，推出多个行业的激光切割应用解决方案，成为我国中小功率激光切割设备行业中极少的具备光机电一体化创新能力的企业。其中，公司自主研发的金属管激光器，填补了国内相关领域的空白，打破了我国金属管激光器基本依靠进口的局面。该项技术已经获得湖北省科学技术厅颁发的鄂科鉴字［2009］第 93268 号《科学技术成果鉴定证书》。

2008 年 12 月，公司及全资子公司盛兴业软件均被湖北省科学技术厅、湖北省财政厅、湖北省国家税务局及湖北省地方税务局联合认定为高新技术企业；此外，公司被中国中小企业协会、中国企业创新成果案例审定委员会联合评为“最具自主创新能力企业”，被中国民营科技促进会授予“全国优秀民营科技企业奉献奖”，曾先后被武汉市相关部门授予“十佳创业企业”、“武汉市知识产权工作先进集体”、“武汉市青年安全生产示范岗”等称号，盛兴业软件被湖北省信息产业厅认定为软件企业。2008 年 11 月，公司刺绣激光一体机产品被国家科学技术部列为国家火炬计划项目，并于次年被中国中小企业协会和中国企业创新成果案例审定委员会联合评为“最具自主创新能力企业成果”，单量单裁数控激光自动裁剪系统研究项目被中国纺织工业协会授予科学技术进步奖；此外，多头激光雕花切割机产品被广泛应用于北京奥运吉祥物“福娃”的精细加工。

二、发行人控股股东及实际控制人简要情况

公司控股股东及实际控制人均为梁伟，持有公司 19,199,200 股股份，占股本总额的 73.8431%。

梁伟，男，中国国籍，无永久境外居留权，1967 年出生，公司创始人，董事长兼总经理。

三、发行人主要财务数据及财务指标

根据立信大华出具的立信大华审字[2010]2523 号《审计报告》，本公司报

告期内合并财务报表的主要财务数据如下：

（一）合并资产负债表主要数据

单位：元

项　目	2010.09.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产合计	104,458,939.23	58,369,026.21	38,043,908.75	30,009,118.35
非流动资产合计	3,305,337.72	3,083,404.20	3,115,295.05	1,702,316.91
资产合计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**41,159,203.80**	**31,711,435.26**
流动负债合计	41,838,540.06	18,029,507.89	9,913,156.22	23,315,044.38
非流动负债合计	-	200,000.00	-	193,497.05
负债合计	**41,838,540.06**	**18,229,507.89**	**9,913,156.22**	**23,508,541.43**
归属于母公司股东权益合计	65,925,736.89	43,222,922.52	31,246,047.58	8,202,893.83
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	**65,925,736.89**	**43,222,922.52**	**31,246,047.58**	**8,202,893.83**
负债和股东权益总计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**41,159,203.80**	**31,711,435.26**

（二）合并利润表主要数据

单位：元

项　目	2010年1-9月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业总收入	87,224,154.88	78,014,185.48	59,842,497.11	44,993,549.45
营业利润	21,185,707.98	12,528,804.51	8,662,325.48	2,892,404.64
利润总额	22,376,439.25	13,617,433.29	19,366,618.80	3,195,634.57
净利润	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
归属于母公司所有者的净利润	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润	18,182,677.74	11,847,476.93	8,207,706.76	1,831,148.59
综合收益总额	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
归属于母公司所有者的综合收益总额	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99

（三）合并现金流量表主要数据

单位：元

项　目	2010年1-9月	2009 年度	2008 年度	2007 年度

项　目	2010年1-9月	2009年度	2008年度	2007年度
经营活动产生的现金流量净额	14,288,757.12	11,319,472.11	3,436,781.09	5,110,623.16
投资活动产生的现金流量净额	-6,737,763.67	-4,538,109.61	388,747.88	-1,565,156.00
筹资活动产生的现金流量净额	16,645,683.68	-530,000.00	4,540,000.00	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	24,196,677.13	6,251,362.50	8,365,528.97	3,545,467.16

（四）主要财务指标

财务指标	2010年1-9月	2009年度	2008年度	2007年度
流动比率（倍）	2.50	3.24	3.84	1.29
速动比率（倍）	1.63	1.78	1.63	0.39
应收账款周转率（次）	11.50	16.87	18.56	11.49
存货周转率（次）	1.45	1.88	1.77	1.92
无形资产占净资产比率（%）	0.49%	0.31%	0.16%	-
资产负债率（%）（母公司）	51.59%	48.58%	44.40%	74.13%
每股净资产（元）	2.54	1.66	3.12	1.64
每股收益（元）（注1、2）	0.6993	0.4557	-	-
加权平均净资产收益率（%）（注3）	34.43%	31.82%	43.11%	25.79%
每股经营活动产生的现金流量（元）（注1）	0.55	0.44	-	-
每股净现金流量（元）（注1）	0.93	0.24	-	-

注1：2009年6月3日，公司根据经审计的2008年12月31日的净资产整体变更成股份有限公司，净资产折成股本2,600万股，因此上述各列报期间的每股收益、每股经营活动的现金流量、每股净现金流量指标均只列示2009年及2010年1-9月的财务指标。

注2：该处每股收益指按照扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润计算的基本每股收益。

注3：该处加权平均净资产收益率指按照扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润计算的加权平均净资产收益率。

四、本次发行情况

公司本次发行人民币普通股（A股）不超过900万股，每股面值1.00元，

每股发行价格：★元/股。

每股发行价格确定方式为：公司取得发行核准文件后，由公司和主承销商组织股票发行询价，根据询价结果确定发行价格。采用网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的发行方式。

发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）。

本次发行的股票由主承销商光大证券以余额包销方式承销。

五、募集资金用途

本次股票发行成功后，所募集资金将全部用于以下五个项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	项目备案文号
1	中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目	2,819.36	2009010236510033
2	中小功率激光设备异地技改项目	5,291.60	2009010236510034
3	营销网络建设项目	2,563.10	2009010236510035
4	研发中心建设项目	1,996.81	2009010236510032
5	其他与主营业务相关的营运资金	-	-

本次募集资金不能满足上述全部项目投资需要的部分由公司自筹解决。公司将根据项目进展的实际需要以自筹资金先期部分投入，待公开发行股票募集资金到位之后，以募集资金置换预先已投入应归属于募集资金投向的自筹资金部分。

六、核心竞争优势

（一）先进制造技术应用的行业经验优势

激光加工技术是一种新型的绿色先进制造技术，具有加工速度快、加工质量高、加工成本低、加工周期短、无噪音、无污染等众多优点，并能实现个性化、多样化的柔性和智能制造，在传统制造业提高生产效率、降低制造成本、增加经济效益以及推动技术改造、加快产业升级和促进节能减排等方面，都具有十分重要的意义。因此，激光加工技术的应用代表了未来制造技术发展的主流趋势。

系统完善的行业应用解决方案是激光加工技术成功应用的关键。开发系统完

善的行业应用解决方案，不仅需要掌握光机电的核心软硬件一体化技术，而且还需要长期的行业应用经验积累。公司是较早利用激光加工技术为服装家纺行业提供系统解决方案的企业，经过对服装家纺企业长期的跟踪调查，总结出服装家纺行业的市场需求特点，积累了丰富的行业应用经验，结合公司先进的光机电一体化激光加工技术，开发出独具特色的行业应用解决方案，从而快速奠定了公司在服装家纺行业的龙头地位。报告期内，公司在该行业的市场份额始终保持第一并持续提高，至 2009 年，公司市场份额达 49%。

公司将在服装家纺行业丰富的成功经验快速复制，迅速地推广至其他应用行业，并形成经验的再次积累，完善和改进原有经验，实现经验不断复制和不断完善的良性循环，取得了很好的成果。2009 年，公司在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业，市场占有率迅速提高，均已位居国内前列。

在上述行业的成功经验，为公司不断扩大解决方案应用范围、持续提升市场地位提供了有力保障。

（二）光机电一体化的技术创新优势

公司以提供中小功率激光切割设备的方式实施行业应用解决方案。中小功率激光切割设备为高精密的光机电一体化设备，由光学系统、机械系统、电控系统和软件系统相互融合，组成一个功能先进的柔性自动化系统。光机电一体化技术作为一项由多种技术交叉和融合的综合性高新技术，是实现激光切割设备功能柔性化、智能化的基础。

公司经过多年的行业经验积累和持续的自主创新，已经在光机电一体化方面取得了一系列的创新成果，并将这些成果完整的融入系统解决方案中，形成了颇具竞争力的技术优势。主要包括：在光学系统方面，公司成功突破了金属管激光器的制造技术，并达到国内领先水平，填补了国内相关领域的空白；在电控系统方面，公司掌握了核心的激光电源和运动控制系统的开发技术，开发出专用的激光电源和运动控制系统；在软件系统方面，公司实现了基于 FPGA 的运动控制嵌入式软件、基于 ARM 的嵌入式管理软件和上层应用软件等激光设备软件的完整自主研发，形成了众多自主知识产权；在机械系统方面，先后开发出多个行业领先的机械结构，并形成多项专有技术。

公司还将长期的行业应用经验和光机电一体化的技术创新能力相融合，不断进行产品创新，实现了产品的持续优化升级，如，从配置单头激光向双头激光、多头智能激光的产品功能提升、从普通皮带传动型到高精密滚珠丝杆/齿轮齿条型机型结构的改良、从普通振镜雕花到三维动态振镜雕花的功能升级、从 X-Y 轴窄幅面加工向大幅面加工的跨越、从玻璃管激光器向金属管激光器系列的产品层次飞跃、从依赖 PC 的联机控制系统到独立的嵌入式运动控制系统的过渡、从单一功能软件到多功能行业集成软件方案的转变等，这些均为公司长期行业经验积累和不断创新优化的成果体现。

公司通过上述创新，不仅提升了产品品质，丰富了产品结构，降低了产品成本；同时，由于掌握了关键技术，公司可以快速、精准地满足客户的多样化、个性化需求，并可根据客户的需求灵活地安排生产，形成柔性化的生产特点，进一步提升了公司的综合竞争力。

（三）立体交叉的营销网络优势

公司通过多年以来对中小功率激光切割技术推广模式的探索和深刻理解，确立了全方位立体交叉营销与 3G 视频交互式营销相结合的创新营销模式，具体如下：

采用立体营销模式，可全方位交叉辐射目标市场。公司总部设置营销中心，通过在总部设置事业部并在全国设立办事处的平行方式同时开展国内营销工作。事业部按照行业进行划分，办事处按区域划分并常驻技术服务人员，为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务，事业部与办事处的业务立体交叉推进，相互竞争又相互促进。国外销售结合地区特点实行经销和直销、行业和区域销售共存的模式。

此外，中小功率激光切割技术应用行业广泛、客户分散，传统营销模式需配置庞大的营销网络，制约了中小功率激光切割技术的推广。对此，公司逐渐搭建并完善 3G 视频交互式营销系统，克服了传统营销模式在时间和空间上的局限性，大大提高了营销服务效率，开创了行业内营销模式的先河。

上述营销模式，不仅提高了营销效率、降低了营销成本，满足了客户多元化互动需求，而且还使公司及时了解到客户的使用情况和市场的最新需求，并能迅速反馈到公司经营的各个环节，提高公司研发再创新、方案升级及售后服务的实

效。

（四）快速响应优势

公司坚持市场驱动型的自主创新经营模式，建立了以市场需求为导向的、权责明确、激励到位、运转有效的多部门快速联动机制，使公司能在准确把握市场需求的同时，从研发、生产和营销的各个环节迅速作出响应，实现快速开发、生产和销售，从而快速地满足客户的需求。公司雄厚的光机电一体化开发实力、丰富的行业应用经验和全方位立体交叉的营销网络，也为快速响应市场需求提供了坚实的基础。

此外，在快速、精准的把握市场需求的同时，公司亦实现了对客户服务的快速响应。一方面，公司全方位立体交叉的营销网络以及研发、生产和营销体系的快速响应能力，保证了对客户售前、售中和售后服务的及时性和有效性；另一方面，公司通过对关键技术的掌握，实现了产品关键部件的自产，使公司能在更短的时间内为客户达成服务目标，从而在对客户服务的响应速度上具备了明显优势。

（五）产品高性价比优势

公司主导产品是集成行业应用解决方案的中小功率激光切割设备，是公司在总结大量客户需求基础上多年行业经验积累的结晶。产品品质高，界面友好，易于操作，性能稳定，功能完善，与传统机械机床比较，具备高性能、低价格的显著优势，不仅能帮助客户提高效率、降低成本、增加产品附加值，而且价格还远低于传统机械裁床；与国际同类产品比较，由于生产成本较低、生产柔性化等特点，具有明显的价格优势；与国内同类产品比较，由于公司采用的原材料品质较好，加之掌握了关键技术，在产品的性能方面具有较大的优势。

（六）完整的产品系列优势

公司经过长期的行业经验积累和持续的研发创新，现已形成品种丰富的产品结构，包括 X-Y 轴、振镜、裁床及固体激光四大产品系列共 100 多种机型，可对服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品和金属精密加工等行业进行全面覆盖，快速满足不同行业客户的个性化、多样化需求。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

1、中文名称：武汉金运激光股份有限公司

2、英文名称：Wuhan Golden Laser Co., Ltd.

3、注册资本：2,600 万元

4、法定代表人：梁伟

5、有限责任公司成立时间：2005 年 3 月 11 日

6、整体变更设立日期：2009 年 6 月 3 日

7、住所：武汉市江岸区新江岸五村 188 号

8、邮政编码：430012

9、电话：027-82943465

10、传真：027-82943465

11、互联网网址：http://www.goldenlaser.cn

12、电子信箱：Whjytz2008@163.com

13、负责信息披露和投资者关系的部门：证券部

14、联系人：艾骏

15：联系电话：027-82943465

二、本次发行的基本情况

1、股票种类：人民币普通股（A 股）

2、每股面值：人民币 1.00 元

3、发行股数：不超过 900 万股，占发行后总股本的比例不超过 25.71%

4、每股发行价格：★元/股

5、发行前市盈率：★倍（每股收益按照 2009 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行前总股本计算）

6、发行后市盈率：★倍（每股收益按照 2009 年度经审计的扣除非经常性损

益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）

7、发行前每股净资产：1.66 元/股（按 2009 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）

8、发行后每股净资产：★元/股（按 2009 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）

9、发行市净率：★倍（按每股发行价格除以发行后每股净资产计算）

10、发行方式：网下向询价对象配售发行与网上资金申购定价发行相结合的方式

11、发行对象：符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律法规和规范性文件禁止购买者除外）

12、承销方式：由主承销商光大证券以余额包销方式承销

13、募集资金总额：★万元

14、募集资金净额：★万元

15、发行费用概算：约★万元，主要内容如下：

发行费用明细	金额
承销和保荐费用	★万元
注册会计师费用（含审计、验资费用）	★万元
律师费用	★万元
路演推介、信息披露费用	★万元

三、本次发行的有关当事人

（一）保荐人（主承销商）： 光大证券股份有限公司

法定代表人： 徐浩明

住　　所： 上海市静安区新闸路 1508 号

电　　话： 0755-83734358

传　　真： 0755-82960296

保荐代表人： 李国强、唐绍刚

项目协办人： 左廷江

项目人员： 杨旭、冯群超、彭剑、唐宁、李渊智

（二）发行人律师：	广东信达律师事务所
负 责 人：	尹公辉
住　　所：	深圳市深南大道 4019 号航天大厦 24 楼
电　　话：	0755-88265288
传　　真：	0755-83243108
经办律师：	林晓春、张炯
（三）发行人审计机构：	立信大华会计师事务所有限公司
负责人：	胡春元
住　　所：	北京市东城区东长安街 10 号长安大厦 3 层
电　　话：	0755-82900952
传　　真：	0755-82900965
签字注册会计师：	胡春元、方建新
（四）发行人验资机构：	原广东大华德律会计师事务所，现已与北京立信会计师事务所合并为立信大华会计师事务所有限公司
（五）股票登记机构：	中国证券结算有限责任公司深圳分公司
住　　所：	深圳市深南路 1093 号中信大厦 18 楼
电　　话：	0755-25938000
传　　真：	0755-25988122
（六）保荐人（主承销商）收款银行：	中国民生银行上海陆家嘴支行
户　　名：	光大证券股份有限公司
账　　号：	0216014040000059
电　　话：	021-68419170
传　　真：	021-68419810
（七）申请上市证券交易所：	深圳证券交易所
住　　所：	深圳市深南东路 5045 号
电　　话：	0755-82083333
传　　真：	0755-82083164

截止本次发行前，公司与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行上市的重要日期

1、刊登发行公告的日期 ★年★月★日

2、开始询价推介的日期： ★年★月★日

3、刊登定价公告的日期： ★年★月★日

4、申购日期和缴款日期： ★年★月★日

5、预计股票上市日期： ★年★月★日

第四节 风险因素

投资者在评价本公司此次发售的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别考虑下述各项风险因素。下述风险因素是根据重要性原则和可能影响投资者决策的程度大小排序，但并不表示风险因素依次发生。

一、市场风险

（一）市场开发风险

中小功率激光切割设备应用范围广泛，但由于发展时间较短，中小功率激光切割设备普及率较低，行业尚处于成长初期阶段，需要进行持续和深入的市场开发。市场开发不仅需要对潜在客户进行培训引导和需求挖掘，还需要较大力度的产品宣传和技术推广，提高产品的市场接受认可程度。报告期内，公司采取参加行业展会、区域宣传等方式进行全方位的市场开发，由此产生的推广服务费、差旅费等相关费用较大，占营业收入的比重（模拟财务报表口径）分别达：6.44%、4.63%、4.37%和 3.93%。持续而深入的市场开发使公司在保持服装家纺行业国内市场龙头地位的同时，在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺、金属精密加工等领域的市场开发亦取得良好业绩，2007-2009 年，来自服装家纺行业的收入年复合增长率为 21.41%，其他五个行业的收入年复合增长率为 40.88%。但公司若不能持续采取有效的市场策略和销售措施，将面临一定的市场开发风险，从而导致公司业绩下滑。

（二）市场集中的风险

公司主要客户集中于服装家纺行业，报告期内，公司来自于服装家纺行业的收入占公司营业收入的比重分别为 49.52%、48.37%、42.10%及 36.73%，市场较为集中。近年来公司逐步向其他细分行业渗入突破，已在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品及金属精密加工等众多行业取得较高的市场份额，报告期内在上述市场的销售收入呈逐年上升趋势。但由于服装家纺行业仍是公司销售收入的主要来源，若该行业对中小功率激光切割设备需求发生变化，将直接对

公司的经营业绩产生较大的影响。

（三）经济周期波动的风险

公司产品可应用于服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品及金属精密加工等众多行业。由于下游行业与宏观经济景气程度密切相关，且公司客户规模均不大，抵御经济周期波动的能力较弱，故公司所处的激光设备制造业在一定程度上也会受到国民经济周期波动的影响。2008 年的经济危机对公司下游的服装家纺、制鞋箱包等行业造成普遍冲击，目前全球经济虽已逐渐企稳回升，但不排除经济周期波动影响公司经营业绩的可能性。

（四）国际市场风险

公司产品的较大比例是面向国际市场销售的。报告期内公司的外销收入占营业收入的比例分别为 50.12%、60.41%、47.28%及 50.97%。因此，国际政治形势、经济情况的变化，以及发生反倾销调查、非关税壁垒等贸易摩擦的情况，都将会对公司的出口业务产生较大的影响，从而使公司面临一定的国际市场风险。

（五）市场竞争风险

近年来，凭借丰富的行业应用经验以及光机电一体化的技术创新优势，公司产品在服装家纺市场占有率多年稳居国内第一，树立了在服装家纺行业激光应用第一品牌的形象；此外，在制鞋箱包、产业用纺织品等领域，市场占有率迅速提高，已跃居国内前列。但如果公司未来在应用经验、技术创新等方面不能保持领先优势，同时，在销售网络、营销策略等方面不能适应市场的变化，将面临市场竞争的风险，可能在日益激烈的市场竞争中，失去已有的市场份额，导致产品市场占有率的下降。

二、经营风险

（一）房屋租赁风险

公司向武汉永红兴发实业有限公司租赁的办公及生产厂房尚未取得产权证书。2009 年 12 月 1 日，武汉市江岸区城中村综合改造工作领导小组办公室、武汉市江岸区人民政府后湖街办事处以及武汉市江岸区后湖街永红村民委员会分别出具证明，证明公司租赁武汉永红兴发实业有限公司的厂房所在地已纳入武汉市城中村改造的城市规划中，土地性质规划为工业用地，租赁房产为可办理房产

证书的建筑，不属于列入拆迁范围的物业。2009 年 12 月 1 日，武汉永红兴发实业有限公司出具证明及承诺，证明本公司所租赁的上述厂房由其占有、处置（包括但不限于出租等）及获取收益，租赁厂房没有拆迁计划，不存在任何权属纠纷；承诺在租赁期间，如因租赁厂房拆迁或其他原因导致其无法履行与本公司签订的《房屋租赁合同书》致使租赁关系提前终止的，其将提前通知金运激光，给予充分的搬迁时间，并承担金运激光因搬迁而造成的损失；公司实际控制人梁伟亦承诺，上述房产在租赁期间内如因租赁厂房拆迁导致金运激光需要进行搬迁，其本人保证承担金运激光因搬迁造成的损失及产生的全部费用，以确保金运激光不会因此遭受经济损失。此外，公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签订《房屋租赁合同》，该租赁房产产权证书齐全并办理了备案手续，按照双方约定该房产已于 2010 年 7 月交付公司，目前本公司正对新办公场所进行规划及装修。虽然公司已经做好了上述充足的准备，但公司在一定程度上仍然面临潜在的房屋租赁风险。

（二）业务单一风险

公司主营业务突出，主要集中于中小功率激光切割设备应用领域。报告期内，公司的营业收入和营业毛利 95%以上均来源于中小功率激光切割设备的销售。由于业务相对单一，如果将来市场发生重大变化，而公司又不能及时调整产品结构、培育新的利润增长点，将可能对公司的业绩产生较大的不利影响。

（三）激光器供应商较为集中的风险

报告期内，公司采购的激光器主要为金属管激光器和玻璃管激光器。金属管激光器供应商主要为相干和新锐，由于金属管激光器制造技术和绝大部分市场被少数供应商所掌握，因此客观上导致了公司金属管激光器供应商较为集中。玻璃管激光器行业竞争充分、供应商较多，本公司与国内数家知名供应商如成都微深、北京热刺激光技术有限责任公司等数家公司均建立起良好的合作关系，集中采购有利于效率提高、成本控制和质量保障，因此公司经对供应商进行考核、筛选之后与成都微深建立战略合作关系，将其作为公司玻璃管激光器的主要供应商。

虽然公司对供应商经过了长期的考察并进行了审慎的选择，公司与供应商也建立起了良好的合作关系，激光器的供应有保障，报告期内公司产品也未因激光器质量问题而引发产品质量纠纷，但在一定程度上，公司仍存在激光器供应商较

为集中的风险。

公司本次募集资金项目实施后，金属管激光器将主要依靠自产；同时，未来公司将逐渐降低玻璃管激光器的使用比例，从而降低玻璃管激光器的采购比重。

（四）原材料价格波动的风险

公司原材料占主营业务成本的比例较高，报告期内直接材料占主营业务成本（模拟报表口径）的比重分别为 89.48%、90.24%、89.64%及 88.18%，是影响公司成本和利润的重要因素。报告期内，公司的原材料主要包括激光器、镜片、床身等，其中，激光器、镜片的价格呈逐年下降的趋势，床身的价格存在一定波动。原材料价格的波动有可能对公司的经营业绩产生不利的影响。

（五）产品售价波动的风险

报告期内，随着中小功率激光切割设备应用的日趋深入和公司产品结构的逐渐升级，公司产品附加值得到提升，主要产品系列销售价格普遍提高，产品综合单价总体呈上升趋势，分别为 4.58 万元/台、4.87 万元/台、5.57 万元/台及 5.60 万元/台。但如因行业竞争因素以及上下游相关行业的影响，导致公司主要产品销售价格出现不利波动，将对公司的盈利能力一定的影响。

（六）产品质量风险

公司通过了 ISO9001:2000 质量认证体系，制定了《质量手册》、《质量管理制度》等制度及一系列的操作规程并严格执行，形成了完善的质量控制体系，能有效保障产品质量目标的实现。迄今为止，公司未发生产品质量事故，也未因产品质量问题引发纠纷，但仍不排除因使用不当等原因发生质量事故、引发质量纠纷，可能影响公司的品牌形象，对公司未来的经营造成不利的影响。

（七）经营场所搬迁风险

公司目前主要办公和生产场所系向武汉永红兴发实业有限公司租用。公司与武汉永红兴发实业有限公司签署的《房屋租赁合同》规定的租赁期限截至 2011 年 12 月 31 日止。公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签订《房屋租赁合同》，按照双方约定该房产已于 2010 年 7 月交付本公司，目前公司正对新办公场所进行规划及装修，并计划于 2011 年初开始场所的搬迁工作。若届时公司在搬迁过程中组织不当等，可能对公司的正常生产经营造成一定的影响。

（八）长期资产折旧（摊销）增加的风险

本次募集资金项目建成后，公司长期资产将增加 6,054.31 万元，年折旧（摊销）约增加 655.84 万元。虽然报告期内公司营业收入的年复合增长率达到 31.68%，且随着募投项目的顺利实施，公司营业收入仍将实现持续高速增长，盈利能力进一步提高，长期资产折旧（摊销）的增加不会对公司业绩造成重大影响。但若市场环境发生重大变化，募集资金投资项目的预期收益不能实现，则公司存在因为长期资产折旧（摊销）的增加而导致利润下滑的风险。

（九）费用率上升的风险

报告期内，随着公司收入规模的扩大和管理能力的提高，管理费用和销售费用合计占营业收入之比呈下降趋势，管理费用和销售费用合计占营业收入之比（模拟财务报表口径）分别为：32.55%、28.87%、25.00%和 22.54%。由于中小功率激光切割行业目前尚处于成长初期阶段，需持续加强研发、市场开发以及售后服务，管理费用和销售费用较高，且市场开发、研发投入尚不能确定是否成功，支出与所产生的效益亦存在时间差，公司的管理费用和销售费用占营业收入的比例有可能出现上升，从而对公司的盈利能力产生不利的影响。

（十）净资产收益率下降的风险

截止 2010 年 09 月 30 日，公司归属于母公司的净资产为 6,592.57 万元，本次发行募集资金到位后，归属于母公司的净资产将大幅增加，而募集资金投资项目尚处于建设期，难以在短时期内取得效益，可能导致公司净资产收益率下降。

三、财务风险

（一）存货规模较大风险

公司属于技术密集型企业，流动资产占比较高，其中以存货为主。随着公司业务规模的扩大，存货呈逐年上升趋势，报告期期内分别为 2,087.73 万元、2,185.35 万元、2,634.02 万元和 3,627.54 万元。虽然报告期内公司产品市场需求较好，存货管理水平较高，存货周转率基本稳定，与激光行业平均水平大体相当，但不排除未来由于订单的减少或管理水平的下降导致存货周转下降从而引致公司业绩下滑的可能。

（二）毛利率波动风险

报告期内，公司综合毛利率保持在较高水平并呈逐年上升趋势，综合毛利率（模拟报表口径）分别为 41.61%、44.30%、45.25%和 47.81%。由于公司产品呈现层次丰富、品种众多、非标准化、定制化机型较多等特点，细分产品毛利率具有一定的波动，且产品之间的毛利率具有一定的差异，产品结构的变化以及细分产品毛利率的变动将使公司的经营业绩产生波动。

四、技术风险

（一）核心技术人员流失及核心技术失密的风险

公司产品科技含量较高，在核心关键技术上拥有自主知识产权，且多项核心技术为行业创新，是公司产品核心竞争力。公司多项关键技术由部分核心技术人员掌握，虽然公司已建立健全保密制度，与主要核心技术人员已签署了保密协议，主要核心技术人员均持有公司股份，且公司核心技术体系完备，个别技术失密并不能造成公司整个核心技术体系的失密，公司历史上也未曾出现因技术人员流动而造成公司技术泄密之情形。但上述仍不能完全保证技术不外泄或核心技术人员不外流，如果出现技术外泄或者核心技术人员外流情况，将会影响公司持续的技术创新能力。

（二）技术替代的风险

公司产品所使用的核心技术主要为二氧化碳激光器技术。二氧化碳激光器由于其输出的激光波长利于非金属表面吸收，与非金属材料的耦合效率高，目前尚无其他激光器可以替代，将继续在非金属材料加工领域中占据主导地位。但随着激光器技术的发展，不排除未来二氧化碳激光器会被其他激光器所取代，导致二氧化碳激光器的发展受限，可能给公司的业务带来较大的冲击。

（三）技术被复制的风险

公司在推出应用解决方案过程中，实现了众多创新，并已经在国内申请了多项专利保护，但公司在发展前期，仍有部分取得的创新技术未及时申请专利保护；此外，公司尚未取得 PCT 专利技术保护，在国内享有的专利技术在国外不能受到保护，存在专利技术被复制的风险。

（四）创新技术开发和应用风险

中小功率激光应用行业是技术创新和技术密集型产业。为持续保持和提升公司的核心竞争力，公司须不断致力于创新技术的开发和应用，但一种创新技术从研究、开发到产品中试，最终实现规模化应用并取得市场效益，不仅需要较长时间，还面临着技术开发和应用失败的风险。

五、募集资金投向风险

（一）金属管激光器产业化风险

本次募集资金项目达产后，公司金属管激光器产能将增加至 1,000 只/年。虽然公司已掌握金属管激光器的制造技术，形成了完善的生产工艺，建立起标准化的生产流程，产品质量稳定并能满足客户的技术要求，但产能的扩大仍将对公司的生产管理和质量控制能力提出挑战。

此外，金属管激光器产业化后亦将面临一定的市场开拓风险。作为中小功率激光切割行业未来主要发展方向，虽然金属管激光器市场前景广阔，公司也制定了合理、切实可行的市场规划和销售措施，预计可顺利消化新增产能，但若公司未来不能有效地拓展产品市场，或届时市场发生重大不利变化，将对公司金属管激光设备的销售产生不利影响，从而降低募集资金的使用效率，影响公司的盈利增长能力。

（二）营销费用大幅增加的风险

公司营销网络建设项目计划加大行业展会的推广投入，将分别于第一年、第二年投入行业推广费 452 万元及 704 万元。中小功率激光切割技术应用尚处于发展初级阶段，客户对公司产品的认识和认可尚需一定的时间，可能导致上述营销费用的投入不能在短期内产生经济效益，从而使公司短期盈利能力下降。

（三）其他因素引致的风险

公司本次发行募集资金投资项目的可行性分析是基于当前国内外市场环境、技术发展趋势、产品价格、原料供应和工艺技术水平等因素作出的。如果募集资金不能及时到位、市场环境突变或行业竞争加剧等情况发生，将会给项目的预期效果带来较大影响。

六、内部控制风险

公司设立之初，规模较小、业务较少、会计基础较为薄弱，但随着业务规模的扩大和管理水平的提升，公司内部控制制度和法人治理结构得到不断完善。2008 年，根据公司内部控制制度的要求，公司就 2008 年以前年度的会计处理进行全面自查，对之前的会计差错予以更正，并补缴了由此产生的税款和滞纳金，内部控制体系得到了进一步加强与巩固。虽然公司目前已具有较为健全的财务核算体系和完善的内部控制制度，但随着募集资金到位、投资项目如期开展，公司资产、业务和人员规模将进一步扩大，公司现有内部控制制度将面临新的考验。若公司不能在快速扩张中进一步完善内部控制制度，确保运营管理的有效及安全，公司将面临一定的内部控制风险。

七、实际控制人控制风险

本次发行前后，公司实际控制人均为梁伟。梁伟可以通过所持有的股份行使表决权，从而对本公司的经营决策实施控制，公司可能存在实际控制人控制的风险。

八、税收优惠政策风险

（一）企业所得税优惠政策变化的风险

公司是高新技术企业，自 2008 年至 2010 年适用 15%企业所得税优惠税率；本公司全资子公司盛兴业软件是软件企业，享受“两免三减半”的企业所得税优惠政策，2007 年免缴企业所得税，2008-2010 年适用 12.5%的企业所得税优惠税率。报告期内，公司享受所得税优惠金额及其利润总额占比情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
所得税优惠金额	210.68	136.08	138.26	-
占利润总额比例	9.42%	9.90%	7.14%	-

虽然报告期内所得税优惠占利润总额的比例不高，公司对所得税优惠不存在重大依赖，但所得税优惠对公司的经营业绩还是有一定的影响。此外，高新技术企业资格自颁发证书之日起有效期为三年，三年之后需复审，如果届时公司高新

技术企业资格认定未通过复审，公司将不再享受高新技术企业适用的企业所得税优惠政策；此外，如果国家有关高新技术企业和软件企业的认定或相关鼓励政策和税收优惠政策发生变化，或其他原因导致公司或盛兴业软件不再符合高新技术企业或软件企业的法定条件，将对公司盈利水平产生不利影响。

（二）软件产品增值税优惠政策变动的风险

本公司全资子公司盛兴业软件自成立之日起至 2010 年 12 月 31 日享受增值税按实际税负超过 3%的部分实行即征即退的优惠政策，报告期内，公司全资子公司盛兴业软件的软件产品增值税退税的金额及利润总额占比情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
软件产品增值税退税金额	3.35	89.92	86.87	-
占利润总额比例	0.15%	6.60%	4.49%	-

虽然报告期内软件产品增值税退税金额占利润总额的比例不高，公司对软件产品增值税优惠不存在重大依赖，但软件产品增值税退税优惠对公司的经营业绩还是有一定的影响。若如果 2010 年底之后国家不再继续出台有关软件企业增值税的优惠政策，导致盛兴业软件不能继续享受该类优惠政策，将对本公司的盈利水平产生不利影响。

（三）出口退税政策变动的风险

公司 2008 年 10 月后实现自营出口，出口产品销售享受增值税“免、抵、退”政策。报告期内，公司出口商品退税的金额及利润总额占比情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
出口商品退税金额	43.41	-	-	-
占利润总额比例	1.94%	-	-	-

虽然报告期内公司出口商品退税金额占利润总额的比例不高，公司对出口退税优惠不存在重大依赖，但出口退税优惠对公司的经营业绩还是有一定的影响。若 2010 年底之后国家变更出口退税的优惠政策，导致公司不能继续享受该类优

惠政策，将对本公司的盈利水平产生不利影响。

九、汇率波动风险

目前，公司产品约 50%出口，主要以美元结算。我国自 2005 年 7 月以来实施汇率改革，人民币汇率实行以市场供求为基础、参考一揽子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度，不再盯住单一美元，从而使人民币与美元之间的汇率波动加大，其主要表现为人民币对美元的升值趋势。由于公司记账本位币为人民币，人民币与美元之间的汇率波动，将对公司以人民币反映的收入、成本、利润水平及相关资产、负债价值产生影响，公司一定程度上存在汇率波动的风险。

公司通过控制出口信用政策、加快生产和供货周期、及时结汇等政策应对汇率波动风险，从实际情况来看，公司报告期内的汇兑损失分别为 0 万元、0.24 万元、7.51 万元及 14.60 万元。公司产品定价能力强，外销产品毛利率高，外销应收账款少，汇率变动对公司的盈利能力影响小。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组及设立情况

（一）设立方式

发行人系由金运有限整体变更设立的股份有限公司。根据大华德律出具的华德审字［2009］447 号《审计报告》，金运有限以 2008 年 12 月 31 日经审计的净资产 32,004,728.66 元为基础，折为公司股份 2,600 万股。2009 年 4 月 28 日，大华德律出具华德验字［2009］38 号《验资报告》对金运激光（筹）发起人出资予以审验。2009 年 6 月 3 日，公司在武汉市工商局登记注册，并领取注册号为 420100000084853 的《企业法人营业执照》，注册资本 2,600 万元。

基于谨慎性原则，2010 年 9 月 11 日，经 2010 年第二次临时股东大会决议通过，公司将 2008 年 10 月 23 日收购盛兴业软件的会计处理由“同一控制下的企业合并”追溯调整为“非同一控制下的企业合并”。上述会计处理追溯调整导致公司整体变更审计基准日时的净资产（母公司）减少为 22,463,506.32 元，与折股数 26,000,000.00 元存在 3,536,493.68 元的差额。截止 2010 年 9 月 30 日，公司全体发起人按持股比例现金补足上述差额。立信大华对此予以审验并出具了立信大华核字［2010］2334 号《武汉金运激光股份有限公司截止 2010 年 9 月 30 日注册资本实收情况的专项审核报告》。

发行人保荐机构认为：上述折股净资产的差额系由会计处理方法的调整所致，且各发起人股东已按持股比例补足该等差额，发行人的注册资本已足额缴纳，未损害发行人或其债权人的利益，上述情形不会对发行人本次公开发行造成实质性不利影响。

发行人律师认为：上述折股净资产的差额系由会计处理方法的调整所致，未损害发行人或其债权人的利益，发行人持续运作，且各发起人股东已按持股比例补足因会计处理方法调整而产生的差额，上述情形不会对发行人本次公开发行造成实质性不利影响。

（二）发起人

本公司设立时各发起人名称及其持股情况如下：

序号	发起人	持股数（股）	持股比例（%）
1	梁伟	19,199,200	73.8431
2	王丹梅	900,000	3.4615
3	张克宁	800,800	3.0800
4	李俊	700,000	2.6923
5	洪新元	600,000	2.3077
6	易淑梅	520,000	2.0000
7	梁萍	500,000	1.9231
8	农源钦	400,000	1.5385
9	许海童	400,000	1.5385
10	杨帆	200,000	0.7692
11	伍涛	200,000	0.7692
12	艾骏	130,000	0.5000
13	罗鸣	100,000	0.3846
14	竺一鸣	50,000	0.1923
15	武汉金盛通投资管理有限公司	1,300,000	5.0000
	合　计	**26,000,000**	**100.0000**

（三）发行人改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和实际从事的主要业务

公司是以有限责任公司整体变更的方式设立，因此本公司变更设立前后，主要发起人拥有的主要资产及实际从事的主要业务并未因本公司设立而变化。

本公司主发起人为梁伟，梁伟亦为公司的控股股东及实际控制人。梁伟在公司改制设立前后拥有的主要资产均为其持有的本公司股权；在公司改制设立前后实际从事的主要业务均系参与公司的经营、管理。

（四）发行人成立时拥有的主要资产和实际从事的主要业务

1、发行人成立时拥有的主要资产

本公司成立时拥有的主要资产为整体变更设立股份有限公司时承继的金运有限的整体资产，主要包括与主营业务密切相关的货币资金、存货、设备和车辆等。公司主要资产的具体情况参阅本招股说明书“第六节 五、与发行人主营业

务相关的主要固定资产和无形资产”。

2、发行人成立时实际从事的主要业务

本公司成立时主要从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发、服务以及设备的生产和销售，主要产品为集成应用解决方案的中小功率激光切割设备。在改制设立前后，公司的主要业务未发生重大变化。公司目前从事的主要业务参阅本招股说明书“第六节 四、发行人的主营业务情况”。

（五）改制前后发行人的业务流程

本公司系有限责任公司整体变更设立，改制前后公司业务流程没有发生变化。具体的业务流程参阅本招股说明书“第六节 四、发行人的主营业务情况”。

（六）发行人成立以来，在生产经营方面与主要发起人及其它关联方的关联关系及演变情况

本公司主要发起人为梁伟。本公司及前身金运有限自成立至今，研发、采购、生产、销售、服务均独立进行，不存在依赖主要发起人梁伟及其他关联方的情况。

2008 年 10 月以前，本公司应用于部分 X-Y 轴系列的软件产品为从关联方盛兴业软件采购，为解决和减少关联交易，规范盛兴业软件与本公司的关系，2008 年 10 月 23 日，公司对盛兴业软件进行了企业合并，详情参阅本招股说明书“第五节 二、发行人设立以来重大资产重组情况”。报告期内，本公司与关联方发生的其他关联交易参阅本招股说明书 “第七节 二、（二）1、经常性关联交易”。

（七）发行人出资资产的产权变更手续办理情况

本公司系金运有限整体变更而来，成立时金运有限的所有资产、负债、权益均由本公司承继。目前，原记载在金运有限名下的所有资产均已变更至本公司名下。

（八）发行人独立运行的情况

本公司拥有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力，公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在资产、人员、财务、机构和业务等方面完全分开。

1、业务独立情况

本公司主要从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发和服务，拥有独立的研发、采购、生产、销售、服务及管理系统，自主经营，完全独立于股东单位及其他关联方。公司在研发、采购与生产、销售、服务及管理系统方面业务运作情况如下：

在研发方面，公司根据客户的不同需求设计激光应用行业解决方案，设立研发中心并建立起较为完善的研发体制，拥有与自身经营业务相关的、独立自主的知识产权和大量的专业人才，具备独立研究开发新技术、新产品的能力。报告期内，公司无偿独占使用梁伟名下的 9 项专利/专利申请权（其中 4 项系梁伟职务成果，具体参阅本招股说明书“第六节 五、（二）2、专利及专利申请”），上述专利/专利申请权分别于 2008 年 5 月和 2009 年 6 月无偿转让给公司。公司无偿使用上述专利/专利申请权不会对发行人的自主研发能力及业务的独立性产生重大不利影响。

在采购与生产方面，公司设立独立的生产中心，下设物料部、生产部、计划部及采购部，具备与系统、部门设置相配备的人力资源。为集中资源提高核心竞争力，公司自主研发、生产软件、激光电源和运动控制系统等附加值和技术含量较高的关键部件，并逐步实现原外购金属管激光器的部分自产，而对于技术要求不高、附加值较低或市场化程度较高的材料及部件（如玻璃管激光器、床身、机加工件等）则采用直接采购或外协加工的方式取得。因此，公司采购与生产系统独立。

在销售方面，公司设立营销中心，由中国区营销中心、海外营销中心及客户服务中心组成，具体负责国内外市场的开拓、维护与销售工作，公司具备健全的销售服务体系，自主进行客户开拓、产品销售、客户关系维护、售后管理等工作。在发展初期，由于出口业务量较小，考虑到自营出口的成本相对较高，既往出口业务采取委托专业进出口公司武汉中欣代理出口报关手续的方式，但武汉中欣仅负责出口报关流程及相关手续办理，客户的开拓、维护及产品售后服务等仍由公司独立运作。随着出口规模的扩大，公司于 2008 年 10 月取得进出口经营权并已逐渐实现自营出口，自 2010 年以来，公司已停止由武汉中欣代理出口报关手续。故既往存在的委托武汉中欣代理出口的情形不影响发行人销售业务的独立、完整

性。

在服务和管理系统方面，公司设立了独立的总经理办公室、人力资源、财务中心等职能部门，机构设置健全、完善。

由上，公司具有独立自主经营的能力，拥有完整的法人财产权，包括经营决策权和实施权；拥有必要的人员、资金和技术设备，以及在此基础上按照分工协作和职权划分建立起来的一套完整运营体系，能够独立支配和使用人、财、物等生产要素，顺利组织和实施生产经营活动。因此，本公司业务独立。

2、资产独立情况

根据大华德律出具华德验字［2009］38 号《验资报告》和立信大华出具的立信大华核字［2010］2334 号《武汉金运激光股份有限公司截止 2010 年 9 月 30 日注册资本实收情况的专项审核报告》，本公司各发起人投入的资产均已足额到位。本公司已完成与业务及生产经营有关的资产权属的变更，与各股东单位产权关系明确。本公司拥有独立完整的研发、采购、生产、销售系统及配套设施，拥有生产经营设备以及专利、专有技术等无形资产。

梁伟将与公司业务相关的 9 项专利/专利申请权无偿转让给公司前一直由公司无偿独占使用，转让后进一步规范和完善了公司的资产权属及完整性，公司受让上述专利及专利申请权亦不存在产权纠纷（具体参阅本招股说明书“第六节 五、（二）2、专利及专利申请”），不会对公司的资产独立性产生不利影响。

盛兴业软件拥有的五项软件产品系由其承担费用予以研发并申请登记为著作权人的自主研发成果（具体参阅本招股说明书“第五节 二、（三）2、盛兴业软件的软件研发情况”）。根据《中华人民共和国著作权法》的规定，著作权人享有完整的著作权权利，盛兴业软件对该等软件产品享有的权利不存在法律上的瑕疵，不影响公司资产独立性。

囿于资金紧张，公司集中主要资源用于研发和生产软件和核心硬件、市场开拓和售后维护上，以租赁方式取得物业的使用权符合公司的整体发展需求，且租赁期较长，不会对发行人的生产经营稳定性产生重大不利影响，亦不影响发行人资产的独立性。盛兴业软件虽无偿使用公司 60 平方米的办公场所，但使用面积较小，且盛兴业软件现已成为本公司全资子公司，不会对公司利益造成重大损害。

本公司不存在股东单位及其他关联方违规占用本公司资金、资产和其他资源

的情况；不存在以承包、委托经营或其他类似方式，依赖股东单位及其他关联方进行生产经营的情况，具有开展生产经营所必备的独立完整的资产。因此，本公司资产独立完整。

3、人员独立情况

本公司的总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员和营销负责人、核心技术人员均专职在本公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事以外的其他职务，也未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；公司的财务人员均专职在公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。本公司董事、监事及其他高级管理人员的任职，根据《公司法》及其他法律、法规、规范性文件、公司章程规定的程序推选和任免，不存在超越本公司董事会和股东大会职权作出人事任免决定的情况。本公司与全体员工均签订了聘用合同，建立了独立的劳动、人力资源和薪酬管理制度，设立了专门的人力资源部门，办理了独立的社会保险统筹账户。因此，本公司人员独立。

4、财务独立情况

本公司依据《会计法》、《企业会计准则》等国家有关法律法规，并结合企业实际情况，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度，拥有独立的财务电算化系统。本公司独立进行财务决策，不受股东单位、实际控制人及其下属公司控制或影响。本公司设置了完全独立的会计机构—财务部，拥有独立的银行账户，在中国工商银行武汉市百步亭花园分理处开立基本存款账户，银行账号为3202116009100006341，不存在与股东单位或者任何其它单位或个人共享银行账户的情形。本公司股东单位、实际控制人及其下属公司没有以任何形式占用公司的货币资金或其它资产的情形。本公司依法独立进行纳税申报和履行纳税义务，税务登记证为鄂国地税武字 420102771373833 号。报告期内，不存在为股东单位、实际控制人及其下属公司、以及有利益冲突的个人提供担保的情形，不存在将公司名义的借款、授信额度转借给前述法人或个人使用的情形。因此，本公司财务独立。

5、机构独立情况

本公司拥有独立的生产经营和办公机构场所，不存在与股东单位及其他关联方混合经营、合署办公的情形。本公司建立健全有效的股东大会、董事会、监事会等机构并制定了相应的议事规则，各机构依照《公司法》及股份公司章程规定在各自职责范围内独立决策。本公司建立了适应自身发展需要的组织机构，明确了各机构的职能，独立开展生产经营活动。本公司及其职能部门与股东单位（包括其他关联方）及其职能部门之间不存在上下级关系，不存在股东单位及其他关联方干预本公司机构设置、生产经营活动的情况。因此，本公司机构独立。

二、发行人设立以来重大资产重组情况

公司设立至今发生的收购行为是收购实际控制人梁伟以代持方式设立的盛兴业软件 100%股权。除此以外，公司未进行过其他资产重组。

（一）盛兴业软件概况

1、盛兴业软件设立情况

金运有限拥有较强的软件研发能力，在生产过程中主要使用自行开发生产的软件产品。基于国家对软件产业的相关税收优惠政策，金运有限的实际控制人梁伟拟新设软件公司专门为金运有限提供软件产品。为此，梁伟于 2006 年 3 月 30 日出资 50 万元，委托李建平（梁伟的姐夫）、王丹梅（金运有限营销总监）及竺一鸣（金运有限职员）设立盛兴业软件。盛兴业软件于 2006 年 3 月 31 日成立，注册资本为 50 万元。自设立之日起至 2008 年 10 月 23 日，盛兴业软件登记在册的股东与股权结构为：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
李建平	40	80%
王丹梅	5	10%
竺一鸣	5	10%
合　计	**50**	**100%**

盛兴业软件自设立以来，其产品全部销售给金运激光，所有收入均来源于金运激光。

2、盛兴业软件股权代持情况

（1）梁伟对盛兴业软件出资但由其他股东代为持有其股份的原因

根据《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税［2000］25 号），自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。但根据《财政部、国家税务总局关于增值税若干政策的通知》（财税［2005］165 号），嵌入式软件不属于财税［2000］25 号规定的享受增值税优惠政策的软件产品（后财税［2006］174 号文又规定分别核算成本的情形可享受增值税即征即退政策，且明确财税［2006］174 号文件自财税［2005］l65 号文件发布之日起执行）。基于对上述税收法规变化的个人认识，金运有限实际控制人梁伟提供资金，委托李建平、王丹梅及竺一鸣以其三人名义设立盛兴业软件，专属从事与金运激光产品配套软件的生产和销售。

（2）盛兴业软件设立时股东出资的资金来源

根据银行业务记录，盛兴业软件设立时股东出资的资金系梁伟提供，以李建平、王丹梅、竺一鸣三人的名义存入盛兴业软件设立时的验资临时账户。对上述事项，李建平、王丹梅、竺一鸣均已书面确认。

因此，盛兴业软件系由梁伟实际出资并委托李建平、竺一鸣及王丹梅代为持股设立的公司。

（二）收购盛兴业软件 100%股权的情况

1、收购盛兴业软件的目的

盛兴业软件业务为向金运有限提供软件产品及技术服务，产品全部销售给金运有限；主要人员办公场所为无偿方式使用金运激光所在的办公场所；其历年实现的经营成果均来源于与金运有限的关联交易。由此可见，其存在完全依赖于金运有限。此外，盛兴业软件提供的软件为专门用于金运有限产品的激光切割相关专业软件，也构成金运有限产品的重要组成部分。

为实现业务体系完整、减少关联交易、消除同业竞争、理顺股权关系、确保规范运作，金运有限拟收购盛兴业软件，将盛兴业软件的业务纳入金运有限业务体系之内。

2、收购盛兴业软件定价依据及公允性、合并日的确认时点

（1）收购盛兴业软件定价依据及公允性

盛兴业软件为金运有限提供软件产品及相应的技术服务，在业务上与金运有限具有直接相关性。为保障公司的利益，梁伟愿意按照盛兴业软件的注册资本50.00 万元转让给金运有限。因此，金运有限收购盛兴业软件的价格未损害发行人的利益，有利于减少关联交易、提升发行人经营效益、优化公司治理、确保规范运作。

（2）合并盛兴业软件的时点

根据《企业会计准则》及相关规定，“购买日是购买方获得对被购买方控制权的日期，即企业合并交易进行过程中，发生控制权转移的日期”。具体条件包括：

1)企业合并合同或协议已获股东大会等内部权力机构通过。金运有限于2008年10月6日通过股东会决议，决定收购盛兴业软件100%的股权。同日，根据梁伟的意见，盛兴业软件登记在册的三名股东召开股东会将盛兴业软件100%的股权按照出资额转让给金运有限；经盛兴业软件股东会同意后，金运有限分别与李建平、王丹梅及竺一鸣签署《股权转让合同》，收购其持有的盛兴业软件100%股权，收购价款为盛兴业软件注册资本50万元。

2）按照规定，合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得相关部门的批准。该合并事项无需经过国家有关主管部门的审批。

3）参与合并各方已办理了必要的财产权交接手续。2008年10月23日，武汉市工商局核准了盛兴业软件的工商变更登记，颁发了新的《企业法人营业执照》，盛兴业软件成为金运有限的全资子公司。

4）购买方已支付了购买价款的大部分（一般应超过50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。2008年10月17日，李建平、王丹梅及竺一鸣收到金运有限支付的款项，并将转让款全部归还梁伟。

5）购买方实际上已经控制了被购买方的财务和经营政策，享有相应的收益并承担相应的风险。盛兴业软件成为金运有限全资子公司，李建平、王丹梅及竺一鸣均已承诺不会对盛兴业软件的股权主张任何权利。金运有限控制了盛兴业软件的财务和经营政策，享有相应的收益并承担相应的风险。

因此，公司合并盛兴业软件的时点为 2008 年 10 月 23 日。

3、收购盛兴业软件对发行人的影响

盛兴业软件被收购前一年度即 2007 年的财务状况和经营成果如下：

单位：元

资产负债简表		利润简表	
项　目	2007.12.31	项　目	2007 年度
流动资产合计	10,287,868.02	营业总收入	7,504,273.50
非流动资产合计	234,793.16	营业利润	1,150,427.36
资产合计	10,522,661.18	利润总额	2,935,726.53
流动负债合计	1,602,034.61	净利润	2,935,726.53
非流动负债合计	-		
负债合计	1,602,034.61		
股东权益合计	8,920,626.57		
负债和股东权益总计	10,522,661.18		

盛兴业软件 2007 年 12 月 31 日的资产构成主要为应收本公司软件销售款 832.00 万元；2007 年度的营业总收入均来自对金运有限的软件产品销售。

本公司收购盛兴业软件前一会计年度两家公司的财务指标对比情况如下：

单位：元

2007 年度/2007 年度 12 月 31 日	盛兴业软件	金运有限	比例
资产总额	10,522,661.18	31,711,435.26	33.18%
营业收入	7,504,273.50	44,993,549.45	16.68%
利润总额	2,935,726.53	3,195,634.57	91.87%

如扣除关联交易，则本公司收购盛兴业软件前一会计年度两家公司的财务指标对比情况如下：

单位：元

2007 年度/2007 年度 12 月 31 日	盛兴业软件	金运有限	比例
资产总额	2,202,661.18	31,711,435.26	6.95%
营业收入	-	44,993,549.45	-
利润总额	-	3,195,634.57	-

注：上述盛兴业软件资产总额、营业收入及利润总额为扣除关联交易后的数据。由于盛兴业软件自成立之日起所有收入均来源于金运有限，因此扣除关联交易后，收购前一会计年

度盛兴业软件的资产总额占金运有限相应项目的比例仅为 6.95%，营业收入及利润总额的相应比例均为 0。

本次收购之后，金运有限成为盛兴业软件的控股股东，梁伟成为盛兴业软件的法定代表人及执行董事，理顺了盛兴业软件的股权关系，优化了公司治理结构，规范了盛兴业软件与金运有限的关系，彻底解决了关联交易问题，消除了潜在的同业竞争，实现了业务体系的独立完整。截止本招股说明书签署日，金运有限收购盛兴业软件完成后至今运行已满 24 个月，运行情况良好。

（三）盛兴业软件被收购前后的经营情况

1、盛兴业软件被收购前后的独立性

并购前后，盛兴业软件在机构、人员、研发、财务、资产方面均独立于本公司。与本公司从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发、服务以及设备的生产和销售不同，盛兴业软件自设立以来一直从事软件的研发和销售，其在业务体系上与本公司独立分开，但盛兴业软件产品研发以本公司的业务需求为导向，产品在收购前后均全部销售给本公司，因此与本公司业务有较强的相关性。具体说明如下：

机构、人员及业务方面，盛兴业软件自设立起业务定位即为发行人提供 X-Y 轴系列的软件产品及相应技术维护，围绕该业务，盛兴业软件设立管理部、研发部、生产测试部和销售部等职能部门，建立起较为完善的研发、生产、财务、管理等制度体系，并配备了相应的人员，具备完整业务体系和自主研发能力。并购前后，盛兴业软件虽然在业务上与本公司有较强的相关性，但其机构、人员、研发及业务体系均与本公司独立分开。

财务方面，盛兴业软件建立起独立的会计核算体系和财务管理制度，配备了与其规模相适应的财务人员进行会计核算，拥有独立的银行账户，并依法办理税务登记，独立进行纳税申报和履行纳税义务。并购前后，盛兴业软件财务独立。

资产方面，盛兴业软件主要资产为应收账款、固定资产和无形资产，与本公司清晰划分，权属明晰。盛兴业软件无偿使用本公司场地，但使用面积小，不会对其独立性构成重大不利影响。并购前后，盛兴业软件资产独立。

2、盛兴业软件的软件研发情况

（1）盛兴业软件被收购前后软件产品的来源、具体内容、用途、研发成本

及定价依据

盛兴业软件于 2006 年申请注册了五项具备自主知识产权的软件产品，并申请了五项软件著作权。软件产品具体情况如下：

序号	产品名称	用途	证书编号	发证日期	有效期（年）
1	大幅面打标软件 V2.0	针对激光打标设备定制开发的控制系统，控制激光打标设备采用振雕花打孔的方式进行加工。	鄂 DGY-2006-0140	2006.09.30	5
2	自动识别激光切割软件 V3.0	根据自动识别激光切割设备的摄像头准确定位到商标的边缘，并控制激光设备沿商标边缘进行切割。	鄂 DGY-2006-0141	2006.09.30	5
3	通用激光切割雕刻软件 V3.0	为通用激光切割雕刻设备定制的控制软件	鄂 DGY-2006-0142	2006.09.30	5
4	激光裁床专用软件 V2.0	为激光裁床设备定制的专用控制软件	鄂 DGY-2006-0143	2006.09.30	5
5	大幅面激光切割与打标软件 V2.0	为大幅面激光切割与打标设备定制开发的控制系统	鄂 DGY-2006-0144	2006.09.30	5

上述软件产品由梁伟组织并由盛兴业软件研发部门及生产测试部门参与实施，软件产品的研发过程、费用归集均由盛兴业软件自主进行和承担，属于《中华人民共和国著作权法》及《计算机软件保护条例》中所规定的职务作品（即使用法人物质条件并由法人承担责任的软件）范畴，故梁伟作为软件产品研发的组织及创作者享有署名权，盛兴业软件享有包括登记为权利人在内的其他著作权权利。盛兴业软件对其软件产品的研发均制定完善的项目立项、过程控制和费用归集，研发成本均能合理归集，上述软件产品的研发成本于 2008 年盛兴业软件申请高新技术企业时进行了专项审计。

上述软件产品系以本公司产品需求为基础研发生产，定价方法为：结合一般软件企业成本利润率和参考《财政部、国家税务总局关于嵌入式软件增值税政策的通知》（财税[2008]92 号）中关于所售产品硬件部分最低成本利润率的规定，确定软件产品的销售价格。销售价格经主管税务机关的核定，并作为计算退税额的依据报经税务部门审核。盛兴业软件产品销售价格自核定以来未发生变化。

（2）盛兴业软件享受的软件企业税收优惠政策情况

盛兴业软件于 2006 年 6 月 30 日被湖北省信息产业厅认定为软件企业并持有

《软件企业认定证书》，且所销售软件产品均系其自行开发生产，符合《财政部、国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1 号）、《国家税务总局关于执行企业所得税优惠政策若干问题的通知》（财税[2009]69 号）和《财政部、国家税务总局、海关总署关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》（财税[2000]25 号）等税收法规关于软件企业及软件产品税收优惠的规定，其享受的软件企业税收优惠政策符合国家法律法规的规定。

3、报告期盛兴业软件与发行人发生的交易情况

（1）报告期内盛兴业软件的经营状况

报告期内盛兴业软件经营状况如下：

单位：万元

项目/指标	公式	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业收入	A	262.82	457.26	914.10	750.43
营业成本	B	35.22	51.19	199.85	115.85
营业税金及附加	C	6.90	10.24	21.37	20.56
销售费用	D	57.50	37.89	68.16	100.95
管理费用	E	51.08	141.54	548.44	398.63
财务费用	F	-0.05	-0.17	-1.06	-0.61
资产减值损失	G	0.10	0.38	-	-
营业利润	H	112.07	216.18	77.35	115.04
营业外收支净额（收入为正）	I	3.35	89.69	108.05	178.53
利润总额	J	115.42	305.87	185.40	293.57
净利润	K	101.12	272.16	179.02	293.57
毛利率	L=(A-B)/A	86.60%	88.80%	78.14%	84.56%
费用率	M=（D+E+F+G）/A	41.33%	39.29%	67.34%	66.49%

其中，营业成本及费用明细情况如下：

1）盛兴业软件营业成本的主要构成

单位：万元

营业成本	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	12.88	36.56%	17.47	34.13%	111.19	55.63%	67.92	58.63%

营业成本	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	10.37	29.44%	16.60	32.43%	17.16	8.58%	10.74	9.27%
制造费用	11.97	34.00%	17.12	33.44%	71.51	35.78%	37.19	32.10%
合计	**35.22**	**100.00%**	**51.19**	**100.00%**	**199.85**	**100.00%**	**115.85**	**100.00%**

2）盛兴业软件管理费用的主要构成

单位：万元

管理费用	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
研发费用	30.04	42.37	-81.25%	225.98	34.12%	168.49
人工费用	13.49	9.92	-83.02%	58.40	-2.46%	59.87
差旅费用	0.46	76.99	-53.25%	164.68	110.02%	78.41
办公事务费	1.25	3.40	-92.61%	46.03	10.90%	41.51
其他费用	5.83	8.86	-83.39%	53.35	5.96%	50.35
合计	**51.08**	**141.54**	**-74.19%**	**548.44**	**37.58%**	**398.63**

3）盛兴业软件销售费用的主要构成

单位：万元

销售费用	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
推广服务费	55.86	25.91	-50.87%	52.73	-40.42%	88.49
其他费用	1.64	11.99	-22.32%	15.43	23.86%	12.46
合计	**57.50**	**37.89**	**-44.40%**	**68.16**	**-32.48%**	**100.95**

从上表可以看出，盛兴业软件报告期内盈利正常。

2008 年度营业收入较 2007 年增长 21.81%，利润总额降低 36.85%，主要原因系：1）2008 年度收到的增值税退税减少导致营业外收入较 2007 年度降低 39.48%；2）2008 年通用激光切割雕刻软件 V3.0 销售占比从 2007 年 73.80%提高至 97.76%，该类软件产品毛利率较低，导致 2008 年综合毛利率较 2007 年有所下降；3）盛兴业软件 2006 年研发的五项软件产品，经 2007 年投入使用后，发行人及其客户对软件产品的功能提升和后续维护提出了更高的要求，为此，2008 年盛兴业软件加大投入，管理费用中的研发费用和差旅费增长较多。

2009 年度营业收入较 2008 年降低 49.98%，利润总额增长 64.98%，主要原

因系：1）2008 年盛兴业软件向发行人销售了 703 套产品，但由于受经济危机等因素的影响发行人采用上述软件产品的设备当年仅销售 433 台，因此 2009 年发行人降低了采购量以消化 2008 年的软件存货，导致 2009 年盛兴业软件产品销售收入下降；2）经过 2007-2008 年两年使用，盛兴业软件产品已较为完善，后期维护费用降低；3）发行人自 2008 年 10 月收购盛兴业软件后开始整合两家公司的研发资源，发挥研发协同优势，将主要的研发资源集中到发行人，因此盛兴业软件研发费用较以前年度大幅度下降，随着研发和销售的减少，推广服务费亦减少，费用率从 2007、2008 年的 66.49%和 67.34%下降到 2009 年的 39.29%。

（2）盛兴业软件被收购前后的经营状况和财务成果

单位：万元

项目/指标	年初至收购日	收购日至年末	2008 年度
营业收入	705.13	208.97	914.10
利润总额	112.06	73.34	185.40
净利润	112.06	66.96	179.02
净资产	1,004.12	1,071.08	1,071.08
费用率	62.89%	82.35%	67.34%
毛利率	78.14%	78.11%	78.14%

注：费用率=（销售费用+管理费用+财务费用+资产减值损失）/营业收入

发行人自收购盛兴业软件后开始整合两家公司的资源，发挥研发、管理协同优势，加强对盛兴业软件的管理，发行人实际控制人梁伟任盛兴业软件的执行董事、艾骏任盛兴业软件总经理，并将盛兴业软件的研发、生产测试及售后服务等岗位的人员共计 25 余人逐渐集中至发行人，另有 5 人辞职，2009 年盛兴业软件人员降至 10-15 人，由此造成盛兴业软件人工成本从 2008 年 169.59 万元降至 2009 年的 27.39 万元，随着人员的大幅减少和管理力度的加强，盛兴业软件的管理费用和销售费用亦大幅减少，分别从 2008 年的 548.44 万元、68.16 万元降至 2009 年的 141.54 万元和 37.89 万元；发行人的管理费用则由于盛兴业软件研发人员的整合进入，研发项目增加，研发费用从 2008 年的 242.95 万元增至 505.49 万元。

由上表，盛兴业软件被收购前后，毛利率基本一致，收购日至年末的费用率高于收购前主要原因系为盛兴业软件主要研发人员在转聘至发行人前加快尚未完成的研发项目进度导致 11-12 月研发费用较多所致。

（3）报告期内盛兴业软件对发行人的软件销售

报告期内，盛兴业软件的软件产品全部销售给发行人，具体销售情况如下：

单位：万元

软件名称	2010 年 1-9 月			2009 年度		
	销售数量	销售单价	销售金额	销售数量	销售单价	销售金额
通用激光切割雕刻软件 V3.0	153	1.28	196.15	195	1.28	250
大幅面打标软件 V2.0	5	5.13	25.64	6	5.13	30.77
大幅面激光切割与打标软件 V2.0	-	6.84	-	2	6.84	13.68
自动识别激光切割软件 V3.0	8	2.14	17.10	17	2.14	36.32
激光裁床专用软件 V2.0	7	3.42	23.93	37	3.42	126.5
合计	**173**	**-**	**262.82**	**257**	**-**	**457.26**
软件名称	**2008 年度**			**2007 年度**		
	销售数量	**销售单价**	**销售金额**	**销售数量**	**销售单价**	**销售金额**
通用激光切割雕刻软件 V3.0	697	1.28	893.59	432	1.28	553.85
大幅面打标软件 V2.0	-	5.13	-	8	5.13	41.03
大幅面激光切割与打标软件 V2.0	-	6.84	-	3	6.84	20.51
自动识别激光切割软件 V3.0	-	2.14	-	36	2.14	76.92
激光裁床专用软件 V2.0	6	3.42	20.51	17	3.42	58.12
合计	**703**	**-**	**914.10**	**496**	**-**	**750.43**

盛兴业软件产品系根据发行人的特定需求研发的，在发行人部分 X-Y 轴系列产品中使用，具有较强的专属性，市场上无同类产品可进行价格比较，从盛兴业软件历年的毛利率来看，毛利率水平较为合理；报告期内，盛兴业软件软件产品的销售价格未发生变化，且上表中销售价格业经主管税务机关核定，并作为计算退税额的依据报经税务部门审核，销售价格公允。

报告期内发行人销售的产品所使用的应用软件主要来源于自身研发的软件技术，部分产品使用盛兴业软件的软件产品，具体如下：

单位：个

产品所使用软件的来源	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
使用金运激光的软件技术（产品）	1,181	832	742	499
使用盛兴业软件的软件产品	316	527	433	442

产品所使用软件的来源	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
合计	1,497	1,359	1,175	941

如本招股说明书之“第六节 五、（二）4、应用软件技术情况”中所述，发行人所拥有的 11 项应用软件技术具有功能全、加工幅面范围大、操作更人性化等特点；盛兴业软件拥有 5 项的软件产品，具有功能简单、适合小幅面加工机型、兼容通用的文件格式等特点。激光应用的深入、客户需求层次的提升致使金运激光自身的应用软件技术在产品中使用的比例呈逐年上升趋势。

其中，报告期内盛兴业软件产品销售与发行人产品销售对比情况如下：

单位：个

项目		2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
		数量	数量	变动率	数量	变动率	数量
盛兴业软件对发行人的软件销售	销售数量	173	257	-63.44%	703	41.73%	496
发行人使用盛兴业软件产品的销售	销售数量	316	527	21.71%	433	-2.04%	442

发行人根据自身相应产品的订单、需求预测和库存计划制定对盛兴业软件的采购计划，因此盛兴业软件产品当年的销售量虽与发行人相应产品当年的销售量不一致，但均在次年最终实现销售。

2008 年盛兴业软件对发行人的销售增长 41.73%，发行人相应产品的销售未实现同比例增加，下降 2.04%，原因系 2008 年度上半年发行人销售形势较好，并预计下半年销售仍会大幅度增长，因此从盛兴业软件采购较多产品，但 2008 年下半年全球经济危机爆发，影响了发行人的产品销售，销售增长比预期小，为此，2009 年发行人减少采购量以消化 2008 年的库存，导致盛兴业软件 2009 年销售量下降。从发行人相应产品的销售情况来看，盛兴业软件产品最终实现销售的状况良好。

（4）发行人采购盛兴业软件的软件产品的必要性

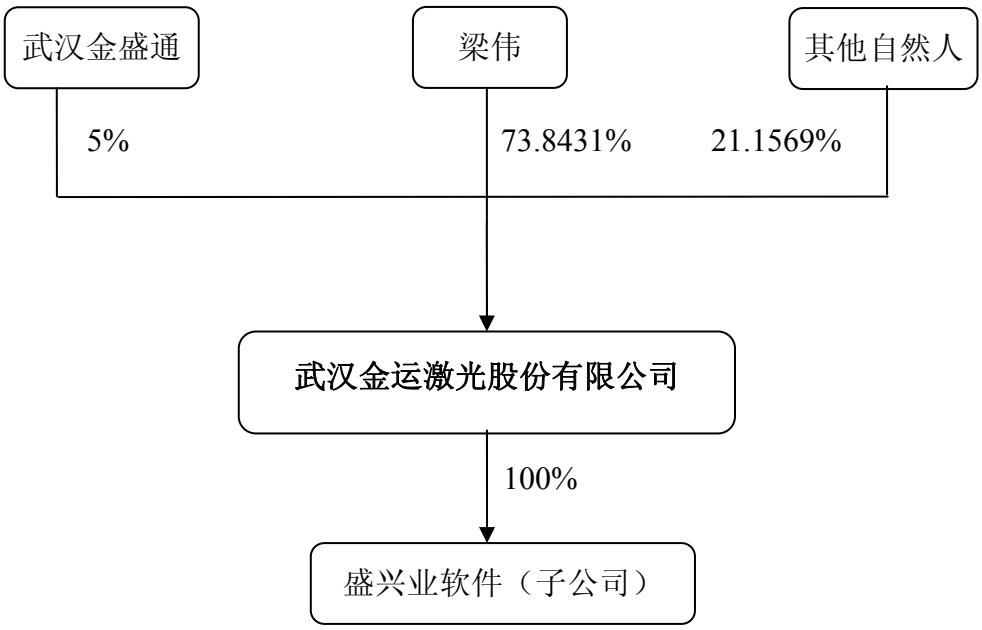
盛兴业软件拥有的 5 项软件产品，具有功能简单、适合小幅面加工机型、兼容通用的文件格式等特点，与发行人可比软件技术功能特点不同，发行人根据客户的需求来决定所采用的软件产品类型。因此，客户需求决定发行人对盛兴业软件的软件产品采购具有必要性。

（5）办公场所租赁

盛兴业软件主要从事软件产品的研发和销售，其产品全部销售给本公司，为对本公司的软件需求作出快速反应，其被收购前后均无偿使用本公司办公场所，面积仅为 60 平方米；此外，2008 年 10 月盛兴业软件被收购后，已成为本公司的全资子公司。因此，盛兴业软件无偿使用本公司的办公场所不构成对本公司利益的重大损害。

三、发行人的组织结构情况

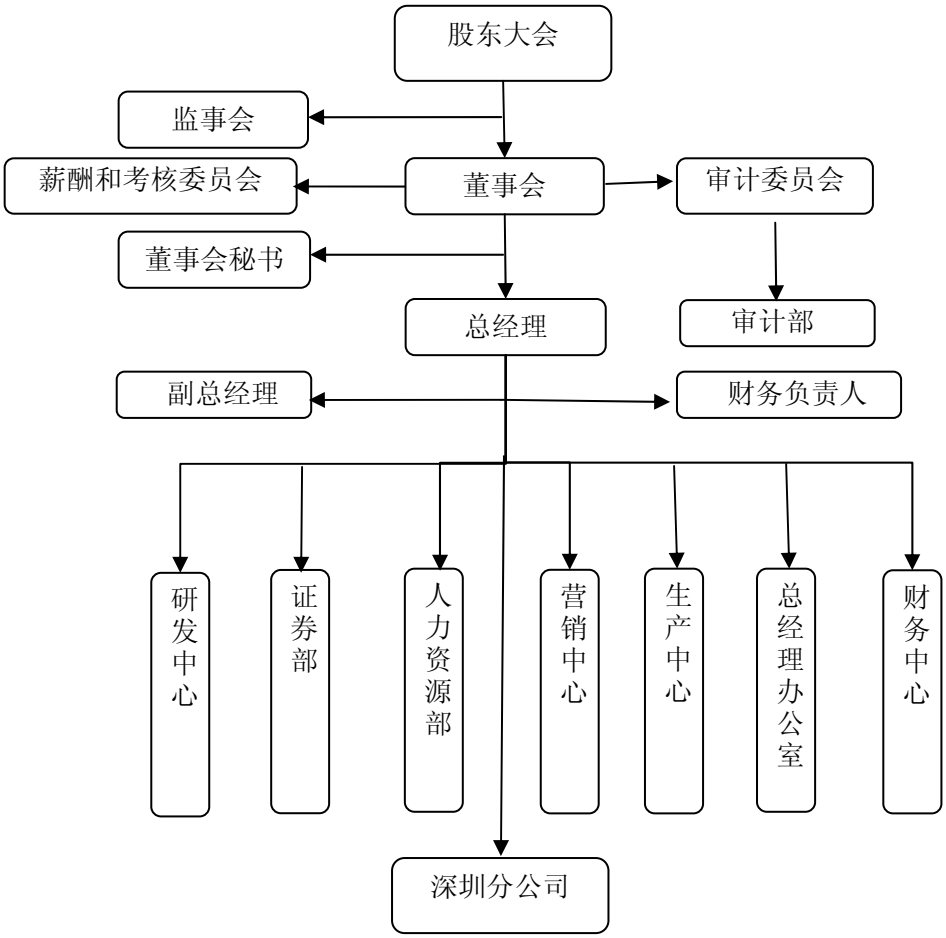
（一）发行人的股权结构图



（二）发行人控股股东控制的其他企业及其他有重要影响的关联方

除本公司外，发行人控股股东梁伟不存在控制的其他企业及其他有重要影响的关联方。

（三）发行人组织结构图


股东大会
监事会
薪酬和考核委员会
董事会
审计委员会
董事会秘书
总经理
审计部
副总经理
财务负责人
研发中心
证券部
人力资源部
营销中心
生产中心
总经理办公室
财务中心
深圳分公司

（四）公司法人治理结构

股东大会是公司的最高权力机构。董事会是公司的经营决策机构，对公司股东大会负责，董事会秘书负责董事会的日常事务，董事会下设薪酬和考核委员会、审计委员会，审计委员会下设审计部负责内部审计。监事会是公司的监督机构，对公司股东大会负责。经理层负责公司的日常经营，执行公司董事会的决议。

（五）内部职能管理部门

公司实行董事会领导下的总经理负责制，下设以下部门：

1、总经理办公室

在总经理的领导下，负责与公司相关的政府部门、社会团体、企业的联系和工作处理；公司级会议及接待的安排与实施；满足公司及各部门开展正常业务所需的后勤保障支持；落实和处理公司日常办公、行政事务工作；公司固定资产、低值易耗品、办公用品的采购和管理；公司车辆的管理；对公司网络进行管理、系统维护管理；其它与行政相关事宜的办理。

2、人力资源部

人力资源部根据公司战略发展需要，负责制订并执行公司的人力资源规划；建立、健全和完善公司人力资源体系，根据公司适时调整的组织体系满足不同发展阶段的人力资源需求；公司组织、薪酬福利、绩效评价、培训以及员工关系体系的制订与实施；积极推进公司企业文化建设，营造公司良好的文化氛围；员工各种人事关系、证件等的办理；公司发文的管理与归档；其它与人力资源相关事宜的办理。

3、财务中心

财务中心分设财务部及仓储部。财务部负责记录、核算并报告公司会计、财务及生产经营等情况；预算、筹集与管理公司业务开展所需的资金；按照国家规定报税与纳税；监督并跟踪公司业务流程，提出合理化建议；建立财务监控体系，防范及控制财务风险；为公司生产经营、业务流转等事项提供财务分析与决策依据及提供服务性支持。仓储部负责办理存货入库和出库；负责管理公司存货并保证结存存货的真实和完整；负责存货的安全库存量，并及时提出采购申购；负责定期向管理层上报存货中不良物料和呆滞物料情况。

4、证券部

证券部负责公司的证券事务管理和股权投资事宜；研究证券市场发展趋势，按监管机构要求及时收集、整理并对外披露公司相关信息；负责开展投资者关系管理的日常事务及对外关系工作；定期主持年报、半年报、季报的编制、设计、印刷、寄送工作；负责筹备股东大会、董事会、监事会的召开及相关会议资料的准备、记录、存档、保管工作；负责与监管部门、证券交易所、中介机构等相关部门的经常性联络工作和协调工作。

5、研发中心

研发中心下设整机设计部、数控及应用软件研发部、激光器研发部、激光电源研发部、工艺设计部、技术档案与情报部、品质管理部。研发中心负责根据市场需求和技术发展趋势，组织产品研究、设计及规划；负责按照产品规划和客户化项目需求，组织软件、硬件、结构、测试、工程等技术人员进行新产品开发；负责对产品及服务进行持续改进；负责为客户提供个性化解决方案；负责提供必要的售前和售后技术支持，包括现场开发、新产品推广、技术交流、售后问题跟踪处理等；负责公司技术积累，包括专利申请、项目申报、技术成果管理等；负责公司原材料入库前、产品出厂前的品质检查。

6、生产中心

本公司生产中心下设物料部、生产部、计划部及采购部，具体职能主要包括：

物料部：负责根据生产计划，动态制订物料计划，追踪物料下达情况，并及时反馈生产实际需求，形成互动；参加业务部门的工作会议，及时了解业务部门的业务动态及发展方向，熟悉销售情况。

采购部：负责及时采购生产和研发所需物料；负责供应商的寻求、筛选和淘汰，分级建立供应商档案，同时确保同一品种物料至少有两家以上的供应商；负责执行和完善规范的采购流程，建立公平、阳光的采购制度。

计划部：负责根据业务情况编制月度生产计划，根据订单情况，动态制订每日生产计划，并需将生产实际情况反馈到业务部门，形成互动；及时掌握现场生产状态，动态巡视生产线、库存情况，确保按时发货；根据客户要求力争做好发货工作，争取缩短运输时间，减少运输损坏率，提高准时到达率。

生产部：核查产品质量任务落实情况；生产线设备生产重大品质异常协调与

处理；质量改善对策的实施与效果确认；依照生产计划安排各组生产并跟进生产进度；负责与生产有关的协调，确保生产顺利进行；生产各组人员管理，监督车间制度的实施与执行；负责生产物料的协调与跟踪，确保各项指标，按质按量的完成任务等。

7、营销中心

本公司营销中心包括：中国区营销中心、海外营销中心及客户服务中心，其职能如下：

中国区营销中心：负责中国区域的中小功率激光切割设备产品销售、回款等工作；中国区域的市场开拓、客户开发及维护工作；中国区域售前、售中技术支持工作；中国区域销售物流工作；中国区域市场信息搜集、整理、分析及竞争策略制定，树立公司行业品牌；中国区域的用户服务工作。

海外营销中心：负责制订、实施及完成海外市场销售、回款等计划；海外产品售前、售中及售后的技术支持工作；海外市场信息搜集、整理、分析，制订海外市场产品推广和上市计划，开展市场营销策划活动，树立公司行业品牌；维护和发展客户关系，尤其是重点客户的沟通、维护和支持。

客户服务中心：负责客服中心各岗位人员的安排、调配，规定与制定各岗位职责；做好部门人员的技术指导工作；带领解决售后疑难杂症；制定客服中心工作流程，督促其顺利实施，并能根据具体问题及时作出调整；主持售后人员以及售后新员工的技术培训工作。

四、发行人控股子公司及参股公司情况

（一）发行人全资及控股子公司情况

本公司目前拥有 1 家全资子公司盛兴业软件。

1、武汉盛兴业软件技术有限公司

类别	基本情况
成立时间	2006 年 3 月 31 日
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
股东构成	金运激光（持有 100%股权）

类别	基本情况
注册地址	武汉东湖开发区关东科技工业园创业广场 5-2-30582
经营范围	计算机软件的研制、生产、销售及技术服务

截止 2010 年 9 月 30 日，盛兴业软件总资产 1,457.96 万元，净资产 1,444.35 万元，2010 年 1-9 月实现净利润 101.12 万元（上述数据业经立信大华在合并范围内审计，但未单独出具审计报告）。

截止本招股说明书签署日，盛兴业软件无对外投资的控股、参股企业，目前其业务是专属为金运激光提供软件产品。

（二）发行人参股公司情况

本公司无参股公司。

五、持有公司 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况

（一）持有公司 5%以上股份的主要股东的基本情况

本公司现有 15 名股东，全部为发起人股东，包括：梁伟、武汉金盛通以及其他 13 位自然人股东。

1、梁伟

国籍：中国国籍，未拥有永久境外居留权

身份证号码：42010219671120****

住所：武汉市江岸区球场一里 24 号

梁伟为公司的控股股东、实际控制人，持有公司股份 19,199,200 股，占公司本次发行前总股本的 73.8431%。该等股份不存在被质押或其他有争议的情况。

2、武汉金盛通投资管理有限公司

成立时间：2008 年 12 月 19 日

注册资本：60 万元

实收资本：60 万元

注册地和主要生产经营地：武汉市江岸区保成路 4 号 8 单元 4 楼

法定代表人：梁芳

经营范围：投资管理服务；投资策划；资产管理咨询、财税咨询、商务信息咨询。

武汉金盛通股权结构如下：

股东姓名	出资比例
梁芳	99.00%
余艳华	1.00%
合　计	**100.00%**

截止 2010 年 9 月 30 日，武汉金盛通总资产为 67.99 万元，净资产为 56.99 万元，2010 年 1-9 月实现净利润-1.52 万元（财务数据未经审计）。

截止本招股说明书签署日，武汉金盛通持有本公司股份 1,300,000 股，占本公司本次发行前总股本的 5%。该等股份不存在被质押或其他有争议的情况。

（二）实际控制人情况

公司的实际控制人为梁伟，其基本情况参阅本招股说明书“第八节 一、（一）董事会成员”。

（三）发行人控股股东及其控制的其他企业的情况

截止本招股说明书签署日，除本公司外，公司控股股东梁伟无直接或间接控制的其他企业。

（四）控股股东和实际控制人持有发行人股份的质押及争议情况

发行人控股股东和实际控制人直接或间接持有的发行人股份，股权完整、清晰。截止本招股说明书签署日，不存在质押或其他有争议的情况。

六、发行人股本情况

（一）本次拟发行股份及发行前后公司的股本情况

本公司本次发行前总股本为 2,600 万股，本次拟公开发行人民币普通股不超过 900 万股，若按发行上限 900 万股发行，本次发行股份占发行后总股本的 25.7143%。

（二）本次发行前后公司股东及持股情况

按发行 900 万股计算，发行前后公司股本结构如下：

股东名称	发行前		发行后	
	股份数量（股）	股份比例（%）	股份数量（股）	股份比例（%）
梁伟	19,199,200	73.8431	19,199,200	54.8549
王丹梅	900,000	3.4615	900,000	2.5714
张克宁	800,800	3.0800	800,800	2.2880
李俊	700,000	2.6923	700,000	2.0000
洪新元	600,000	2.3077	600,000	1.7143
易淑梅	520,000	2.0000	520,000	1.4857
梁萍	500,000	1.9231	500,000	1.4286
农源钦	400,000	1.5385	400,000	1.1429
许海童	400,000	1.5385	400,000	1.1429
杨帆	200,000	0.7692	200,000	0.5714
伍涛	200,000	0.7692	200,000	0.5714
艾骏	130,000	0.5000	130,000	0.3714
罗鸣	100,000	0.3846	100,000	0.2857
竺一鸣	50,000	0.1923	50,000	0.1429
武汉金盛通	1,300,000	5.0000	1,300,000	3.7143
社会公众股	-	-	9,000,000	25.7143
合　计	**26,00,000**	**100.0000**	**35,000,000**	**100.0000**

（三）公司前十名股东

序号	股东名称	股份数量（股）	持股比例（%）
1	梁伟	19,199,200	73.8431
2	武汉金盛通	1,300,000	5.0000
3	王丹梅	900,000	3.4615
4	张克宁	800,800	3.0800
5	李俊	700,000	2.6923
6	洪新元	600,000	2.3077
7	易淑梅	520,000	2.0000
8	梁萍	500,000	1.9231
9	农源钦	400,000	1.5385
10	许海童	400,000	1.5385

（四）公司前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东名称	持股数（万股）	所占比例（%）	在公司所任职务
1	梁伟	19,199,200	73.8431	董事长、总经理
2	王丹梅	900,000	3.4615	副总经理
3	张克宁	800,800	3.0800	无
4	李俊	700,000	2.6923	董事、副总经理
5	洪新元	600,000	2.3077	副总经理
6	易淑梅	520,000	2.0000	无
7	梁萍	500,000	1.9231	销售事业部经理
8	农源钦	400,000	1.5385	研发中心主任
9	许海童	400,000	1.5385	研发中心主任
10	杨帆	200,000	0.7692	生产总监
合 计		**24,220,000**	**93.1539**	-

（五）发行人最近一年新增股东情况

公司最近一年未发生股权变动，无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

股东易淑梅为控股股东梁伟的母亲，持有公司 2.00%的股份。

股东梁萍为控股股东梁伟的姐姐，持有公司 1.9231%的股份。

梁芳为梁伟的姐姐，持有股东武汉金盛通 99.00%的股权，武汉金盛通持有公司 5.00%的股份。

除上述股东外，本公司其他股东之间相互独立，彼此无关联关系。

（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

公司控股股东梁伟及其母亲易淑梅、姐姐梁萍，核心技术人员洪新元、农源钦、伍涛、许海童及法人股东武汉金盛通承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的股份公司股份，也不由本公司回购该部分股份。

作为股东的公司董事、监事、高级管理人员及其关联自然人梁萍、易淑梅、梁芳承诺：在本人及本人关联方担任董事、监事、高级管理人员职务期间，自股

份公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有本次发行前的公司股份，也不由股份公司回购该部分股份；在其任职期间每年转让的直接或间接的股份不超过其所直接或间接持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接或间接持有的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所直接或间接持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人直接或间接所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

作为公司核心技术人员，洪新元、农源钦、伍涛及许海童进一步承诺：自股份公司首次公开发行股票上市之日起三十六个月之后，其在金运激光任职期间，每年转让的股份数不超过其持有股份公司股份总数的百分之二十五；在公司首次公开发行股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人直接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人直接持有的公司股份；在上述期间以外的其他时间申报离职的，离职后六个月内不转让本人所持有的公司股份；在申报离任六个月后的十二个月内通过证券交易所挂牌交易出售公司股票数量占本人所持有公司股票总数的比例不超过百分之五十。

其他股东的锁定承诺：自本公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其本次发行前持有的公司股份，也不由公司回购其直接或者间接持有的公司本次发行前已发行的股份。

承诺期限届满后，上述股份均可以上市流通和转让。

（八）发行人内部职工股情况

发行人未发行过内部职工股。

（九）发行人工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股等情况

截止本招股说明书签署日，发行人不存在工会持股、职工持股会、信托持股、委托持股或股东数量超过 200 人的情况。

七、发行人员工及其社会保障情况

（一）员工人数及变化情况

报告期内，公司（含盛兴业软件）员工人数变化情况如下：

时　间	2010.09.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
人　数	405	288	183	158

（二）员工结构情况

截止 2010 年 9 月 30 日，本公司员工总数为 405 人，员工的专业结构、受教育程度、年龄分布情况如下：

1、专业结构

类　别	人　数	占总人数的比例
技术人员	131	32.35%
销售人员	151	37.28%
生产人员	98	24.20%
管理及行政人员	25	6.17%
合　计	**405**	**100.00%**

2、受教育程度

类　别	人　数	占总人数的比例
硕士及硕士以上	5	1.23%
本科	202	49.88%
大专	155	38.27%
中专、高中以下	43	10.62%
合　计	**405**	**100.00%**

3、年龄分布

类　别	人　数	占总人数的比例
25 岁以下	97	23.95%
26-35 岁	236	58.27%
36-45 岁	36	8.89%
45 岁以上	36	8.89%
合　计	**405**	**100.00%**

（三）发行人执行社会保障制度、住房公积金制度和医疗制度的情况

1、社会保险

本公司实行劳动合同制，按照《劳动合同法》的规定与员工签订劳动合同，承担义务和享受权利。报告期内，公司均依法为员工办理了养老保险、医疗保险、生育保险、工伤保险、失业保险，定期向社会保险统筹部门缴纳各项保险金，缴纳金额具体如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
养老保险	115.84	76.94	18.60	3.89
失业保险	5.62	4.58	1.58	0.36
工伤保险	3.64	2.34	0.55	0.12
生育保险	3.38	1.86	0.38	0.09
医疗保险	42.26	26.94	5.78	1.31
合计	**170.75**	**112.66**	**26.89**	**5.78**

截至 2010 年 9 月 30 日，除因新进员工和自愿选择仍在原工作单位缴交社保等原因而未在本公司缴纳社会保险的 79 位员工外，发行人均按规定为其他员工缴纳了社会保险。本公司至今未曾发生因违反国家、地方有关社会保险方面的法律、法规、规章而受到行政处罚的情况。本公司的社会保险主管部门于 2010 年 1 月和 2010 年 10 月出具证明，证明本公司未曾发生因违法国家、地方有关劳动方面的法律、法规、规章而被处罚的情况。

实际控制人梁伟出具《承诺函》，承诺：如将来有权机关要求本公司为员工补缴承诺函出具日之前各年度的社会保险金或本公司因之前年度未为员工缴纳社会保险金而受到有权机关处罚，其将在毋需发行人支付对价的情况下无条件、足额为金运激光承担上述补缴责任或金钱赔付责任，保证本公司不会因此遭受任何损失。

2、住房公积金

自 2009 年 10 月以来，本公司、分公司及子公司盛兴业软件均按照武汉市和深圳市关于住房公积金的相关规定为员工办理住房公积金缴存手续，2009 年

10-12 月和 2010 年 1-9 月具体缴纳金额分别为 6.95 万元和 45.35 万元。截至 2010 年 9 月 30 日，本公司已为 279 名员工办理了住房公积金缴存。尚有 126 人未缴纳住房公积金，原因为：（1）65 名属于当月新进员工；（2）4 名员工的住房公积金账户转存手续正在办理中；（3）仍在原单位缴纳住房公积金的共 11 人；（3）深圳分公司 46 名员工为非深圳市户籍，公司以住房补贴形式发放。

本公司未曾发生因违法国家、地方有关住房公积金方面的法律、法规、规章而被处罚的情况。此外，实际控制人梁伟出具《承诺函》，承诺：如将来有权机关要求本公司为员工补缴承诺函出具日之前各年度的住房公积金或本公司因之前年度未为员工缴纳住房公积金而受到有权机关处罚，其将在毋需发行人支付对价的情况下无条件、足额为金运激光承担上述补缴责任或金钱赔付责任，保证本公司不会因此遭受任何损失。

八、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东以及董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

（一）实际控制人关于避免同业竞争的承诺

参阅本招股说明书 “第七节 一、（二）关于避免同业竞争的承诺”。

（二）持有 5%以上股份的主要股东关于规范关联交易的承诺

持有 5%以上股份的股东包括梁伟、武汉金盛通。

梁伟出具了《关于规范关联交易的承诺函》，承诺：除非金运激光的经营发展所必须，本人及本人能够控制或影响的关联方（以下统称“本人”）不与金运激光进行任何关联交易，对于无法规避、确实需要的关联交易，本人将严格遵守中国证监会和金运激光公司章程及其他关联交易管理制度的规定，按照通常的商业准则确定交易价格及其他交易条件，并按照关联交易公允决策的程序履行批准手续，以杜绝通过关联交易进行不正当的利益输送。

武汉金盛通出具了《关于规范关联交易的承诺函》，承诺：除非金运激光的经营发展所必须，本公司不与金运激光进行任何关联交易，对于无法规避、确实需要的关联交易，本公司将严格遵守中国证监会和金运激光公司章程及其他关联交易管理制度的规定，按照通常的商业准则确定交易价格及其他交易条件，并按照关联交易公允决策的程序履行批准手续，以杜绝通过关联交易进行不正当的利

益输送。

（三）董事、监事、高级管理人员关于规范关联交易的承诺

公司的董事、监事、高级管理人员出具了《关于规范关联交易的承诺函》，承诺：除非金运激光的经营发展所必须，本人及本人能够控制或影响的关联方（以下统称“本人”）不与金运激光进行任何关联交易，对于无法规避、确实需要的关联交易，本人将严格遵守中国证监会和金运激光公司章程及其他关联交易管理制度的规定，按照通常的商业准则确定交易价格及其他交易条件，并按照关联交易公允决策的程序履行批准手续，以杜绝通过关联交易进行不正当的利益输送。

（四）本次发行前主要股东关于所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺

参阅本招股说明书“第五节 六、（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”。

（五）其他承诺

公司使用的主要办公及生产场地系向武汉永红兴发实业有限公司租赁，出租方尚未取得房产的产权证书，对此，公司控股股东、实际控制人梁伟出具了有关承诺，具体情况参阅本招股说明书“第六节 五、（一）3、房屋建筑物租赁情况”。

截止本招股说明书签署日，相关股东均切实履行了相关承诺。

第六节 业务和技术

一、发行人的主营业务及其变化

本公司主营业务为从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发、服务以及设备的生产和销售，主要产品为集成应用解决方案的中小功率激光切割设备。

中小功率激光加工技术属于先进制造技术。相比传统的加工工艺，中小功率激光加工方式为无接触式加工，加工时无“刀具”磨损，加工速度快、无噪音、无污染，属于绿色制造技术；此外，激光加工可实现个性化、多样化的加工，由于不需要模具，缩短了加工周期，节约了加工成本，提高了加工效率。中小功率激光切割设备作为传统加工制造工艺的替代工具，可广泛应用于服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰和广告工艺品等非金属材料行业以及金属精密加工行业（图示见下页）。

公司自设立以来主营业务没有发生重大变化。公司坚持以中小功率激光切割行业应用突破为主线的发展战略，不断强化以技术创新和营销创新为核心的创新体系优势，确立了我国服装家纺行业激光应用的龙头地位。公司在持续推进对服装家纺行业激光应用需求的深度挖掘之外，亦加快向制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等众多行业发展渗透并取得一定的市场地位。经过多年发展，公司形成了 4 大产品系列共计 100 余种激光应用产品，其中，X-Y 轴系列中的双核双芯激光加工系统尚属首创，刺绣激光一体机被国家科学技术部列为国家火炬计划项目，单量单裁数控激光自动裁剪系统研究项目被中国纺织工业协会授予科学技术进步奖。公司已成为全球知名的中小功率激光切割行业应用解决方案提供商。



二、发行人所处行业的基本情况

（一）行业基本概念

1、激光加工

（1）激光

激光是指物质受激辐射而产生的光，激光具有良好的单色性、相干性和方向性，其特性用波长（λ）或者频率表示。激光产生应具备三个要素：具有亚稳态能级结构的激光介质，即激光工作物质；外界泵浦源，提供能量使上下能级间实现粒子数反转；激光谐振腔，提供正反馈，维持激光的振荡，同时提供激光的方向性。

（2）激光加工

激光加工是利用激光束与物质相互作用的特性，对材料（包括金属与非金属）进行表面处理、切割、焊接、打孔及微加工等的一门加工技术，涉及到光、机、电、材料及检测等多门学科。激光加工目前已成为一种新型制造技术和手段，被

誉为“永不磨损的万能加工工具”，广泛应用于服装家纺、广告工艺品、电子、汽车、机械制造、轻工、医疗器械、航空航天等领域。

（3）激光加工的分类

按照激光输出功率的高低，可将激光加工分为大功率激光加工和中小功率激光加工两种。

激光加工按照不同的用途，可分为激光切割、激光打标、激光雕刻和激光焊接等几种。其中，激光切割是激光加工中发展最成熟、应用最广泛的激光加工技术之一。

2、激光器

激光器是产生、输出激光的器件，是激光及其技术应用的基础。

（1）激光器的结构

激光器主要由泵浦源（激励源）、激光工作物质和光学谐振腔三部分组成。泵浦源主要有光能源、电能源等，如泵浦灯、激光二极管（LD）等；激光工作物质主要有激光晶体、半导体、二氧化碳、液体等；光学谐振腔由腔镜等激光光学镜片组成，能使受激辐射的光在光学谐振腔内多次往返、维持振荡，并最终实现激光输出。

（2）激光器的分类

按照激光工作物质类别的不同，可将激光器分为气体激光器、液体激光器、固体激光器等。目前广泛应用的主要为气体激光器及固体激光器。

（3）气体激光器

气体激光器是以二氧化碳、氦氖等气体作为激光工作物质的激光器。

二氧化碳激光器因其效率高、光束质量好、功率范围大（几瓦至几万瓦）、能连续和脉冲输出、运行费用低等优点，成为气体激光器中最重要、应用最广泛的一种激光器。二氧化碳激光器输出的激光波长为 10.6 微米，波长较长，与非金属材料的耦合效率高，易于非金属表面吸收，广泛应用于服装家纺、广告工艺品、电子、印刷等非金属材料加工行业。此外，当气体激光器输出功率达到一定数值时，所产生的激光能量被金属材料吸收效果较好，因此大功率二氧化碳激光器设备也广泛应用于金属材料加工行业。

（4）固体激光器

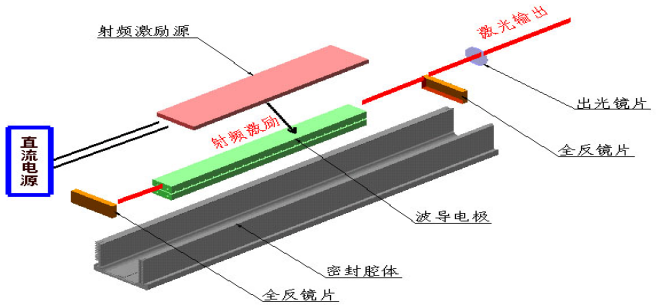
固体激光器是以激光晶体等固体材料作为激光工作物质的激光器。

固体激光器主要由激光工作物质（主要是激光晶体）、泵浦源、光学谐振腔等部分组成。固体激光器的泵浦源主要有灯泵浦、半导体激光泵浦、光纤泵浦等方式。固体激光器输出波长较短，与金属的耦合效率高，有利于金属表面吸收，对金属加工性能良好。因此固体激光器广泛应用于汽车、冶金、机械制造等金属加工领域。

（5）中小功率二氧化碳激光器分类

中小功率二氧化碳激光器按照密封材料来划分，主要可分为玻璃管激光器与金属管激光器两种。玻璃管激光器的泵浦方式一般为直流激励方式，需较高的电源电压；金属管激光器的泵浦方式为射频激励方式，需较高的激励频率。

金属管激光器剖面图



玻璃管激光器的特点是价格低廉、更换方便，但使用寿命短、出光响应速度慢、工业化生产困难。金属管激光器是一种全金属化结构的激光器件，具有体积小、全封闭、稳定性强、寿命长、可靠性高、脉冲频率高、光束质量好，适合工业化生产等特点，是近年来工业激光市场上发展最为迅速的技术之一，其优越的技术性能增加了二氧化碳激光器作为生产工具的可能性，给激光加工带来了新的推动力。金属管激光器与玻璃管激光器相比，最突出优点在于：电控制特性优良、使用寿命长、功率输出高且控制精确、加工对象广泛，为激光加工获得良好的质量提供了保障。对比如下：

对比项目	玻璃管激光器	金属管激光器
功率范围	≤200W	≤5,000W
激励方式	直流激励	射频激励
光束质量 M^2	1.1	1.2
调制频率	≤1KHZ	≤100KHZ

对比项目	玻璃管激光器	金属管激光器
激励电压	≤50,000V	≤48V
出光响应速度	2,000 微秒	10 微秒
线性度	非线性	线性
气体损耗	较快	慢
使用寿命	3 个月，无法维修，需更换	>2 年，可充气重复使用
使用成本	高	低
加工对象	非金属	金属，非金属
可维护性	低	高

虽然金属管激光器相对于玻璃管激光器具有明显的性能优势，但制作金属管激光器的技术难度较大。

（二）行业情况

根据中国证监会 2001 年 4 月 4 日颁布的《上市公司行业分类指引》，公司属于“C57 其它电子设备制造业”中的激光设备制造行业。

1、行业管理体制情况

本行业行政主管部门为国家商务部及其下属分支机构，由商务部会同国家其它有关部门制定相关的产业政策和行业发展战略，指导整个行业的协同有序发展。

本行业的群众性学术组织为中国科学院组建的中国光学学会。本行业的协会组织为原电子工业部部分研究所发起的中国光学光电子行业协会。中国光学学会和中国光学光电子行业协会作为政府与企事业单位之间的桥梁与纽带，收集行业信息，进行产业发展的政策、环境、技术和市场等方面的研究，为政府部门决策和制定产业政策提供参考；在政府授权下，在技术产品评测、行业标准制订等方面发挥作用；为会员提供信息咨询服务，协助会员解决在发展中遇到的难题。

2、行业管理的主要政策

激光加工技术在国民经济建设中正发挥着越来越重要的作用，我国对加快发展激光加工技术十分重视，制定并实施了一系列的优惠扶持政策。主要包括：

《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006－2020 年）》中的第五部分列出了我国将重点发展的八项前沿技术，激光技术位列第七项。

《国家“十一五”规划（2006－2010 年）》：激光技术一直受到国家发展规划支持。从“六五”到“十一五”规划期间国家都将激光技术列为专项，给予了特别关注。《规划》指出：保持与国际先进水平同步的技术发展态势，重点突破若干关键技术，打破制约我国激光技术产业发展的瓶颈，形成具有竞争力的激光制造产业群体。以科技成果的转化、商品化为核心，重点解决激光单元器件、系统集成、加工工艺的核心关键技术问题。

2000 年国务院颁布《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录》，重点鼓励发展光机电一体化设备制造，并将大大促进激光设备的制备需求。

2000 年以来，国务院先后制定的《鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策》、《集成电路布图设计保护条例》、《计算机软件保护条例》分别开始实施，对我国计算机软件和集成电路领域的知识产权保护起到了重要作用，有利于我国计算机软件和集成电路的技术创新和自主知识产权开发，促进了激光设备相关软件产业的发展，也带动了激光设备产业的成长。

2007 年 1 月，国家发改委、科技部、商务部及国家知识产权局联合发布了《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年）》，激光加工技术及设备被列入先进制造领域，进行优先、重点发展。

2007 年 3 月，国务院发布《国务院关于加快发展服务业的若干意见》（国发［2007］7 号），提出“加快从生产加工环节向自主研发、品牌营销等服务环节延伸，降低资源消耗，提高产品的附加值；鼓励发展专业化的科技研发、技术推广、工业设计和节能服务业。”该意见有利于具有绿色制造优势的激光设备产业的发展。

2009 年 2 月，国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，该规划提出要大力推动业务创新和服务模式创新，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长。该规划将促进与电子信息技术紧密结合的激光设备产业的发展，加快激光设备产品改造传统产业的步伐。

2009 年 5 月，国务院先后发布了《装备制造业调整和振兴规划》、《轻工业调整和振兴规划》和《纺织工业调整和振兴规划》，强调对装备制造业、轻工业与纺织工业装备自主化扶持，推进轻工机械、纺织机械一体化，加大技术改造投入力度，推广先进制造技术，转变产业发展方式，调整产业结构。上述规划有助于激光设备在轻工业和纺织工业等行业的加速推广。

2009 年 9 月，国务院发布了《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》（国发［2009］36 号），重点支持中小企业加快技术改造，促进高效节能环保产品、设备在中小企业的推广应用。广大中小企业在国家政策的扶持以及自身努力下逐渐崛起，将进一步扩大对节能环保的激光设备产品的市场需求。

上述产业政策为我国高科技激光设备制造企业提供了良好的政策环境，有利于产业健康发展，尤其是有关振兴制造业、调整产业结构的政策，为激光加工技术应用带来了巨大的发展机遇。

3、中小功率激光切割设备行业概况

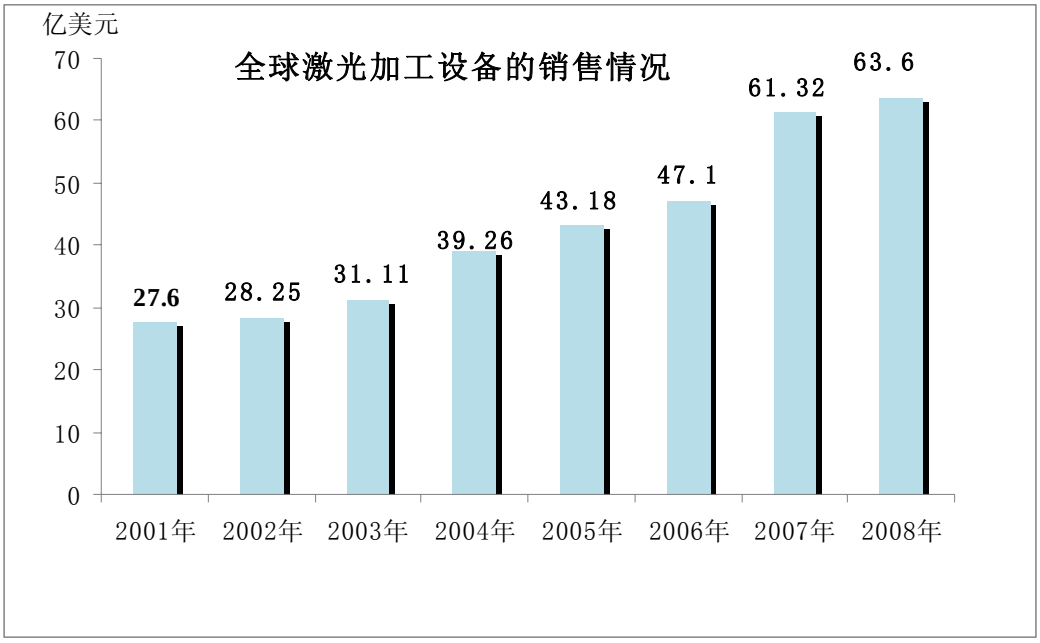
（1）激光设备行业市场概况

1）全球激光设备市场分析

激光在商业上的使用最早起源于美国。20 世纪 80 年代以后，随着经济全球化的发展，越来越多的工业化国家发现激光加工在替代传统制造技术上有着巨大的潜在需求，纷纷发展激光产业，日本及欧洲地区尤其是德国在激光产业上迅速崛起，激光的商用日趋广泛。据有关资料统计，在欧美工业发达国家中，有70%-90%的零部件的切割和焊接都是采用激光加工方式来完成。其后，发展中国家亦纷纷加大了对激光产业的研发投入，并在激光商用市场上占据越来越重要的位置。以中国为例，根据《R&D》和《IEEESpectrum》杂志报告，2008 年全球激光研发支出增长 7.6%，其中中国增长了 24%，远远超过美国 3.7%的增长幅度，中国已经成为全球激光研发投入第三大国，仅次于美国和欧洲。近年来，亚洲地区尤其是日本及中国在激光产业的高速发展促使全球商用激光销售中心转移到亚洲地区。亚洲地区尤其是中国市场传统制造技术的产业升级和结构调整的加速，加快了激光产业的发展。

近十年来，随着激光加工技术的逐渐成熟，激光加工突出的优势在各行业的逐渐体现，全球激光设备制造业实现了较快的增长。根据《工业激光解决方案》（ILS）统计，2008 年全球激光设备销售规模约为 63.6 亿美元，从 2001 年到 2008 年的复合增长率达到 13%。2009 年受全球经济危机影响，全球激光设备销售出现下滑，ILS 预计 2010 年全球激光设备行业步入复苏阶段，销售额将实现小幅增长。

2001-2008 年全球商用激光设备的销售情况如下图所示：



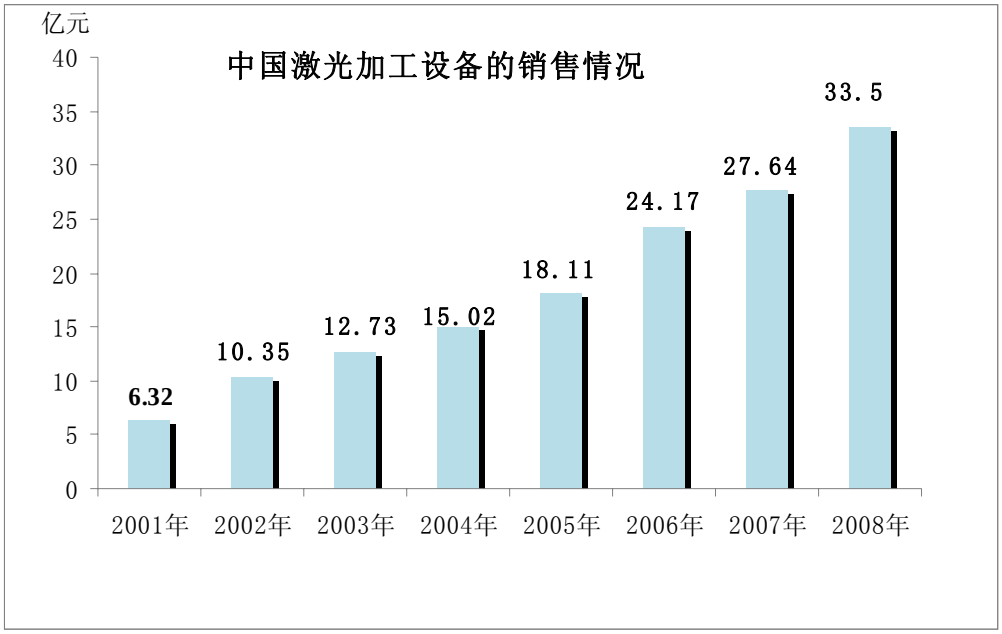
数据来源：《工业激光解决方案》（ILS）

根据《工业激光解决方案》(ILS)提供的数据，2008 年全球各类激光设备应用比例按数量统计，激光主要应用于标记（含雕刻）及切割用途，这两种用途的激光产品占 64%左右。

2）我国激光设备市场分析

近年来，我国加大了对激光加工技术产业化的实施力度，工业企业逐渐将激光设备引入生产以替代传统加工方式或增加新的工艺，推动了激光产业稳步发展。2001 年激光设备市场销售额仅为 6.32 亿元，到 2008 年已超过 30 亿元，激光设备市场呈现出稳定、高速增长的态势。

2001-2008 年我国激光设备销售统计如下图所示：



数据来源：中国光学光电子行业协会激光分会（COEMA）

上图显示，我国激光设备销售市场增速较快。2001-2008 年，我国激光设备销售市场复合增长率达到 26.90%。根据《Military&Aerospace》杂志报告，2008 年虽然全球商用激光市场受到经济危机的影响仅增长了 3.18%，但是中国市场仍实现了 21.20%的增速，远高于同期全球市场。

根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2008 年我国激光加工设备销售规模约 33.5 亿元，其中，激光切割设备销售规模约为 15 亿元，占激光加工设备总销售规模的 45%。

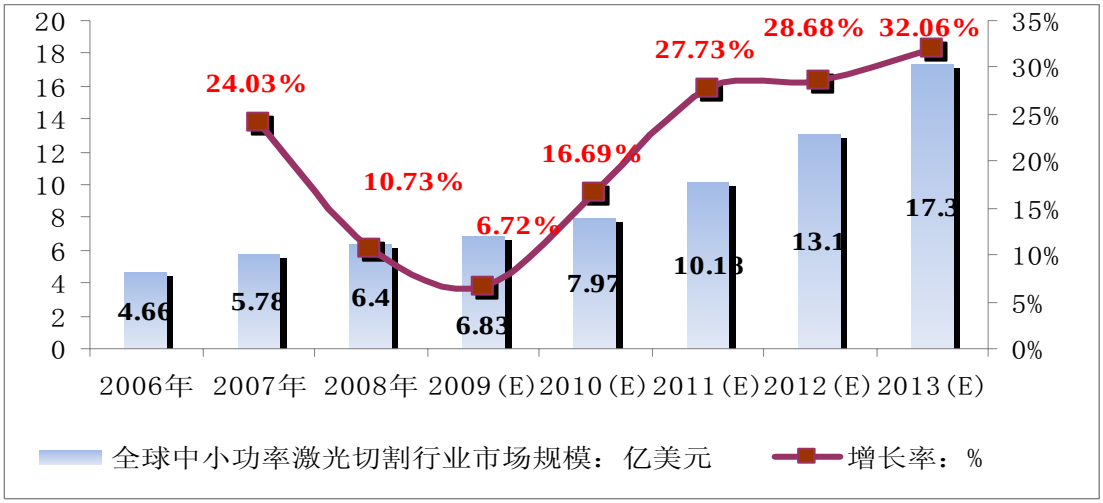
（2）中小功率激光切割设备市场发展简况

中小功率激光切割设备一般包括玻璃管激光设备、金属管激光设备和固体激光设备三类。

1）全球中小功率激光切割设备市场概况

中小功率激光切割设备市场起步较晚，至 20 世纪 90 年代初，随着激光器的普及，中小功率激光切割设备应用范围逐渐扩大，目前已广泛应用于服装家纺、产业用纺织品、制鞋箱包、广告工艺品、家俱装饰等众多传统行业，在太阳能行业中硅片的切割划片、平面显示行业中的 ITO 导电玻璃切割等方面的应用亦得到快速增长，并逐渐渗透至金属精密加工、绝缘产品、金属制品远程身份识别等众多新兴行业。

自 2001 年以来，全球中小功率激光切割设备销售市场年均增长率约 30%左右，发展迅速。2008 年全球中小功率激光切割设备约占全球激光产业份额的 10%，市场规模约为 6.4 亿美元。2009 年，受全球经济危机影响，中小功率激光切割设备市场增速有所放缓，市场规模约为 6.83 亿美元。但随着全球经济的逐渐复苏以及中小功率激光切割设备应用普及率的提高，中小功率激光切割设备销售市场将进入加速增长期，预计到 2013 年，全球中小功率激光切割设备销售市场规模将达到 17.30 亿美元，如下图所示：



数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会

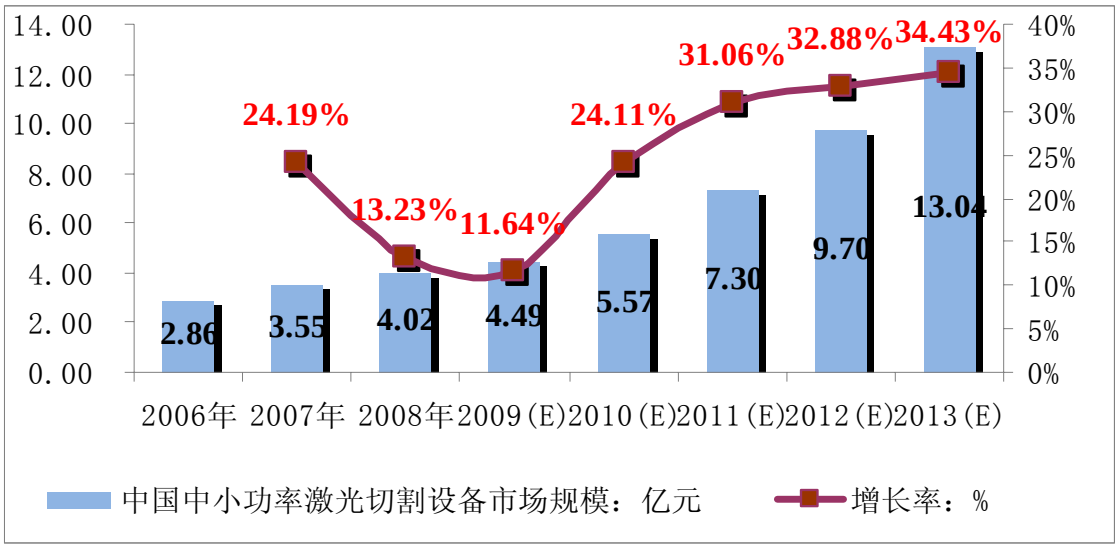
就全球而言，金属管激光设备普及度较高，是中小功率激光切割设备应用的主流。2009 年，金属管激光设备市场规模约占全球中小功率激光切割设备市场规模的 64%，为 4.4 亿美元，预计至 2013 年，市场规模将突破 11 亿美元。

2）我国中小功率激光切割设备市场概况

中国处于制造业产业升级的关键时期，传统生产工艺面临着升级换代的迫切需求。目前在服装家纺、包装印刷、家俱装饰等下游行业，激光设备的普及率尚不到 2%，因此，这些下游行业的复苏、整合及产业升级将会给本行业带来巨大的市场需求。

2008 年，我国中小功率激光切割设备市场销售额约为 4.02 亿元，约占激光设备市场销售总额的 12%。受全球经济危机影响，2009 年我国中小功率激光切割设备市场增长速度放缓，销售额约 4.49 亿元。随着中国制造业产业升级和技术改造的拉动，未来市场将加速增长，预计到 2013 年，我国中小功率激光切割

设备市场销售规模将达到 13.04 亿元。如下图所示：



数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会

①我国玻璃管激光设备发展概况及市场规模

目前，国内中小功率激光切割设备主要以玻璃管激光设备为主。2009 年，我国玻璃管激光设备市场规模约为 3.83 亿元，占中小功率激光切割设备市场规模的 85.35%。玻璃管激光器国产化程度高，价格相对较低、售后服务便捷，能很好的满足客户的普及性需求，其设备是目前我国中小功率激光切割设备应用的主要产品，未来在下游行业应用的普及性需求层面，玻璃管激光设备仍将占据主要位置，预计到 2013 年，我国玻璃管激光设备市场规模将达到 10.34 亿元，占中小功率激光切割设备市场规模的 79.31%，复合增长率达 28.09%。

②我国金属管激光设备发展概况及市场规模

2009 年，我国金属管激光设备市场规模约为 5,400 万元，占中小功率激光切割设备市场规模的 11.96%。国内金属管激光设备应用比重较低，与国际市场上金属管激光设备 64%的市场规模有较大差距，主要是由于长期以来，国内金属管激光器的供应一直由国外厂商所垄断，一方面，金属管激光器价位较高（约为玻璃管激光器价格的十倍以上），导致设备价格昂贵；另一方面，原厂返修费用高（2-4 万元/次）、送修周期长（2-3 个月），导致客户使用成本及维护成本较高。而玻璃管激光器国产化程度高，价格相对较低、售后服务便捷，能很好的满足客户的普及性需求。因此，国内企业立足于下游客户对中小功率激光切割设备尚处

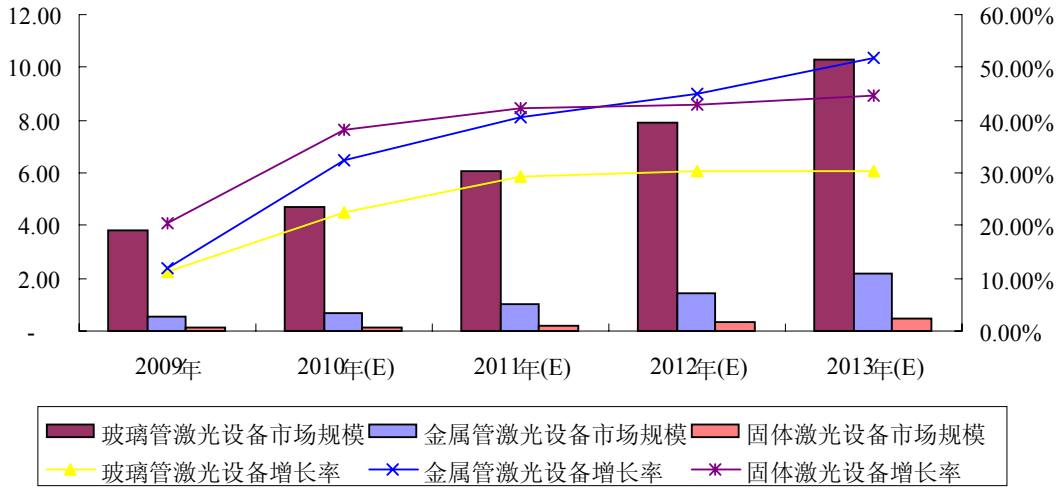
于逐步接受和普及的现状，一般主推玻璃管激光设备，在中高端应用领域对金属管激光设备则作适当的引导。

随着中小功率激光切割设备应用逐渐普及，金属管激光设备面临着高速增长的市场契机，未来其应用比重将显著提高。其一，新的应用领域亦不断产生，如服装家纺、产业用纺织品等行业的高速切割，制鞋箱包、家俱装饰、广告工艺品等行业的动态雕花，以及包装印刷等行业的激光打孔等，金属管激光设备可很好的满足上述新领域的应用要求；其二，下游客户的需求日趋精细和复杂，中高端客户群体不断扩大，对激光切割设备的性能也提出了更高的要求；其三，我国成功突破了金属管激光器的关键技术，为金属管激光设备的大规模推广扫清了障碍。预计到 2013 年，我国金属管激光设备市场规模将达到 2.2 亿元，占中小功率激光切割设备市场规模的 16.92%，复合增长率达 42.27%。

③我国固体激光设备发展概况及市场规模

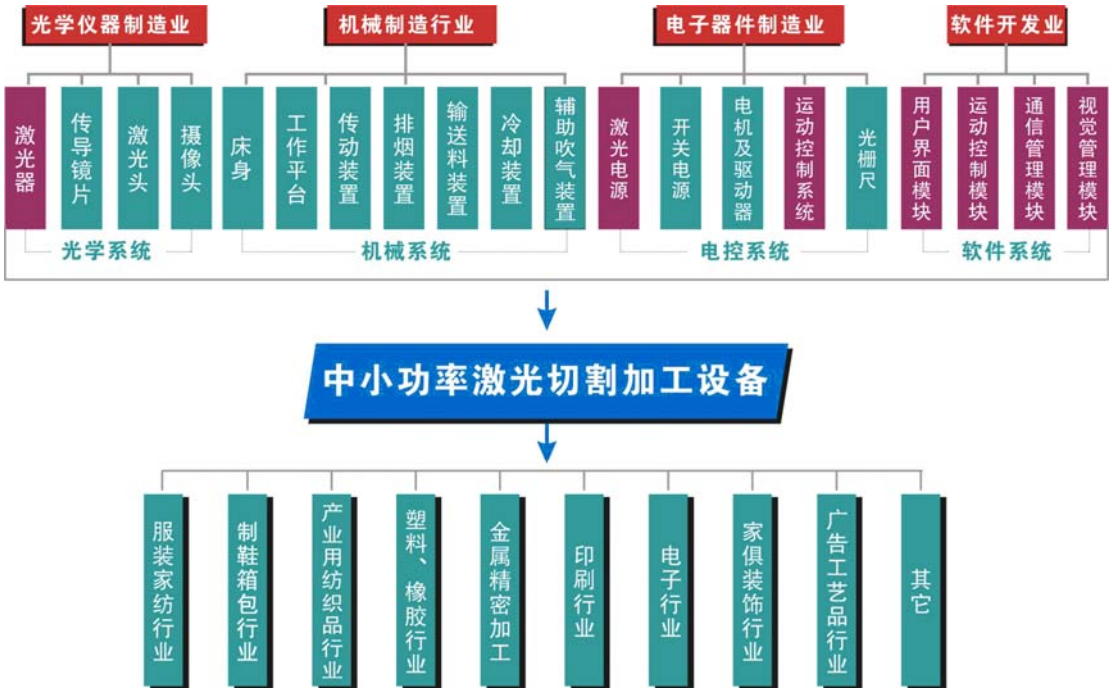
2009 年，我国固体激光设备市场规模约为 1,200 万元，占中小功率激光切割设备市场规模的 2.69%。固体激光设备可以很好应用于金属精密加工领域，未来将得到高速发展。预计到 2013 年，我国固体激光设备市场规模将达到 4,900 万元，占中小功率激光切割设备市场规模的 3.77%，复合增长率达 42.03%。

我国中小功率激光切割设备市场未来将呈现出如下产品应用结构：其一，在下游行业应用的普及性需求层面，玻璃管激光设备仍将占据主要位置；其二，在下游行业应用的新领域及中高端需求层面，随着批量化国产，金属管激光设备将实现超高速增长，并处于主导地位。此外，固体激光设备将在金属精密加工领域得到迅速发展。2009-2013 年，我国中小功率激光设备分产品发展态势如下：



（三）中小功率激光切割设备构成及产业链简介

中小功率激光切割设备主要由光学系统、机械系统、电控系统和软件系统组成。因此中小功率激光切割设备产业链中涉及上游产业主要包括光学仪器制造、机械制造、电子器件制造和软件等行业。其应用的下游行业主要包括服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、塑料和橡胶、印刷包装、电子以及金属精密加工等行业。中小功率激光切割设备产业上下游关系如下图所示：



注：上游行业中，标记表示非公司产品；标记表示公司可自产

1、中小功率激光切割设备的构成

（1）光学系统

中小功率激光切割设备中的光学系统由激光器、传导镜片、激光头、摄像头等构件组成。其中，激光器把电能转变成光能，并产生所需的激光束，为激光设备核心部件；传导镜片和激光头将激光引向聚焦物镜并聚焦在工件上，通过焦点位置调节，使激光束准确的聚焦在加工位置，再由机械系统实现激光加工。此外，摄像头则负责扫描和识别样板的图案，配合机械系统，保证激光加工的成品完全符合样板的样式和要求。

（2）机械系统

中小功率激光切割设备中的机械系统由床身、工作平台、传动装置、排烟装置、输送料装置、冷却装置、辅助吹气装置等构件组成。其中，工作平台和传动装置为机械系统的重要部件。工作平台是被切割材料的承载介质，为排烟系统等部件的安装提供安装接口；传动装置接受控制系统的指令，完成激光加工所需的各种运动。排烟装置、输送料装置、冷却装置和辅助吹气装置构成辅助系统，辅助设备器件的正常工作。

（3）电控系统

中小功率激光切割设备中的电控系统由激光电源、开关电源、电机及驱动器、运动控制系统、光栅尺等构件组成。其中，激光电源和运动控制系统是核心，其性能和特点决定整台激光设备的技术指标。激光电源可控制激光器的输出功率及调制频率等参数；运动控制系统对激光头的运动进行调速控制、限位保护、动态跟踪，保证激光头按照用户需要的轨迹，实现图形的切割和雕刻加工。

（4）软件系统

软件系统由用户界面、运动控制、通信管理、视觉管理等模块组成，实现排版、控制、诊断、复位及管理等功能。软件系统是用户对激光设备进行操作与指令控制的接口和桥梁，用以控制激光设备按照用户的要求正常工作。

2、中小功率激光切割设备行业上游产业链情况

（1）光学仪器制造业

在光学仪器制造业中，除激光器制造行业集中度较高，主要被少数厂商所垄断外，传导镜片、激光头、摄像头等制造行业竞争较为充分。

在激光器制造行业，知名的激光器制造商不多。玻璃管激光器目前无法批量化工业生产，主要依靠手工完成，国内厂商数量较多，但规模较大的知名企业不多；金属管激光器目前主要由美国的相干公司（全球最大的激光器制造商）和新锐公司提供。

（2）机械制造业

在机械制造业中，国内生产企业众多，集中度较低，企业可以选择的面很广，在价格和供货量上不会受制于供应商。

（3）电子器件制造业

在电子器件制造业中，激光电源和运动控制系统制造行业的发展对本行业影响较大。

本行业对激光电源要求较高，能满足本行业要求的上游电源制造企业较少。激光电源主要依靠自制，但目前可实现自制的企业较少。

国内运动控制系统模块专业制造商较多，市场竞争充分。本行业内具备较强实力的企业一般会通过整合上游产业链，掌握运动控制系统的开发技术，从而实现对激光设备和加工工艺的有效控制。

（4）软件开发业

激光通用软件制作商较为广泛，大部分激光设备厂商选择外购方式，通过直接购买第三方软件来配合整套激光设备的工作以减少运营成本。但由于中小功率激光切割行业尚处于成长初期阶段，行业应用广泛，客户个性化需求较强，许多行业应用软件只能通过激光企业自己开发设计。

3、中小功率激光切割设备行业下游产业链应用

中小功率激光切割设备可应用于各种非金属材料加工和金属材料精密加工领域，目前，已经在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品以及金属精密加工等行业均得到广泛应用。激光技术的出现及应用，改变了这些行业低效率、低附加值、低技术含量的传统加工生产模式，给这些行业带来巨大的活力。

中小功率激光切割设备在有关行业的应用情况如下表：

中小功率激光切割设备应用领域	行业	子行业	应用范围

中小功率激光切割设备应用领域		行业	子行业	应用范围
非金属材料加工	柔性材料行业	服装家纺行业	制衣行业	衣片的自动化精确裁剪
			毛绒玩具行业	毛绒玩具的裁片
			服装辅料行业	各类商标及服饰花边的制作
			电脑绣花行业	电脑绣花贴布分层切割及雕花
			纺织面料行业	各种纺织面料切割、表面的雕花及冲孔
			家纺用品行业	家纺用品的切割、打孔及雕花
		制鞋箱包行业	制鞋行业	鞋料的下料、打孔及表面雕花
			箱包行业	箱包的下料及装饰雕花
		产业用纺织品行业	非织造材料行业	气液过滤材料及安全气囊的外型切割
			户外用品行业	帆船布、遮阳挡雨蓬的外型切割
			汽车内饰行业	座椅套的切割及雕花
		塑料、橡胶行业		PVC\PE\PET 等塑料、橡胶材料的切割及打孔
	固性材料行业	广告工艺品行业	广告展示用品行业	亚克力有机板、木板的雕刻及切割
			工艺品行业	各种工艺品的制作及标记
			模型制作行业	各种模型材料的切割
		家俱装饰行业	家俱行业	家俱材料的切割及雕刻
			地面材料铺装行业	地毯、木地板的镶嵌切割及雕刻
		玻璃加工行业		玻璃表面装饰雕刻、玻璃内雕
		电子行业	电子芯片制造行业	电子芯片的标记及焊接
		包装印刷行业	食品包装行业	食品包装微孔的制作及标记
			医药行业	医药包装的标记及医药的微孔制作
			印刷行业	凸版印刷的滚轮、橡胶板的雕刻及模切板的切割
金属材料加工	精密加工行业	金属精密加工行业	五金工具行业	五金工具卫浴产品的切割、打标及焊接
			医疗器械电气制造	金属配件的精密标记、切割及焊接

（1）服装家纺行业

激光加工作为一种全新的加工方法，以其精确高效的加工、快捷简便的操作、高度的自动化程度，适应了人们日益提升的审美要求，满足了个性化需求，在服装家纺行业内得到越来越广泛的应用。

1）布料激光裁剪

裁剪是服装制作必不可少的工序。目前，裁剪方式主要有剪刀裁剪和电脑裁床裁剪。其中，剪刀裁剪有速度慢、裁剪不准、费料等劣势，而电脑裁床裁剪则易须边，仅适合批量化生产，在个性化及柔性生产方面表现不足，且价格昂贵，平均价格在 100 万元以上，中小企业较难承受。这无疑为激光裁床奠定了良好的市场需求。

激光裁床克服了剪刀裁剪和电脑裁床的固有缺点，迎合了服装行业越来越注重小批量、个性化的快速时尚（Fast fashion）需求。以本公司产品为例，激光裁床可实现便捷的服装打版放码、智能化排料和自动送料切割等作业，加工速度快、裁剪精确快速、加工品质优、节省面料、自动化程度高，增强了企业的创新能力，有利于增加产品附加值，提高生产效率和利润水平，进而提高企业竞争力。而在价格方面，一台小功率激光裁床仅为电脑机械裁床的 1/10 左右，价格实惠，功能齐全，极适合在中小规模服装企业中进行推广，而该类企业数量的庞大也极大的保证了中小功率激光切割设备良好的市场前景。

2）成衣激光雕花

超过三分之二的服装家纺面料可利用激光来制作各种数码图案。传统的纺织面料制作工艺需要后期的磨花、烫花、压花等加工处理，而激光雕花在此方面具有制作方便、快捷、图案变换灵活、图像清晰、立体感强、能够充分表现各种面料的本色质感以及历久常新等优势。

服装面料及成衣激光雕花，适合面料后整理加工厂、面料深加工厂、成衣服装厂、面辅料及来料加工企业。

3）贴布绣激光切割

服装家纺行业的电脑绣花工艺中，有两个很重要的步骤，即贴布绣前的切割和绣花后下料的切割。在传统的加工工艺中，绣前切割采用刀模加工方式，其缺陷在于，容易产生织物须边，刀模的制作周期长、成本高，且加工精度受刀模限制，异形图形难以加工。而绣后下料切割，大多采用热切加工方式，该方式有切

边缝隙大、边缘发黄发硬、难以对位等缺点，且异形图形依靠人工手剪，更是容易散边，产生废品，若是遇到批量生产，效率则更低，大大损耗了人力、物力和时间，并造成直接成本的增加。因此，传统绣花加工工艺已制约了贴布绣花的发展，急需有一种先进的加工方式来取代这两种旧的加工方式。

公司推出的激光刺绣一体机可以通过技术手段实现电脑绣花和激光切割、激光雕花合二为一，并实现了分层绣花切割、打孔、雕花等传统绣花工艺无法完成的功能，从而缩短了加工流程及加工时间，提高了加工效率，节约了加工成本，提升了产品品质。有关激光刺绣一体机的应用方案特点参阅本招股说明书“第六节 四、（一）3、主要行业解决方案介绍”。

4）牛仔影像激光喷花

牛仔喷花激光加工是一项新兴激光加工应用技术，激光切割设备运用聚焦而成的高能量激光束照射到需加工部分的牛仔面料，并用辅助气体将熔化物或氧化物吹出，从而在各种牛仔面料上制作出不会褪色的影像图案、渐变花形、猫须磨砂等效果，为牛仔时尚增添了新的靓点。牛仔喷花适合牛仔服装厂、水洗厂等企业和个人进行牛仔系列产品的增值深加工。

5）激光水洗

传统布料水洗需要加温，并添加膨化剂、柔软剂、酵素酶以及碱性氧化助剂，以获得织物柔软、透气、舒适的质感和一些视觉效果。传统布料水洗，需耗用大量水资源，容易造成水污染，成本高、效率低、水洗品质差。激光水洗，时间快、成本低、效率高、无水源耗费。一件成衣做旧、雕刻图形用激光水洗仅需 1.6 分钟，且省去后道烘干整理等工序，加工完毕即可销售。

6）商标自动寻边切割

长期以来，服装辅料中的商标（织标、绣标）的切边、下料、打孔和拼花都存在一个对位问题。如何精确而高效的切割，是业界面临的难题。现有的自动视觉跟踪切割系统在传统的人工对位切割的基础上前进了一大步，能够识别对位点自动定位切割，但对于服装产品的随机变形不能自动纠正，因此会产生大量的废品。本公司成功开发出自动识别寻边切割系统，能够依据所织商标图形的边缘，自动生成切割路径，并准确地利用激光沿边切割；还能够自动定位，对刺绣图形中的图案进行切割打孔，从根本上解决了对位问题。

（2）制鞋箱包行业

激光加工在制鞋箱包行业的优势在于可以在各种皮革面料上快速雕刻和镂空出各式图案，雕刻精度高、镂空无毛边、操作方便灵活、可以任意选形，且不会使皮革表面产生任何形变，能体现出皮革本身的颜色与质感，非常适合鞋面、鞋材、皮具、手袋、箱包等加工生产厂家的需要。

利用激光雕刻技术，将激光设备连接激光雕刻软件，就可实现图稿输入、自动雕刻作业。这种作业方式可实现对任何复杂图形的雕刻，也可以进行镂空和不穿透盲槽的雕刻，作出深浅不一、质感不同、具有层次感和过渡颜色效果的各种图案。

（3）产业用纺织品行业

激光技术应用于产业用纺织品行业，主要包括对各种工业用过滤布、气囊、防护布、合成材料等柔性材料进行裁剪。采用激光裁剪，加工工序由计算机控制，精确度高、质量好、能耗低、材料利用率高。

（4）家俱装饰行业

在家俱装饰行业，目前激光主要应用集中在软体家俱的面料雕花和裁剪、家俱表面的木质拼花切割、异型骨架的切割、玻璃家俱的表面雕刻及内雕、工艺家俱的雕花和镂空、钢制家俱切割、雕刻与焊接等方面。下料、切割和雕花是激光设备在本行业的主要工作方式，具有加工效率高、切割边缘平滑整齐、精度高、稳定性好等特点，并可实现边设计边出图。

传统的家俱加工利用人工钢丝锯锯图，不仅费时费力，而且质量得不到保证。激光切割设备的激光束直径仅为 0.1 毫米，在木料上切割直径仅为 0.2 毫米左右，因此，激光切割设备切割的图案精确、高效，再通过拼图、粘贴、打磨、喷漆等后序加工，即可以在家俱表面上制造出精美细致的图案，大大提高了家俱的艺术品味和产品的技术含量，提升了家俱装饰业的利润空间。另外，功率足够大的激光切割设备还可以实现在较厚的木料上切割图案或文字。

（5）广告工艺品行业

广告工艺品行业是激光加工技术得到较为广泛应用的领域之一。激光加工在该行业的应用与传统加工方式对比如下：

对比	激光加工	刀具加工
适合材料	竹木、塑料、亚克力、玻璃、金属等	竹木、亚克力、塑料等

对比	激光加工	刀具加工
加工效果	对竹木、亚克力、金属、玻璃、大理石等脆性材料上可进行切割、雕刻，加工效果好，雕刻分辨率可达 300 线以上	可对竹木，雕刻和切割加工，精度较差，亚克力切割后需二次抛光加工
加工效率	高，数倍于刀具加工	较低
加工成本	每分钟约需 0.008 元（包括激光器使用成本、电力费用）	每分钟约需 0.25 元（包括刀具成本、夹具成本和电力费用）
加工面积	根据使用者要求任意选定加工面积	可根据使用者要求任意选定，但面积越大投资成倍增长
材料利用率	高	较低
是否装夹	无接触加工方式，无需装夹	接触式加工，需装夹
加工成品率	高	较低，受影响因素较多
设备投入	一般	价值较高
接受程度	开始接受	广泛使用
推出时间	晚	较早

广告工艺品行业中的激光应用可主要分为雕刻、切割、雕刻切割三种工作方式。

雕刻可在物体的表面或内部进行，通过图形处理软件与激光设备软件系统的配合工作，雕刻设备就可根据预置的图形文件产生的点阵效果进行雕刻。在广告工艺品行业主要适用于木板、双色板、亚克力、彩色纸等材料的加工。

切割则先通过图像处理软件将图形做成线条的形式，并根据所加工的材料控制能量和速度，在切割操作软件中进行参数的设置，即可操控切割设备根据软件产生的飞行路线进行自动切割，主要适用于木板、双色板、亚克力、彩色纸等材料的加工，制作水晶字、立体商标等。

雕刻切割是将雕刻工艺与切割工艺结合在一起，实现既有平面图型又有立体模型效果的加工工艺，主要适用于路牌、标牌、指示牌、像集等指示性标志和工艺品的制作。

（6）包装印刷行业

在包装印刷行业中，中小功率激光切割设备主要用于产品商标、标志图、条形码等的标记以及包装打孔、预留撕口。

在对产品和包装好的消费品进行打码和标记时，通常使用喷墨、转印、贴标签的方法。与传统方法相比，激光打码的优势主要在于：无须耗材、维护费用低、

系统停工时间短、对环境污染小、可以打码的材料范围广、系统整合方便、能够在短时间内得到高质量且永久的代码。

（7）玻璃加工行业

1）玻璃切割

近年来，激光切割已经在 ITO 导电玻璃、平板显示、晶园片等领域中得到了较好的应用，显示出强大的技术优势。与传统的机械切割相比，激光切割具有加工效率高、切割边缘光滑整齐、不需要后续加工的优点，避免了不可预料的裂痕和残破，降低了次品率，提高了产品产量和质量。长远来看，激光切割在玻璃切割领域将逐渐取代机械切割。

2）水晶玻璃内雕

采用 3D 激光内雕技术，能将平面或立体的图案“雕刻”在水晶玻璃的内部，作出造型各异、璀璨夺目、晶莹剔透的艺术品。除了传统的激光内雕，彩色内雕能使水晶玻璃内雕作品在色彩上变得更为丰富，是未来的发展趋势。伴随着行业的成熟和市场需求标准的提高，激光内雕技术必然由无色向彩色工艺发展。

（8）金属精密加工行业

1）金属精密切割

中小功率激光切割设备主要应用于厚度小于 5 毫米的碳钢、合金钢、铝合金、镍合金、铜及合金、钛及合金等金属的精密切割，具有加工精细、异形加工快捷等特点。

2）激光打标

激光打标具有打标精度高，速度快，打标清晰，可在硬、软、脆产品的平面、弧面和运动物体上打印各种文字、符号、图案的特点。激光打标可在金属上精密加工，标记出尺寸小的复杂图案，打印标记具有不易磨损的防伪性能。如，激光可以在铝型材料上打印上永久性的公司标识、生产编号、货品编号等参数。激光技术应用于铝型材料行业，极大的增加了假冒伪造的技术难度，有效的防止了品牌受到侵犯，解决了该行业假冒伪造、经销商间互相窜货的问题。

4、上下游行业的发展状况对本行业及其发展前景的影响

（1）上游产业对本行业的影响

目前，我国中小功率激光切割设备产品原材料中的激光器、镜片等精密器件

主要依靠进口；其他大多数原材料及配件均可以从国内获得充足供应。随着募投项目的建成，本公司金属管激光器将实现规模化自产，能有效的降低中小功率激光切割设备的制造成本，有利于中小功率激光切割设备市场的快速扩张。

（2）下游产业对本行业的影响

本行业的服务领域广泛，所涉及的下游行业企业多为传统生产制造型企业，下游行业对本行业的发展有明显的牵引和驱动作用，因此下游生产型企业的发展状况直接影响到本行业的市场空间。目前，我国推出的多项产业政策推动了传统行业技术改造和产业结构调整，为下游行业的转型和发展提供了良好的政策支持，亦为本行业提供了市场扩大的历史机遇。

（四）中小功率激光切割加工工艺的替代优势

为应对国际经济危机的影响，国家出台一系列产业扶持政策，旨在增强企业自主创新能力，推动产业升级和节能减排。中小功率激光切割设备作为传统刀具等加工制造工具的替代加工手段，可以解决目前传统制造行业低效率、高能耗、高污染等问题，推进下游行业技术改造和产业升级，推动制造业从“机械加工”向“光加工”的时代跨越，最终实现“用刀的地方用激光替代”的中小功率激光加工产业格局。具体说明如下：

1、技术及经济效益优势

中小功率激光切割设备可广泛应用于非金属材料加工及金属精密加工。与传统刀具机床设备相比，激光切割设备采用无接触的热加工方式，具有能量聚集性极高、光斑细小、热扩散区少、加工个性化、加工品质高、无“刀具”磨损等优势，激光切口光滑无飞边，一些柔性材料自动收口，无变形，加工图形可通过计算机随意设计和输出，无需繁杂的刀模设计和制作。激光加工不仅提高了效率，而且柔性加工工艺节省了材料，创造了新工艺，提高了产品质量，赋予了产品更高的附加值。此外，设备本身的价格也远低于传统刀具机床。

以柔性材料领域和固性材料领域为例，激光设备与传统刀具设备比较优势如下：

性能对比项目	传统刀具设备	激光切割设备
工作方式	刀具切割，接触式	激光热加工，非接触式
工具种类	各种传统刀具和自制刀模	各种波长的激光

性能对比项目		传统刀具设备	激光切割设备
应用领域比较	1、柔性材料领域		
	工具磨损	需配置专属化刀具模块，易磨损	激光加工，无需工具
	加工图形	有选择，小孔、小转角图形不能加工	对图形没有选择，任意图形加工
	加工材料	受限制，有些材料如用刀具加工易起毛	不受限制
	雕刻效果	接触式加工，无法实现在布料上的精美图形雕刻	可以在材料上雕刻任意精美图形，速度快
	操作灵活简易性	需编写程序并制作刀模，操作复杂	简单设置，一键完成加工，操作简单
	自动收口	无此功能	由于是热加工，对于需要收边的材料，自动实现该功能
	加工效果	有一定变形，加工图形比较粗糙	精美，无变形
	2、固性材料领域		
	工具磨损	需配置专属化刀具模块，易磨损	激光加工，无需工具
	加工材料	受限制，比如玻璃，陶瓷，晶片等材料不能或难加工	不受限制
	刀缝大小	受刀具大小限制，一般在1-2mm	非常小，一般在0.1-0.2mm
	雕刻效果	由于是接触式，无法实现在固体材料上的精美图形雕刻	可以在固体材料上雕刻任意精美图形，速度快
	操作灵活简易性	要编写程序，要制作刀模，操作复杂	简单设置，一键完成加工，操作简单
	特殊工艺	受限制	应用广泛，既可切割也可焊接，还可实现如玻璃内雕等特殊功能
	维护费用	经常更换刀具，并且要冷却水，维护费用高	非接触加工，可24小时不间断工作，维护费用低

受到经济危机、劳动力成本上升等因素的影响，国内许多传统产业亟需业务转型，需要新的技术和设备来提升生产效率、质量和产品附加值。作为传统刀具机床的替代设备，中小功率激光切割设备将会得到更多客户的青睐。

2、节能环保、绿色制造优势

由于激光加工的工具是激光束，属非接触加工方式，因此激光加工不同于传统的刀具机械加工，无刀具磨损，不产生噪音，不易受电磁干扰，无环境污染，

可实现当今制造技术所追求的绿色化目标。以中小功率激光加工技术应用于服装家纺行业为例，为使织物柔软、透气、舒适和获得一些视觉效果，传统加工工艺需进行传统的布料水洗处理，水洗需耗用大量的水资源，还需要加温，添加膨化剂、柔软剂、酵素酶以及碱性氧化助剂，造成大量水污染。据国务院发布的《纺织工业调整和振兴规划》中统计，纺织工业水耗、废水排放量分别占全国工业总水耗、总废水排放量的 8.5%和 10%，节能减排任务艰巨。激光水洗仅需 1.6 分钟，且省去后道烘干整理等工序，加工完毕即可销售，无水源浪费和污染，顺应了国家节能减排的产业政策。

（五）中小功率激光切割设备市场容量分析

根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中小功率激光切割设备在如下细分行业应用的潜在市场容量如下：

细分市场	2009 年市场规模（万元）	潜在市场容量（万元）	增长倍数
服装行业	4,700	362,000	77
家纺行业	2,000	234,000	117
制鞋箱包行业	3,500	200,000	57
产业用纺织品行业	1,500	140,000	93
软体家俱行业	4,000	26,000	7
广告工艺行业	7,800	220,000	28
六类合计	**23,500**	**1,182,000**	**50**

1、服装家纺行业

（1）激光裁床应用于服装行业的布料裁剪的市场容量

服装行业市场广阔、需求巨大。全球 66 亿人口的巨大基数决定了服装家纺产业的庞大市场和永续性需求。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2008 年，我国服装企业的数量约为 6 万家，服装总产量为 460 亿件。

2009 年，该领域中小功率激光切割设备销售规模仅为 4,700 万元左右，而激光裁床潜在市场容量保守估计为 36.20 亿元，是 2009 年的 77 倍以上。

（2）激光刺绣一体机应用于家纺行业的市场容量

2007 年，我国电脑绣花机产量约 7 万台，比 1997 年增长了 6.5 倍；2008 年受全球经济危机影响，我国电脑绣花机产量有所下降；2009 年下半年，随着全球经济的企稳，刺绣机产量开始恢复增长。

2009 年，该领域中小功率激光切割设备销售规模为 2,000 万元左右。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，激光绣花一体机的潜在市场容量保守估计约有 23.4 亿元；此外，每年新出厂的电脑绣花机还将产生约 3.9 亿元的新增市场需求。潜在市场容量约为 2009 年的 117 倍。

2、制鞋箱包行业

据联合国统计网站发布的数据显示，2007 年我国鞋类进出口总额为 246 亿美元，占全球鞋类贸易总额的 18%，位居第 1 名；箱包进出口总额为 112 亿美元，占全球箱包贸易总额的 17%，位居第 1 名。根据《2009 年中国鞋业发展报告》，中国鞋年产量超过 100 亿双。

2009 年，该行业内中小功率激光切割设备销售规模仅为 3,500 万元左右。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，制鞋行业将产生 8,000 台激光切割设备的市场需求，估计约有 20 亿元的潜在市场容量，潜在市场容量约为 2009 年的 57 倍。

3、产业用纺织品行业

我国产业用纺织品行业最近五年的年增长率均在 18%以上，增长迅速。按照我国纺织行业“十一五”规划的发展目标，2010 年的纺织行业发展目标是全年纤维加工总量达 3,600 万吨左右，其中产业用纺织品加工总量 600 万吨。以汽车用纺织品为例，近年来，我国非织造布每年用于汽车工业的数量近 7,000 万平方米，尤其是轿车制造工业的蓬勃发展，对非织造布等工业面料的需求增长迅猛。

2009 年，该行业内中小功率激光切割设备销售规模约为 1,500 万元。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，产业用纺织品行业将产生 14 亿元激光切割设备的市场需求，潜在市场容量约为 2009 年的 93 倍。

4、家俱装饰行业

近十年来，我国家俱行业以每年 29.27%的速度快速增长。根据中国家俱协会出版的《2008 中国家俱年鉴》统计，2008 年我国家俱制造业的总产值为 6,000 多亿元人民币，出口 275.83 亿美元。

2009 年，该行业中小功率激光切割设备销售规模约 4,000 万元。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中小功率激光切割加工工艺在此

行业的应用非常广泛，仅软体家俱行业保守估计潜在市场容量为2.6亿元，与2009相比，有近7倍的增长空间。

5、广告工艺品行业

2008年，我国广告总投放量达到4,413亿人民币，超过日本居全球第二位。2009年，该行业中小功率激光切割设备销售规模约为7,800万元。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，未来几年该行业将产生10万台以上的激光切割机需求，达到22亿元人民币，潜在市场容量约为2009年的28倍。

（六）行业竞争格局

1、国际市场竞争状况

全球激光行业应用市场尚处在成长初期阶段。全球比较知名、规模较大的激光公司有德国通快、德国罗芬、美国相干、美国光谱物理、美国IPG及英国GSI等综合类型的上市公司。其中，德国通快和罗芬公司都以大功率二氧化碳激光器为基础，向高功率二氧化碳切割及焊接应用方向发展，尤以汽车、冶金、航天、石油等行业为主攻方向，并在这些行业取得较大的竞争优势，品牌影响力较强。而美国相干公司和光谱物理公司是两家激光器件大型供应商，其激光器件包括各种气体激光器和固体激光器，销售对象为全球激光系统集成商和各类科研及教学机构。美国的IPG公司专注于光纤激光器的开发，并在光纤激光器领域的市场占有率达 80%以上，近年开始开发一些高功率二氧化碳激光器。英国的GSI公司则以提供高功率半导体激光器为主，配合销售一些激光光学器件。

激光的发展历程较短，科技含量高，专业性强，行业发展方向是以细分市场为主线，多以某一个行业或某一个功率来细分市场。在国际上，较为知名的中小功率激光切割设备制造企业有意大利SEI公司、德国Euro公司、奥地利Trotec公司、美国Epilog公司、美国Universal公司。这些公司的特点是规模较小，专注某一个领域应用的开发，产品线较短，品质较高，但市场反应较慢、价格较高。意大利SEI公司以纺织和广告行业应用为发展方向，产品以切割为主。德国Euro公司则以工业固性材料及中功率切割为发展方向；奥地利Trotec、美国Epilog、美国Universal公司则以广告行业中雕刻应用为主。

2、国内市场竞争状况

目前，国内激光设备制造企业规模普遍较小，年销售收入超过五千万元的激光设备制造企业不多，激光设备制造企业有很大的发展空间，行业利润水平将保持一定的稳定性和持续性。

在国内激光公司中，大族激光、华工科技和楚天激光等企业的产品范围较为广泛，产品涉及大中小功率激光产品，行业涉及汽车制造、电子行业、半导体行业、钢铁、冶金等行业，这几家公司产品结构较为全面，市场份额较大。其中，大族激光产品主要以激光信息标记为主，行业主要涉及电子设备制造业及信息技术行业等；华工科技主要以提供大型成套激光设备为主，行业主要涉及冶金、矿山、机电工业等行业；楚天激光下辖工业激光、医疗激光、激光加工三大产业。

在我国，较为知名的从事中小功率激光切割设备的公司主要有金运激光、大族粤铭、博业激光和开天科技，这四家企业从销售额来看，约占国内中小功率激光切割设备份额的 64%左右。上述公司在细分行业具有多年的行业经验积累，从而形成明显的市场先发优势，成为各细分行业的龙头企业。

（七）行业市场化程度、所处的发展阶段

1、行业的市场化程度

中小功率激光切割设备行业不存在行业准入及政策壁垒，行业市场化程度较高，但由于具有较高的技术壁垒，因此中小功率激光切割行业的企业不多，具有较大规模并有竞争力的企业更少，行业集中度较高。

2、行业所处的阶段

中小功率激光切割设备行业起步时间很短，目前尚处于成长初期。从目前来看，中小功率激光切割设备在服装家纺、广告工艺品行业的应用已开始逐步深化，在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰等行业以及五金工具等金属精密加工行业中的应用尚处于成长初期。随着装备行业产业升级及激光加工优势的逐渐彰显，中小功率激光切割设备市场将迅速扩张。

（八）进入本行业的主要障碍

中小功率激光切割设备行业属于技术密集型行业，需要持续的研发投入，是否掌握激光核心技术及运动控制系统开发技术成为竞争者进入本行业的主要障

碍，具体如下：

1、技术壁垒

本行业涉及光学、电子技术、计算机软件开发、自动控制、数字图像处理、人工智能与模式识别、材料研究、真空技术、机械设计及制造等学科，技术壁垒较高，尤其作为激光设备核心硬件的激光器和核心软件的运动控制系统，技术突破需大量研发投入，为新进入者设立了较高的门槛。

此外，中小功率激光切割设备所涉及的行业广泛，客户个性化需求较多，企业占领市场往往需经过长期的经验积累和持续的、根据经验不断更新完善的技术开发，这对于刚刚进入行业的企业来说也构成技术壁垒。

2、行业推广及销售服务壁垒

激光加工行业为新兴产业，客户对其技术及产品的了解程度不深，设备制造企业往往需要对客户进行长时间的技术推广和培训引导。同时，中小功率激光切割设备行业应用广泛，客户群分散，行业推广及销售渠道的建立还需要大量的时间、资金、人力及技术的投入。因此，存在着较高的行业推广壁垒。

此外，激光切割设备属于光机电一体化的高精密设备，产品由多种精密器件组成，在设备维护、维修保养等方面均需要长期的售后服务。由于客户技术能力参差不齐，对设备售后服务的依赖性较大，这对设备制造企业的销售服务网络提出了较高的要求。因此，行业存在较高的销售服务壁垒。

3、资金壁垒

首先，由于激光切割设备制造的特殊性，其原材料中光学零部件种类多、设计复杂，有些需要专用加工模具，甚至需要依靠进口国外关键零部件，小批量、零星的采购往往在价格上难以得到优惠，与规模化制造的平均单位成本有较大的差异；其次，产品前期研发投入较大，在产品销售预期不明确的情况下，一般很少有企业会冒风险投入大笔资金开发激光器及各细分行业的应用软件解决方案；同时，为满足不同行业的需求，后续的技术更新和产品升级同样需要较大的研发投入和资金支持；最后，由于规模化生产需大量的测试检验仪器和生产工艺设备，这也需要大量的资金投入。因此，行业存在较高的资金壁垒。

4、品牌壁垒

由于激光加工设备主要用于工业生产，某个品牌设备的质量需要较长时间才能被客户了解，客户一旦接受并使用某个品牌的设备后一般不会另行选择其它品牌的设备。因此，行业存在一定的品牌壁垒。

（九）影响行业发展的有利因素和不利因素

1、有利因素

（1）国家产业政策支持及产业技术升级为该行业提供了巨大增长空间

光电子产业将成为 21 世纪的支柱产业之一，其发展和应用已成为衡量一个国家高科技发展水平的主要标志之一。《国家“十一五”科学技术发展规划》提出，光电子与激光领域是我国在高新技术产业化重点发展的领域之一。

2007 年 1 月，国家发展和改革委员会等部委发布《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年度）》，激光加工技术及设备被列入先进制造领域，进行优先、重点发展。

面对经济危机，国家加大对制造业的扶持力度，出台多项政策以引导产业升级。2009 年 5 月，国务院先后发布《装备制造业调整和振兴规划》、《纺织工业调整和振兴规划》及《轻工业调整和振兴规划》，强调对装备制造业、轻工业与纺织工业装备自主化的扶持，推进技术改造和产业升级。这些政策为中小功率激光切割设备的产业应用及推广创造了发展机遇，为中小功率激光切割设备行业提供了巨大的增长空间。

（2）广阔的产业发展前景

中小功率激光切割设备行业，属于光电子产业的应用行业。作为使用刀具类机床的替代产业，目前尚处于产业成长的初期阶段，随着传统产业的技术升级、产业结构调整、节能环保政策的推出以及产品个性化需求趋势的发展，激光设备将在越来越多的领域普及，产业应用具有巨大的发展前景，未来将呈现“用刀的地方就可以用激光替代”的产业格局。

（3）节能环保的绿色制造技术应用将是工业发展的趋势

目前，我国提出提高资源使用效率，降低生产过程中的污染成本，发展新能源，通过实施绿色战略来实现经济的可持续发展，高效率、低能耗、低噪音的环保制造技术将是未来工业加工的趋势，中小功率激光加工技术不同于传统的刀具

机械加工，无刀具磨损，不产生噪音，不易受电磁干扰，无环境污染，属于当今制造技术绿色化所追求的目标。

（4）国外发展中国家的激光设备需求对我国激光设备行业发展的机遇

近年来，随着发展中国家经济的发展和政治的稳定，吸引发达国家产业转移成了这些国家政治稳定和经济发展的头等大事。由于起步较晚，这些国家在设备投资上反而有后发优势，这些国家往往会直接以激光设备代替传统的切割设备，从而将为我国激光设备行业的发展提供新的发展机遇。

2、不利因素

（1）上游行业的制约

我国激光产业发展时间较短，产品中的核心硬件如激光器主要是从国外进口，激光器制造技术基本为国外所掌握，这成为了制约产业发展和技术水平进一步提高的瓶颈。

（2）市场认知程度还有待提高，行业应用尚需推广

虽然中小功率激光切割设备在传统加工领域具备明显的替代优势，但由于发展时间较短，下游行业对其优越性的认知程度还有待提高，实现大规模的行业应用仍需要一定时间的推广。

（3）企业规模偏小、资金实力不足

目前，我国中小功率激光切割设备行业尚处于成长初期阶段，企业规模较小，资金实力不足。

（十）行业技术水平发展状况、技术门槛及技术替代

1、行业技术水平及技术门槛

（1）激光器技术

二氧化碳气体激光器是中小功率激光切割设备的核心部件，其生产制造技术构成本行业关键技术门槛之一。玻璃管激光器生产技术难度不高，国内部分厂家已经掌握，使用金属管激光器是中小功率激光切割设备中高端产品的未来发展趋势，其生产技术难度很大，目前只有较少国内外厂商掌握，构成较高的技术门槛。

金属管激光器的核心技术主要包括以下关键技术工艺：

①金属管激光器内的气体成分及比例。

②全金属化结构的密封工艺。

③稳定可靠的、与激光器相匹配的射频激励源。

④专用的激光谐振腔设计。

（2）软件技术

基于 FPGA 的运动控制嵌入式软件、基于 ARM 的嵌入式管理软件和上层应用软件，是控制设备运行的核心软件，技术含量高，不仅需要深厚的软件开发能力，而且还需要具有多年的行业经验积累。这些软件技术亦为进入该行业的技术门槛。

（3）激光电源及运动控制技术

激光电源是激光设备基础技术。激光器的输出功率及调制频率等参数，很大程度上依靠激光电源来进行控制。因此激光电源的好坏决定了激光加工机械的性能，是进入该行业的技术门槛。

运动控制技术中智能变加速度矢量数据前瞻预处理算法，保证运动效果平滑光顺；独特激光能量速度跟随和能量非线性补偿算法，使运动过程中的激光切割效果均匀一致；全硬件振镜畸变矫正算法，实现在超高速打标下的运动数据实时输出。这些技术亦为进入该行业的技术门槛。

2、技术替代

二氧化碳激光器由于其输出的激光波长利于非金属表面吸收，与非金属材料的耦合效率高，目前尚无其他激光器可以替代，将继续在非金属材料加工领域中占据主导地位。

光纤激光器作为固体激光器的一种，输出波长为 1.06 微米，通常仅限制在金属加工领域，在非金属加工领域中的应用受到较大的限制。光纤激光器电光转换效率高，输出光束质量好，代表着固体激光器未来的发展方向。随着未来光纤激光器成本的降低，许多工业应用中的灯泵浦和半导体泵浦固体激光器将被光纤激光器逐渐取代。此外，光纤激光器的发展也将在一定程度上制约大功率二氧化碳激光器在金属切割和焊接上的应用。

3、激光切割行业的未来发展方向

（1）向满足个性化需求发展

激光切割技术应用范围非常广阔，不同行业客户对产品的品质、形状、规格、

性能、方案、工艺流程等方面的要求均存在差异，从而形成了下游需求个性化的特征。激光切割企业必须具备快速满足客户个性化需求的能力，方可在行业中立足、发展。因此，满足个性化需求是激光切割行业未来发展的方向之一。

（2）数字化全闭环控制

把激光器与计算机数控技术、先进的光学系统以及高精度和自动化的工件定位相结合，成为激光加工发展的一个重要趋势。目前的激光设备实际上是一种开环控制，即激光设备按给定激光功率、规定的路线等加工。今后将在激光功率数字检测技术、激光电源数字化技术、高精度运动控制技术等相关关键技术发展的基础上，逐步实现对激光设备的数字化全闭环控制，提高激光设备的精度。

（十一）行业经营模式及行业特点

1、行业的经营模式

目前国内中小功率激光切割设备制造商不多，掌握关键硬件技术和软件技术的制造商更少，行业内企业大多以设备组装销售为主，主要经营模式为：激光设备制造商根据下游客户的订单和具体要求，采购激光器、镜片等部件，自行设计或购买行业应用软件系统及整机方案，组织设备生产或委托代工生产，再将产品销售给最终客户或代理经销商。

2、行业利润水平的变动趋势及原因

中小功率激光切割设备行业的利润水平主要受行业生命周期、产品成本和产品价格波动的影响。

目前该行业尚处于成长初期，随着激光加工优势在更多行业的逐步显现，中小功率激光切割设备行业将保持较长的景气周期，行业整体利润水平长期向好。

从产品成本看，影响成本的主要因素是激光器、镜片、床身以及软件系统等的价格，其中：激光器、镜片的价格将随着国产化逐步下降；床身价格主要受钢材价格的波动影响；软件系统通过企业实现自主研发，可显著降低成本。

从产品价格来看，普通机型的价格水平将随规模化生产呈下降趋势，但拥有核心技术、研发能力强，能不断推出功能更多、更先进的新产品的企业，毛利率仍可以维持较高的水平。

3、行业特征

（1）现阶段处于行业成长初期

中小功率激光切割设备行业为新兴行业，在国内更是最近几年才开始起步、发展，产业整体规模小，产销量不大。随着行业技术的逐渐进步，企业的逐步成长，以及应用的普及化，行业将进入高速成长阶段。

（2）需求的个性化特点决定行业非标准化生产模式

中小功率激光切割设备应用范围广泛，不同行业客户对产品功能等方面的要求存在差异，需求的个性化特征明显。上述特点决定，激光切割设备制造企业的生产模式较多的是非标准化订单生产模式，单件产品生产规模小、成本差异大。随着激光切割设备在各行业推广的扩大和应用的成熟，上述小规模非标准化生产模式将逐渐向规模化批量生产模式转变。

（3）技术密集型

激光切割设备行业涉及多类学科，是典型的技术密集型产业，科技含量高，对企业的技术研发能力、应用开发能力要求较高。比如，激光器技术需大量实验及研发投入，运动控制系统等软件功能需要贴近客户需求做出实时动态研发及更新，具有较高的技术门槛。

（4）产业带动性强

中小功率激光切割设备产业链具有明显的喇叭型特征，即激光设备行业的发展将带动下游众多行业的技术改造、产业升级，从而推动下游众多企业的加速发展，对提升企业竞争力、改善劳动力就业市场和促进下游行业的市场消费均具有明显的带动作用。

（5）季节性及周期性特征不明显

中小功率激光切割设备应用广泛，下游行业众多，因此，不存在明显的季节性及周期性特征。

（十二）产品进口国的有关进口政策

我国中小功率激光切割设备出口市场主要是欧洲、北美、南美、亚洲、非洲等地区。由于产品属于高附加值的高科技产品，这些国家和地区对于激光产品并无专项的政策管制，不存在贸易壁垒。仅有一些国家或地区对激光产品设定环保和安全要求，如我国出口欧盟的部分产品要符合欧盟 CE 认证；出口美国的部分

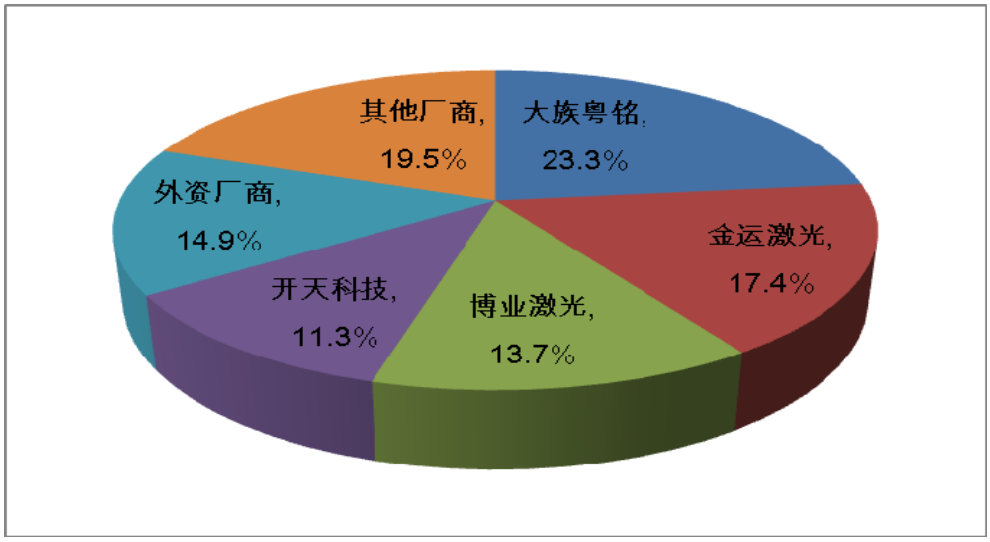
产品需通过 FDA 认证等。本公司销往国外的激光设备产品均符合相关认证要求，可以出口到相关的国家和地区。

三、发行人在行业中的竞争地位

（一）发行人的行业地位

本公司为行业内较早涉足服装家纺行业的企业，目前已确立了在我国服装家纺行业激光应用第一品牌的优势地位。在此基础上，公司业务已向制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等众多领域拓展，并在上述领域中具有较强的竞争力和取得较高的市场占有率。

根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2009 年，国内中小功率激光切割设备市场销售规模约为 4.49 亿元，本公司市场份额为 17.4%，仅次于大族粤铭，位列第二。2009 年国内中小功率激光切割市场重点企业市场份额如下图所示：



数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会

在具体细分市场应用上，报告期内，本公司始终保持服装家纺行业的国内龙头地位，2009 年公司在该行业的市场占有率达到 49%；同时，在其他行业的市场占有率亦快速上升，2009 年公司在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业的市场份额位居国内前列。

（二）发行人主要竞争对手简况

1、国际竞争对手

国际上从事中小功率激光切割设备制造的知名企业有意大利 SEI 公司、德国 Euro 公司、奥地利 Trotec 公司、美国 Epilog 公司、美国 Universal 公司。这些公司公开资料较少，专注某一个领域应用的开发，产品线较短，但品质较高。

意大利 SEI 公司成立于 1976 年，是国际激光切割及标记技术应用的专业生产厂家，目前在全球近 30 个国家设有分部和办公室。公司拥有 15-2,000W 的二氧化碳和 Nd:YAG 激光集成技术，主要应用行业以纺织和广告行业为主，产品包括 15 大系列、50 多种型号、150 多款机型，主要的产品优势领域为固性材料切割。

德国 Euro 公司成立于 1994 年，主营中高端激光设备，产品主要用于激光雕刻、切割及工业打标领域，主要应用在聚酯、聚苯乙烯、聚碳酸酯、聚合板以及原木等多种工业材料，主要销售区域为欧美地区。该公司有 150-600W 不同输出功率的产品，以工业固性材料中功率切割为发展方向。

奥地利 Trotec 公司成立于 1997 年，是国际上高端激光设备的主要供应商之一，该公司在激光雕刻、切割及工业打标领域经营多年，产品以广告工艺品行业中的雕刻应用为主，现已发展成为欧洲市场的领导者，是全球激光雕刻、切割、打标的先锋。

美国 Epilog 公司成立于 1988 年，是激光雕刻机的专业生产厂家，以广告行业中雕刻应用为主。产品主要是 50W 以下的低功率激光雕刻机。该公司在全球 100 多个国家、地区设有分公司或代理。

美国 Universal 公司成立于 1988 年，产品以激光电脑雕刻机为主，主要应用于建筑模型、飞机模型、广告工艺品等行业，该公司科研能力较强，我国许多光电学研究室所使用的激光器主要使用该公司品牌。

2、国内竞争对手

国内从事中小功率激光切割设备制造的企业除本公司外，主要厂商还有大族粤铭、博业激光和开天科技等。

大族粤铭是大族激光的控股子公司，该公司主要从事工业激光设备的研发、生产与销售，拥有较为完善的研发体系，拥有多项专利技术。产品主要包括激光雕刻、激光切割和激光打标设备三大系列，在服装、广告工艺品、印刷包装、模

型制作、电子五金等行业均有涉及。

博业激光产品主要包括激光裁剪、激光切割和激光雕版设备等，主要应用行业为广告工艺品及模型行业。该公司 2005 年通过双软认定，2009 年 7 月成立研发中心，在控制系统方面具有一定的研发技术。

开天科技产品主要为激光印章雕刻、激光切割设备等，主要应用于广告工艺品和服装行业。该公司在激光电源上具有一定的研发技术。

（三）发行人的竞争优势及劣势

1、竞争优势

（1）先进制造技术应用的行业经验优势

激光加工技术是一种新型的绿色先进制造技术，具有加工速度快、加工质量高、加工成本低、加工周期短、无噪音、无污染等众多优点，并能实现个性化、多样化的柔性和智能制造，在传统制造业提高生产效率、降低制造成本、增加经济效益以及推动技术改造、加快产业升级和促进节能减排等方面，都具有十分重要的意义。因此，激光加工技术的应用代表了未来制造技术发展的主流趋势。

系统完善的行业应用解决方案是激光加工技术成功应用的关键。开发系统完善的行业应用解决方案，不仅需要掌握光机电的核心软硬件一体化技术，而且还需要长期的行业应用经验积累。公司是较早利用激光加工技术为服装家纺行业提供系统解决方案的企业，经过对服装家纺企业长期的跟踪调查，总结出服装家纺行业的市场需求特点，积累了丰富的行业应用经验，结合公司先进的光机电一体化激光加工技术，开发出独具特色的行业应用解决方案，从而快速奠定了公司在服装家纺行业的龙头地位。报告期内，公司在该行业的市场份额始终保持第一并持续提高，至 2009 年，公司市场份额达 49%。

公司将在服装家纺行业丰富的成功经验快速复制，迅速地推广至其他应用行业，并形成经验的再次积累，完善和改进原有经验，实现经验不断复制和不断完善的良性循环，取得了很好的成果。2009 年，公司在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业的市场份额亦位居国内前列。

在上述行业的成功经验，为公司不断扩大解决方案应用范围、持续提升市场地位提供了有力保障。

（2）光机电一体化的技术创新优势

公司以提供中小功率激光切割设备的方式实施行业应用解决方案。中小功率激光切割设备为高精密的光机电一体化设备，由光学系统、机械系统、电控系统和软件系统相互融合，组成一个功能先进的柔性自动化系统。光机电一体化技术作为一项由多种技术交叉和融合的综合性高新技术，是实现激光切割设备功能柔性化、智能化的基础。

公司经过多年的行业经验积累和持续的自主创新，已经在光机电一体化方面取得了一系列的创新成果，并将这些成果完整的融入系统解决方案中，形成了颇具竞争力的技术优势。主要包括：在光学系统方面，公司成功突破了金属管激光器的制造技术，并达到国内领先水平，填补了国内相关领域的空白；在电控系统方面，公司掌握了核心的激光电源和运动控制系统的开发技术，开发出专用的激光电源和运动控制系统；在软件系统方面，公司实现了基于 FPGA 的运动控制嵌入式软件、基于 ARM 的嵌入式管理软件和上层应用软件等激光设备软件的完整自主研发，形成了众多自主知识产权；在机械系统方面，先后开发出多个行业领先的机械结构，并形成多项专有技术。

公司还将长期的行业应用经验和光机电一体化的技术创新能力相融合，不断进行产品创新，实现了产品的持续优化升级，如，从配置单头激光向双头激光、多头智能激光的产品功能提升、从普通皮带传动型到高精密滚珠丝杆/齿轮齿条型机型结构的改良、从普通振镜雕花到三维动态振镜雕花的功能升级、从 X-Y 轴窄幅面加工向大幅面加工的跨越、从玻璃管激光器向金属管激光器系列的产品层次飞跃、从依赖 PC 的联机控制系统到独立的嵌入式运动控制系统的过渡、从单一功能软件到多功能行业集成软件方案的转变等，这些均为公司长期行业经验积累和不断创新优化的成果体现。

公司通过上述创新，不仅提升了产品品质，丰富了产品结构，降低了产品成本；同时，由于掌握了关键技术，公司可以快速、精准地满足客户的多样化、个性化需求，并可根据客户的需求灵活地安排生产，形成柔性化的生产特点，进一步提升了公司的综合竞争力。

（3）立体交叉的营销网络优势

公司通过多年以来对中小功率激光切割技术推广模式的探索和深刻理解，确立了全方位立体交叉营销与 3G 视频交互式营销相结合的创新营销模式，具体如下：

采用立体营销模式，可全方位交叉辐射目标市场。公司总部设置营销中心，通过在总部设置事业部并在全国设立办事处的平行方式同时开展国内营销工作。事业部按照行业进行划分，办事处按区域划分并常驻技术服务人员，为客户提供全方位的售前、售中、售后支持和服务，事业部与办事处的业务立体交叉推进，相互竞争又相互促进。国外销售结合地区特点实行经销和直销、行业和区域销售共存的模式。

此外，中小功率激光切割技术应用行业广泛、客户分散，传统营销模式需配置庞大的营销网络，制约了中小功率激光切割技术的推广。对此，公司逐渐搭建并完善 3G 视频交互式营销系统，克服了传统营销模式在时间和空间上的局限性，大大提高了营销服务效率，开创了行业内营销模式的先河。

上述营销模式，不仅提高了营销效率、降低了营销成本，满足了客户多元化互动需求，而且还使公司及时了解到客户的使用情况和市场的最新需求，并能迅速反馈到公司经营的各个环节，提高公司研发再创新、方案升级及售后服务的实效。

（4）快速响应优势

公司坚持市场驱动型的自主创新经营模式，建立了以市场需求为导向的、权责明确、激励到位、运转有效的多部门快速联动机制，使公司能在准确把握市场需求的同时，从研发、生产和营销的各个环节迅速作出响应，实现快速开发、生产和销售，从而快速地满足客户的需求。公司雄厚的光机电一体化开发实力、丰富的行业应用经验和全方位立体交叉的营销网络，也为快速响应市场需求提供了坚实的基础。

此外，在快速、精准的把握市场需求的同时，公司亦实现了对客户服务的快速响应。一方面，公司全方位立体交叉的营销网络以及研发、生产和营销体系的快速响应能力，保证了对客户售前、售中和售后服务的及时性和有效性；另一方面，公司通过对关键技术的掌握，实现了产品关键部件的自产，使公司能在更短的时间内为客户达成服务目标，从而在对客户服务的响应速度上具备了明显优势。

（5）产品高性价比优势

公司主导产品是集成行业应用解决方案的中小功率激光切割设备，是公司在总结大量客户需求基础上多年行业经验积累的结晶。产品品质高，界面友好，易

于操作，性能稳定，功能完善，与传统机械机床比较，具备高性能、低价格的显著优势，不仅能帮助客户提高效率、降低成本、增加产品附加值，而且价格还远低于传统机械裁床；与国际同类产品比较，由于生产成本较低、生产柔性化等特点，具有明显的价格优势；与国内同类产品比较，由于公司采用的原材料品质较好，加之掌握了关键技术，在产品的性能方面具有较大的优势。

（6）完整的产品系列优势

公司经过长期的行业经验积累和持续的研发创新，现已形成品种丰富的产品结构，包括 X-Y 轴、振镜、裁床及固体激光四大产品系列共 100 多种机型，可对服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品和金属精密加工等行业进行全面覆盖，快速满足不同行业客户的个性化、多样化需求。

（7）品牌优势

公司历经多年的市场推广，已成长为中国极具领导力和全球知名的中小功率激光切割行业应用解决方案提供商。公司产品已入驻全球 60 多个国家和地区，在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、广告工艺品等众多行业中得到了广泛的应用，市场占有率迅速提高，品牌效应逐步体现。如在服装家纺行业，公司已树立中国第一品牌的形象，2009 年市场占有率达 49%；在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业的市场份额亦位居国内前列。品牌优势使公司在开拓新市场时，可以在更短的时间内获得市场认可，从而大大提高产品营销的效率。

（8）机制优势

1）有效的人才激励机制

对于高科技企业而言，管理及技术人才是一个关键因素。在同行业竞争中，人才的争夺对企业的经营和发展影响显著。公司在改制设立时即实现了高级管理人员及核心技术人员持股，将上述人员的利益与公司的发展紧密地结合在一起，不仅保证了管理技术人才的稳定，激发了他们的工作热情，还能吸引更多的优秀人才，大大增强了公司发展后劲。

2）持续创新的研发机制

持续的技术创新是公司长期发展的核心竞争力和重要保障。公司高度重视研发投入，研发以市场为导向，已建立起以双层研发模式及多层次研发梯队快速响应需求为特点的持续创新研发体制，并形成一个强大而稳定的研发团队。目前研

发技术人员占公司人数 32%，从机制和队伍两方面双重保障了公司的持续创新能力。

（9）区位优势

武汉是中国最重要的科教基地之一，科研力量雄厚，专业人才济济；同时，武汉也是中国最重要的光电信息产业基地之一，光电子相关产业配套齐全，被誉为“中国光谷”。公司地处武汉，不仅能及时掌握最新的光电产业市场动向及光电前沿技术信息，而且能发掘和吸引所需优秀人才，使公司能紧跟市场与技术的发展趋势。此外，武汉位于中国的中部地区，地理位置优越，水陆交通发达，贸易往来顺畅，为公司拓展业务提供了良好的环境。

（10）政策优势

我国对加快发展激光加工技术十分重视，制定并实施了一系列的优惠扶持政策，在当前政策环境下，公司的业务将长期受惠于国家对发展激光技术及设备的鼓励和扶持政策。《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020 年）》、《国家“十一五”规划（2006-2010 年）》、《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007 年）》等政策均强调了激光产业优惠扶持政策；2009 年国务院先后发布的《电子信息产业调整和振兴规划》、《装备制造业调整和振兴规划》、《轻工业调整和振兴规划》、《纺织工业调整和振兴规划》及《国务院关于进一步促进中小企业发展的若干意见》（国发［2009］36 号）均强调推广先进制造技术、转变产业发展方式、调整传统产业结构，这都为公司快速发展提供了良好的政策环境。

2、竞争劣势

本公司的主要竞争劣势是资本实力小、装配规模少。近年来，本公司虽在逐步扩大生产规模，但产能仍难以满足市场需求。公司的规模化发展受到资本规模较小、生产场地不足、抗风险能力较弱的限制。此外，公司目前虽已掌握制造金属管激光器的核心技术，形成完善的生产工艺和标准化的生产流程，产品质量稳定且能满足客户需求，但囿于资金实力的限制，目前产能难以满足公司发展需求。因此，有必要通过上市等途径，扩大公司的资本实力和产能规模，进一步提高抗风险能力和供货能力，提升对客户的服务能力和综合竞争力。

四、发行人的主营业务情况

（一）主营业务及主要产品应用介绍

1、经营范围

公司的经营范围为：光机电系列激光设备、激光器的研制、生产、销售及技术服务；数控系统及软件的开发、销售及技术服务；电源系统的开发；数控设备、电源设备的销售及技术服务；货物进出口、技术进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；（国家有专项规定的项目经审批后方可经营）。

2、主营业务

本公司定位为中小功率激光切割行业应用解决方案提供商，主要从事中小功率激光切割行业应用解决方案的研发、服务以及设备的生产和销售，主要产品为集成应用解决方案的中小功率激光切割设备。

3、主要行业解决方案介绍

本公司经过对服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品及金属精密加工等众多行业的长期跟踪调查，精准的提炼出市场的需求，积累了深厚的行业经验，结合自主创新的光机电一体化技术，开发出一系列独具特色的行业应用解决方案。以服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品等行业应用解决方案为例，说明如下：

（1）服装家纺行业解决方案介绍

1）服装行业激光裁剪解决方案

本公司在服装家纺行业领域推出的激光裁剪解决方案，是利用激光快速柔性的制造技术，帮助各类制衣公司快速响应市场变化的全套解决方案。它包括服装CAD的设计软件、服装的放码、排版软件和订单ERP管理软件等服装制作过程中所需的各种管理软件，以及数字抄版仪、激光裁床、收料系统等硬件系统。

下面通过对比传统手工裁剪、机械裁剪及公司推出的激光裁剪解决方案，阐述公司解决方案在服装家纺行业的应用特点。

①传统的手工裁剪工艺流程如下：



传统的服装裁剪企业对人的依靠程度非常高，在每一道工序中，无法进行标准化计算和动作，完全凭人的经验进行。因此存在效率、质量、成本等方面的问题，不适合规模化、标准化生产。

②机械裁剪工艺流程如下：



机械裁剪在上述过程中采用了计算机控制技术，生产已能够标准化，但仍需进行人工或机械半自动化铺料和人工送料；裁剪后仍需人工分拣、分类后送至缝制组缝制；此外，机械剪裁属于接触式加工，加工过程中容易须边，物料损耗大，异性图案加工困难。

③公司服装行业激光剪裁解决方案

该类解决方案的工艺流程如下：



该类解决方案是从市场需求开始就将服装制衣整个过程通过计算机管理起来，使制衣变得快速、连续、过程可控、材料可控。

通过上述流程，制衣企业在接到订单后，无论是单件样衣，还是少量的新品或大量的订单，制衣管理人员都可按照标准流程操作，使管理变得简单，能最大限度的响应市场变化。

激光裁剪是一种无接触热加工方式，裁剪时，排料可实现零间距和共线排料，还可将开袋、挖扣眼、锁边等工序在裁剪过程中完成，这样在裁剪效率和面料的节省上都有极大的提高。激光裁剪可实现连续送料和连续裁剪，排料时可完全根据缝制组的特点和生产能力进行排料，使整个制衣过程变得连续有序。制衣过程由批处理到单体的连续处理是激光裁剪的生产特点，它能在提高效率、减少面料浪费的同时控制好品质，减少过程操作人员，快速的响应市场需求，是新一代裁剪技术的发展方向。

从上述流程来看，相对于手工裁剪和机械裁剪，激光裁剪使制衣过程变得柔性化和智能化，更适合服装行业发展。

上述三种加工方式对比如下：

裁剪方式	工作方式	投资成本	裁剪效率	裁剪质量	节省面料	样衣制作周期	生产灵活性	应用面
手工裁剪	应用模板对位，电剪裁剪	少	低	低	低	长	不易根据订单更改变化，灵活性差	广泛采用
机械裁剪	采取电脑控制自动接触式裁剪	高	高	较高	中等	短	比较容易根据订单改变生产	高端工厂采用
激光裁剪	采取电脑控制自动无接触式裁剪	适中	高	高	最省	最短	随时可随订单的改变而改变	开始推广

此外，从加工效率上来看，机械裁床和激光裁床的加工效率对比如下（以日产 600 套的西服制衣厂为例）：

机床类别	加工方式	耗损材料	铺布操作	日裁剪量	操作及维护人员	面料利用率	成品合格率
机械裁床	刀具接触加工	刀具及工作台板平均每天更换刀具 2.5 把，每月更换工作台 1 次需耗 1 万元，月均损耗费用 1.1 万元/台	2 人操作每次需时间 5 分钟	单台 150 套/天，需 4 台	7 人	82.13%	95.3%，不合格主要由于单片小料移位造成尺寸不准。
高速激光裁床	激光无接触式	镜片和激光器镜片每半年更换一套，每套 1,500 元，激光器每 2 年冲气一次 5,000 元，工作台每半年更换一次 3,000 元，月均损耗费用 950 元左右	连续自动送料，无需人工操作	单台 320 套/天，需 2 台	4 人	91.65%	98.6%，不合格主要由于面料瑕疵引起

资料来源：《激光裁剪全套解决方案助力服装加工产业》，服饰资源网

通过上表可以看出，公司推出的高速激光裁床在节省人工及面料利用率上均显著优于机械裁床。

综上所述，公司推出的激光裁剪解决方案不仅能提高服装厂家的加工效率，缩短开发新产品周期，还具有裁剪时可自动收边，精确裁剪节省面料 10%左右，节省人工成本 40%以上，并能在裁剪过程中将开袋、挖扣眼等工序一次性完成，成本则仅为机械裁床的 1/10 左右。此外，通过使用该解决方案，客户可将与制衣相关工序全部完成，减少了客户整合加工过程所增加的成本。

2）激光与刺绣一体化解决方案

本公司开创性的将电脑刺绣与激光切割两套单独工艺融为一体，在服装家纺行业领域率先推出激光与刺绣一体化的解决方案。该解决方案可在各种成分的面料上进行绣花、切边、打孔、贴布绣、镂花及分层切割和绣合，在较大提高绣品附加值的同时，还节约了成本、提高了效率，为制衣、玩具、家纺、布艺装饰等行业的工艺创新提供了全新的解决方案。

下面通过对比传统贴布绣加工工艺及本公司推出的激光与刺绣一体化工艺，阐述该解决方案的特点。

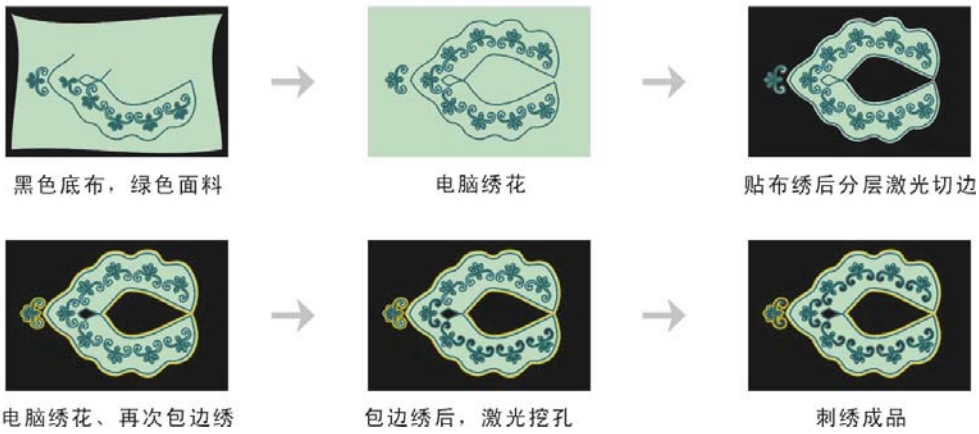
①传统贴布绣加工工艺流程图示如下：



对于贴布绣前的切割，目前除本公司外，国内外其他企业均只提供单独功能的绣花机或激光切割设备，而传统的绣后下料切割均采用人工或刀模完成，与激光绣花一体机相比，效率低、质量差、图形受限制、工艺简陋。

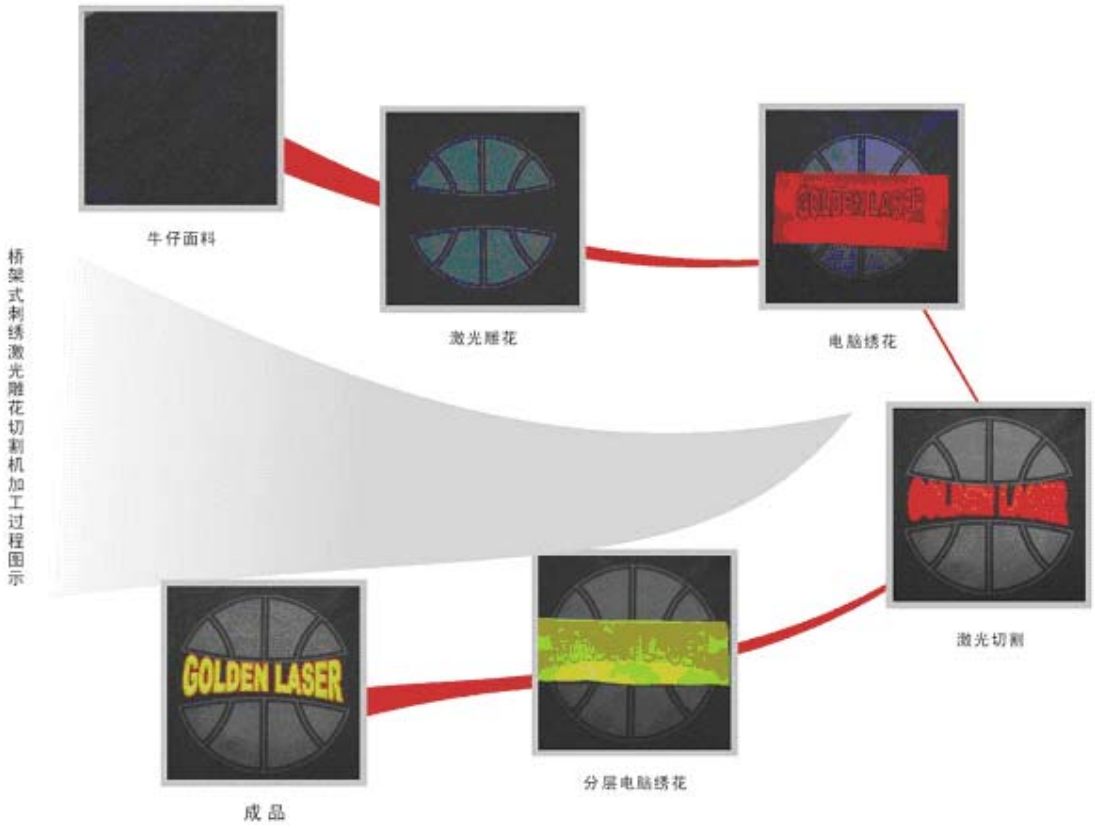
②激光与刺绣一体化工艺流程：将主面料和贴布面料放在激光雕刻绣花机上定位，将两层面料缝织连接在一起后利用绣花头按所绣图案进行缝织绣图，再利用激光雕刻头将上层贴布面料切割去掉。该工艺产品加工过程图示如下：

刺绣激光一体机加工过程图示



该解决方案在多处体现创新，如，设备配置有公司自主开发的连续加工和飞行加工等控制系统，以满足不同加工需要；在加工效果上，还具有实现自动一次精确对位、沿边高速切割、绣品镂空等独有的优势，让绣品更加美观，提升了产品的附加值，还能降低产品的成本。根据公司测算，使用该方案将比传统工艺节约至少 50%的人力成本，工作效率提高 30%以上；此外，由于一体化加工提高了物料利用率，物料成本也大幅降低，同时，产品品质也较传统加工方式大为提升。

此外，公司推出的集电脑绣花与激光切割、激光雕花于一体的桥架式刺绣激光雕花切割机，将电脑刺绣与振镜的高速激光切割、激光雕花三套工艺结合，进一步提升了产品层次和附加值，为客户提供了更完善的解决方案。刺绣激光雕花切割机加工过程图示如下：



3）毛绒玩具裁剪的解决方案

2008 年北京奥运会奥运吉祥物“福娃”大大的眼睛、可爱的耳朵给人留下了深刻印象。“福娃”虽小，但制作工艺复杂，要求严格，仅裁剪工序，就要求快速、精准地裁片，传统的电裁工艺不仅裁片粗糙、须边，而且效率低，特别是鼻子、眼睛、耳朵等细小部位的剪裁很难满足近乎苛刻的加工要求。而本公司推出的多头激光切割机由计算机读取数据，将智能化技术应用到激光设备中，采用激光进行非接触自动裁剪，不仅速度快，而且精确无误。“福娃”漂亮的眼睛、耳朵即由本公司推出的毛绒玩具裁剪解决方案完成。

该类解决方案具有以下特点：

①自动收送料功能

在履带式工作平台的基础上，配备了真空吸附系统，使面料牢固的吸附在工作平台上，从而在裁剪和送料过程中面料不会产生位移，配合自动送料机实现连续送料、连续切割的全自动化工作。

②自动智能排版功能

采用智能排版技术，不仅可将输入的一个或一组图形自动生成满版，还能实现嵌入式排版（即图形排版能够相互交错咬合），相对阵列排版可节约 5%-15%

的原材料。

③超长排版的连续送料切割

公司配置了自动送料功能的激光切割设备都能实现超长的自动智能排版，可对需加工的整匹面料进行超长排版（如需加工的面料为 100 米，则排版长度可为 100 米），实现超长排版的连续送料切割。

④单数排版补偿功能

单数排版补偿功能使双头激光切割机对不同幅宽面料进行裁片时，自动的进行激光单头或双头的工作切换。这项功能特别适合贵重材料的加工，降低了材料损耗。

⑤双头对称镜相功能

在玩具的裁片中，会有对称的裁片存在（如：玩偶的左耳朵和右耳朵），该项功能可使两个激光头以对称的工作路径对同一个图形的正反方向同时进行加工。

⑥双头互移功能

可根据图形的实际需要进行随意的大小幅面设计，自由选择双头同时切割或者单头大幅面加工方式，使生产按需求实现加工幅面和加工数量的选择。

⑦自动计数功能

一般多头激光裁切的特点是：图形小，产量大，但人工拣片计数耗时废工。为了避免人为计算错误而造成浪费，公司推出的解决方案增加了自动计数功能，对已经加工过的裁片件数及周长可自动计数。

（2）制鞋箱包行业解决方案介绍

本公司针对制鞋箱包工艺的下料和面料表面雕花二道工序，制订了一整套激光应用解决方案。以制鞋工艺为例，比较说明如下：

①传统的制鞋工艺流程图如下：



②公司推出的制鞋行业激光应用解决方案所涉及的工艺流程如下：



从以上工艺流程可看到，公司推出的该行业激光应用解决方案所有的过程均由计算机控制，实行的是数字化柔性生产，并由于冲剪工序被激光裁剪所取代，缩短了生产周期，使少批量高效的快速生产成为可能，适应了“快速时尚”的发展趋势。

下表为制鞋行业传统冲剪工艺和本公司的激光裁剪工艺对比：

工艺方式	传统裁剪工艺	公司激光裁剪工艺
加工方式	接触式冲剪	无接触式光裁
模具	需冲剪刀模，大小码均需库存刀模	无需刀模，数控化柔性裁剪数据保存进计算机即可
材料利用率	82%-91%	98%以上
能否打孔和裁剪同时进行	不可	可以任意设定
能否划缝边线和裁剪同时进行	不可	可一气呵成
能否自动送料	不可	可连续自动送料
工作效率	每天八小时 3,000 双/台（每人照看 1 台机）	每天八小时多头激光切割机 5,000 双/台（每人照看 2 台机）
能否自动算料、统计、管理功能	无此功能，全靠人工统计计算	可通过计算机自动控制
能否混码切割	不可	可任意按需切割
操作安全性	低	高

资料来源：《金运推出制鞋箱包行业激光加工解决方案》，中国激光网

此外，激光在鞋材上雕花工艺的应用，也是流行趋势向个性化发展的结果。激光在鞋材上雕花的解决方案的工艺流程图如下：



从以上流程可以看出，该工艺增加了鞋材面料花形设计和鞋材面料激光雕花二道工序，使产品更加个性化、时尚。

2008 年公司推出了功能更全的 3D 大幅面鞋料雕花切割机，将送料、雕花、切割、收料集成在同一款设备上完成，将过去的雕花和切割工序分开来操作，在

产品的质量、雕花的效率、面料的节省、人工的节省上都有极大的提高。

（3）产业用纺织品行业解决方案介绍

公司推出的产业用纺织品裁剪解决方案如下：



该解决方案是依据生产订单开始，生产过程表现出极大的灵活性，裁剪过程可随时监控并进行数据分析、定量管理，使产品的品质得以保证；同时，由于采用连续送料裁剪模式，人工大为减少，生产效率成倍提高。该解决方案的主要产品机型为 CJG-2501000 多头激光裁床。

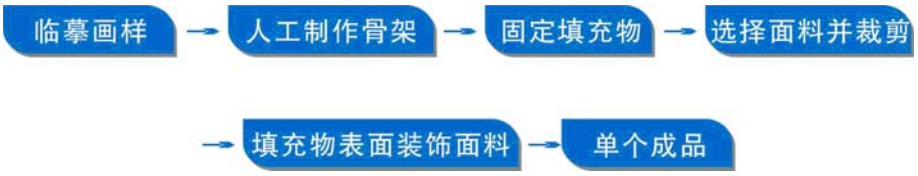
公司的解决方案与传统的手工刀具裁剪和热模裁剪方式对比如下：

加工方式	裁剪方式	模板	裁剪质量	耗能及环保	裁剪效率	面料利用率	生产数据管理
手工刀具裁剪	剪刀裁剪	裁剪前依模板划线	较差，有虚边现象，误差较大		多工序，效率低	利用率低	无
热模裁剪	模具加温后冲压	裁剪前依模板划线	一致性好，无虚边现象，质量较好	加热能耗较高，有烟产生，无法收集排除	多工序，效率较高	利用率较低	无
激光裁剪	无接触式激光裁剪	无需模板，计算机控制	精确度高，质量好，合格率高	无需高能耗，切割时有烟产生，但可收集排除	工序由计算机控制，且连续、效率较高	较传统裁剪方式节省面料，利用率高	计算机统计及管理

（4）家俱装饰行业解决方案介绍

公司在家俱行业应用的解决方案就是针对各类家俱制造厂家的不同需求，应用不同的激光技术和激光加工工艺，帮助厂家提高产品品质和产品附加值，打造个性化的家俱产品，从而提高厂家的市场竞争力，摆脱同质化竞争。以下以软体家俱为例，对比传统工艺如下：

①传统工艺的生产流程如下：



传统工艺完全依靠个人经验和模仿进行，产品开发周期长，产品单一，造型简单，不适应现代家俱个性化制造的要求。

②公司软体家俱行业解决方案流程如下：



该方案采用 3D 设计造型，使产品在未生产前可模拟出产品的效果，降低了开发成本，缩短了开发时间；采用激光切割骨架技术，使骨架的造型可以采取异型结构，大大的丰富了家俱的款式；采用激光柔性雕花技术，可批量生产出不同个性、不同种类的装饰面料，使软体家俱更具个性化、时尚化。此外，公司还在工艺家俱、玻璃家俱和钢制家俱制造中，推出各具特色的解决方案。

传统手工刀具加工与激光裁床在家俱装饰行业应用的加工对比如下：

加工方式	耗损材料/费用	操作及维护人员/费用	铺布操作	日裁剪量	面料利用率	成品合格率
传统手工刀具接触加工	刀具每天更换刀具 1 把，月均损耗费用 500 元	一般小型工厂需设 7-10 人，薪资平均 15,000/月	2 人操作每次需时间 10 分钟	每人平均 0.5-1 套/天	75.80%	不合格主要由于单片小料移位造成尺寸不准
高速激光裁床	镜片和激光器镜片每半年更换一套，每套 1,500 元，激光器每 2 年冲气一次 5,000 元，工作台每半年更换一次 3000 元，月均损耗费用 950 左右	一般小型工厂需设 2-4 人，薪资平均 6,000/月	连续自动送料，无需人工操作	单台 50 套/天	92.80%	不合格主要由于面料瑕疵引起

资料来源：《金运推出家具装饰行业激光解决方案》，中国激光网

（5）广告工艺品行业解决方案介绍

公司提供的解决方案主要包括良好的软件操作系统、友好的操作界面、快速智能排版、雕刻切割自动快速转换、余料排料、多字库图案库、强大图形编辑系统、激光能量智能控制、工作路径优化、工作能力计算、加工效率计算等软件方面，和多头互移、不同波长激光加工系统、双芯双核加工系统、振镜切割转换多功能加工系统、随动对焦系统、随动抽风系统等硬件方面。依靠软硬件的结合，为广告工艺品行业提供功能齐全、性能稳定、操作简单快捷、加工面广泛的综合激光加工系统。

（6）其他行业个性化解决方案

除上面所述的各行业应用解决方案外，公司也逐渐向其他行业渗入，推出了其他众多行业的一系列应用解决方案。如，2009 年公司推出了应用于如电子、包装、印刷、五金金属加工等行业的金属精密加工行业应用解决方案。该方案具有以下特点：

1）超声波或激光自动测焦、调焦系统

公司给客户选配超声波或激光自动测焦和调焦系统，进行自动对焦操作，方便操作，提高效率。

2）3D 动态大幅面不同平面打标系统

在打标过程中，客户时常需要进行连续的大幅面精细激光打标，如采用传统的拼接办法很难保证加工精度。公司推出的该系统，不仅可以进行大幅面打标加工，更可对不同高度的材料进行一次性打标加工，省去了多次重复对位打标工序，节省了大量的时间。

4、分行业销售情况

公司为行业内较早涉足服装家纺行业的企业，确立了在我国服装家纺行业激光应用第一品牌的优势地位。在此基础上，公司业务向制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等领域拓展。报告期内，服装家纺行业销售稳定增长，年复合增长率为 21.41%，服装家纺外的其他行业销售收入亦快速增长，年复合增长率为 43.43%。

报告期内，公司在各细分市场的产品销售情况如下：

单位：万元

行　业	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
服装家纺行业	3,203.66	3,284.14	2,894.63	2,227.87
制鞋箱包行业	1,024.69	1,049.66	480.68	513.29
产业用纺织品行业	962.63	539.64	594.93	327.91
家俱装饰行业	667.74	664.67	488.82	173.95
广告工艺品行业	1,628.34	1,331.87	885.14	959.78
金属精密加工行业	793.60	445.86	138.29	56.54
其他	105.36	247.06	245.59	48.33
合　计	**8,386.03**	**7,562.90**	**5,728.08**	**4,307.67**

5、主要产品机型简介

公司以设备方式集成激光行业应用解决方案，形成了品种丰富的产品线结构，四大产品线系列共 100 多种机型，可快速满足不同行业客户的个性化需求。公司产品除集中于处于优势地位的二氧化碳气体激光器产品外，也向固体激光器产品扩展，并成功应用于金属精密切割及金属、非金属固性材料打标行业；在产品层次上，公司不断通过技术突破，实现了从窄幅面加工向大幅面加工的跨越，从单头激光设备生产向双头、多头智能激光设备生产的功能提升，从低功率激光设备向中功率激光设备产品系列的层次飞跃。公司产品线系列如下表：

产品线系列		主要应用行业
气体激光器	X-Y 轴系列	服装家纺行业、产业用纺织品行业
	振镜系列	制鞋与箱包、广告工艺品、服装家纺行业、家俱装饰行业
	裁床系列	产业用纺织品行业、服装家纺行业
固体激光器	固体激光产品系列	金属精密加工

（1）X-Y 轴系列主要产品简介

X-Y 轴系列，主要是指采用玻璃管激光器的 X 轴工作幅面小于 1,250mm，Y 轴工作幅面小于 1,500mm 的激光设备。该产品系列有 60 余种机型，其主要产品机型基本情况如下：

机型名称	机型图示	创新工艺之处

机型名称	机型图示	创新工艺之处
JG-16580 四头互移激光雕刻切割机		➢ 传统工艺：只能进行单头切割。 ➢ 创新工艺：采用四个激光头，四个激光头可根据加工图形所需面料的幅宽自动计算最合理的加工方案，并可进行镜像切割，大幅提高切割效率。
JG-180100 布艺玩具面料激光专用切割机		➢ 传统工艺：单头或只能切割同样图形。 ➢ 创新工艺：具有镜像切割功能，尤其适合玩具耳朵、眼睛、口袋、花边等对称图形切割，可配合送料系统进行连续下料切割，方便加工。
桥架式刺绣激光雕花切割机		➢ 传统工艺：电脑刺绣与切割为两套单独工艺，切割不准。 ➢ 创新工艺：将电脑刺绣与振镜的高速激光切割、激光雕花三套工艺结合，可配备激光切割平台和卷对卷送料装置，切割精确，开创了绣品雕花的先例。

（2）裁床系列主要产品简介

裁床系列是指 X 轴工作幅面大于 1,250mm，Y 轴工作幅面大于 1,500mm 的激光切割设备。该产品系列目前有 10 余种机型，其主要产品机型基本情况如下：

机型名称	机型图示	创新工艺之处

机型名称	机型图示	创新工艺之处
CJG-150250 服装打版激光切割裁床		➢ 传统工艺：一般只可进行打版或人工排版。 ➢ 创新工艺：具有 CAD 裁剪、服装打版、超版、放码、排版全套系统，可配合服装摄影抄版机，标记笔和摄像 CCD 系统，快速制作样衣。
JMJG-130250 高精度大幅面激光切割机		➢ 传统工艺：只可进行简单的图形的切割 ➢ 创新工艺：拥有 3D 设计软件，订单 ERP 管理等功能，保证生产的高效和标准化。

（3）振镜系列主要产品简介

振镜系列产品是指使用振镜扫描方式加工的激光设备。该产品系列有 10 余种机型，主要机型情况介绍如下：

机型名称	机型图示	创新工艺之处
ZJJG-160100 激光雕花切割机		➢ 传统工艺：振镜雕刻与机架切割不能兼容到一台设备上。 ➢ 创新工艺：集振镜的高速雕刻与 X-Y 轴机架的切割于一体，两套系统共用一只激光器，能随设计图形自动转换。

机型名称	机型图示	创新工艺之处
ZJ（3D）-18090 双头纺织面料全自动飞行高速雕花打孔机		➢ 传统工艺：无法进行连续大幅面雕花。 ➢ 创新工艺：配备三轴动态系统及自动收放料系统，采用飞行雕花技术，保证成卷纺织面料边移动、激光边雕花的自动化加工，通过调整振镜高度，动态调整雕花幅面。

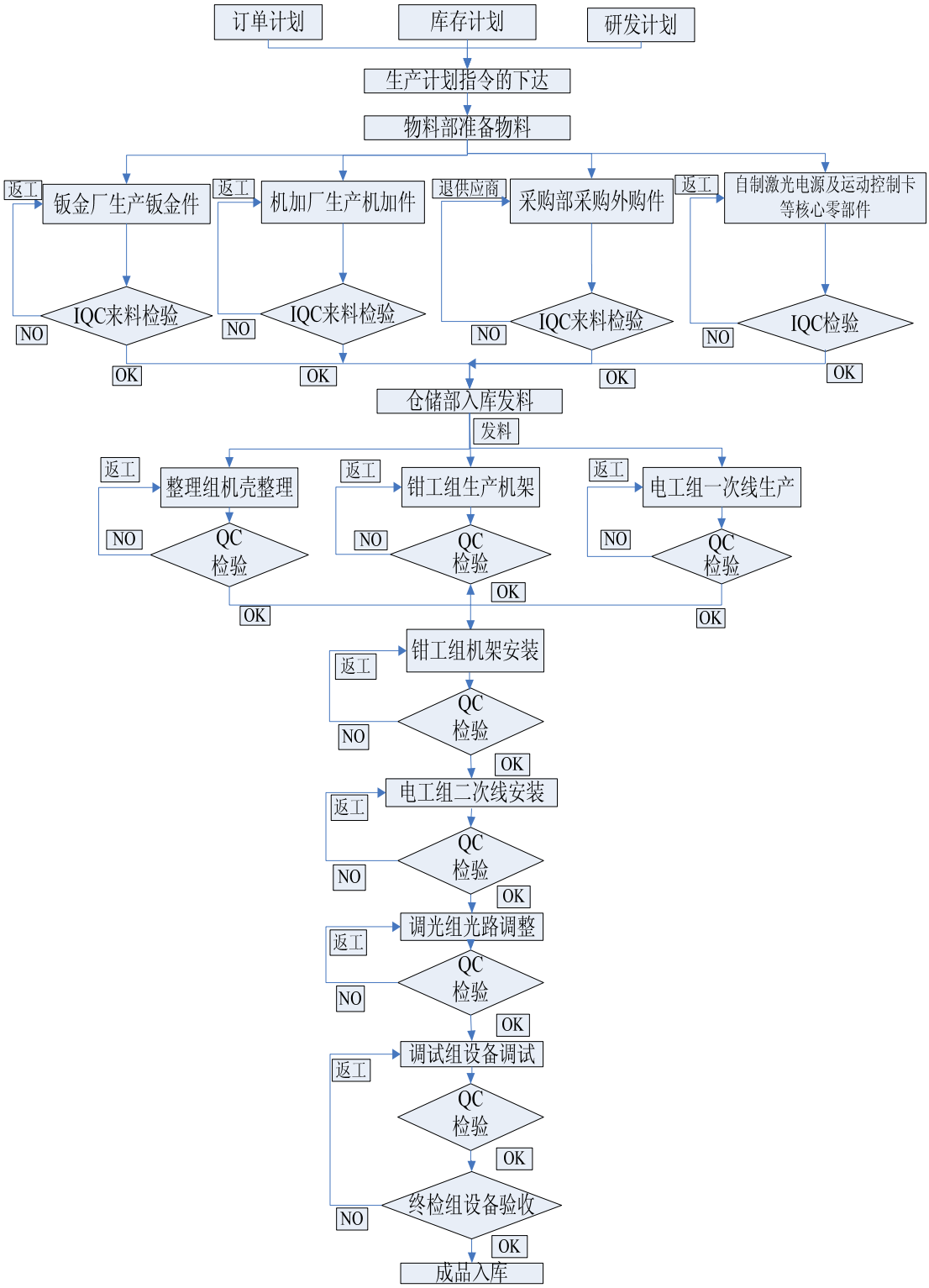
（4）固体激光器系列主要产品简介

固体激光器系列主要指使用固体激光器的激光标刻、切割设备。该产品系列目前有 10 余种机型，主要机型情况介绍如下：

机型名称	机型图示	创新工艺之处
XZDB-1515 型多工位旋转打标机		➢ 传统工艺：单工位打标，上下料与标记无法同步。 ➢ 创新工艺：使用双头振镜标记系统和双振镜控制技术，在旋转工作台时，半边高速双振镜标记，半边可进行上下料。
DQJG-6080 型激光切割打标机		➢ 传统工艺：打标与切割功能不能兼容在同一台设备上。 ➢ 创新工艺：采用特殊双光路激光发生器配置，不仅可对金属、非金属进行打标，还可以进行切割，集切割打标于一体。

6、产品生产工艺流程图

公司产品生产工艺流程如下图所示：

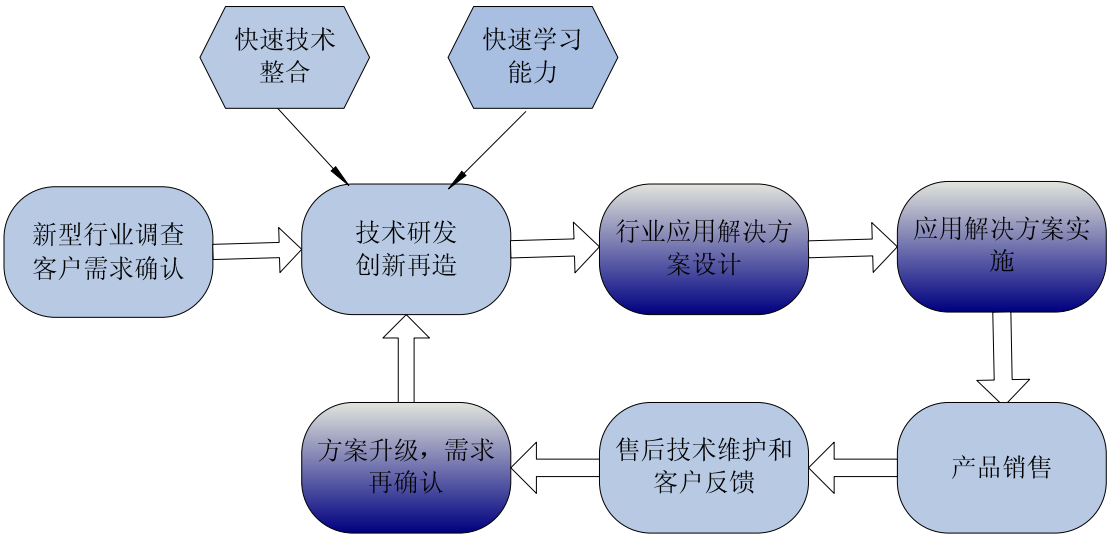


（二）市场驱动型自主创新经营模式

1、经营模式及自主创新业务价值链

公司具体经营模式为：通过广泛地市场推广及售后网络了解行业现状及特点，分析总结出行业市场需求，依靠自主创新研发，设计出完善的适应行业特点的激光应用解决方案，以集成高技术附加值的光机电一体化激光设备和服务的方式实现公司价值。

公司经营模式的自主创新业务价值链如下：



在上述模式中，行业应用解决方案设计、实施、升级及服务环节为公司自主创新价值链的主要环节。以市场需求驱动产品研发，以市场反馈驱动产品、服务的升级，形成公司持续自主创新价值创造的循环。

2、采购模式

公司采购部对于生产所需原材料实行集中采购，按照ISO9001:2000管理体系执行采购制度。公司原材料采购实行“基本库存＋订单库存”的采购模式。由于公司产品线结构丰富，产品个性化较强，在保证一定响应速度的条件下必须保持较多的“基本库存”；同时，采购部每月与销售部门商讨下月销售预测，对下月的物料需求进行预测并提前向合格供应商发出订单用于补充库存，这部分库存被称之为“订单库存”。通过这种方式，本公司大大缩短了产品生产周期，提高了生产效率和响应客户的速度。此外，在保障产品质量的前提下，坚持能自制不外购，能国产不进口的原则，最大限度地降低制造成本。

3、生产模式

公司主要采用订单生产方式，根据订单制订生产计划，按计划弹性安排生产，按照合同的要求为客户提供产品，满足客户需求。此外，公司也根据市场预测情况，进行部分通用机型的生产备货，满足基本库存的要求。

公司产品属于光机电一体化设备，由软件和硬件两部分组成。产品涉及的软件，全部由公司自主研究开发；产品涉及的硬件，如激光电源和运动控制系统等主要核心部件由公司自主设计和生产；由于资金等方面因素的限制，公司仅能自制部分金属管激光器，不能完全满足生产需要，目前仍以进口为主；床身及其他机加工件，公司提供设计方案及技术指导，由外协厂商自行购进材料进行加工生产，但产品集成和调试由公司完成。对于外协加工，公司建立起一套较为完善的质量保证体系和供应商管理制度，对外协厂商进行严格的管理，保证产品质量。

4、销售模式

（1）销售方式

根据激光切割设备制造业技术升级快、操作专业性强的特点，公司对内销部分，产品均采用直销模式，通过内设事业部、外设办事处的方式立体交叉、分工协作紧密配合，有效降低了中间流通环节的费用。外销部分，公司根据国外客户是否为终端用户划分为直销和经销商两类客户。在行业推广上，公司主要以参加行业展会的方式对公司产品进行推广，并逐渐搭建并完善 3G 视频交互式营销模式，旨在随时随地为用户提供产品演示及售后等在线内容和服务。

（2）收款政策

公司所有产品的销售均预先签订销售合同，在签订销售合同后收取约 30%的货款。同时，为控制经营风险，余款按国内外销售区别对待收取：国内销售为货到安装调试、客户验收签字确认后再收取大部分余款，少量余款一般在 3 个月内依约收回，此外，公司针对长期合作、信用良好的客户以及中高端设备信用期相对延长，但货款一般控制在一年内收毕；国外销售主要为报关日前后依约收取余款，亦有少量针对长期合作及采购批量较大的经销商客户，采用在报关后在运抵对方港口口岸前收清余款或在报关时采用信用证方式结算。

（3）定价原则

公司产品销售基本的定价原则为成本加成法，在制定价格之后再适当考虑市

场需求和同行业类似产品价格，针对国内外不同的情况采取灵活定价策略。

（4）直销、经销收入情况

报告期内，直销、经销模式销售情况如下：

单位：万元

类 别		2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
国内	直销	3,940.28	3,874.60	2,113.09	2,052.40
国外	经销商	2,499.49	2,513.54	2,918.80	1,770.94
	直销	1,946.26	1,174.76	696.20	484.33
合 计		**8,386.03**	**7,562.90**	**5,728.09**	**4,307.67**

从上表可知，经过多年的市场拓展，公司直销、经销业务均取得良好的经营业绩，随着公司销售经验的积累及品牌效应的逐渐体现，直销业务比重呈上升趋势。2008 年经销收入比 2007 年大幅上升，主要是由于 2008 年公司通过对南美、亚洲等市场的开发，拓宽了经销渠道，经销收入得到大幅度提高。2009 年，随着公司品牌影响力扩大，越来越多海外终端用户直接从公司购买产品，导致本期直销收入比重上升。

本公司将国外客户中不是终端客户的均归类为经销商，因此经销商数量较多且分散，经销商经营规模均较小。报告期内，发行人经销商数量情况如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
经销商数量（个）	79	76	82	63

报告期内，公司前 5 大经销商销售情况如下：

单位：万元

年度	经销商名称	区域	成立年份	主要经销行业	销售金额	销售占经销金额比重
2010 年 1-9 月	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari Itd	亚洲	1988	绣花行业设备	311.14	12.45%
	Sierra technology group	南美	1988	绣花行业设备	225.9	9.04%
	Sewtec industria com imp exp de maquinas e equipamentos Ltda	南美	1986	缝纫行业设备	130.68	5.23%
	Power Egypt	非洲	2003	绣花行业设备	111.74	4.47%
	Camfive de mexico sa de cv	南美	1998	绣花行业设备	100.14	4.01%
	合计				**879.59**	**35.19%**

年度	经销商名称	区域	成立年份	主要经销行业	销售金额	销售占经销金额比重
2009 年度	Power for import and export	非洲	2003	绣花行业设备	225.79	8.98%
	Camfive de mexico sa de cv	南美	1998	缝纫行业设备	151.75	6.04%
	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari ltd sti	亚洲	1988	绣花行业设备	143.07	5.69%
	Sierra technology group	南美	1988	绣花行业设备	102.69	4.09%
	Global business center	亚洲	2003	绣花行业设备	102	4.06%
	合计				**725.29**	**28.86%**
2008 年度	Automatisa sistemas ltda	南美	2001	激光设备	478.43	16.39%
	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari ltd sti	亚洲	1988	绣花行业设备	274.61	9.41%
	Sahj diamtech pvt ltd	亚洲	1985	钻石加工设备	235.15	8.06%
	Power for import and export	非洲	2003	绣花行业设备	150.23	5.15%
	Sierra technology group	南美	1988	绣花行业设备	129.35	4.43%
	合计				**1,267.77**	**43.43%**
2007 年度	Automatisa sistemas ltda	南美	2001	激光设备	129.67	7.32%
	Il puntc srl	欧洲	1989	绣花行业设备	121.4	6.86%
	Damei Surope	欧洲	2000	激光设备	96.57	5.45%
	Power for import and export	非洲	2003	绣花行业设备	90.65	5.12%
	Asian global agencies	亚洲	1996	绣花行业设备	87.78	4.96%
	合计				**526.06**	**29.71%**

分产品向经销商的销售情况如下：

单位：万元

类别	2010 年 1-9 月		2009 年度	
	金额	占总经销比	金额	占总经销比
X-Y 轴系列	2,226.43	89.08%	2,264.24	90.08%
振镜系列	57.49	2.30%	67.76	2.70%
裁床系列	114.96	4.60%	90.3	3.59%
固体激光产品系列	100.61	4.03%	91.23	3.63%
合计	**2,499.49**	**100.00%**	**2,513.54**	**100.00%**
类别	**2008 年度**		**2007 年度**	
	金额	占总经销比	金额	占总经销比

X-Y 轴系列	2,541.16	87.06%	1,595.48	90.09%
振镜系列	191.53	6.56%	63.71	3.60%
裁床系列	150.47	5.16%	111.75	6.31%
固体激光产品系列	35.65	1.22%	-	0.00%
合计	**2,918.80**	**100.00%**	**1,770.94**	**100.00%**

（5）报告期内退货情况

报告期内，公司发生退货金额分别为 7.86 万元、13.00 万元、26.71 万元及 29.06 万元，均为国内直销退货，该等退货均系客户与公司就产品功能配置无法达成一致意见所致。公司报告期内退货金额很低，占同期主营业务收入的比例很小，分别为 0.18%、0.23%、0.35%及 0.35%，未发生额外赔偿等违约事项。

公司报告期内的发生的退货事件为偶发事件，且金额较小。因此，公司根据《企业会计准则》的相关规定，将该等退货作为销售退回处理，未计提预计负债。

（6）贴牌生产情况

报告期内，公司部分 X-Y 轴系列设备根据经销商的需求未标识本公司商标，除此之外，公司销售的设备均标识公司商标。报告期内，未标识本公司商标的产品具体情况如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
销售台数（台数）	149	108	80	55
销售金额（万元）	429.04	427.43	306.44	201.15
占营业收入比例	4.92%	5.48%	5.12%	4.47%

公司主要以自有商标形式生产产品并销售，公司贴牌生产产品金额较小。随着公司业务规模的扩大，自有品牌效应的增强，公司未来贴牌生产的产品在营业收入的比重仍将维持较低水平。

5、售后服务及方案升级

公司已经建立了较为完善的售前、售中、售后服务及方案升级体系，能及时了解客户最新需求情况及产品使用情况，形成顺畅的信息回流，并反馈到公司经营模式的前端，完成研发部门对客户新需求及产品改进的确认过程。良好的售后服务及方案升级对于公司品牌价值的提升以及核心价值再造起到了重要的作用。

（三）发行人主要产品的产销情况

1、产品的产能、产量、销量、产销率

公司最近三年产品的产能情况如下：

单位：台

年份	产能（注）	产量	产能利用率（%）
2009 年度	1,300	1,395	107.31%
2008 年度	1,100	1,104	100.36%
2007 年度	1,000	1,055	105.50%

注：本公司产品主要为非标准产品，受资金紧张的限制，仅自产技术要求高的精密件，其他制造流程技术含量不高、附加值低的部件交由外协厂商进行加工生产，产能主要受到现有工人人数、场地影响。上表中所述产能数据为公司对照标准台的定义以常规机型的生产周期测算而成。

公司最近三年及一期产品的产销量情况如下：

单位：台

年份	产品大类	产品类别	产量	销量	产销率（%）
2010 年 1-9 月	气体激光器系列	X-Y 轴系列	1,316	1,348	102.43%
		振镜系列	56	50	89.29%
		裁床系列	60	50	83.33%
	固体激光器系列	固体激光产品系列	49	43	87.76%
	其他		6	6	100.00%
	合　计		**1,487**	**1,497**	**100.67%**
2009 年度	气体激光器系列	X-Y 轴系列	1,243	1,207	97.10%
		振镜系列	57	50	87.72%
		裁床系列	55	54	98.18%
	固体激光器系列	固体激光产品系列	31	39	125.81%
	其他		9	9	100.00%
	合　计		**1,395**	**1,359**	**97.42%**
2008 年度	气体激光器系列	X-Y 轴系列	982	1,076	109.57%
		振镜系列	25	29	116.00%
		裁床系列	65	54	83.08%
	固体激光器系列	固体激光产品系列	28	10	35.71%
	其他		4	6	150.00%
	合　计		**1,104**	**1,175**	**106.43%**
2007 年度	气体激光器系列	X-Y 轴系列	981	885	90.21%

年份	产品大类	产品类别	产量	销量	产销率（%）
		振镜系列	36	27	75.00%
		裁床系列	20	15	75.00%
	固体激光器系列	固体激光产品系列	8	1	12.50%
	其他		10	13	130.00%
	合　计		**1,055**	**941**	**89.19%**

公司固体激光产品产销率由 2008 年的 35.71%增长至 2009 年的 125.81%，主要是由于 2008 年生产的部分产品在 2009 年实现销售所致。

报告期内，随着公司产品需求的迅速扩大，公司逐步加大生产投入，扩充生产人员，公司产能现已得到充分利用，处于满负荷运转状态。

报告期内，公司产品产销两旺，报告期内的产品产销率平均为 98%左右。

2、公司产品的主要消费群体

公司产品目前的主要用户为服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等行业的企业。

3、主要产品的平均销售价格

2009 年，X-Y 轴系列、振镜系列及裁床系列三类产品销售合计占当年营业收入的 90.38%，为公司的主要产品系列。报告期内，上述产品系列的平均销售价格情况如下：

单位：万元/台

产品系列	2010 年 1-9 月		2009 年度	
	单价	变动率	单价	变动率
X-Y 轴系列	4.15	-6.22%	4.43	8.34%
振镜系列	23.56	26.43%	18.64	26.18%
裁床系列	18.20	26.79%	14.36	-5.03%
上述产品综合单价	5.31	-0.01	5.38	10.49%

产品系列	2008 年度		2007 年度
	单价	变动率	单价
X-Y 轴系列	4.09	1.04%	4.04
振镜系列	14.77	-20.09%	18.49
裁床系列	15.12	24.40%	12.15

上述产品综合单价	4.87	5.91%	4.6

公司产品具有非标准化、品种多的特点，根据客户需求不同，相同系列产品之间亦会由于配置不同而导致价格差异较大。由上表，报告期内，X-Y 轴系列价格总体较为稳定。振镜及裁床系列的平均价格变动较大，主要是由于不同年度重点推广的细分行业应用比例不同，导致机型配置不同，而非具体产品单价下降所致。从整体来看，由于报告期内公司产品层次不断提高、机型日趋复杂、产品功能更加完善，上述三类产品的综合单价在报告期内呈上升趋势。各年度综合单价主要由上述三类产品各年度的售价和销量综合决定。三类产品对综合单价的价量分析如下：

产品系列	2009 年度			2008 年度		
	单价变动（万元）	销量变动（台）	对综合单价的影响（万元）	单价变动（万元）	销量变动（台）	对综合单价的影响（万元）
X-Y 轴系列	0.34	131	0.23	0.05	191	-0.03
振镜系列	3.87	21	0.31	-3.72	2	-0.09
裁床系列	-0.76	-	-0.04	2.97	39	0.40

X-Y 轴系列 2010 年 1-9 月单价较 2009 年下降 0.28 万元/台，降幅 6.22%，主要是由于本期该系列产品中较小幅面的机型销售比重较上年上升所致，但具体机型产品价格基本保持稳定，且 2010 年 1-9 月 X-Y 轴系列单价较 2007 年、2008 年仍有所上升。

振镜系列报告期内平均单价变动较大，主要是由于各年度应用主要行业不同导致主要产品机型配置不同，销售价格不同所致。其中，2007 年销售的主要为用于皮鞋、牛仔服装雕花行业中的金属管激光设备，单价较高；2008 年销售的主要是用于制鞋箱包及家俱装饰的商标雕花等行业的金属管激光设备，单价较低；2009 年销售的主要为用于制鞋行业的配置公司自主研发的动态调焦技术的金属管激光设备，附加值高，单价较高；2010 年 1-9 月销售的主要为较高功率的金属管激光设备，功率提高，售价上升。

裁床系列报告期内平均单价变化较大，主要是由于各年度销售的主要产品机型加工幅面不同所致。2007 年销售的裁床主要是应用于产业用纺织品行业的 1.6×2.5 米加工幅面裁床；2008 年裁床系列应用于家俱装饰、服装家纺等行业的比例上升，导致 3×2.5 米加工幅面的裁床比例上升；2009 年裁床系列较多应用于

家俱装饰、服装家纺等行业，3×1.8 米加工幅面的裁床比例上升；2010 年 1-9 月裁床单价增长较快主要是由于配置金属管激光器的产品比例上升所致。

4、前五大客户的合计销售情况

公司最近三年及一期前五大客户的合计销售情况如下：

单位：万元

期间	客户		客户类型	销售金额	销售额占营业收入的比例
2010 年 1-9 月	1	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari Itd	经销商	311.14	3.57%
	2	Sierra technology group	经销商	225.9	2.59%
	3	Zahratal khaleej Co Llc	直销客户	137.49	1.58%
	4	Sewtec industria com imp exp de maquinas e equipamentos Ltda	经销商	130.68	1.50%
	5	Power Egypt	经销商	111.74	1.28%
	2010 年 1-9 月前 5 名客户合计			**916.95**	**10.51%**
2009 年度	1	武汉中欣	报关代理	657.26	8.42%
	2	Power for import and export	经销商	225.79	2.89%
	3	Young one corporation	直销客户	221.36	2.84%
	4	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari Itd	经销商	143.07	1.83%
	5	Sierra technology group	经销商	102.69	1.32%
	2009 年前 5 名客户合计			**1,350.17**	**17.31%**
2008 年度	1	武汉中欣	报关代理	2,956.00	49.40%
	2	Automatisa sistemas ltda	经销商	47.47	0.79%
	3	Karyan textiles est	直销客户	41.03	0.69%
	4	Power for import and export	经销商	40.53	0.68%
	5	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari Itd	经销商	39.55	0.66%
	2008 年前 5 名客户合计			**3,124.58**	**52.21%**
2007 年度	1	武汉中欣	报关代理	2,255.27	50.12%
	2	上海汽车地毯总厂	直销客户	39.82	0.89%

期间	客户		客户类型	销售金额	销售额占营业收入的比例
	3	青岛蒙德威特国际贸易有限公司	直销客户	64.8	1.44%
	4	南京通孚轻纺有限公司	直销客户	33.83	0.75%
	5	北京泰瑞通达经贸有限责任公司	直销客户	26.00	0.58%
	2007 年前 5 名客户合计			**2,419.72**	**53.78%**

2008 年 10 月公司取得进出口经营权并可自营出口之前，国外销售均委托武汉中欣报关出口。报告期内，公司委托中欣公司的出口销售的最终客户前五名情况如下：

单位：万元

期间	客户		销售金额	销售额占营业收入的比例
2009 年度	1	Vid hi creations	92.61	1.19%
	2	Express unloading services inc	79.79	1.02%
	3	Luis Javier Echavarria Velasquez	75.52	0.97%
	4	Unique alpine ag	70.37	0.90%
	5	Camfire de mexico s.a.	57.32	0.73%
	2009 年前 5 名客户合计		**375.61**	**4.81%**
2008 年度	1	Automatisa Sistemas Itda	430.96	7.20%
	2	Sahaj diamtech Pvt Ltd	235.15	3.93%
	3	Dekat bilgisayar ve tekstil tasarimlari Itd	235.06	3.93%
	4	Sierra technology group	121.42	2.03%
	5	Power for import and export	109.70	1.83%
	2008 年前 5 名客户合计		**1,132.29**	**18.92%**
2007 年度	1	Automatisa Sistemas Itda	129.67	2.88%
	2	Il punto srl	121.40	2.70%
	3	Damei Surope	96.57	2.15%
	4	Power for import and export	90.65	2.01%
	5	Asian global agencies	87.78	1.95%
	2007 年前 5 名客户合计		**526.07**	**11.69%**

中小功率激光应用范围广泛，公司客户群体分散。最近三年及一期，剔除武

汉中欣代理出口的因素，公司前五大客户合计销售比例较低，公司不存在严重依赖某一客户情况。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均与上述客户无关联关系。

此外，由于公司固体激光器产品目标客户为中小企业，单个客户对加工能力的需求有限，引致报告期内固体激光器产品的销售对象为分属国内国外不同的1、10、37及42个客户，客户分布较为广泛。公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均与上述客户无关联关系。

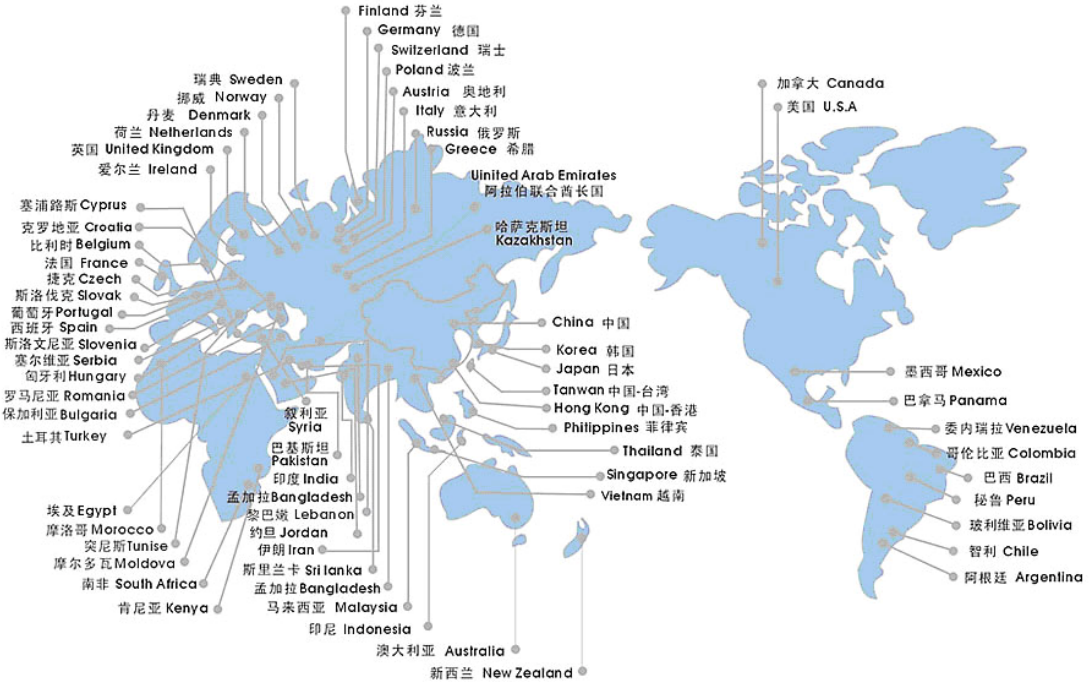
5、区域销售情况

公司依靠自主创新和快速响应客户需求的行业解决方案集成产品，利用多年来在业内积累的良好口碑，目前产品已销往全球六大洲、国内七大区。公司产品市场分布如下：

（1）产品全国市场分布图



（2）产品全球市场分布图



6、与武汉中欣合作情况

（1）武汉中欣的基本情况

截止 2010 年 9 月 30 日，武汉中欣注册资本为 300.00 万元，股东为黄忠发、黄鸿雁、程飚、汤晓明，董事为程飚、黄建森、汤晓明、万才华、黄鸿雁，监事为黄中发、芦波、张彤，总经理为程飚。本公司及本公司股东、董事、监事和高级管理人员与武汉中欣及其股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系。

武汉中欣经营范围为：自营和代理各类商品及技术进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）；经营进料加工和“三来一补”业务；经营对销贸易和转口贸易；纺织品、服装、建筑材料购销，主营业务为服装及纺织类产品的出口兼少量机械电子产品出口业务。其中机电产品（含激光设备）出口业务占其收入比重较低。本公司未在武汉中欣前五大客户范围之列，本公司的采购商或客户不存在与武汉中欣的采购商或客户重合的情形。

（2）与武汉中欣合作的原因

公司设立之初，出口业务量小，自行出口的人力物力成本相对较高，因此一直由武汉中欣代理出口。随着出口业务逐步扩大，公司认为代理出口实际承担的成本偏高（成本包括不能享受出口退税优惠和代理费），因此公司决定自行办理

进出口业务。公司 2008 年 10 月取得进出口经营权后，开始逐步减少直至停止与武汉中欣的合作。

（3）公司与武汉中欣代理协议的主要内容及业务流程

根据公司与武汉中欣签署的《合作协议》，公司与国外客户签订订货单，并按订货单约定的产品、交货期安排生产，出口服务合作方式表现为公司将拟出口产品卖给武汉中欣，再由武汉中欣报关出口给公司合作的国外客户。公司与武汉中欣合作的具体业务流程如下：

①公司与国外客户签订订货单，公司根据订货单约定的产品、交货期安排生产；

②公司与武汉中欣双方按照订货单中的产品信息、价格条件另行签订销售协议，并约定公司向武汉中欣交付产品的地点；

③公司将销售的具体内容（包括但不仅限于客户名称、国家、产品内容等）及时告知武汉中欣，公司及时通知国外客户关于武汉中欣为公司提供出口服务事宜，并负责后续催款、产品维护等事项；

④国外客户按照合同约定的付款条件将一定比例的预付货款或开立银行信用证给武汉中欣，武汉中欣收到客户预付货款或银行信用证后，根据合同约定把该预付货款转给公司；

⑤公司按照订货单约定条款在指定时间范围内将产品运至合同约定的地点交付武汉中欣；

⑥武汉中欣按照公司提供的产品清单对货物数量、外观、包装等进行清点、核查后予以确认，并办理制单、报关及产品出口的相关手续；

⑦报关后，与产品相关的后续事项均由公司负责；

⑧国外客户付款给武汉中欣，武汉中欣按月结汇后支付给发行人。

在实际结算过程中，武汉中欣收到公司国外客户支付的货款后（国外客户支付货款时亦会将该事项告知公司），武汉中欣向外汇管理局申请结汇，结汇完毕后通知公司核对货款，并于一周内将结汇后的货款扣除代理费用后支付给发行人。根据业务量的大小，公司与武汉中欣均依协议每月至少结算一次，在公司终止与武汉中欣合作前，武汉中欣均依约按时付款给公司，未有拖欠情形。

2009 年公司逐步减少并最终停止通过武汉中欣报关出口。公司对武汉中欣的应收账款尾款正在陆续收回。截止 2009 年 12 月 31 日，应收账款余额为 107.2

万元，2010 年公司已陆续收回武汉中欣大部分余款，截止 2010 年 09 月 30 日对武汉中欣的余额仅为 29.09 万元，金额较小。

（4）收费原则及代理费用

根据公司与武汉中欣签署的《合作协议》，在 2007 年 5 月之前武汉中欣收取的代理费等于扣除代垫费用后的货款×0.1/结汇汇率，2007 年 5 月之后为扣除代垫费用后的货款×0.08/结汇汇率。报告期内，公司与武汉中欣的代理费用情况如下：

单位：万元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
通过武汉中欣代理出口的销售收入	657.26	2,956.00	2,255.27
代理费用	9.11	39.61	31.21
代理费率	1.39%	1.34%	1.38%

注：2010 年以来，公司未再与武汉中欣发生交易。

（5）资金结算及定价情况

公司与武汉中欣关于国外销售付款按每笔销售业务单独核算，代理费用按合同约定进行结算，资金往来和结算独立。

公司支付给武汉中欣的代理费用参照市场价格，经双方协商而成。出口代理行业市场价格数据参考如下：

公司全称	出口代理费率
中国中煤能源股份有限公司	0.70%
浙江新和成股份有限公司	2.50%
湘潭电化科技股份有限公司	1.30%
广东德豪润达电气股份有限公司	2.00%
天津中环半导体股份有限公司	2.00%

数据来源：上市公司公开披露文件

由上表可知，公司与武汉中欣商定的出口代理费率，定价合理、公允。

（6）武汉中欣代理销售及采购情况

报告期内，发行人通过武汉中欣代理销售情况如下：

单位：万元

代理销售产品类别	2009 年度	2008 年度	2007 年度

	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
X-Y 轴系列	555.93	7.13%	2,332.34	38.97%	1,870.82	41.58%
振镜系列	90.30	1.16%	182.65	3.05%	282.34	6.28%
裁床系列	11.03	0.14%	407.67	6.81%	85.81	1.91%
固体激光产品系列	-	-	33.34	0.56%	-	-
其他	-	-	-	-	16.30	0.36%
合计	**657.26**	**8.42%**	**2,956.00**	**49.39%**	**2,255.27**	**50.12%**

注：发行人 2010 年 1-9 月未通过武汉中欣代理销售。

报告期内，发行人通过武汉中欣代理采购情况如下：

单位：万元

代理采购产品类别	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	占总采购额比例	金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例
导轨，滑块	6.57	0.14%	110.04	2.97%	171.09	4.42%
金属管激光器	-	-	21.72	0 .59%	188.03	4.86%
振镜头	10.86	0.23%	-	-	95.92	2.48%
其他	-	-	-	-	13.69	0.35%
合计	**17.43**	**0.37%**	**131.76**	**3.56%**	**468.73**	**12.11%**

注：发行人 2010 年 1-9 月未通过武汉中欣代理采购。

（7）公司取得进出口经营权后，仍由武汉中欣代理销售的原因及情况

公司 2008 年 10 月取得进出口经营权后，部分出口业务仍继续通过武汉中欣代理，主要是由于：1）公司取得进出口经营权后，于 2008 年 11 月才办理完毕《出口货物退（免）税认定表》等手续；2）截至公司办理完毕上述手续时，与武汉中欣尚未履约完毕的合同金额为 79.63 万美元，约占 2009 年通过武汉中欣代理销售金额的 82%，该部分合同订单需执行完毕，所以该类销售订单仍继续通过武汉中欣出口；3）公司取得进出口经营权之后，对相关人员配置、流程操作均需一定时间进行熟悉磨合。

公司国外客户广泛，武汉中欣代理公司出口的客户数量较多，公司 2008 年 10-12 月由武汉中欣代理出口的情况如下：

单位：万元

客户名称	产品内容	金额

客户名称	产品内容	金额
Preco laser systems llc	裁床、振镜系列	58.32
Sigmper sa	X-Y 轴、振镜系列	51.31
Automatisa systemas	X-Y 轴系列	45.49
Il punto srl	X-Y 轴、振镜系列	40.59
Coura ge ltd	X-Y 轴系列	35.67
其他 30 个客户	X-Y 轴、振镜、裁床、固定激光器系列	378.78
合计		**610.16**

公司 2009 年度由武汉中欣代理出口的情况如下：

单位：万元

客户名称	产品内容	金额
Vid hi creations	X-Y 轴系列	92.61
Express unloading services inc	X-Y 轴系列	79.79
Luis Javier echavarria velasquez	X-Y 轴系列	75.52
Unique alpine ag	振镜系列	70.37
Camfire de mexico s.a.	X-Y 轴系列	57.32
其他 16 个客户	X-Y 轴、振镜、裁床系列	281.65
合计		**657.26**

自 2010 年以来，公司已停止通过武汉中欣代理出口报关手续。

（四）发行人主要产品的原材料及能源供应情况

1、主要产品的原材料和能源及其供应

公司产品生产的主要原材料为激光器、床身、镜片等。其中，金属管激光器和部分镜片为境外采购，其他材料为国内采购或委托加工。公司原材料采购严格按照 ISO9000 标准要求操作，有严格的进料检验程序。公司对原材料供应，始终本着择优选用、价廉物美的原则选择供应商，以便不断提高产品品质及降低成本。主要的原材料都是国内知名厂商提供，能够保证产品的质量和准时的交货期。

公司产品生产所需的电力由当地供电局统一供应，保障度高。

2、主要原材料及能源的价格变动

单位：元

原材料名称	2010 年 1-9 月		2009 年度	
	均价	变动率	均价	变动率
65W 玻璃管激光器（个）	625.12	-8.68%	684.52	-10.90%
70W 金属管激光器（个）	51,282.05	-	51,282.05	-7.59%
150W 金属管激光器（个）	106,267.29	-8.50%	116,138.76	-9.41%
10060E 床身（个）	2,611.51	2.03%	2,559.43	-14.44%
φ38.1 聚焦镜片	273.5	-2.50%	280.5	-2.28%
φ50 聚焦镜片	256.41	-0.52%	257.74	-4.27%
进口反射镜片	123.94	-0.46%	124.51	-2.12%
原材料名称	2008 年度		2007 年度	
	均价	变动率	均价	
65W 玻璃管激光器（个）	768.23	-0.13%	769.25	
70W 金属管激光器（个）	55,491.46	-2.43%	56,874.38	
150W 金属管激光器（个）	128,205.13	-13.29%	147,863.25	
10060E 床身（个）	2,991.45	9.37%	2,735.04	
φ38.1 聚焦镜片	287.04	-0.10%	287.32	
φ50 聚焦镜片	269.23	0.00%	269.23	
进口反射镜片	127.21	-0.49%	127.83	

公司产品原材料品种较多，不同型号的原材料价格差异较大，上表仅列示部分单价较高的原材料。报告期内，上述原材料价格整体呈下降趋势。

金属管激光器、聚焦镜片、反射镜片及玻璃管激光器报告期内其采购价格一直呈现下降趋势，主要是由于：①该部分原材料的价格主要由其技术的垄断程度和市场竞争状况所决定，随着应用技术的逐渐成熟，越来越多的生产商掌握了上述原材料的生产技术，从而加剧市场竞争，导致诸如聚焦镜片、反射镜片及玻璃管激光器等材料的价格下降成为必然的趋势；②金属管激光器、聚焦镜片及反射镜片为境外采购，近年来人民币相对外币升值也导致采购成本的下降；③公司规模逐渐扩大，议价能力提高，加之批量采购的数量增加，导致诸如玻璃管激光器等国内采购材料成本降低。

床身等其他材料主要成本构成为钢铁。报告期内，世界经济先后遭遇全球通货膨胀及经济危机的双重影响，钢材价格呈现宽幅震荡走势。为有效降低材料价格波动带来的存货风险，公司将低附加值的床身及机配件加工工序外包，降低批

量采购钢材所带来的资金占用及材料跌价风险，该部分床身价格变化主要是由于受宏观环境影响所导致的钢材价格变动。

3、主要原材料和能源占成本的比重

公司最近三年及一期销售的产品主要材料及能源消耗占成本的比重如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
激光器占成本比例	18.05%	19.14%	19.84%	18.54%
床身占成本比例	15.09%	12.42%	11.20%	12.13%
镜片占成本比例	6.19%	5.65%	5.60%	5.42%
电机、驱动器占成本比例	6.09%	6.12%	5.63%	4.65%
电力占成本比例	0.46%	0.40%	0.39%	0.33%

报告期内，2007-2008 年公司激光器均为外购，2009 年公司开始金属管激光器的部分自制。

使用金属管激光器为中小功率激光切割行业未来主要发展方向，公司经多年研发，于 2009 年实现金属管激光器自制，并全部自用。但由于资金、场地等方面因素的限制，公司仅能自制部分，不能完全满足生产需要，目前仍需进口。金属管激光器的自制及外购情况如下：

年度/期间	自制				外购			
	数量（根）	成本（万元/根）	金额（万元）	占比	数量（根）	单价（万元/根）	金额（万元）	占比
2010 年 1-9 月	97	2.66	258.02	43.41%	49	6.86	336.32	56.59%
2009 年	28	3.37	94.36	16.40%	74	6.50	481.07	83.60%
2008 年	-	-	-	-	46	4.31	198.22	100.00%
2007 年	-	-	-	-	56	8.17	457.69	100.00%

上表中，报告期内外购金属管激光器的采购单价变动较大，主要是由于各期采购的金属管激光器功率不同所致，其中 2008 年外购平均单价较低主要原因系公司当年采购较低功率 30W 金属管激光器占比较高所致。随着生产规模的扩大及原材料价格的下降，公司自制金属管激光器的单位成本有所下降。

报告期内，玻璃管激光器均为外购，具体如下：

年度/期间	数量（根）	单价（元/根）	金额（万元）

年度/期间	数量（根）	单价（元/根）	金额（万元）
2010 年 1-9 月	4,910	945.17	464.08
2009 年	5,092	811.19	413.06
2008 年	4,698	877.95	412.46
2007 年	3,802	901.66	342.81

报告期内，公司固体激光器原材料外购情况如下：

年度/期间	金额（万元）
2010 年 1-9 月	163.19
2009 年	134.64
2008 年	29.93
2007 年	32.93

注：公司通过采购固体激光器所需的激光腔体、YAG 棒、氙灯、氪灯等主要元器件进行组装生产固体激光器产品。上表中，报告期内的金额为外购主要元器件的金额，由于在核算时采用元器件而非固体激光腔体进行核算，因此未统计数量和单价。

如本节之“二、（三）2、中小功率激光切割设备行业上游产业链情况”中所述，金属管激光器技术门槛高，全球目前主要由美国的相干公司（全球最大的激光器制造商）和新锐公司提供。在国内，除本公司实现金属管激光器的自制外，其他中小功率激光切割企业如大族粤铭、博业激光和开天科技等未实现金属管激光器的自制，均需外购。金属管激光器的自制将有利于保障公司长期的盈利能力，并奠定本公司在中小功率激光切割行业的竞争优势。根据武汉市科学技术情报研究所查新检索中心（国家指定查新机构）出具的 J09192 号《科技查新报告》，除本公司外，国内“未见与委托项目研发的封离式射频激光器的电路设计和调整、密封技术的技术特征相同的文献及专利报道”。根据湖北省科学技术厅出具的鄂科鉴字[2009]第 93268 号《科学技术成果鉴定证书》，发行人的自制金属管激光器各项主要技术指标与进口金属管激光器相近，自制金属管激光器性能指标良好。

4、前五大供应商情况

报告期内，公司向前五大供应商的采购情况如下表：

序号	供应商名称	采购金额	占年度总采购额比例	采购内容	年末应付账款余额
2010 年 1-9 月前五大供应商情况					
1	武汉国泰机械制造有限公司	595.90	11.40%	床身	2.01
2	成都微深科技有限公司（注）	446.40	8.54%	玻璃管激光器	241.01
3	相干（北京）商业有限公司	326.84	6.25%	金属管激光器	-
4	贰陆进出口（苏州）有限公司	295.64	5.66%	反射镜片、聚焦镜片	-
5	武汉市江岸区精诚机械加工部	180.98	3.46%	机加工件	59.01
前五大供应商合计		**1,845.76**	**35.32%**		**254.56**
2009 年度前五大供应商情况					
1	武汉国泰机械制造有限公司	475.06	10.19%	床身	-
2	相干（北京）商业有限公司	369.02	7.92%	金属管激光器	-
3	成都微深科技有限公司	362.71	7.78%	玻璃管激光器	76.80
4	贰陆进出口（苏州）有限公司	343.09	7.36%	反射镜片、聚焦镜片	-
5	Scanlab ag	182.95	3.93%	振镜头	33.57
前五大供应商合计		**1,732.83**	**37.19%**		**110.37**
2008 年度前五大供应商情况					
1	盛兴业软件	705.13	17.84%	软件产品	-
2	成都微深科技有限公司	334.25	9.03%	玻璃管激光器	80.65
3	武汉国泰机械制造有限公司	303.78	8.21%	床身	25.21
4	贰陆进出口（苏州）有限公司	223.53	6.04%	反射镜片、聚焦镜片	-
5	相干（北京）商业有限公司	160.26	4.33%	金属管激光器	-
前五大供应商合计		**1,726.95**	**45.45%**		**105.86**
2007 年度前五大供应商情况					
1	盛兴业软件	750.43	18.08%	软件产品	825.24
2	武汉中欣	468.73	12.12%	导轨、振镜头、金属管激光器等	73.17
3	成都微深科技有限公司	341.89	8.84%	玻璃管激光器	112.41
4	相干（北京）商业有限公司	269.66	6.97%	金属管激光器	1.30
5	贰陆进出口（苏州）有限公司	182.96	4.73%	反射镜片、聚焦镜片	-
前五大供应商合计		**2,013.67**	**50.74%**		**1,012.12**

注：2010 年 1-9 月，公司亦从成都微巨科技有限公司采购玻璃管激光器，该公司与成都微深科技有限公司实际控制人相同，上述数据包括从成都微巨科技有限公司采购玻璃管激

光器金额，下同。

公司与上述供应商进行采购时，均采取市场定价的原则。在除金属管激光器以外的其他原材料采购方面，由于相关行业供应商较多，公司有较大的选择余地，议价能力较强，不会对公司生产经营产生不利影响。金属管激光器方面，由于行业内全球仅主要有新锐和相干两家公司，这两家公司专业从事金属管激光器生产，面向全球供应，规模大、定价体系标准化，公司按照其标定的价格进行采购，公司议价能力较弱。公司与新锐、相干建立长期合作关系，该等公司货源充足、稳定，价格亦呈下降趋势，报告期未曾发生因供应紧张等原因影响公司生产经营的情形，此外，公司目前已开始自制金属管激光器，但尚不能完全满足市场需求，随着公司自制金属管激光器规模的逐渐扩大，公司外购金属管激光器将逐渐减少直至停止。玻璃管激光器方面，行业竞争充分，国内供应商较多，公司与成都微深建立了长期战略合作关系，公司对成都微深具有一定的议价能力，亦引致对成都微深应付账款余额较大。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均与上述供应商无关联关系。

5、外协委托加工情况

（1）外协委托加工的数量、金额及占营业成本的比例

公司为了提高生产效率，对技术要求不高、附加值较低或市场上有众多供应商的非关键部件如床身及机加工件采取委托加工形式，即公司提供技术方案和指导，受托方按照公司要求自行采购材料进行生产加工然后销售给公司。报告期内，公司外协委托加工情况如下：

年份	加工方式	外协金额（万元）	外协金额占总采购额比例
2010 年 1-9 月	床身外协	770.98	14.75%
	机加工外协	352.16	6.74%
	合　计	**1,123.14**	**21.49%**
2009 年度	床身外协	563.62	12.10%
	机加工外协	337.88	7.25%
	合　计	**901.50**	**19.35%**
2008 年度	床身外协	424.01	11.46%
	机加工外协	181.82	4.91%

年份	加工方式	外协金额（万元）	外协金额占总采购额比例
	合　计	**605.83**	**16.37%**
2007 年度	床身外协	390.25	10.09%
	机加工外协	223.08	5.77%
	合　计	**613.33**	**15.86%**

公司对非关键部件采取委托加工形式有效地缩短了公司产品的生产周期，提高了公司产品的生产效率，降低了该等部件生产对公司资金、人员的占用需求，公司因此可以集中主要资源用于新产品、新技术的研发和关键部件的生产，提高了公司的快速增长和盈利能力。

报告期内，公司外协采购金额随业务规模的扩大总体呈增长态势。2008 年机加工件采购金额低于 2007 年，主要原因为：1）2008 年公司加强了机加工件的存货管理，减少库存，采购量降低，期末库存亦从从 2007 年末的 56.8 万元降至 2008 年末的 37.7 万元；2）2008 年下半年减少外协采购量以应对金融危机，节省资金成本。

报告期内，公司外协金额总体呈增长态势，但占营业成本的比例逐年下降。2007 年以来，公司逐渐提升产品层次结构，部分关键部件由公司完成；此外，公司经营规模的扩大提升了公司的议价能力，亦增强了外协厂商的规模效应。

（2）对外协委托加工业务的质量控制管理制度安排

针对外协委托加工业务，公司制定了一套严格的管理流程和相关规定，并严格按照 ISO9001:2000 质量认证体系的要求执行。对外协厂商的选择及认定、定期评价、评审，产品外发后的过程控制、数据统计、物料报废、文控及考核要求等方面进行控制，以保证外协厂商业务的质量。为确保公司产品质量，公司派遣技术工程人员和品质管理人员对其生产、工艺流程进行监管，对产品制造过程进行监督，对产品质量进行检查，并与受托方签署相关的委托加工协议，规范各自的责任和义务。目前，公司有长期稳定的配套外购件供应商，第一时间保证配套件的供应。

（3）外协委托加工协议安排及定价情况

公司与通过公司认定的外协厂商均签订了《委托加工协议》并严格执行，该协议主要对公司和外协厂商的以下方面进行了明确：A、委托加工的产品名称、规格、单价；B、产品技术标准、质量；C、产品包装；D、交货日期、地点；E、

产品验收；F、结算方式；G、保密责任；H、违约责任及其他。

公司外协委托加工主要为钣金加工和机加工，该行业为充分竞争市场，厂商众多，公司按照市场定价原则与外协厂商进行定价，定价公允、合理。

1）公司外协钣金加工（即床身加工）的基本定价原则为：零件单价＝材料成本+加工费，其中材料成本的单价=产品重量×材料损耗系数×材料市价，加工费单价=产品重量×材料损耗系数×钣金加工费率。公司与外协钣金加工厂商的定价主要影响因素为材料损耗系数与钣金加工费率，该等因素的执行情况与行业市场情况对比如下：

项目	公司执行情况	行业市场情况
产品材料损耗系数	1.2	1.2-1.4
钣金加工费率（元/公斤）*	4.2-4.9	4-5.5

*公司外协钣金加工 500 公斤以上的产品钣金加工费率为 4.2 元/公斤，500 公斤以下的产品钣金加工费率为 4.55 元/公斤，配件钣金加工费率为 4.9 元/公斤。

2）公司外协机加工的基本定价原则为：机械零件价格=（材料成本+机加工费用+表面处理费用）×管理费用调整系数。其中材料成本按机加工件需耗用的原材料重量×材料市场价格价计算得出，与机加工行业材料成本定价原则一致，定价公允、合理；机加工费用主要根据加工产品的材料种类、加工面、加工深度、加工精准度等指标进行计算，由于不同产品及零部件规格差异较大，公司主要通过向不同机加工厂商进行询价，以获得公允、合理的定价；表面处理费用主要按零件重量计算，铝件发黑按 4 元/公斤计算，钢件发黑按 0.8 元/公斤计算，钢件调质按 3 元/公斤计算，钢件淬火按 1.5 元/公斤计算，该等价格与市场价格基本一致，定价公允、合理；管理费用调整系数为 1.05，与行业管理费用调整系数基本一致，定价公允、合理。

（4）前五大外协厂商情况

报告期内，公司前五名外协厂商情况如下：

期间	外协加工厂商	加工内容	外协费用（万元）	占当期外协加工总额的比例	占总采购金额的比例
2010 年 1-9 月	武汉国泰机械制造有限公司	床身及配件	595.90	53.06%	11.40%
	武汉市江岸区精诚机械加工部	机加工件	180.98	16.11%	3.46%

期间	外协加工厂商	加工内容	外协费用（万元）	占当期外协加工总额的比例	占总采购金额的比例
	武汉正宏金属物资有限公司	机加工件	110.19	9.81%	2.11%
	武汉市江汉区航兴五金结构厂	床身及配件	40.95	3.65%	0.78%
	武汉科源机电设备有限公司	床身及配件	25.28	2.25%	0.48%
	前五大外协厂商合计		**953.30**	**84.88%**	**18.24%**
2009 年度	武汉国泰机械制造有限公司	床身及配件	475.06	52.70%	10.20%
	武汉市江岸区精诚机械加工部	机加工件	174.13	19.32%	3.74%
	武汉正宏金属物资有限公司	机加工件	147.78	16.39%	3.17%
	武汉市江汉区航兴五金结构厂	床身及配件	69.14	7.67%	1.48%
	武汉科源机电设备有限公司	床身及配件	23.03	2.55%	0.49%
	前五大外协厂商合计		**889.13**	**98.63%**	**19.08%**
2008 年度	武汉国泰机械制造有限公司	床身及配件	303.78	50.14%	8.21%
	武汉市江岸区精诚机械加工部	机加工件	93.05	15.36%	2.51%
	武汉正宏金属物资有限公司	机加工件	88.78	14.65%	2.40%
	武汉台顺电气设备有限公司	床身及配件	45.51	7.51%	1.23%
	武汉市江汉区航兴五金结构厂	床身及配件	44.62	7.37%	1.21%
	前五大外协厂商合计		**575.74**	**95.03%**	**15.55%**
2007 年度	武汉正宏金属物资有限公司	机加工件	119.02	19.41%	3.08%
	武汉市江岸区精诚机械加工部	机加工件	104.06	16.97%	2.69%
	武汉台顺电气设备有限公司	床身及配件	96.72	15.77%	2.50%
	武汉国泰机械制造有限公司	床身及配件	84.83	13.83%	2.19%
	武汉市江汉区航兴五金结构厂	床身及配件	68.00	11.09%	1.76%
	前五大外协厂商合计		**472.63**	**77.06%**	**12.22%**

上述外协厂商系经公司考核、遴选，加工质量较高，为可充分满足公司订单生产需求的配套厂商，公司与外协厂商之间形成了长期良好的合作关系。对床身和机加工件的加工采用委托加工方式为行业通行做法，公司对非关键部件采取外协委托加工是公司所处行业及公司的生产模式所决定。由于钣金加工和机加工厂商众多，公司有较大的选择范围并可在短期内培育出合适的加工厂商，公司对外协加工厂商包括公司第一大外协厂商武汉国泰机械制造公司并不构成重大依赖。

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有发行人5%以上股份的股东均与公司外协厂商无关联关系。

6、激光器供应商情况

（1）玻璃管激光器供应商情况

玻璃管激光器市场行业竞争充分，供应商较多，公司与知名供应商如成都微深、北京热刺激光技术有限责任公司等数家公司建立了合作关系，因集中采购有利于效率提高、成本控制和质量保障，因此公司经对供应商进行考核、筛选之后与成都微深建立战略合作关系，将其作为公司玻璃管激光器的主要供应商,报告期内，玻璃管激光器主要从成都微深采购，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2010 年 1-9 月		2009 年度	
	采购金额	占当期同类采购比例	采购金额	占当期同类采购比例
成都微深	446.40	96.19%	362.71	87.81%
其他（注）	17.68	3.81%	50.35	12.19%
合计	**464.08**	**100.00%**	**413.06**	**100.00%**
供应商名称	2008 年度		2007 年度	
	采购金额	占当期同类采购比例	采购金额	占当期同类采购比例
成都微深	334.25	81.04%	341.89	99.73%
其他（注）	78.21	18.96%	0.92	0.27%
合计	**412.46**	**100.00%**	**342.81**	**100.00%**

注：其他供应商包括石家庄高新区北航光电设备厂、石家庄众鑫模型厂、北京热刺激光技术有限责任公司、襄樊祥镭激光科技有限责任公司、杭州泓华激光科技有限公司。

（2）金属管激光器供应商情况

目前，金属管激光器行业内主要供应商为新锐和相干。报告期内，公司自 2009 年以来开始自制部分金属管激光器，其他所需金属管激光器均直接或间接向新锐和相干采购，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	2010 年 1-9 月		2009 年度	
	采购金额	占年度同类采购比例	采购金额	占年度同类采购比例
相干（北京）商业有限公司	326.84	97.18%	369.02	76.71%
深圳市科艺仪器有限公司	9.48	2.82%	112.05	23.29%

武汉中欣	-	-	-	-
合计	**336.32**	**100.00%**	**481.07**	**100.00%**
供应商名称	**2008 年度**		**2007 年度**	
	采购金额	**占年度同类采购比例**	**采购金额**	**占年度同类采购比例**
相干(北京)商业有限公司	160.26	80.85%	269.66	58.92%
深圳市科艺仪器有限公司	16.24	8.19%	-	-
武汉中欣	21.72	10.96%	188.03	41.08%
合计	**198.22**	**100.00%**	**457.69**	**100.00%**

注：深圳市科艺仪器有限公司为新锐在国内的经销商；公司向武汉中欣采购的金属管激光器为通过其代理进口报关向相干采购。

报告期内，公司所需的金属管激光器对新锐和相干形成了一定的依赖关系，主要是由于该行业供应商集中的客观原因所致；2009 年以来公司开始生产金属管激光器以部分替代进口，募集资金投资项目实施后，金属管激光器将主要依靠自产，不再依赖目前的金属管激光器供应商。

（3）固体激光器供应商情况

公司通过采购固体激光器所需的激光腔体、YAG 棒、氙灯、氪灯等主要元器件进行组装生产固体激光器产品。由于相关元器件供应商众多，公司从单个供应商采购的固体激光器元器件数量、金额均较小，公司并不依赖于目前的固体激光器元器件供应商。

（五）发行人生产对环境的影响

公司的生产活动不产生工业废水，生活废水的排放执行 GB8978-1996《污水综合排放标准》表 4 中“三级排放标准”限值要求；污染物主要为食堂油烟，油烟执行 GB18483-2001《饮食业油烟排放标准》；噪声执行 GB22337-2008《工业企业厂界环境噪声排放标准》。

2010 年 1 月 4 日和 2010 年 10 月 18 日，武汉市江岸区环境保护局已出具《关于武汉金运激光股份有限公司的核查证明》，证明：公司严格执行国家关于环境保护法律、法规及规章制度的规定，未曾发生因违法国家、地方有关环境保护方面的法律、法规、规章而被该局处罚的情况。

五、与发行人主营业务相关的主要固定资产和无形资产

（一）发行人主要固定资产情况

1、固定资产概况

截止 2010 年 9 月 30 日，公司固定资产情况如下：

单位：万元

类　别	折旧年度限	原　值	累计折旧	净　值
其他设备	5 年	268.00	143.31	124.69
运输设备	5 年	60.69	43.80	16.89
机器设备	5-10 年	170.84	53.87	116.98
合　计	-	**499.53**	**240.97**	**258.56**

2、主要设备情况

截止 2010 年 9 月 30 日，公司主要设备情况如下：

类　别	资产描述	原值（万元）	累计折旧（万元）	净值（万元）	已使用期限（月）	尚可使用期限（月）
机械设备	折弯机	14.70	7.44	7.26	30	30
机械设备	叉车	6.78	5.37	1.41	50	10
机械设备	剪板机	6.67	3.37	3.29	30	30
机械设备	冲床	4.10	2.08	2.03	30	30
机械设备	玻璃车床	2.59	1.12	1.47	26	34
机械设备	内调焦望远镜	1.37	0.59	0.77	26	34
机械设备	真空干燥箱	1.28	0.51	0.77	25	35
机械设备	纯净水设备	2.99	1.18	1.81	25	35
机械设备	氦质谱检漏仪	9.83	3.58	6.25	23	37
机械设备	工作台	1.43	0.52	0.91	23	37
机械设备	分子泵	2.22	0.81	1.41	23	37
机械设备	无尘车间	8.10	2.82	5.28	22	38
机械设备	平面磨床 GM-150	1.38	0.46	0.92	21	39
机械设备	摇臂钻 Z3132M	1.03	0.34	0.68	21	39
机械设备	烘房	5.40	1.54	3.86	18	42
机械设备	分子泵	2.09	0.60	1.50	18	42
机械设备	衰减器	2.46	0.70	1.76	18	42

类 别	资产描述	原值（万元）	累计折旧（万元）	净值（万元）	已使用期限（月）	尚可使用期限（月）
	GDTS1500					
机械设备	频谱分析仪	3.04	0.87	2.17	18	42
机械设备	真空泵	1.61	0.43	1.18	17	43
机械设备	功率计探头	1.55	0.18	1.36	15	105
机械设备	功率计表头	1.04	0.12	0.92	15	105
机械设备	分子泵及电源	4.10	0.91	3.19	14	46
机械设备	机械泵	1.20	0.27	0.93	14	46
机械设备	真空腔	1.18	0.26	0.92	14	46
机械设备	真空档板阀	1.02	0.23	0.79	14	46
机械设备	真空腔	1.20	0.08	1.12	8	112
机械设备	机械泵	1.20	0.06	1.14	6	114
机械设备	分子泵及电源	4.10	0.19	3.91	6	114
机械设备	真空挡板阀	1.12	0.05	1.07	6	114
机械设备	不锈钢气路管	2.35	0.19	2.16	5	55
机械设备	氦质谱检漏仪	10.68	0.34	10.35	4	116
机械设备	汽油发电机	1.50	0.02	1.47	2	118
机械设备	真空腔及真空套件	1.82	0.01	1.81	1	119
机械设备	分子泵及电源	6.15	0.05	6.11	1	119
机械设备	机械泵	1.67	0.01	1.65	1	119
机械设备	真空计	2.00	-	2.00	0	120
机械设备	真空档板阀	2.99	-	2.99	0	120
机械设备	示波器	1.57	0.35	1.22	14	46
机械设备	网络分析仪	6.25	0.40	5.85	4	56

3、房屋建筑物租赁情况

公司及控股子公司、分公司的房屋建筑物租赁情况具体如下：

承租方	出租方	位置	面积（M^2）	租金（元/月）	租赁期限
金运激光	武汉永红兴发实业有限公司	武汉市汉口江岸区百步亭小区新江岸五村 188 号	18,600（两栋）	79,166	2009 年 7 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日
金运激光	武汉市黄浦科技园黄浦	武汉市江岸区石桥一路 4 号	19,104	152,832	2010 年 4 月 1 日至 2015 年 3 月 31 日

承租方	出租方	位置	面积（M^2）	租金（元/月）	租赁期限
	科技发展有限公司				
深圳分公司	穆在洋	深圳市宝安区石岩街道应人石社区永新街三和工业园 A 栋厂房 1 栋第四层	1,450	15,225	2009 年 12 月 1 日至 2012 年 12 月 1 日
盛兴业软件	武汉东湖新技术创业中心有限公司	武汉东湖开发区关东科技工业园创业广场 5-2-30582	118	1,770	2010 年 1 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日

本公司租赁房产均办理了备案登记，除向武汉永红兴发实业有限公司租赁的房产外，其他的租赁房产均具有合法产权证书。

公司与出租方武汉永红兴发实业有限公司不存在关联关系，向其租赁的位于武汉市汉口江岸区百步亭小区新江岸五村 188 号的两栋厂房，月租金为每平方米 4.26 元，租赁价格合理、公允。目前，出租方尚未取得产权证书。对此，武汉永红兴发实业有限公司已出具证明及承诺，证明本公司所租赁的上述厂房由其占有、处置（包括但不限于出租等）及获取收益，租赁厂房没有拆迁计划，不存在任何权属纠纷，并承诺在租赁期间，如因租赁厂房拆迁或其他原因导致其无法履行与本公司签订的《房屋租赁合同书》致使租赁关系提前终止的，其将提前给予通知，给予本公司充分的搬迁时间，并承担本公司因搬迁而造成的损失。

2009 年 12 月 1 日，武汉市江岸区城中村综合改造工作领导小组办公室、武汉市江岸区人民政府后湖街办事处以及武汉市江岸区后湖街永红村民委员会分别出具证明，证明公司租赁武汉永红兴发实业有限公司的厂房所在地已纳入武汉市城中村改造的城市规划中，土地性质规划为工业用地性质，租赁房产为可办理房产证书的建筑，不属于列入拆迁范围的物业。

公司实际控制人梁伟亦承诺，上述房屋建筑物在租赁期间内如因租赁厂房拆迁导致金运激光需要进行搬迁，其保证承担金运激光因搬迁造成的损失及产生的全部费用，以确保金运激光不会因此遭受任何经济损失。

随着业务拓展的需要以及鉴于向武汉永红兴发实业有限公司租赁的办公及生产厂房尚未取得产权证书，公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签订合同租赁江岸区石桥一路 4 号厂房，拟作为新的经营场所，该租赁房产权证齐全并办理了备案手续。公司与武汉市黄浦科技园黄浦科

技发展有限公司不存在关联关系，向其租赁房产的月租金为每平方米 8 元，租赁价格合理、公允。

按照双方约定，该房产已于 2010 年 7 月交付公司，公司已向出租方预付 4 个月的房屋租金。本公司制定了详细的搬迁计划，并已开始对该房产进行装修改造，预计 2011 年初逐步开始搬迁工作。公司生产设备体积较小、数量较少，易于搬迁，本次搬迁前后办公生产设备及生产线无实质变化，搬迁所需时间较少，搬迁停工对公司订单的交货周期影响较小，且公司可通过提前安排生产来满足订单需求，因此，搬迁行为不会对发行人的生产经营造成重大影响。搬迁可能导致的损失预计约 22 万元，其中：搬迁产生的直接费用约 5 万元、搬迁期间职工薪酬支出约 16 万元、不可预计的损失约 1 万元。

由于上述租赁房产的安防系统建设原因，交房时间由原 2010 年 4 月延至 2010 年 7 月。延迟致基于上述租赁房产交付时间使发行人不能按期迁入新办公场所，且现使用房产的租赁期限将于 2010 年 12 月 31 日届满，为避免经营场所不稳定，发行人于 2010 年 10 月 25 日与永红公司续签《房屋租赁合同》并办理了备案手续，租赁期限自 2011 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日。

公司新经营场所租赁期限截至 2015 年 3 月 31 日，公司在上述期间内有权按照约定使用租赁房产，经营场所稳定，不会对公司生产经营的持续性造成重大不利影响。并且，当地房源较为充足，即便出现出租方违约导致公司无法继续使用租赁物业的情形，公司也可在当地找到其他合适的物业，不会对生产经营造成重大不利影响。

（二）发行人拥有的主要无形资产情况

发行人拥有的无形资产包括商标、专利、非专利技术、著作权等。

1、商标

（1）商标权

公司拥有 4 项商标权，具体情况如下：

序号	商标名称	注册号	类别	期限
1	金运激光	6943481	40	2010 年 8 月 21 日至 2020 年 8 月 20 日
2	金运激光	6943480	7	2010 年 7 月 28 日至 2020 年 7 月 27 日

序号	商标名称	注册号	类别	期限
3	镭射金运	6168537	7	2010 年 3 月 28 日至 2020 年 3 月 27 日
4	Goden	7357137	40	2010 年 10 月 21 日至 2020 年 10 月 20 日

（2）商标申请权

公司拥有 8 项商标申请权，具体情况如下：

序号	商标名称	申请号	类别	申请日期
1	Goden	7357076	9	2009 年 4 月 27 日 （初步审定）
2	Goden	7357167	42	2009 年 4 月 27 日 （初步审定）
3	Goden	7357023	7	2009 年 4 月 27 日 （驳回复审）
4	金运	7356772	40	2009 年 4 月 27 日 （初步审定）
5	金运	7356812	42	2009 年 4 月 27 日 （受理）
6	金运	7356830	7	2009 年 4 月 27 日 （初步审定）
7	金运	7357215	9	2009 年 4 月 27 日 （初步审定）
8		7993818	35	2010 年 1 月 14 日 （受理）

2、专利及专利申请

（1）已经取得的专利

公司现拥有 22 项专利，其中发明专利 1 项，实用新型专利 17 项、外观专利 4 项，具体情况列表如下：

序号	专利名称/使用专利的产品名称	专利类型	专利号	证书号	申请日	有效期	取得方式（过户时间）
1	镜片调整装置及具有镜片调节装置的激光管	发明专利	ZL200910004006.5	704376	2009.01.23	20 年	原始取得
2	多头激光雕刻机	实用新型	ZL03235801.6	608112	2003.03.13	10 年	受让（2008.07.18）

序号	专利名称/使用专利的产品名称	专利类型	专利号	证书号	申请日	有效期	取得方式（过户时间）
3	振镜头雕刻切割多用激光雕刻机	实用新型	ZL200320116332.3	670972	2003.12.12	10 年	受让（2008.06.06）
4	激光绣花一体机	实用新型	ZL200720083525.1	1011273	2007.02.09	10 年	受让（2008.06.06）
5	双芯双核激光雕刻切割机	实用新型	ZL200620172684.4	994208	2006.12.28	10 年	受让（2008.06.06）
6	圆筒回转工作台激光雕刻机	实用新型	ZL03235802.4	608188	2003.03.13	10 年	受让（2008.06.06）
7	激光绣花一体机的转换控制装置	实用新型	ZL200720087272.5	1083486	2007.09.28	10 年	受让（2009.08.28）
8	大幅面振镜激光雕刻机的导轨装置	实用新型	ZL200420111792.1	750610	2004.12.02	10 年	受让（2009.08.28）
9	激光器	实用新型	ZL200820065780.8	1151326	2008.02.28	10 年	原始取得
10	激光器放电管支架	实用新型	ZL200820065781.2	1165761	2008.02.28	10 年	原始取得
11	具有预激励装置的激光器	实用新型	ZL200920002463.6	1315529	2009.01.23	10 年	原始取得
12	激光器镜片调整装置	实用新型	ZL 200920002460.2	1398172	2009.01.23	10 年	原始取得
13	镜片调整装置及具有镜片调节装置的激光器	实用新型	ZL 200920002465.5	1399821	2009.01.23	10 年	原始取得
14	多功能激光加工机床	实用新型	ZL200920149084.X	1334462	2009.04.15	10 年	原始取得
15	一种激光切割头及使用该激光切割头的激光绣花一体机	实用新型	ZL200920227442.4	1523230	2009.08.14	10 年	原始取得
16	一种多层送料装置	实用新型	ZL200920179525.0	1525358	2009.09.22	10 年	原始取得
17	一种具有同步吸烟装置的激光切割机	实用新型	ZL200920229915.4	1594666	2009.11.19	10 年	原始取得
18	一种电磁光闸装置	实用新型	ZL201020110915.5	1620591	2010.02.04	10 年	原始取得
19	激光加工机床	外观设计	ZL200930008676.5	1128020	2009.04.15	10 年	原始取得

序号	专利名称/使用专利的产品名称	专利类型	专利号	证书号	申请日	有效期	取得方式（过户时间）
20	光纤激光切割机	外观设计	ZL200930185104.4	1125114	2009.04.23	10 年	原始取得
21	激光切割机操作台	外观设计	ZL200930185107.8	1173622	2009.04.23	10 年	原始取得
22	激光打标机	外观设计	ZL201030106746.3	1390588	2010.02.04	10 年	原始取得

（2）公司正在申请的专利情况

公司现拥有 26 项专利申请权，其中发明专利 13 项、实用新型专利 11 项、外观专利 2 项，具体情况列表如下：

序号	专利名称\使用专利的产品名称	专利类型	申请号	申请日	取得方式（过户时间）	状态
1	激光器镜片调整装置	发明专利	200910004009.9	2009.01.23	自主申请	实质审查
2	具有预激励装置的激光器	发明专利	200910004004.6	2009.01.23	自主申请	实质审查
3	激光绣花一体机及加工方法	发明专利	200710051516.9	2007.02.09	受让（2009.08.28）	实质审查
4	一种激光切割头及使用该激光切割头的激光绣花一体机	发明专利	200910063618.1	2009.08.14	自主申请	实质审查
5	一种激光切割机及包装箱的激光加工方法	发明专利	201010188497.6	2010.05.22	自主申请	受理
6	具有纠偏装置的激光切割机及激光加工系统	发明专利	201010188466.0	2010.05.22	自主申请	受理
7		实用新型	201020210619.2			
8	一种自动激光打标机流水线速度控制装置及其应用	发明专利	201010215560.0	2010.07.02	自主申请	公开
9	一种布料激光分层切割方法及应用	发明专利	201010215571.9	2010.07.02	自主申请	公开
10	一种激光轮廓填充方法	发明专利	201010245364.8	2010.07.29	自主申请	公开
11	振镜式桥架激光绣花转换控制系统及控制方法	发明专利	201010245378.X	2010.07.29	自主申请	受理

序号	专利名称\使用专利的产品名称	专利类型	申请号	申请日	取得方式（过户时间）	状态
12	一种激光切割机排烟装置	实用新型	200920179526.5	2009.09.22	自主申请	受理
13	一种单轨双头激光雕刻机	实用新型	201020116988.5	2010.02.09	自主申请	已取得授权通知书
14	一种包装箱激光切割机	实用新型	201020210610.1	2010.05.22	自主申请	已取得授权通知书
15	一种无张力激光加工系统	实用新型	201020244881.9	2010.07.02	自主申请	受理
16	一种桥架激光绣花一体机	实用新型	201020282501.0	2010.07.29	自主申请	已取得授权通知书
17	一种固体激光器	实用新型	201020297318.8	2010.08.13	自主申请	受理
18	一种具有吸烟装置的激光切割机	实用新型	201020500057.5	2010.08.13	自主申请	已取得授权通知书
19	激光切割机	外观专利	201030188366.9	2010.05.22	自主申请	受理
20			201030188367.3			
21	一种大幅面激光切割机	发明专利	201010540032.2	2010.10.20	自主申请	受理
22		实用新型	201020580727.9			
23	一种地毯激光加工机及地毯激光加工方法	发明专利	201010540134.4	2010.10.29	自主申请	受理
24	一种激光切割机工作台	发明专利	201010540129.3	2010.10.29	自主申请	受理
25		实用新型	201020595632.4	2010.10.29	自主申请	受理
26	一种地毯激光切割装置	实用新型	201020594753.7	2010.10.29	自主申请	受理

公司拥有的上述专利权及专利申请权不存在产权纠纷或潜在纠纷。

（3）公司受让梁伟的专利及专利申请

公司分别于 2008 年 5 月 6 日及 2009 年 6 月 10 日无偿受让由梁伟持有并一直由公司使用的 8 项专利及 1 项专利申请权，具体情况如下：

序号	专利名称\使用专利的产品名称	专利权内容	专利类型	专利号\专利申请号	证书号	申请日	有效期
1	多头激光雕刻机	机架上设置激光器，工作台上设 X－Y 运行轨道，X 运行轨道上至少设置两个激光雕刻头，同时在 X 运行轨道端部相应设置反光镜	实用新型	ZL03235801.6	608112	2003 年 3 月 13 日	10 年
2	振镜头雕刻切割多用激光雕刻机	激光器上设有两套 X-Y 运行轨道，其中一套 X、Y 轴运动轨道上设切割激光头，另一套 X、Y 轴运动轨道上设振镜头，激光光路上设反光镜转换装置	实用新型	ZL200320116332.3	670972	2003 年 12 月 12 日	10 年
3	圆筒回转工作台激光雕刻机	机架上设有圆筒回转式工作台，待加工材料可卷在圆筒上加工	实用新型	ZL03235802.4	608188	2003 年 3 月 13 日	10 年
4	大幅面振镜激光雕刻机的导轨装置	激光器在机架上	实用新型	ZL200420111792.1	750610	2004 年 12 月 2 日	10 年
5	电脑数控全功能雕刻、精饰一体机	该雕刻机能在一台设备上实现激光雕刻、机械雕刻或电解蚀雕刻、电解、电镀等加工功能	实用新型	ZL01252381.X	528533	2001 年 11 月 8 日	10 年
6	激光绣花一体机及加工方法(专利申请权)	将激光切割机和电脑绣花机相结合，激光头在绣花头的侧边。	发明专利	200710051516.9	-	2007 年 2 月 9 日	10 年
7	激光绣花一体机	将激光切割机和电脑绣花机相结合，激光头在绣花头的侧边	实用新型	ZL200720083525.1	1011273	2007 年 2 月 9 日	10 年
8	双芯双核激光雕刻切割机	工作台架或机架上设两套激光器及激光光路，激光头座上分别设置两个反光镜及两个激光雕刻头的进光孔,激光光路的末端分别输入到两个雕刻头	实用新型	ZL200620172684.4	994208	2006 年 12 月 28 日	10 年
9	激光绣花一体机的转换控制装置	控制绣花信号输出的第一开关，控制激光信号输出的第二开关，分别接触发电路的输出端	实用新型	ZL200720087272.5	1083486	2007 年 9 月 28 日	10 年

注：上述专利（专利申请）中第 5 项由于公司实际经营中未使用而未再续费失效。

1）受让的专利及专利申请权属情况

公司所受让上述专利中的第 1 项至第 4 项系梁伟经营金运光电（金运光电已于 2005 年 11 月 4 日注销）期间所创造及申请、第 5 项系梁伟在经营金运机电（金运机电已于 2002 年 12 月 19 日注销）期间所创造及申请。金运光电及金运机电的股东均为梁伟及其母亲易淑梅，梁伟已就上述专利权及其转让事宜作出如下承诺：该等专利的取得过程合法有效，如因该等专利取得、转让瑕疵所导致的任何责任由其自身承担，金运激光因此遭受损失的，由其承担赔偿责任。易淑梅亦出具承诺：其了解梁伟以自身作为权利人将该等技术成果申请为实用新型专利，并对此无任何异议；其未就该等专利的使用、许可及转让设置任何附加或限制性条件，且未曾亦不会就该等专利提出任何权利请求。由于发行人无偿受让上述专利，因此，该等无形资产入账金额仅为受让过程中发生的申请费用等合计为 1.92 万元。

梁伟曾先后设立的金运机电、金运光电具体情况如下：

①金运机电有关情况

金运机电系梁伟从事激光行业之前所经营的公司，主要经营电蚀刻业务，股东为梁伟与其母亲易淑梅女士。金运机电成立于 2001 年 6 月 15 日，注册资本为 50.00 万元，住所为武汉市江汉区江汉路 129 号中百商厦 16 楼 C 座。

根据武汉市工商行政管理局出具的《公司注销核准登记通知书》，金运机电已于 2002 年 12 月 19 日注销登记，金运有限该时尚未成立，公司与金运机电不存在同业竞争和关联交易。

②金运光电有关情况

随着对激光行业的了解及对该行业广阔发展前景的认知，梁伟于 2002 年 8 月 14 日设立金运光电，开始涉足激光行业，金运光电经营范围为：机电、光电、表面处理设备及配套材料批零兼营，注册资本为 50.00 万元，住所为武汉市江岸区澳门路 228 号，股东梁伟、易淑梅分别持有金运光电 96%和 4%的股权。

根据武汉市工商行政管理局出具的《公司注销核准登记通知书》，金运光电已于 2005 年 11 月 4 日注销登记，报告期内其与发行人不存在关联交易和同业竞争。

发行人保荐机构认为：金运机电与金运光电均经工商管理部门依法核准注销，已履行相应的完税注销、债权人公告等程序，注销程序合法，不存在纠纷和

潜在纠纷。

发行人律师认为：金运机电与金运光电均经工商管理部门依法核准注销，已履行相应的完税注销、债权人公告等程序；且自两公司注销之日至今已超过法律规定的两年诉讼时效，不存在潜在纠纷或未决诉讼。

公司所受让上述专利中的第 6 项至第 9 项系梁伟在公司运营期间申请，该等专利形成系由梁伟组织负责，由研发中心具体参与研发，根据 2008 年公司申请高新技术企业时所进行的研发费用专项审计报告，激光绣花一体机项目及双芯双核项目的研发费用分别为 1,017,453.51 元、516,315.90 元。上述 4 项专利系由公司的研发中心参与研发并由公司承担研发费用、使用和承担相关责任，符合《中华人民共和国专利法》关于“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造”所规定的情况，属于职务发明。发行人对于上述研发支出均已费用化，该等专利/专利申请权的无形资产入账金额仅为申请专利受让过程中所发生的费用，合计 0.97 万元。

梁伟对其经营金运机电和金运光电期间所申请专利的权属已经他方股东易淑梅确认，梁伟经营公司期间所申请专利属于职务发明，公司受让的上述专利及专利申请权不存在产权纠纷。公司自成立以来，未发生与专利有关的纠纷情形。

2）受让的专利及专利申请所对应的产品销售情况

上述专利及专利申请权为公司部分产品所需软件技术，公司经营过程中涉及使用上述专利及专利申请权的产品及报告期内的销售收入如下：

单位：万元

序号	名称	涉及的产品	专利号	2010 年 1-9 月收入	2009 年收入	2008 年收入	2007 年收入
1	多头激光雕刻机	X-Y 轴系列部分产品	ZL03235801.6	1,822.25	568.95	535.31	513.45
2	振镜头雕刻切割多用激光雕刻机	振镜系列部分产品	ZL200320116332.3	83.16	148.46	141.19	226.26
3	圆筒回转工作台激光雕刻机	X-Y 轴系列	ZL 03235802.4	-	20.51	-	-
4	大幅面振境激光雕刻机的导轨装置	振镜系列部分产品	ZL 200420111792.1	340.05	112.17	-	-

序号	名称	涉及的产品	专利号	2010 年 1-9 月收入	2009 年收入	2008 年收入	2007 年收入
5	电脑数控全功能雕刻、精饰一体机	-	ZL 01252381.X	-	-	-	-
6	激光绣花一体机	X-Y 轴系列中的激光绣花一体机	ZL200720083525.1	37.35	64.80	458.00	15.98
7	激光绣花一体机及加工方法		ZL 2007100515169				
8	激光绣花一体机的转换控制装置		ZL 200720087272.5				
9	双芯双核激光雕刻切割机	X-Y 轴系列及裁床系列部分产品	ZL200620172684.4	414.01	1,938.50	1,211.64	778.16

3、专有技术

序号	技术名称	技术来源
1	服装打版、抄版、放码、排版系统	自主研发
2	多层送料、多层切割工艺	自主研发
3	超长排版材料的连续送料切割工艺	自主研发
4	智能摄像寻边全自动切割工艺	自主研发
5	连续送料对格、对条切割工艺	自主研发
6	大幅面 3D 技术	自主研发
7	超声波自动跟随式对焦系统	自主研发
8	双边滚珠丝杆传动结构	自主研发

4、应用软件技术情况

（1）公司拥有的应用软件技术及计算机软件著作权

公司名称	应用软件名称	用途简介	软件著作权情况	登记证书编号	发表日期
金运激光	金属切割软件	用在金属切割行业，具有随动调焦、自动能量跟随、自动排版功能、自动引线制作等功能	-	-	-
	金属打标软件	用在金属打标行业，具有动态大幅面雕刻，根据板材厚度自动调焦等功能	-	-	-

公司名称	应用软件名称	用途简介	软件著作权情况	登记证书编号	发表日期
	摄像投影软件	用在皮料、布料板材切割和余料切割行业。具有视觉高精度校正、自动轮廓提取、自动投影切割图形等功能	-	-	-
	多头互移排版切割软件	针对玩具、制鞋行业下料的专用排版切割软件，具有多激光头自动控制、紧密排版等功能	-	-	-
	3D 动态鞋面雕花软件	鞋面专用的雕花打孔软件，兼容性强，操作简单	-	-	-
	包装纸箱排样切割软件	针对包装纸箱行业的打样切割软件，具有 CAD 排料、放样划线等功能	-	-	-
	印刷滚筒网纹雕刻专用软件	用于凸版滚筒、压印滚筒的图文处理及激光控制输出	-	-	-
	地毯切割拼花专用软件	用于地毯的镶嵌切割、雕花的图文处理以及激光控制输出	-	-	-
	布艺玩具排料切割软件	用于毛绒玩具面料的下料打孔，具有自动识别、排料套裁等功能	-	-	-
	激光绣花一体机软件	采用大幅面动态调焦技术，可快速高效分层切割绣标	激光绣花一体机软件 V2.0	软著登字第 072693 号	2007 年 1 月 10 日
	激光裁床专用软件	1、适合连续送料切割、具有标识视觉定位、打孔等多种功能；2、可配合排版放码软件模块进行连续自动加工。	金运激光裁床专用软件 V3.0	软著登字第 129360 号	2006 年 8 月 5 日
	大幅面打标软件	1、采用闭环控制模式，切割与打标对位精度高；2、具有对 X-Y 轴系列进行飞行连续大幅面打标和变动切割功能；3、可选配特色模块多，支持自动跳号；4、提供独特的灰度位图雕刻功能，雕刻效果好	金运大幅面打标软件 V3.0	软著登字第 129840 号	2007 年 3 月 10 日
	自动识别激光切割软件	1、识别幅面大，精度高；2、可定位识别、多模块匹配识别；3、界面友好，操作简单	金运自动识别激光切割软件 V3.0	软著登字第 129361 号	2007 年 3 月 9 日

公司名称	应用软件名称	用途简介	软件著作权情况	登记证书编号	发表日期
	金运激光切割雕刻软件	1、功能多；2、适用范围宽，格式兼容性强；3、人性化设计，操作简单	金运激光切割雕刻软件 V3.0	软著登字第 129844 号	2006 年 8 月 11 日
盛兴业软件	大幅面打标软件	1、支持多种模式的雕刻；2、操作简单；3、不支持飞行打标	大幅面打标软件 V2.0	软著登字第 060363 号	2006 年 7 月 28 日
	自动识别激光切割软件	1、识别幅面较小；2、只能套边识别，需模块定位；3、操作较为复杂	自动识别激光切割软件 V3.0	软著登字第 060365 号	2006 年 6 月 15 日
	激光裁床专用软件	1、适合单板幅面材料的切割；2、无标识、送料等功能	激光裁床专用软件 V2.0	软著登字第 060364 号	2006 年 7 月 5 日
	大幅面激光切割与打标软件	1、集成激光打标和切割功能；	大幅面激光切割与打标软件 V2.0	软著登字第 060362 号	2006 年 7 月 16 日
	通用激光切割雕刻软件	1、使用时间较长；2、使用幅面较小；3、功能简单，仅提供基本切割和雕刻功能；4、兼容性较好	通用激光切割雕刻软件 V3.0	软著登字第 060361 号	2006 年 6 月 30 日

（2）公司的全资子公司盛兴业软件现拥有 5 项软件产品，具体如下：

序号	软件名称	软件产品登记证书编号	颁发日期	有效期
1	通用激光切割雕刻软件 V3.0	鄂 DGY-2006-0142	2006 年 9 月 30 日	5 年
2	自动识别激光切割软件 V3.0	鄂 DGY-2006-0141	2006 年 9 月 30 日	5 年
3	激光裁床专用软件 V2.0	鄂 DGY-2006-0143	2006 年 9 月 30 日	5 年
4	大幅面打标软件 V2.0	鄂 DGY-2006-0140	2006 年 9 月 30 日	5 年
5	大幅面激光切割与打标软件 V2.0	鄂 DGY-2006-0144	2006 年 9 月 30 日	5 年

5、许可使用情况

报告期内，发行人不存在许可他人使用自己所有的资源要素情况，也不存在作为被许可方使用他人资源要素情况。

6、知识产权、非专利技术的纠纷

报告期内，发行人不存在知识产权、非专利技术的纠纷。

六、特许经营许可权

公司不存在拥有特许经营权的情况。

七、发行人自主创新能力

（一）发行人自主创新情况

公司的创新方式主要为集成创新。激光切割设备行业属于技术密集型产业，本公司产品集成行业应用及个性化的激光解决方案，集合光学系统设计、电控系统设计、机械结构设计、软件技术等各专业的技术人才的智慧，并不断对产品进行研制和创新性改进。

公司通过持续的自主创新，取得了高速发展，自主创新是公司目前和未来最核心的竞争力。公司近年来的自主创新具体体现在以下几个方面：

1、技术创新

（1）填补国内金属管激光器制造技术的空白

公司通过自主研发和集成创新，突破了金属管激光器制造的几大技术难点，实现了金属管激光器的自产，打破了国外少数厂商的技术垄断，填补了国内该项技术的空白。核心技术及其来源情况如下：

1）主要核心技术

①射频激励源：激光器的输出功率及输出频率等光学参数，很大程度上依靠射频激励源来进行调制，其性能很大程度上决定了激光设备的性能。

②气体配方：通过设计和调整气体配方，解决了气体在工作过程中与金属材料相互作用问题，提高了激光器输出功率和电光转换效率，降低了气体消耗，延长了激光器寿命。

③匹配电路：通过独特设计的射频激励源与谐振腔的匹配电路，保证射频功率能最大限度的耦合到谐振腔，降低射频反射功率，减少驻波比，提高射频激励源的可靠性。

④高增益稳定光学谐振腔的优化设计：实现了激光器高功率、高可靠性、高光束质量等关键指标。

⑤光学镜片组：实现了对关键光学镜片的设计、加工及国产化，改进了镜片的热变性，提高了热能力及光束质量。

⑥磁性材料：通过自主研发，实现大功率射频耦合磁芯材料的超低磁通量、低损耗、高增益特性设计，解决了射频电路功率传输的核心技术问题。

2）技术创新形式和来源

公司所掌握的金属管激光器技术是通过自主研发和集成创新形成的。

3）技术先进性

经湖北省科学技术厅组织的科学技术成果专家鉴定会鉴定，认为本公司“自主设计了激光器谐振腔、射频板条电极以及射频激励电路，并根据谐振腔结构优化设计了激光器工作气体配方，在射频预激励、激光腔体调整及密封技术以及工作气体组分配比等方面取得了具有自主知识产权的多项创新成果，并申请了相关专利，该项目主要技术指标达到国内领先水平。”

（2）自主开发软件系统

中小功率激光切割行业应用解决方案的成功实施是建立在公司深厚的软件开发能力基础上的，公司掌握的核心软件技术及其来源情况如下：

1）主要核心技术

公司自主创新的软件技术，主要涉及以下部分：

①基于 FPGA 的运动控制嵌入式软件技术

该技术是采用 FPGA 大规模可编程逻辑器件，使用 VHDL 或 Verilog HDL 语言进行逻辑编程，可以很快捷地实现电机轴轨迹运动的实时控制和信号采集，并实现了运动控制芯片的在线升级。公司开发的该技术具有以下特点：

A、实现了多轴联动插补运动；

B、实现了直线差补和圆弧差补插值算法；

C、实现多轴联动间的运动电子齿轮运动；

D、加/减速模型有 T 形 S 形控制方式；

E、实现了激光能量的速度跟随和非线性矫正；

F、实现了 3D 振镜各种畸变模型的矫正；

G、实现了在线飞行加工的处理。

②基于 ARM 的嵌入式管理软件技术

该类技术主要指在 ARM 处理器芯片供应商提供的硬件参考设计的基础上，公司自主研发的数据分析处理系统。公司开发的该技术具有以下功能：

A、实现了灵活的文件管理；

B、实现了丰富的通讯方式；

C、实现了文件数据的解析和传输；

D、实现了友好的人机界面操作系统。

③上层应用软件技术

该类技术主要包括以下几种：

A、行业专业数据自动排版模块

B、加工工艺管理模块

C、矢量、位图填充数据速度规划和优化模块

D、行业的数据分析统计模块

E、文件解析模块

F、路径优化模块

G、自动识别和定位模块

2）技术创新形式和来源

公司所掌握的上述软件技术是通过集成创新而成。

3）技术先进性

上述技术均是激光切割设备的核心技术，其中路径优化、能量跟随控制、振镜畸变矫正、飞行加工、自动排版等达到了国内领先水平。

2、产品创新

公司打破中小功率激光切割设备生产商只做集成生产的传统模式，创新性地将系统解决方案的理念运用到研发、生产及营销中。在与客户不断的需求确认及方案升级过程中，公司形成了诸多创新产品，该类产品有效地体现了公司集成创新的能力：

序号	产品名称	创新点
1	双芯双核激光雕刻切割机	首创技术。控制系统可同时控制两个激光器及激光电源。公司发明的双核双芯激光雕刻切割机可以成倍提高工作效率，延长激光机使用寿命，减少机器故障，确保加工的稳定性和及时性。同时，两个激光系统由控制系统根据环境温度和加工时间等参数自主控制，使两个激光系统均处于最佳工作状态，两个系统工作同时得到充分冷却轮换休眠，在这样原理下，激光机寿命可延长 3-5 倍以上；当两个激光系统单独出现故障时，只选用其中一个系统继续工作，也丝毫不影响加工进度，激光机故障率因此大幅降低。
2	多头激光切割机	传统激光设备多头只能同时切割相同图形，因此针对如工业面料等特殊加工需求时，只有经过多次加工来实现；公司改进工艺，实现同时启动多达 6 个激光头，对排版后的不同图形进行同时切割。
3	振镜头雕刻切割多用激光雕刻机	传统工艺一般采用移动激光头或加大振镜与工作台面距离来实现提高加工幅面；该项技术提高了工作效率，减少了人工成本，实现面料边移动边进行雕花打孔作业，不受面料长度限制。

序号	产品名称	创新点
4	激光绣花一体机	传统工艺由于两种设备交换加工同一批材料，不仅降低了生产效率，而且由于格式不兼容、对位不准确等因素，导致加工误差，并最终会影响加工质量。公司改进工艺，通过桥架式刺绣激光切割机与切割工作台、卷对卷送料装置以及多台刺绣机等生产线相配合，较大的提高了工作效率，减少人工损耗。
5	圆筒回转工作台激光雕刻机	该激光雕刻机采用一种圆筒回转工作台，通过工作台的转动，解决了加工幅面限制的瓶颈，较传统工作台，可使加工工件的长度无限延长。
6	电脑数控全功能雕刻、精饰一体机	创造性的将电解蚀刻与激光雕刻两套单独的设备和工艺合二为一，一台设备同时实现激光雕刻和电蚀刻两种工艺，工艺组合灵活方便，可根据需要选择最佳工艺方法和工艺流程，效率大幅提高。

3、工艺创新

公司在工艺制造中进行了多项工艺创新，此类创新提高了产品的工作效率，节省了客户的人工成本，减少了材料损耗。

序号	名称	创新点
1	多层送料、多层切割工艺	公司通过改进工艺流程，达到软硬件的和谐统一，并配备自主研发的多层送料、铺料装置，实现多层面料的同时送料和裁剪，节约能耗，数倍提高加工效率。
2	超长排版材料的连续送料切割工艺	公司通过工艺创新，创造超长排版材料的连续送料切割，对排版后单个排版对象未超过切割幅面的超长排版材料，均能够智能化精确自动送料连续切割，避免了浪费材料，节省了人力，并大大扩展了加工应用范围。
3	大幅面振镜激光雕刻机的导轨装置	该导轨装置直接固定激光发生器，较传统激光设备大大缩短了激光光路，减少光路上的装置，这样能确保光路的传输准直，保证进行较大幅面的雕刻时的均匀性，拼图的准确性，同时降低光路装置的成本。
4	绣花一体机的转换控制装置	该装置通过触发电路来控制实现绣花机和激光机工作状态的转换；结构简单，操作方便稳定，有效了提高了激光绣花一体机运转的效率。
5	双边滚珠丝杆传动结构	确保了机床的工作精度和使用寿命。

4、营销模式创新

公司利用 3G 技术，开创激光行业内 3G 视频交互式营销模式的先河，详细情况参阅本招股说明书“第二节 六、（三）立体交叉的营销网络优势”中所述。

5、形成涵盖完善的自主知识产权体系

截止本招股说明书签署日，公司已经获得 22 项专利，已被受理专利申请 26 项，并形成了 8 项专有技术，涵盖公司设计、生产等各个环节。

公司拥有的专利和专有技术参阅本招股说明书“第六节 五、（二）发行人拥有的主要无形资产情况”。

（二）发行人技术创新机制

公司将技术创新作为提高核心竞争力的第一手段，并采取多项措施以保障公司持续技术创新的活力，具体如下：

1、建立持续创新机制

公司研发机制设置的指导思想为：坚持通过技术的深层次研发，提高产品性能，将公司的技术开发与市场需求紧密结合，一方面使技术开发服务于市场、服务于客户，另一方面使市场需求推动产品技术升级。

公司高度重视创新体制建设，在研发模式、研发体系及梯队设置上均具有创新特色。

（1）双层研发模式

为持续保持公司在市场上的技术优势及持续的核心竞争力，公司采用基础研发和应用研发并进的研发模式。

基础研发主要是针对激光行业的前沿应用和核心技术进行攻关。目前公司已经突破的基础核心技术涉及到：金属管激光器、玻璃管激光器、固体激光器、运动控制系统等。

应用研发是在基础研发的成果上，紧盯当前市场需求，进行符合激光加工的行业工艺开发。公司在应用研发上已经相当成熟，应用研发已经逐步往集成化、系统化方向发展。

（2）多层次研发梯队快速响应需求

公司研发与市场紧密结合，研发过程以项目来进行管理，结合专业的项目管理系统，全程对项目进展情况进行跟踪。公司在研发团队的设置上，以市场驱动型自主创新为驱动因素，实行梯形细分研发体系，成立整机设计部、数控及应用软件研发部、激光器研发部、激光电源研发部、工艺设计部、技术档案与情报部、品质管理部等细分研发部门，满足客户在精细化上的需求，实现可持续的自主创新，为公司保持持续创新能力提供机制保障。

2、建立对技术人员的激励机制

公司制定了一系列的激励制度，加强公司中青年技术梯队的建设，对研发人员和技术人员的重大发明创造、技术改进及创新给予奖励，核心技术人员均持有公司的股份。公司制定了专门的保密制度，并已和所有研发人员和技术人员签订了保密协议。公司的核心技术由多个技术人员分段掌握，以防止人员流动造成技术泄密。公司按具体研发项目拨付研发经费，切实保障公司研发课题的正常进行。

3、重视技术储备

经过多年的产品和技术研发，公司在激光设备相关领域已经积累了深厚的技术和人才储备，并通过持续的市场调研不断储备符合市场需求的预研项目，为今后的长期可持续发展奠定了基础。主要体现在：

（1）公司高度重视基础研发工作，在武汉和深圳均成立了基础研发部，及时跟进光、机、电、软件等行业发展动态，开展对国内外先进技术的预研工作。研发中心高层以及基础研发部的员工通过多种方式跟进国内外的技术进展情况，结合自身的发展方向，每年确定多个基础研发项目，目前已立项的研发项目有：450W 金属管激光器研发、光纤激光器研发、基于机器人的激光加工控制算法等。

（2）公司高度重视对各种材料的加工工艺的研究，对各种材料的激光加工工艺、方法进行摸索和研究，并积累了大量的激光加工工艺参数。公司指定专人对这些工艺参数进行收集、整理和验证工作，这些工艺参数和加工方法是公司重要的技术积累和技术核心，对开发新工艺进行起到了强大的支撑和推进作用。

（3）公司在多年的研发过程中，形成了一个强大而稳定的研发团队，目前研发技术人员占公司人数 32%。同时，研发骨干人员十分稳定，保证了产品开发工作的进度和质量。

4、持续跟踪全球激光产业发展态势

数年来，公司始终坚持参加国内外著名激光展会及激光应用行业展会，及时把握最新市场需求及行业发展趋势，了解客户需求并通过及时完善产品功能或开发新产品、新工艺等手段不断丰富和完善公司产品。此外，公司通过参展行业展会，把握客户潜在需求，捕捉未来潜在市场商机，建立了一定的项目预研储备。如针对未来物联网的发展趋势以及现有鉴别假冒伪劣的技术瓶颈，公司适时建立基于互联网和激光打标技术的金属产品远程身份识别系统的预研项目；针对激光

三维加工在越来越多行业应用，公司瞄准三维加工广阔的应用前景，适时开展对小负荷行业专用机器人的开发、光纤激光器对薄钢板的切割焊接工艺研究、射频激光器在机器人切割和焊接系统的应用研发三个方向的项目研发工作。

5、加大研发投入

公司最近三年及一期的研发投入情况如下（模拟财务报表口径）：

年度	研发费用（万元）	占营业收入的比例
2010 年 1-9 月	423.48	4.86%
2009 年度	547.86	7.02%
2008 年度	468.93	7.84%
2007 年度	443.88	9.87%

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例均超过4%，并计划进一步提高研发投入。

八、发行人主要产品生产技术所处的阶段及研发情况

（一）发行人主要产品生产技术所处的阶段

公司各类产品生产技术所处阶段情况如下：

序号	产品名称	所处阶段
1	通用脱机雕刻切割系统	批量生产；成熟技术
2	专用裁床切割系统	批量生产；成熟技术
3	振镜雕花打标系统	批量生产；成熟技术
4	系列激光电源	批量生产，成熟技术
5	绣花加装系统	批量生产；创新技术
6	150W、300W 金属管激光器	批量生产；创新技术
7	飞行雕花系统	批量生产；创新技术
8	飞行切割系统	批量生产；创新技术
9	桥架绣花切割系统	批量生产；创新技术

（二）发行人正在从事的研发项目及其进展情况

公司正在从事的技术研发项目情况如下：

序号	项　目	研发目标	项目进展阶段
1	450W 金属管激光器研发	国内先进	预研

序号	项　目	研发目标	项目进展阶段
2	光纤激光器研发	国内先进	预研
3	双飞行高速雕花系统	国内先进	试生产
4	激光加工解决方案系列应用软件升级开发	国内先进	试生产
5	机器人控制算法	国内先进	基础研发

（三）发行人合作研发情况

公司完全依靠自身研发团队，未与他人进行合作研发。

（四）技术储备情况

参阅本招股说明书“第六节 七、（二）3、重视技术储备”。

（五）报告期内研发投入情况

参阅本招股说明书“第六节 七、（二）5、加大研发投入”。

（六）最近两年核心技术人员主要变动情况

公司建立了完善的激励机制体制，有效的降低了公司核心技术人员流失的风险。最近两年，公司核心技术人员较为稳定，主要核心技术人员未发生变动。

九、境外经营情况

报告期内，公司未在境外拥有资产，未在境外进行生产经营活动。

十、质量控制情况

（一）发行人质量控制体系情况

公司拥有完善的质量控制体系，并于 2009 年 5 月通过了 ISO9001:2000 质量认证体系。按照 ISO9001:2000 质量体系的要求，公司制定了《质量手册》和《质量管理制度》，并进一步规范了仪器计量工作，制定了详细的仪器维护校正、检定要求及计划，保证质量指标的准确性。

公司成立了专门的测试部门，创建了先进的测试环境，配备了齐全的测试工具，严格以高标准产品设计要求对产品进行严格的测试。按照 ISO9001：2000 质量体系建立质量控制、检测程序，对原材料、产成品进行严格的检验。产品出厂前必须经过自检和品质管理部的专检。在产品生产的各个工序阶段，均设立严格的质量目标，针对质量目标的达成情况定期进行检讨、分析，制定有效的改进

措施，确保质量水平的稳定与提高。

（二）发行人执行的质量控制标准及认证情况

1、公司销往国内的激光设备产品执行的质量控制标准及认证情况

中小功率激光切割设备是近几年来逐渐发展的行业，目前国家和行业对具体的产品尚无质量控制标准。但是在激光器、激光参数及激光设备的安全等方面有国家标准，具体如下表：

标准号	中文名称
GB10320	激光设备和设施的电气安全
GB7247.1	激光产品的安全 设备分类、要求和用户指南
GB18217	激光安全标志
GB/T15301	气体激光器总规范
GB/T15490	固体激光器总规范
GB/T13863	激光功率测试方法
GB/T13864	激光功率稳定度测试方法

以上标准中，前三项标准属于强制标准，后四项标准属于推荐标准。

公司结合自身情况，制定了详细的企业标准。目前执行的企业标准在安全等方面完全引用了上述国家标准，在国家标准没有涉及的部分，则结合了公司长期积累的经验和现有条件制定。在国家标准和 CE 标准等有区别的地方，按照 CE 等更高的标准执行。

2、公司销往国外的激光设备产品执行的质量控制标准及认证情况

公司产品出口欧美，因此发行人产品还需满足欧美对相关设备的要求，目前公司产品出口欧美等国家，需满足欧美等国家对相关设备的要求，主要是 CE（欧盟）和 FDA（北美）认证，这些认证要求包括：

标准号	中文名称
EN60825-1	激光产品的安全——第一部分：设备分类和要求
EN60204-1	设备的电气安全——第一部分：总体要求

标准号	中文名称
ISO12100-1	设备的安全——基本概念、设计的总体原则
ISO 11553-1	激光加工设备的安全——第一部分：总体安全要求

公司销往国外的激光设备产品均符合上述认证要求，可以出口到相关的国家和地区。

（三）发行人质量保障与控制措施

1、建立公司质量管理的组织架构，公司品质管理部具体负责质量标准的制订、修改，并负责对公司产品质量的总体监控；

2、建立覆盖产品研发、供应商管理、材料入库验收、过程控制、成品出厂把关检验及售后服务全过程系统质量管理；

3、产品研发环节实施新品评审质量控制，确保研发新品的质量保证；

4、对原材料供应商进行不定期的质量稽查，对供应商的整个质量控制体系进行审核，并结合原材料失效状况实施综合评价，并对品质异常反馈投诉实施跟踪闭环，对于产品质量不符合公司要求的供应商，及时与采购等相关部门联系取消其供货资格，保证来料质量；

5、在生产环节实施巡检标准稽查制，制定及完善各部门的标准评价机制。通过对各部门的标准遵守情况及现有的标准完整状况进行稽查，控制过程失效散布；

6、在过程控制中成立工艺改进小组，采用目标管理与看板管理，进行实时监控、确保产品质量和提高生产效率；

7、品质管理部门严格执行 AQL 抽样标准，对出货产品实施抽检，并定期对出货产品进行各项信赖性试验，保障产品的出货质量；

8、建立月度质量分析、总结、检讨制度，对公司各个部门质量控制状况进行评比，每周五召开一次；

9、实行项目负责人制度，明确其质量职责，并制订相关的奖惩措施；

10、提升售后质量的反馈及跟踪机制，对维修数据定期进行分析及整理，定期召开公司高层质量会议，对相关问题点及时分析及解决，采取相应措施，杜绝相关不良现象的重复发生。

（四）发行人的质量纠纷情况

公司一贯重视产品的质量，报告期内无因产品质量引发的重大纠纷。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争情况的说明

公司控股股东及实际控制人梁伟除持有本公司股权和经营本公司外，未投资并经营其他企业，因此与本公司不存在同业竞争。

（二）关于避免同业竞争的承诺

为避免在以后的经营中产生同业竞争，本公司控股股东及实际控制人梁伟向本公司出具了《避免同业竞争承诺函》，承诺：

“1、本人除直接持有金运激光 73.8431%的股权外，不存在其他实业投资及直接或间接持有其他公司股权、实际控制其他企业的情况。

2、本人确认及保证目前不存在与金运激光直接或间接同业竞争的情况。

3、本人不直接或间接从事、发展或投资与金运激光经营范围相同或相类似的业务或项目，也不为本人或代表任何第三方成立、发展、参与、协助任何法人或其他经济组织与金运激光进行直接或间接的竞争，本人不在中国境内及境外直接或间接研发、生产或销售金运激光已经研发、生产或销售的项目或产品（包括但不限于已经投入科研经费研制或已经处于试生产阶段的项目或产品）。

4、本人承诺不利用本人对金运激光的了解及获取的信息从事、直接或间接参与与金运激光相竞争的活动，并承诺不直接或间接进行或参与任何损害或可能损害金运激光利益的其他竞争行为。该等竞争包括但不限于：直接或间接从金运激光招聘专业技术人员、销售人员、高级管理人员；不正当地利用金运激光的无形资产；在广告、宣传上贬损金运激光的产品形象与企业形象等。

如出现因本人违反上述承诺与保证而导致金运激光或其股东的权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

二、关联方及关联交易情况

（一）关联方及关联关系

根据《公司法》和财政部于 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则第 36 号-关联方披露》（财会［2006］3 号）的规定，本公司关联方及关联关系如下：

1、存在控制关系的关联方

关联方名称	与本公司关系
梁伟	控股股东及实际控制人
盛兴业软件	本公司控股子公司

2、不存在控制关系的关联方

（1）持有公司 5%以上股份的股东

武汉金盛通持有本公司股份 1,300,000 股，占本公司本次发行前总股本的 5%，为公司第二大股东。

（2）其他关联方

其他关联方还包括：同一实际控制人梁伟控制下的企业，即深圳市万控科技有限公司（已于 2009 年 4 月 24 日注销）及金运国际集团有限公司（已于 2009 年 9 月 11 日注销）；本公司的关键管理人员，主要指本公司董事、监事、高级管理人员，具体参阅本招股说明书“第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员”。

深刻万控和金运国际具体情况如下：

1）深圳万控

①深圳万控基本情况

公司业务的增长及激光应用行业的发展对其技术研发提出了更高的要求，实际控制人梁伟考虑到深圳具有丰富的人力和技术等资源优势，故以在深圳设立公司的形式吸引更多技术人才进行软件研发并向发行人提供软件产品，因此深圳万控与本公司之间不存在同业竞争。深圳万控于 2006 年 11 月 27 日成立，注册资本与实收资本均为 50.00 万元，主要从事软件的技术开发并向公司提供软件产品，住所为深圳市南山区西丽镇西丽北路沙河酒家第四层-2。深圳万控自设立至注销期间的股东与股权结构未发生变化，分别为梁伟（70%）、洪新元（20%）、许

海童（10%）。

深圳万控已于 2009 年 4 月 24 日办理完毕工商注销手续，根据深圳鹏飞会计师事务所提供的审计报告，其注销前一期末（2008 年 11 月 30 日）的总资产、净资产及净利润情况如下：

单位：元

期间/时点	总资产	净资产	净利润
2008 年 1-11 月/2008 年 11 月 30 日	382,364.48	168,114.73	-76,238.56

②深圳万控存续期间经营情况

深圳万控存续期间一直从事软件的技术开发并向发行人销售软件产品，报告期内，深圳万控在 2007 年至 2008 年 1-11 月（注销前最近一期）资产及经营成果如下：

单位：元

年度	总资产	营业收入	净利润
2007 年	358,381.27	479,669.79	-248,094.61
2008 年 1-11 月	382,364.48	618,018.85	-76,238.56

深圳万控经营规模小，无专利权或软件著作权等无形资产，注销时已按照注销清算程序处理，不存在将资产转移给发行人的情况，亦不存在分摊发行人成本费用或转移收入的情形；深圳万控注销前员工共计 23 名，在深圳万控注销后多数任职于本公司的深圳分公司，并在延续原有技术的基础上继续进行技术研发和产品升级；深圳万控存续期间独立进行财务核算并履行纳税申报及税款缴纳义务，且经深圳市南山区国家税务局及深圳市南山区地方税务局核准税务登记注销，不存在财务与发行人混同的情形。

深圳万控于 2008 年已开始办理注销手续并于 2009 年 4 月注销，故未办理 2008 年度工商年检，除此之外，深圳万控已通过自设立之日起至 2007 年度的工商年检，注销之前有效存续。2010 年 8 月 3 日，深圳市市场监督管理局出具证明，证明深圳万控自 2007 年 1 月 1 日至注销之日没有违反市场监督管理有关法律法规的记录；2010 年 7 月 28 日，深圳市国家税务局出具证明，证明深圳万控自税务登记之日（2006 年 12 月 15 日）至注销税务登记（2009 年 1 月 4 日）期间未发现有重大税务违法违章记录；2010 年 7 月 23 日，深圳市地方税务局出具证明，证明深圳万控自 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日，未发现有税务违

法违规记录。深圳万控主要从事软件的技术开发和销售，不涉及需要环保核准的生产性经营行为。

因此，深圳万控在注销之前有效存续，其生产经营不存在违反法律规定而受到工商、税务处罚的情况。

③深圳万控注销情况

深圳万控于 2008 年 9 月 9 日召开股东会并通过决议，同意注销深圳万控，由股东梁伟、洪新元和许海童组成清算组负责清算事宜；2008 年 10 月 17 日，深圳万控清算组公告其清算事宜；2009 年 1 月 5 日、2009 年 4 月 14 日，深圳市南山区国家税务局及深圳市南山区地方税务局分别出具《注销税务登记通知书》（深国税南登销[2009]0085 号）、（深地税南注[2009]10000213 号），核准深圳万控的国税和地税的税务注销登记；2009 年 4 月 24 日，深圳万控办理完毕工商注销手续。

综上，深圳万控注销已经内部权力机构同意并履行了债权人告知、税务注销及工商注销等法律规定的相关程序，不存在纠纷和潜在纠纷。

2）金运国际

①金运国际基本情况

金运国际系于 2004 年 1 月 27 日在香港成立的有限公司，注册地址为香港特别行政区中环皇后大道中 18 号新世界大厦第一座 21 楼，法定股本为 10,000 股，每股 1.00 港币，已全部发行，其中梁伟持有 8,000 股，李俊持有 2,000 股。梁伟和李俊在香港设立金运国际是拟利用香港的贸易中心优势从事贸易经营，但由于实际情况与设立时的目的存在差异，金运国际存续期间并未从事实际业务经营

金运国际已于 2009 年 9 月 11 日注销。

②金运国际存续期间经营情况

金运国际存续期间未从事实际业务经营，故不存在与公司生产经营相关的资产及财务核算，亦无员工、机构和技术研发。金运国际与本公司不存在关联交易，不存在同业竞争。

根据香港执业律师黄淑芸律师行出具的法律意见书，金运国际自成立以来在香港并无涉诉记录。

③金运国际注销情况

根据香港公司注册处和税务局出具的函件，金运国际已于 2009 年 9 月 11 日

注销。

根据黄淑芸律师行出具的法律意见书，金运国际撤销注册程序合法。

除本公司及下属子公司外，发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员直接或间接控制的、共同控制或者施加重大影响的其他企业参阅本招股说明书“第八节 五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

（二）报告期内发生的关联交易

1、经常性关联交易

（1）关联采购

1）从盛兴业软件采购软件产品

报告期内，公司部分 X-Y 轴系列产品所需软件为从盛兴业软件采购，具体情况参阅本招股说明书“第五节、二、（三）3、（3）报告期内盛兴业软件对发行人的软件销售”。

2）从深圳万控采购软件产品

2008 年 9 月之前，公司从深圳万控采购少量软件产品，主要为 VLASER4.0 软件。该软件为深圳万控研发人员自主研发的专有软件技术，主要用于机床的位置及运动控制。为减少和规范关联交易，公司于 2008 年 9 月成立深圳分公司，经自主研发取得同类型软件，2008 年 10 月以后停止向深圳万控采购该软件。深圳万控已于 2009 年 4 月 24 日注销。

单位：元

项目	2009 年度	2008 年度	2007 年度
深圳万控	-	680,000.00	398,450.00
关联采购占同类采购总额的比例	-	1.72%	0.96%
关联采购占营业成本比例	-	1.80%	1.24%
关联采购占深圳万控销售总额比例	-	100.00%	100.00%

本公司与深圳万控之间发生的关联交易较小，交易价格系参照市场上类似软件产品价格执行。

深圳万控与本公司除发生上述关联交易外，不存在其他关联交易。

2、偶发性关联交易

（1）受让股权

2008 年 10 月 23 日，金运有限收购由梁伟实际控制的盛兴业软件的 100%股权，收购价格为盛兴业软件的注册资本 500,000.00 元。具体情况参阅本招股说明书“第五节、二、（二）收购盛兴业软件 100%股权的情况”。

（2）无偿受让专利技术

公司分别于 2008 年 5 月 6 日及 2009 年 6 月 10 日无偿受让由梁伟持有并一直由公司使用的振镜头雕刻切割多用激光雕刻机、多头激光雕刻机、圆筒回转工作台激光雕刻机、电脑数控全功能雕刻精饰一体机、双芯双核激光雕刻切割机、激光绣花一体机、激光绣花一体机的转换控制装置、大幅面振镜激光雕刻机的导轨装置等 8 项专利及 1 项专利申请权。具体情况参阅本招股说明书“第六节、五、（二）2 、专利及专利申请”。

（3）借款和授信担保

2010 年 6 月，公司向上海浦发银行股份有限公司武汉分行短期借款 1,500 万元，公司实际控制人梁伟为此提供连带责任保证。

（4）办公场所租赁

报告期内，盛兴业软件无偿使用公司面积为 60 平方米的办公场所。具体情况参阅本招股说明书“第五节、二、（三）3、（5）办公场所租赁”。

（三）关联公司往来

单位：元

往来项目	关联方名称	经济内容	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
预付账款	深圳万控	采购款	-	-	-	60,000.00
应付账款	盛兴业软件	采购款		-	-	8,252,435.90
其他应付款	金运国际	往来款	-	-	-	1,576,012.98
其他应收款	梁伟	备用金	-	-	140.00	-

其中，应付金运国际往来款为 2007 年发行人从国外采购一批原材料，货款由金运国际先行垫付的款项。

三、规范关联交易的制度安排

本公司为规范关联交易行为，保护广大投资者特别是中小投资者的利益，尽量避免不必要的关联交易。对于必要的关联交易，本公司建立了完善的决策、监督体系，以确保关联交易按照公允价格进行，平等保护本公司及公司股东的利益。

本公司为规范关联交易行为，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易管理制度》中明确规定了关联交易的决策程序、关联交易的信息披露等事项。

（一）对关联交易决策权限及程序的有关规定

1、决策权限

《公司章程》中规定：董事会应当确定关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序。

公司《关联交易管理制度》中规定：达到下列标准之一的重大关联交易由公司股东大会审批：（1）公司与关联人（包括关联自然人和关联法人）发生的金额超过 1,000 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；（2）因关联董事回避后出现董事会不足法定人数的情况。以上关联交易应当由董事会初步审议并提交股东大会审议通过后方可签署有关合同材料。

公司《关联交易管理制度》还规定：除上述规定的属于股东大会的审批范围外，公司其它一般关联交易的审批权力属于董事会，董事会也可以授权董事长进行审批。本条所指的一般关联交易指（1）与关联自然人发生的金额在 30 万元以上，不满 1,000 万元、或者低于公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易（2）与关联法人发生的金额在 100 万元以上及占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上，且不满 1,000 万元、或者低于公司最近一期经审计净资产绝对值 5%的关联交易。低于本条所规定标准并涉及关联交易的，由公司董事长授权公司总经理办公会议进行审批。

公司与关联人在连续 12 个月内发生交易标的相关的同类关联交易，应当按照累计计算的原则适用上述规定。

2、决策程序

公司《关联交易管理制度》规定：关联交易的审批程序按照股东大会、董事

会关于关联交易的审批权限确定召开股东大会或者董事会后，由公司董事会按照《公司章程》的规定，召集股东大会或召开董事会，对有关关联交易进行表决。董事会在审议有关关联交易时，由于关联董事回避导致无法进行表决的，公司董事会应将该关联交易提交股东大会审议。公司监事会应对所有重大关联交易的公允性发表意见。独立董事应单独对关联交易的公允性发表书面意见。

（二）《公司章程》对关联交易表决回避制度的有关规定

股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

（三）公司《关联交易管理制度》的规定

本公司就关联交易决策权利与程序制定了《关联交易管理制度》，该制度分别从关联人与关联交易、关联交易的决策程序和权限、关联人的回避措施、关联交易的披露等对公司的关联交易行为作出规定。

（四）建立独立董事制度

本公司已建立独立董事制度，《公司章程》和《独立董事工作制度》赋予了独立董事审查重大关联交易的特别职权。公司拟与关联自然人发生的金额在 30 万元以上、与关联法人达成的交易金额在 100 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易，应由独立董事认可后，提交董事会讨论。独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

四、关联交易的执行情况及独立董事的意见

报告期内，本公司发生的关联交易均严格履行了《公司章程》等制度规定的程序。

本公司独立董事对公司上述关联交易事项进行审慎核查后认为：“公司的研发、采购、生产、销售和服务业务均独立于控股股东。报告期内，公司发生的关

联交易均严格按照《公司章程》及有关规定履行了法定的批准程序，遵循了公平合理的原则，关联交易价格公允，决策程序合法有效。有关关联交易符合公司生产经营需要，是必要的，不存在损害公司及其他股东，特别是中小股东利益的情形。”

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介

（一）董事会成员

公司本届董事会共有成员 5 名，其中独立董事 2 名。董事任职期限均为 2009 年 4 月 28 日至 2012 年 4 月 28 日。

梁伟先生：公司董事长，中国国籍，无永久境外居留权，1967 年出生，大学学历，2006 年获得“全国优秀民营科技企业家奉献奖”荣誉称号。2001 年至 2005 年期间先后创立武汉金运机电设备制造有限公司及武汉金运光电产业有限公司并任总经理。2005 年以来任本公司执行董事、总经理职务；2008 年 10 月以来任盛兴业软件执行董事。

李俊先生：公司董事，中国国籍，无永久境外居留权，1957 年出生，大学学历。2001 年至 2005 年期间先后任职于武汉金运机电设备制造有限公司及武汉金运光电产业有限公司，2005 年以来任本公司国内销售总监职务。现任公司董事、副总经理。

梁芳女士：公司董事，中国国籍，无永久境外居留权，1962 年出生，大学学历。2001 年至 2005 年期间任职于武汉金运机电设备制造有限公司及武汉金运光电产业有限公司，2005 年至 2008 年曾在本公司任职；2008 年 12 月起任武汉金盛通执行董事、总经理职务。

龚正刚先生：独立董事，中国国籍，无永久境外居留权，1974 年出生，硕士，中国注册会计师，高级会计师。2004 年至今，先后在武汉钢铁股份有限公司任财务经理、营销公司财务总监。

张慧德女士：独立董事，中国国籍，无永久境外居留权，1964 年出生，硕士，中国注册会计师。中南财经政法大学会计学副教授，中国会计学会会员，湖北省财政厅会计电算化委员会委员、中初级会计电算化培训教师。

（二）监事会成员

公司本届监事会共有成员 3 名。本届监事的任职期限均为 2009 年 4 月 28 日至 2012 年 4 月 28 日。

余艳华女士：监事会主席，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年出生，大学学历。曾任职于武汉立华国际贸易有限公司，2007 年 3 月至今任职于本公司。现任公司监事、总经办主任及武汉金盛通监事。

竺一鸣女士：监事，中国国籍，无永久境外居留权，1950 年出生，初中学历。2005 年至今任本公司职员；2008 年 10 月起任盛兴业软件监事。

田娟女士：职工监事，中国国籍，无永久境外居留权，1979 年出生，大学学历。曾任职于武汉好食客餐饮管理有限公司，2006 年 8 月至今任本公司销售管理部主管。

（三）高级管理人员

公司本届高级管理人员共有 6 名。本届高级管理人员的任职期限均为 2009 年 4 月 28 日至 2012 年 4 月 28 日。

梁伟先生：公司总经理，简历参阅本招股说明书“第八节 一、（一）董事会成员”。

李俊先生：公司副总经理，简历参阅本招股说明书“第八节 一、（一）董事会成员”。

王丹梅女士：公司副总经理，中国国籍，无永久境外居留权，1971 年出生，大学学历。2001 年至 2005 年期间任职于武汉金运机电设备制造有限公司及武汉金运光电产业有限公司，2005 年至今任本公司国外销售总监。

洪新元先生：公司副总经理，中国国籍，无永久境外居留权，1973 年出生，大学学历。曾任深圳开发科技自动化所软件工程师，深圳特得维技术有限公司研发经理，深圳万控科技公司经理。现任公司副总经理。

罗鸣女士：财务负责人，中国国籍，无永久境外居留权，1977 年出生，大学学历。曾任湖北潜江制药股份有限公司财务经理。2008 年 6 月任本公司财务经理，现任财务负责人。

艾骏先生：董事会秘书，中国国籍，无永久境外居留权，1970 年出生，硕士。曾任职于武汉东湖创新科技投资公司。2008 年 3 月任职于本公司投融资部经理，现任董事会秘书；2008 年 10 月起兼任盛兴业软件总经理。

（四）其他核心人员

梁伟先生：简历参阅本招股说明书“第八节 一、（一）董事会成员”。

农源钦先生：中国国籍，无永久境外居留权，1976 年出生，大学学历。曾任深圳市强能电气有限公司副总经理，深圳市金运电气有限公司经理。现任公司固体气体激光实验室主任。

伍涛先生：中国国籍，无永久境外居留权，1973 年出生，硕士。曾任嘉兴市纽曼机械有限公司总工程师，深圳市特得维技术有限公司副总经理，现任公司研发总监。

许海童先生：中国国籍，无永久境外居留权，1981 年出生，大学学历。曾任深圳欣宇激光设备公司有限工程师，深圳群英激光技术有限公司研发工程师。现任武汉金运激光股份有限公司深圳分公司研发中心主任。

洪新元先生：简历参阅本招股说明书“第八节 一、（三）高级管理人员”。

（五）公司董事、监事的提名和选聘情况

1、董事的提名和选聘情况

2009 年 4 月 28 日，本公司召开第一次股东大会暨创立大会，选举由梁伟提名的梁伟、梁芳、李俊、龚正刚和张慧德为公司第一届董事会董事，任期三年，其中龚正刚和张慧德为公司独立董事。

2009 年 4 月 28 日，本公司继创立大会之后召开第一届董事会第一次会议，选举梁伟为公司董事长。

2、监事的提名和选聘情况

2009 年 4 月 7 日，本公司召开职工代表大会，选举田娟作为职工代表出任公司第一届监事会监事。

2009 年 4 月 28 日，本公司召开第一次股东大会暨创立大会，选举由梁伟提名的余艳华和竺一鸣为公司第一届监事会监事，任期三年。

2009 年 4 月 28 日，本公司继创立大会之后召开第一届监事会第一次会议，选举余艳华为公司监事会主席。

二、董事、监事、高管人员与其他核心人员及其近亲属持有发行人股份的情况

（一）直接持股情况

本公司部分董事、监事、高级管理人员、其他核心人员直接持有公司股份的情况如下：

姓名	公司职务/亲属关系	直接持股数（股）	比例（%）
梁伟	董事长、总经理	19,199,200	73.8431
易淑梅	梁伟之母亲	520,000	2.0000
洪新元	副总经理	600,000	2.3077
农源钦	研发中心主任	400,000	1.5385
许海童	研发中心主任	400,000	1.5385
伍涛	研发总监	200,000	0.7692
王丹梅	副总经理	900,000	3.4615
李俊	董事、副总经理	700,000	2.6923
梁萍	销售事业部经理、梁伟之姐姐	500,000	1.9231
罗鸣	财务负责人	100,000	0.3846
竺一鸣	监事	50,000	0.1923
艾骏	董事会秘书	130,000	0.5000

截止 2007 年 1 月 1 日，梁伟、王玉才及易淑梅在金运有限的出资比例分别为 98.00%、1.00%及 1.00%；2008 年 5 月，股东梁伟以货币资金向金运有限增资 500 万元，增资后梁伟、王玉才及易淑梅在金运有限的出资比例分别为 99.00%、0.50%及 0.50%；2008 年 12 月，梁伟及王玉才将合计持有的 25.66%股权转让给武汉金盛通投资管理有限公司、易淑梅、张克宁及金运有限 11 名高管或业务骨干，转让后，梁伟、王玉才及易淑梅在金运有限的出资比例分别为 73.8431%、0.00%及 2.00%。

最近三年及一期，除梁伟、易淑梅外，上表中其他人员自取得公司股权后所持股份未发生任何转让或受让等情况，持股比例未发生任何增减变动。

本公司设立以来，上述人员所持股份无质押或冻结情况。

（二）间接持股情况

公司法人股东武汉金盛通持有本公司 1,300,000 股，占公司股本 5%。董事梁芳为梁伟之姐姐，是公司法人股东武汉金盛通的出资人，持有金盛通 99%的股权；监事会主席余艳华为武汉金盛通的出资人，持有金盛通 1%的股权。

（三）董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员所持股份的质押或冻结情况

截止本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员以及其他核心人员所持股份无质押或冻结情况。

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的对外投资情况

截止本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员除持有本公司股份外，不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从本公司及其关联企业领取收入的情况

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年（2009 年度）从公司领取收入的情况如下：

姓名	公司职务	金额（元）
梁伟	董事长兼总经理	75,000
梁芳	董事	-
李俊	董事兼副总经理	65,000
艾骏	董事会秘书	50,000
余艳华	监事会主席	50,000
竺一鸣	监事	36,000
田娟	监事	36,000
王丹梅	副总经理	65,000
洪新元	副总经理、核心技术人员	65,000
罗鸣	财务负责人	50,000
农源钦	核心技术人员	60,000
伍涛	核心技术人员	60,000

姓名	公司职务	金额（元）
许海童	核心技术人员	60,000

本公司两名独立董事龚正刚、张慧德的津贴均为 3 万元/年。

本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年未从公司关联企业领取收入。

除上述收入外，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在公司及关联企业享受其他待遇。公司未实行认股权证制度，也未安排退休金计划及其它非薪酬待遇。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况

姓名	本公司职务	兼职单位公司名称	兼职单位与公司关系	兼职职务
梁伟	董事长	盛兴业软件	公司全资子公司	执行董事
梁芳	董事	武汉金盛通	公司股东	执行董事、总经理
艾骏	董事会秘书	盛兴业软件	公司全资子公司	总经理
竺一鸣	监事	盛兴业软件	公司全资子公司	监事
余艳华	监事会主席	武汉金盛通	公司股东	监事
张慧德	独立董事	中南财经政法大学	无	副教授
龚正刚	独立董事	武汉钢铁股份有限公司营销公司	无	财务总监

除以上情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有其他兼职情况。

六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间是否存在亲属关系

发行人董事梁芳为梁伟之姐姐。除此之外，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在亲属关系。

七、发行人与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员所签订的协议

公司全体董事、监事、高级管理人员均与公司签订了《岗位聘任合同》；全

体其他核心人员均与公司签订了《劳动合同》和《保密协议》。

截止本招股说明书签署日，上述《岗位聘任合同》、《劳动合同》和《保密协议》均得到了有效的执行。

八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺

董事、监事、高级管理人员及其他核心人员作出的重要承诺主要为避免同业竞争的承诺、规范关联交易的承诺以及自愿锁定股份的承诺，具体参阅本招股说明书“第五节 六、（七）本次发行前股东所持股份的流通限制和自愿锁定股份的承诺”以及“第五节、八、（三）董事、监事、高级管理人员关于规范关联交易的承诺”。

另外，公司全体董事出具了关于切实履行董事职责的承诺函，承诺：完全清楚作为股份公司董事（或独立董事）的职责，保证在担任公司董事（或独立董事）期间，将严格遵守《公司法》、《证券法》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，切实履行董事职责。

九、董事、监事、高级管理人员任职资格

本公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》规定的任职资格。

十、近两年董事、监事、高级管理人员变动情况及原因

（一）董事变动情况

近两年内，公司董事未发生重大变动，具体情况如下：

在 2007 年度和 2008 年度，金运有限未设置董事会，梁伟为公司执行董事。

2009 年 4 月 28 日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，将金运有限整体变更为股份有限公司，选举梁伟、梁芳、李俊为公司董事，龚正刚、张慧德为独立董事，共同组成发行人第一届董事会。同日，第一届董事会第一次会议选举梁伟为第一届董事会董事长。

公司第一届董事会至今未发生变动。

（二）监事变动情况

近两年内，公司监事发生变动，具体情况如下：

2009 年 4 月 28 日之前，金运有限的监事为王玉才。

2009 年 4 月 28 日，本公司召开第一次股东大会暨创立大会，将金运有限整体变更为股份有限公司，选举余艳华、竺一鸣为公司监事，与职工监事田娟组成公司第一届监事会。同日，第一届监事会选举余艳华为公司监事会主席。

公司第一届监事会至今未发生变动。

（三）高级管理人员变动情况

近两年内，公司高级管理人员未发生重大变动，具体情况如下：

2009 年 4 月 28 日之前，高级管理人员仅设置总经理一职，自公司自成立以来，总经理始终为梁伟。

2009 年 4 月 28 日，本公司召开第一次股东大会暨创立大会，将金运有限整体变更为股份有限公司，同日，本公司召开第一届董事会，聘任梁伟为总经理，李俊、王丹梅及洪新元为副总经理，艾骏为董事会秘书，罗鸣为财务负责人。

（四）近两年董事和高级管理人员变动原因

公司现任董事、高级管理人员于金运有限整体变更为股份公司前在金运有限的任职情况具体如下：

序号	姓名	在金运有限的任职	在发行人任职期间
1	梁伟	执行董事、总经理	自金运有限设立至今
2	李俊	国内销售总监	自金运有限设立至今
3	王丹梅	国外销售总监	自金运有限设立至今
4	洪新元	研发部门负责人	自金运有限设立至今
5	艾骏	投融资部经理	自 2008 年 3 月至今
6	罗鸣	财务经理	自 2008 年 6 月至今（注）
7	梁芳	职员	自发行人设立至今

注：2008 年 6 月之前公司财务经理为吴凌志，吴凌志现为公司会计机构负责人。

由上表，公司董事、高级管理人员在金运有限任职时即为公司的核心人员，整体变更为股份有限公司时增设董事、高级管理人员职位是对公司法人治理结构的进一步规范，不属于董事、高级管理人员重大变化的情形。公司董事、高级管理人员最近两年未发生重大变化。

第九节 公司治理

一、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

2009 年 4 月 28 日，公司召开第一次股东大会暨创立大会，选举产生了公司董事会、监事会部分成员，并审议通过了《公司章程》，对股东大会、董事会和监事会的权责和运作进行了具体规定。公司根据《公司法》及有关规定，制定了《股东大会议事规则》，规范股东大会的运行。公司股东大会严格按照《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定规范运作。

公司股东大会的运行情况如下：

1、股东权利和义务

公司建立了股东名册，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

公司股东享有下列权利：

（1）依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；

（2）依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；

（3）对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；

（4）依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；

（5）查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告；

（6）公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

（7）对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，要求公司收购其股份；

（8）法律、行政法规、部门规章或公司章程规定的其他权利。

公司股东承担以下义务：

（1）遵守法律、行政法规和公司章程；

（2）依其所认购的股份和入股方式缴纳股金；

（3）除法律、法规规定的情形外，不得退股；

（4）不得滥用股东权利损害公司或者其他股东的利益；不得滥用公司法人独立地位和股东有限责任损害公司债权人的利益；公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任；公司股东滥用公司法人地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任；

（5）法律、行政法规及公司章程规定应当承担的其他义务。

2、股东大会的职权

股东大会依法行使下列职权：

（1）决定公司的经营方针和投资计划；

（2）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；

（3）审议批准董事会的报告；

（4）审议批准监事会报告；

（5）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；

（6）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（7）对公司增加或者减少注册资本作出决议；

（8）对发行公司债券作出决议；

（9）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；

（10）修改公司章程；

（11）对公司聘用、解聘会计师事务所作出决议；

（12）审议批准公司股东大会职权范围内的担保事项；

（13）审议公司在一年内购买、出售重大资产超过公司最近一期经审计总资

产 30%的事项；

（14）审议批准变更募集资金用途事项；

（15）审议股权激励计划；

（16）审议法律、行政法规、部门规章或者公司章程规定应当由股东大会决定的其他事项。

3、股东大会的议事规则

《公司章程》规定：股东大会分为年度股东大会和临时股东大会。年度股东大会每年召开 1 次，应当于上一会计年度结束后的 6 个月内举行。股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

4、保护中小股东权益的规定及其实际执行情况

《公司章程》中制定了保护中小股东权益的纲领性规定：

公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司社会公众股股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和社会公众股股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和公司其他股东的利益。

公司对股东、实际控制人及其关联方提供的担保，须经股东大会审议通过。

股东大会审议关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议的公告应当充分披露非关联股东的表决情况。公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，包括提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利。

5、股东大会召开情况

自股份公司成立以来，公司历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，对公司董事、监事和独立董事的选举，公司财务预算、利

润分配、《公司章程》及其他主要管理制度的制订和修改、首次公开发行股票和募集资金投向的决策等重大事宜作出了有效决议。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司根据《公司法》、《公司章程》制定了《董事会议事规则》，规范董事会的运行。公司董事严格按照公司章程和董事会议事规则的规定行使权利，履行义务。

1、董事会构成

《公司章程》规定公司董事为自然人。董事由股东大会选举或更换，任期三年。董事任期届满，可连选连任。董事可以由总经理或者其他高级管理人员兼任，但兼任总经理或者其他高级管理人员职务的董事以及由职工代表担任的董事，总计不得超过公司董事总数的 1/2。公司董事会由 5 名董事组成，其中独立董事 2 名。董事会设董事长 1 人。

2、董事会职权

公司董事会行使下列职权：

（1）召集股东大会，并向股东大会报告工作；

（2）执行股东大会的决议；

（3）决定公司的经营计划和投资方案；

（4）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；

（5）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；

（6）制订公司增加或者减少注册资本、发行债券或其他证券及上市方案；

（7）拟订公司重大收购、收购本公司股票或者合并、分立、解散及变更公司形式的方案；

（8）在股东大会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；

（9）决定公司内部管理机构的设置；

（10）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；

（11）制订公司的基本管理制度；

（12）制订公司章程的修改方案；

（13）管理公司信息披露事项；

（14）向股东大会提请聘请或更换为公司审计的会计师事务所；

（15）听取公司总经理的工作汇报并检查总经理的工作；

（16）法律、行政法规、部门规章或公司章程授予的其他职权。

3、董事会议事规则

《公司章程》及《董事会议事规则》规定：董事会每年至少召开两次会议。由董事长召集董事会定期会议和临时会议，董事会秘书应当分别提前十日和五日将书面会议通知，通过直接送达、传真、电子邮件或专人送达，提交全体董事和监事以及总经理、董事会秘书。代表 1/10 以上表决权的股东、1/3 以上董事、独立董事或监事会，可以提议召开董事会临时会议。董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会会议，应由董事本人出席；董事因故不能出席，可以书面委托其他董事代为出席。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。董事会决议表决方式为：记名方式投票表决。

董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

4、董事会召开情况

自股份公司成立以来，公司历次董事会会议通知方式、召开方式、表决方式符合《公司法》和《公司章程》的规定，会议记录完整规范，董事会依法履行了《公司法》、《公司章程》赋予的权利和义务。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

公司根据《公司法》、《公司章程》制定了《监事会议事规则》，规范监事会运行。公司监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使权利，履行义务。

1、监事会构成

《公司章程》规定：监事会由 3 名监事组成，设主席 1 人。监事会主席由全

体监事过半数选举产生。监事会应当包括股东代表和适当比例的公司职工代表，其中职工代表担任的监事人数为 1 人。监事会中的职工代表由公司职工通过职工代表大会、职工大会或者其他形式民主选举产生。

2、监事会职权

公司监事会行使下列职权：

（1）应当对董事会编制的公司定期报告进行审核并提出书面审核意见；

（2）检查公司财务；

（3）对董事、高级管理人员执行公司职务的行为进行监督，对违反法律、行政法规、公司章程或者股东大会决议的董事、高级管理人员提出罢免的建议；

（4）当董事、高级管理人员的行为损害公司的利益时，要求董事、高级管理人员予以纠正；

（5）提议召开临时股东大会，在董事会不履行《公司法》规定的召集和主持股东大会职责时召集和主持股东大会；

（6）列席董事会会议和总经理办公会议；

（7）向股东大会提出提案；

（8）依照《公司法》第一百五十二条的规定，对董事、高级管理人员提起诉讼；

（9）发现公司经营情况异常，可以进行调查；必要时，可以聘请会计师事务所、律师事务所等专业机构协助其工作，费用由公司承担；

（10）《公司章程》规定或股东大会授予的其他职权。

3、监事会议事规则

《公司章程》和《监事会议事规则》规定监事会每 6 个月至少召开一次会议。召开监事会定期会议和临时会议，监事会应当分别提前十日和五日将盖有监事会印章的书面会议通知，通过直接送达、传真、电子邮件或者其他方式，提交全体监事。监事会会议由全体监事过半数出席方可举行。监事会决议的表决，实行一人一票制，监事会决议应当经半数以上监事通过。

4、监事会召开情况

自股份公司成立以来，公司历次监事会，会议通知方式、召开方式、表决方

式符合《公司法》、《公司章程》的规定，会议记录完整规范，监事会依法履行《公司法》、《公司章程》赋予的责任。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

1、独立董事情况

2009 年 4 月 28 日，经公司第一次股东大会暨创立大会决议通过，聘请龚正刚先生、张慧德女士担任公司独立董事。目前，公司董事会成员 5 人，其中有 2 名独立董事，占董事会成员总数的比例超过三分之一，龚正刚先生与张慧德女士均为会计专业人士。

2、独立董事的制度安排

公司《独立董事工作制度》规定，担任本公司独立董事应当符合下列基本条件：

（1）根据法律、行政法规及其他有关规定，具备担任公司董事的资格；

（2）具有法律、行政法规及其他有关规定所要求的独立性；

（3）具备公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则；

（4）具有五年以上法律、经济或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；

（5）《公司章程》规定的其他条件。

公司董事会、监事会、单独或者合并持有公司已发行股份 1%以上的股东可以提名独立董事候选人，并经股东大会选举决定。独立董事每届任期三年，任期届满，可连选连任，但连任时间不得超过六年。独立董事连续三次未亲自出席董事会议的，或出现不符合独立性条件或其他不适宜履行独立董事职责的情况，由董事会提请股东大会予以撤换。

独立董事除应具有《公司法》、《公司章程》和其他相关法律、法规赋予董事的职权外，还具有下列特别职权：

（1）重大关联交易（指公司拟与关联自然人发生的金额在 30 万元以上、与关联法人达成的交易金额在 100 万元且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易）应由独立董事认可后，提交董事会讨论；独立董事作出判断前，可以聘请中介机构出具独立财务顾问报告，作为其判断的依据。

（2）向董事会提议聘用或解聘会计师事务所；

（3）向董事会提请召开临时股东大会；

（4）提议召开董事会；

（5）独立聘请外部审计机构和咨询机构；

（6）可以在股东大会召开前公开向股东征集投票权。

独立董事行使上述职权应当取得全体独立董事的二分之一以上同意。

独立董事除履行上述职责外，还应对以下事项向董事会或股东大会发表独立意见：

（1）提名、任免董事；

（2）聘任或解聘高级管理人员；

（3）公司董事、高级管理人员的薪酬；

（4）公司的股东、实际控制人及其关联企业对公司现有或新发生的总额高于 100 万元人民币且占公司最近经审计净资产值的 0.5%以上的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款；

（5）对公司累计和当期对外担保情况、执行情况进行专项说明；

（6）变更募集资金投资项目；

（7）独立董事认为可能损害中小股东权益的事项；

（8）《公司章程》规定的其他事项。

独立董事发表独立意见应当是以下几类意见之一：同意；保留意见及其理由；反对意见及其理由；无法发表意见及其障碍。如独立董事出现意见分歧无法达成一致时，董事会应将各独立董事的意见分别披露。

3、独立董事实际发挥作用的情况

本公司独立董事任职以来，认真履行职权，在公司的决策中起到了积极的作用。

（五）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

公司建立了董事会秘书制度，并规范运作。《公司章程》和《董事会秘书工作细则》规定：

公司设董事会秘书，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。董事会秘书应遵守法律、行政法

规、部门规章及公司章程的有关规定。

董事会秘书人选由公司董事长提名，报请公司董事会聘任或解聘。公司解聘董事会秘书应当具有充分理由，不得无故将其解聘；解聘董事会秘书或董事会秘书辞职时，董事会应当说明理由。

经董事长梁伟提名，公司第一届董事会聘任艾骏先生担任公司董事会秘书。公司董事会秘书任职以来，认真履行了各项职责，在公司的运作中起到了积极的作用。

（六）审计委员会的设置情况

2009 年 7 月 14 日，公司 2009 年第二次临时股东大会通过《关于设立董事会审计委员会的议案》，设立了公司董事会下属审计委员会，独立董事在审计委员会中占多数并担任召集人。2009 年 7 月 20 日，公司 2009 年第三次临董事会通过了由龚正刚、张慧德、梁伟担任第一届董事会审计委员会委员，其中龚正刚担任主任委员。

审计委员会行使下列职权：

（1）提议聘请或更换外部审计机构；

（2）监督公司的内部审计制度及其实施；

（3）负责内部审计与外部审计之间的沟通；

（4）审核公司的财务信息及其披露；

（5）审查公司及各子公司、分公司的内控制度的科学性、合理性、有效性以及执行情况，并对违规责任人进行责任追究提出建议；

（6）对内部审计人员尽责情况及工作考核提出意见；

（7）公司董事会授予的其他事宜。

自审计委员会成立以来，审计委员会成员认真履行职权，在规范公司治理过程中起到了积极的作用。公司审计委员会自设立以来，共召开了三次审计委员会会议，严格按照《公司章程》、《审计委员会工作细则》的有关规定开展工作，能够有效地审查公司内控制度、与内部审计及外部审计之间进行沟通，并核对财务信息及其披露情况，同时监督公司的内部审计制度及其实施。

二、发行人是否存在违法违规行为的说明

自股份公司成立以来，公司依法建立健全股东大会、董事会、监事会、独立

董事、董事会秘书制度，公司董事、监事及高级管理人员严格按照公司章程及相关法律法规的规定开展经营。最近三年公司不存在违法违规行为，也未受到国家行政及行业主管部门的处罚。

三、发行人报告期内资金占用和对外担保的情况

公司有严格的资金管理制度，报告期内不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情形；也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

四、发行人内部控制制度评估情况

（一）发行人管理层的自我评估意见

公司在改制设立股份公司后，在公司内部建立了以股东大会为最高权力机构、董事会为公司的经营决策机构、监事会为公司监督机构的法人治理结构。公司制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等制度保证三会的规范运作。此外，公司还制定了《财务管理制度》、《内部控制制度》、《内部审计制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易管理制度》、《对外投资管理制度》等公司运营的其他内部控制制度。在日常经营活动中，公司严格遵循各项内部管理制度运作，内部建立了与业务性质和规模相适应的组织结构，各部门有明确的管理职能，能够有效地计划、协调和控制经营活动，有效降低了公司经营风险，保证公司能够健康有序地快速发展。

公司为有效地计划、协调和控制经营活动，已合理地确定了公司内部机构设置，基本贯彻不相容职务相分离的原则，比较科学地划分了每个机构的责任权限，形成相互制衡机制。

公司管理层认为：公司现有的内部控制已覆盖了公司运营的各层面和各环节，形成了规范的管理体系，能够预防和及时发现、纠正公司运营过程可能出现的重要错误和舞弊，保护公司资产的安全和完整，保证财务会计记录和会计信息的可靠性、准确性和及时性，保证了各种费用支出及交易的合法、合规，在完整性、合理性及有效性方面不存在重大缺陷。随着本公司业务量、业务区域的扩大，经营模式和业务职能的优化与调整、外部环境的变化和管理要求的提高，公司内部控制需要不断修订和完善。

（二）注册会计师对公司内部控制制度的评价意见

立信大华出具了立信大华核字[2010]2331 号《武汉金运激光股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为公司按照《内部会计控制规范-基本规范（试行）》规定的标准于 2010 年 9 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

五、发行人对外投资、担保事项的政策制度安排及执行情况

《公司章程》规定公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过：（一）本公司及本公司控股子公司的对外担保总额达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；（二）公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；（三）为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；（四）单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；（五）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

《公司章程》规定董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

《对外担保管理制度》对公司对外担保履行的程序、风险管理、信息披露等方面做了较为详尽的规定。

《对外投资管理制度》对公司对外投资的决策权限、实施和管理、信息披露等方面做了较为详尽的规定。

公司最近三年及一期对外投资及担保事项的审议均履行了相应的程序。

六、投资者权益保护措施

为保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利，公司根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等法律、行政法规、部门规章，结合公司实际情况，在《公司章程》、《投资者关系管理制度》中规定了相关的内容。

公司章程规定，公司股东享有下列权利：

1、依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；

2、参加或者委派股东代理人参加股东会议；

3、依照其所持有的股份份额行使表决权；

4、对公司的经营行为进行监督，提出建议或者质询；

5、依照法律、行政法规及公司章程的规定转让、赠与或质押其所持有的股份；

6、依照法律、公司章程的规定获得有关信息；

7、公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配；

8、法律、行政法规及公司章程所赋予的其他权利。

公司指定董事会秘书担任投资者关系管理负责人，公司证券部为承办投资者关系管理的日常工作机构。董事会秘书全面负责公司投资者关系管理工作，董事会秘书在全面深入地了解公司运作和管理、经营状况、发展战略等情况下，负责策划、安排和组织各类投资者关系管理活动。证券部在董事会秘书的指导下，具体落实公司各项投资者关系活动，包括但不限于：执行信息披露、回答投资者日常咨询、联系公司股东、做好投资者的来访接待、筹备投资者关系交流会议等。

股东大会、董事会的决议违反法律、行政法规，侵犯股东合法权益的，股东有权向人民法院提起要求停止该违法行为和侵害行为的诉讼。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本公司聘请立信大华依据中国注册会计师独立审计准则对本公司 2007 年度、2008 年度和 2009 年度及 2010 年 1-9 月的财务报表进行了审计，并对上述报表出具了标准无保留意见的立信大华审字［2010］2523 号《审计报告》。本节只提供从经审计的财务报表中摘录的部分信息。公司提醒投资者仔细阅读本公司的财务报告和审计报告全文，以获取全部财务资料。

一、财务报表

（一）合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

资 产	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产：				
货币资金	51,865,849.28	22,045,932.52	12,078,557.22	4,387,418.25
应收票据	120,000.00	-	-	-
应收账款	8,281,918.03	6,308,014.75	2,653,517.15	3,546,436.42
预付款项	3,841,820.56	1,999,890.53	765,141.19	1,011,336.81
其他应收款	4,073,936.98	1,675,035.44	693,184.50	186,634.51
存货	36,275,414.38	26,340,152.97	21,853,508.69	20,877,292.36
流动资产合计	**104,458,939.23**	**58,369,026.21**	**38,043,908.75**	**30,009,118.35**
非流动资产：				
固定资产	2,585,575.53	2,328,840.32	2,450,904.82	1,364,069.40
无形资产	324,979.69	133,646.56	50,530.00	-
长期待摊费用	292,102.73	351,476.93	378,400.54	288,469.75
递延所得税资产	102,679.77	269,440.39	235,459.69	49,777.76
非流动资产合计	**3,305,337.72**	**3,083,404.20**	**3,115,295.05**	**1,702,316.91**
资产总计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**41,159,203.80**	**31,711,435.26**

合并资产负债表（续）

单位：元

负债和所有者权益	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	-	-	-
应付票据	9,635,896.57	3,716,012.80	-	674,390.00
应付账款	8,823,846.33	5,702,649.40	3,992,728.19	15,005,617.50
预收款项	5,481,391.30	7,680,753.11	4,099,307.02	3,810,437.50
应付职工薪酬	842,953.52	576,090.15	233,761.00	-
应交税费	1,321,418.78	334,900.86	1,562,853.75	2,047,262.86
其他应付款	733,033.56	19,101.57	24,506.26	1,777,336.52
流动负债合计	**41,838,540.06**	**18,029,507.89**	**9,913,156.22**	**23,315,044.38**
非流动负债：				
其他非流动负债	-	200,000.00	-	193,497.05
非流动负债合计	-	**200,000.00**	-	**193,497.05**
负债合计	**41,838,540.06**	**18,229,507.89**	**9,913,156.22**	**23,508,541.43**
所有者权益：				
实收资本	26,000,000.00	26,000,000.00	10,000,000.00	5,000,000.00
资本公积	-	-3,536,493.68	-	-
盈余公积	937,991.95	937,991.95	1,246,350.64	320,289.39
未分配利润	38,987,744.94	19,821,424.25	19,999,696.94	2,882,604.44
归属于母公司所有者权益	65,925,736.89	43,222,922.52	31,246,047.58	8,202,893.83
所有者权益合计	**65,925,736.89**	**43,222,922.52**	**31,246,047.58**	**8,202,893.83**
负债和所有者权益总计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**41,159,203.80**	**31,711,435.26**

2、合并利润表

单位：元

项　目	2010年1-9月	2009年度	2008年度	2007年度
一、营业总收入	**87,224,154.88**	**78,014,185.48**	**59,842,497.11**	**44,993,549.45**
其中：营业收入	87,224,154.88	78,014,185.48	59,842,497.11	44,993,549.45
二、营业总成本	**66,038,446.90**	**65,485,380.97**	**51,180,171.63**	**42,101,144.81**
其中：营业成本	45,522,585.85	45,392,837.80	37,856,256.93	32,177,244.02
营业税金及附加	204,920.29	335,719.79	484,368.66	244,649.46
销售费用	9,986,691.35	9,245,728.36	6,532,913.11	5,253,315.06
管理费用	9,671,881.45	10,255,088.93	6,308,903.88	4,394,519.93
财务费用	434,098.14	128,692.11	-41,410.15	-9,752.73
资产减值损失	218,269.82	127,313.98	39,139.20	41,169.07
三、营业利润	**21,185,707.98**	**12,528,804.51**	**8,662,325.48**	**2,892,404.64**
加：营业外收入	1,340,731.27	1,299,230.77	10,704,293.32	307,788.44
减：营业外支出	150,000.00	210,601.99	-	4,558.51
四、利润总额	**22,376,439.25**	**13,617,433.29**	**19,366,618.80**	**3,195,634.57**
减：所得税费用	3,210,118.56	1,640,558.35	1,323,465.05	991,334.58
五、净利润	**19,166,320.69**	**11,976,874.94**	**18,043,153.75**	**2,204,299.99**
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-	-
（一）归属于母公司所有者的净利润	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
（二）少数股东损益	-	-	-	-
六、每股收益	-			
（一）基本每股收益	0.7372	0.4606	-	-
（二）稀释每股收益	0.7372	0.4606	-	-
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	**19,166,320.69**	**11,976,874.94**	**18,043,153.75**	**2,204,299.99**
（一）归属于母公司所有者的综合收益总额	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
（二）归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

3、合并现金流量表

单位：元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	90,151,236.61	85,731,751.43	70,525,993.25	56,941,293.72
收到的税费返还	33,504.27	899,230.77	868,717.93	-
收到其他与经营活动有关的现金	1,221,328.01	647,536.35	1,482,850.84	412,654.78
经营活动现金流入小计	**91,406,068.89**	**87,278,518.55**	**72,877,562.02**	**57,353,948.50**
购买商品、接受劳务支付的现金	51,867,701.09	50,280,728.64	49,539,927.50	40,594,004.52
支付给职工以及为职工支付的现金	10,176,899.36	8,114,000.42	5,228,459.64	3,088,714.18
支付的各项税费	3,085,180.94	4,405,497.16	6,047,790.70	1,423,672.49
支付其他与经营活动有关的现金	11,987,530.38	13,158,820.22	8,624,603.09	7,136,934.15
经营活动现金流出小计	**77,117,311.77**	**75,959,046.44**	**69,440,780.93**	**52,243,325.34**
经营活动产生的现金流量净额	**14,288,757.12**	**11,319,472.11**	**3,436,781.09**	**5,110,623.16**
二、投资活动产生的现金流量：		-		
收到其他与投资活动有关的现金	3,716,012.80	-	1,533,517.02	-
投资活动现金流入小计	**3,716,012.80**	**-**	**1,533,517.02**	**-**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,114,524.04	822,096.81	1,144,769.14	890,766.00
投资支付的现金	-	-	-	-
支付其他与投资活动有关的现金	9,339,252.43	3,716,012.80		674,390.00
投资活动现金流出小计	**10,453,776.47**	**4,538,109.61**	**1,144,769.14**	**1,565,156.00**
投资活动产生的现金流量净额	**-6,737,763.67**	**-4,538,109.61**	**388,747.88**	**-1,565,156.00**

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	3,536,493.68	-	5,000,000.00	-
取得借款收到的现金	15,000,000.00	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**18,536,493.68**	**-**	**5,000,000.00**	**-**
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	270,810.00	-	--	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,620,000.00	530,000.00	460,000.00	
筹资活动现金流出小计	**1,890,810.00**	**530,000.00**	**460,000.00**	**-**
筹资活动产生的现金流量净额	**16,645,683.68**	**-530,000.00**	**4,540,000.00**	**-**
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**24,196,677.13**	**6,251,362.50**	**8,365,528.97**	**3,545,467.16**
加：年初现金及现金等价物余额	18,329,919.72	12,078,557.22	3,713,028.25	167,561.09
年末现金及现金等价物余额	**42,526,596.85**	**18,329,919.72**	**12,078,557.22**	**3,713,028.25**

（二）母公司财务报表

1、母公司资产负债表

单位：元

资　产	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产：				
货币资金	51,628,163.30	21,168,594.83	10,419,724.04	4,387,418.25
应收票据	120,000.00	-	-	-
应收账款	8,281,918.03	6,308,014.75	2,653,517.15	3,546,436.42
预付款项	3,788,220.56	1,824,517.77	423,119.19	1,011,336.81
其他应收款	4,031,644.98	1,665,335.44	689,644.50	186,634.51
存货	36,440,010.14	28,087,059.82	23,425,586.45	20,877,292.36
流动资产合计	**104,289,957.01**	**59,053,522.61**	**37,611,591.33**	**30,009,118.35**
非流动资产：				
长期股权投资	500,000.00	500,000.00	500,000.00	-
固定资产	2,209,285.12	1,847,962.17	1,830,576.35	1,364,069.40
无形资产	324,979.69	133,646.56	50,530.00	-
长期待摊费用	292,102.73	351,476.93	378,400.54	288,469.75
递延所得税资产	79,714.85	47,125.58	31,424.72	49,777.76
非流动资产合计	**3,406,082.39**	**2,880,211.24**	**2,790,931.61**	**1,702,316.91**
资产总计	**107,696,039.40**	**61,933,733.85**	**40,402,522.94**	**31,711,435.26**

母公司资产负债表（续）

单位：元

负债和股东权益	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	-	-	-
应付票据	9,635,896.57	3,716,012.80	-	674,390.00
应付账款	22,679,733.28	17,683,536.35	12,123,615.14	15,005,617.50
预收款项	5,481,391.30	7,680,753.11	4,099,307.02	3,810,437.50
应付职工薪酬	842,953.52	576,090.15	233,761.00	-
应交税费	1,185,353.30	214,814.04	1,457,827.20	2,047,262.86
其他应付款	733,033.56	19,101.57	24,506.26	1,777,336.52
流动负债合计	**55,558,361.53**	**29,890,308.02**	**17,939,016.62**	**23,315,044.38**
非流动负债：				
其他非流动负债	-	200,000.00	-	193,497.05
非流动负债合计	**-**	**200,000.00**	**-**	**193,497.05**
负债合计	**55,558,361.53**	**30,090,308.02**	**17,939,016.62**	**23,508,541.43**
所有者权益：				
实收资本	26,000,000.00	26,000,000.00	10,000,000.00	5,000,000.00
资本公积	-	-3,536,493.68	-	-
盈余公积	937,991.95	937,991.95	1,246,350.64	320,289.39
未分配利润	25,199,685.92	8,441,927.56	11,217,155.68	2,882,604.44
所有者权益合计	**52,137,677.87**	**31,843,425.83**	**22,463,506.32**	**8,202,893.83**
负债和所有者权益总计	**107,696,039.40**	**61,933,733.85**	**40,402,522.94**	**31,711,435.26**

2、母公司利润表

单位：元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业收入	**87,224,154.88**	**78,014,185.48**	**59,842,497.11**	**44,993,549.45**
减：营业成本	49,395,634.42	49,311,148.19	37,856,256.93	32,177,244.02
营业税金及附加	135,906.07	233,292.42	437,558.38	244,649.46
销售费用	9,411,711.44	8,866,794.36	6,532,913.11	5,253,315.06
管理费用	9,161,131.45	8,839,660.75	4,579,963.79	4,394,519.93
财务费用	434,567.59	130,430.08	-33,268.82	-9,752.73
资产减值损失	217,261.82	123,473.98	39,139.20	41,169.07
二、营业利润	**18,467,942.09**	**10,509,385.70**	**10,429,934.52**	**2,892,404.64**
加：营业外收入	1,307,227.00	400,000.00	294,353.05	307,788.44
减：营业外支出	150,000.00	208,279.74	-	4,558.51
三、利润总额	**19,625,169.09**	**10,701,105.96**	**10,724,287.57**	**3,195,634.57**
减：所得税费用	2,867,410.73	1,321,186.45	1,463,675.08	991,334.58
四、净利润	**16,757,758.36**	**9,379,919.51**	**9,260,612.49**	**2,204,299.99**
五、每股收益	-	-	-	-
（一）基本每股收益	0.6445	0.3608	-	-
（二）稀释每股收益	0.6445	0.3608	-	-
六、其他综合收益	-	-	-	-
七、综合收益总额	**16,757,758.36**	**9,379,919.51**	**9,260,612.49**	**2,204,299.99**

3、母公司现金流量表

单位：元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	90,151,236.61	85,731,751.43	70,525,993.25	56,941,293.72
收到其他与经营活动有关的现金	1,220,309.66	644,597.83	148,389.53	412,654.78
经营活动现金流入小计	**91,371,546.27**	**86,376,349.26**	**70,674,382.78**	**57,353,948.50**
购买商品、接受劳务支付的现金	53,020,823.61	51,697,420.64	50,351,002.59	40,594,004.52
支付给职工以及为职工支付的现金	9,737,001.17	7,523,142.15	3,989,305.83	3,088,714.18
支付的各项税费	2,448,751.58	3,201,590.65	5,286,866.54	1,423,672.49
支付其他与经营活动有关的现金	11,236,561.08	11,853,228.22	7,912,132.89	7,136,934.15
经营活动现金流出小计	**76,443,137.44**	**74,275,381.66**	**67,539,307.85**	**52,243,325.34**
经营活动产生的现金流量净额	**14,928,408.83**	**12,100,967.60**	**3,135,074.93**	**5,110,623.16**
二、投资活动产生的现金流量：				
收到其他与投资活动有关的现金	3,716,012.80	-	674,390.00	-
投资活动现金流入小计	**3,716,012.80**	**-**	**674,390.00**	**-**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,114,524.04	822,096.81	1,142,769.14	890,766.00
投资支付的现金	-	-	500,000.00	-
支付其他与投资活动有关的现金	9,339,252.43	3,716,012.80	-	674,390.00
投资活动现金流出小计	**10,453,776.47**	**4,538,109.61**	**1,642,769.14**	**1,565,156.00**
投资活动产生的现金流量净额	**-6,737,763.67**	**-4,538,109.61**	**-968,379.14**	**-1,565,156.00**
三、筹资活动产生的现金流量：				

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
吸收投资收到的现金	3,536,493.68	-	5,000,000.00	-
取得借款收到的现金	15,000,000.00	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**18,536,493.68**	**-**	**5,000,000.00**	**-**
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	270,810.00	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,620,000.00	530,000.00	460,000.00	-
筹资活动现金流出小计	**1,890,810.00**	**530,000.00**	**460,000.00**	**-**
筹资活动产生的现金流量净额	**16,645,683.68**	**-530,000.00**	**4,540,000.00**	**-**
四、汇率变动对现金的影响	-	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	**24,836,328.84**	**7,032,857.99**	**6,706,695.79**	**3,545,467.16**
加：年初现金及现金等价物余额	17,452,582.03	10,419,724.04	3,713,028.25	167,561.09
年末现金及现金等价物余额	42,288,910.87	17,452,582.03	10,419,724.04	3,713,028.25

二、财务报告编制基础、合并财务报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

本公司于 2007 年 1 月 1 日之前执行《企业会计制度》，自 2007 年 1 月 1 日起执行企业会计准则。

（二）合并财务报表编制方法、范围及变化情况

1、合并财务报表编制方法

按《企业会计准则第 33 号－合并财务报表》规定执行。

（1）少数股东权益和损益的列报：子公司当期净损益中属于少数股东权益

的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示；子公司所有者权益中属于少数股东权益的份额，在合并资产负债表中所有者权益项目下以“少数股东权益”项目列示。

（2）超额亏损的处理：在合并财务报表中，子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有的份额的，其余额仍应当冲减少数股东权益。

（3）当期增加或减少子公司的合并报表处理：在报告期内，因同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司在合并当期的期初至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；因非同一控制下企业合并增加的子公司，将该子公司自购买日至报告期末的收入、费用、利润纳入合并利润表。在报告期内，处置子公司，将该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表。

2、合并报表范围及变化情况

报告期内纳入合并报表范围的子公司如下：

名称	注册地	注册资本	业务性质	权益比例	合并期间
盛兴业软件	武汉	人民币 50 万元	计算机软件的研制、生产、销售及技术服务	100%	自 2008 年 10 月 23 日至今

盛兴业软件成立于 2006 年 3 月 31 日，注册资本 50 万元，由李建平、竺一鸣、王丹梅分别持有 80%、10%、10%的股权。2008 年 10 月 6 日，李建平、竺一鸣、王丹梅分别将其持有的该公司股权转让给本公司，并于 2008 年 10 月 23 日办理了工商变更手续。盛兴业软件系由公司实际控制人梁伟实际出资并委托李建平、竺一鸣及王丹梅代为持股设立的公司。出于谨慎性原则，公司按照非同一控制下的企业合并的会计处理方法合并盛兴业软件。具体参阅本招股说明书“第五节 二、发行人设立以来重大资产重组情况”。

（三）审计意见

公司委托立信大华审计了公司编制的 2010 年 9 月 30 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日和 2007 年 12 月 31 日的资产负债表和合并资产负债表，2010 年 1-9 月、2009 年度、2008 年度和 2007 年度的利润表和合并利润表、现金流量表和合并现金流量表、所有者权益变动表和合并所有者权益变动表以及财务报表附注。

立信大华出具了立信大华审字［2010］2523 号标准无保留意见审计报告，审计意见摘录如下：

“我们认为，金运激光财务报表已经按照企业会计准则的规定编制，在所有重大方面公允地反映了金运激光 2010 年 9 月 30 日、2009 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日、2007 年 12 月 31 日的财务状况及 2010 年 1-9 月、2009 年度、2008 年度、2007 年度的经营成果和现金流量。”

三、发行人报告期内采用的主要会计政策及会计估计

（一）收入确认和计量的原则和具体方法

本公司收入分为商品销售收入、提供劳务收入和让渡资产收入。

1、销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

（3）收入的金额能够可靠计量；

（4）相关经济利益很可能流入企业；

（5）相关的、已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

公司产品销售采取国外以经销商分销为主，直销为辅的销售模式，国内均采用直销模式。两种不同模式下公司的收入确认时点情况如下：

（1）国内直销模式下的收入确认时点

发行人国内直销主要针对终端使用客户，以业务人员直接与客户接触洽谈为起点，经过技术可行性分析、订单评审、商务谈判，公司与客户直接签定购销合同，并按照购销合同要求向客户发出商品。客户收到货物，技术人员对客户进行安装培训，客户在《安装调试、技术培训报告单》上对产品质量进行签收确认。收入确认时点为客户在《安装调试、技术培训报告单》签字确认的时点。

（2）国外经销商分销和直销的收入确认时点

在国外直销和经销模式下，发行人与经销商或客户之间为买卖关系，发行人与经销商或客户签定购销合同，据此发出商品并结算货款，商品所有权上的主要风险和报酬随之转移给经销商或客户，经销商获得商品所有权后，自行销售，风险自担。公司无需要对产品进行安装培训。收入确认时点为货物发出报关时间，

即以离岸时点确认。

2、提供劳务收入采用完工百分比法确认提供劳务收入。完工百分比法是指按照提供劳务交易的完工进度确认收入与费用的方法。提供劳务收入是指同时具备以下条件：

（1）收入的金额能够可靠计量；

（2）相关的经济利益很可能流入企业；

（3）交易的完工进度能够可靠确定；

（4）交易中已发生的和将发生的成本能够可靠计量。

3、让渡资产使用权收入包括利息收入、使用费收入等。让渡资产使用权收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（1）相关的经济利益很可能流入企业；

（2）收入的金额能够可靠计量。

本公司分别下列情况确定让渡资产使用权收入金额：

1）利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

2）使用费收入金额，按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。

（二）金融工具的核算方法

1、金融资产和金融负债的分类

管理层按照取得金融资产和承担金融负债的目的，将金融资产划分为：交易性金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产；金融负债划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。

2、金融资产、金融负债的确认和计量方法

（1）交易性金融资产与金融负债

交易性金融资产按照取得时的公允价值作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。在资产负债表日，交易性金融资产按照公允价值进行后续计量且不扣除将来处置该金融资产时可能发生的交易费用，交易性金融资产的公允价值变动计入当期损益。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债按照取得时的公允价值

作为初始确认金额，相关的交易费用在发生时计入当期损益。在资产负债表日，以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，按照公允价值计量，且不扣除将来结清金融负债时可能发生的交易费用。

（2）持有至到期投资

对于持有至到期投资，本公司按照取得时的公允价值进行初始计量，相关的交易费用计入初始确认金额。采用实际利率法, 按摊余成本进行后续计量。

（3）应收款项

应收款项指应收账款及其他应收款。应收款项按照实际发生额记账。

（4）可供出售金融资产

对于可供出售金融资产，本公司按照取得时的公允价值进行初始计量，相关的交易费用计入初始确认金额。

在活跃市场有报价且其公允价值能够持续可靠计量的可供出售金融资产采用公允价值进行后续计量；在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按照成本进行后续计量。

3、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价。

4、金融资产的减值准备

（1）可供出售金融资产的减值准备

可供出售金融资产公允价值变动形成的利得或损失，除减值损失和外币货币性金融资产形成的汇兑差额外，直接计入所有者权益，在该金融资产终止确认时转出，转入当期损益。

在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，或与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产发生减值时，将该权益工具投资或衍生金融资产的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间的差额，确认为减值损失，计入当期损益。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

可供出售金融资产发生减值时，原直接计入所有者权益的因公允价值下降形

成的累计损失，应当予以转出，计入当期损益。对于已确认减值损失的可供出售债务工具，在随后的会计期间公允价值已上升且客观上与确认原减值损失确认后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。可供出售权益工具投资发生的减值损失，不得通过损益转回。

（2）持有至到期投资的减值准备

期末，按照金融资产的实际利率折现计算预计未来现金流量现值，如未来现金流量现值小于金融资产的账面价值，则将减记金融资产的账面价值至预计未来现金流量（不包括尚未发生的未来信用损失）现值，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。当有客观证据表明持有至到期的投资的价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

（3）应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

本公司对可能发生的坏账损失采用备抵法核算。

在对应收款项的回收可能性作出具体评估后计提坏账准备，对于单项金额重大的应收款项及单项金额不重大但按信用风险特征组合后该组合的风险较大的应收款项，本公司结合实际情况和经验相应计提坏账准备；除此之外，对于其他不重大应收款项，本公司按账龄分析法提取坏账准备，坏账计提比例如下：

账龄	计提比例
一年以内（含一年）	3%
一至二年（含二年)	15%
二至三年（含三年）	50%
三年以上	100%

（三）存货核算方法

1、存货分类

本公司存货分为原材料、在产品、半成品、包装物、低值易耗品、委托加工材料、产成品等。

2、取得和发出的计价方法

产成品和在产品成本包括原材料、直接人工、其他直接成本以及按正常生产能力下适当比例分摊的间接生产成本，还包括相关的利息支出。各类存货的购入

与入库按实际成本计价，发出按加权平均法计价。

低值易耗品和包装物的领用采用一次摊销法核算。

3、存货可变现净值的确定依据

可变现净值按正常经营过程中，以估计售价减去估计至完工成本及销售所必须的估计费用的价值确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算。本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

4、存货跌价准备的确认标准、计提方法

期末，存货按成本与可变现净值孰低计价。如果由于存货毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，使存货成本高于可变现净值的，按可变现净值低于成本的差额按个别计提存货跌价损失准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

（四）长期股权投资的核算方法

1、长期股权投资的初始计量

同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，在合并日按照取得被合并方所有者权益账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。为企业合并发生的直接相关费用计入当期损益。

非同一控制下的企业合并形成的长期股权投资，合并成本为在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。因企业合并发生的直接相关费用计入合并成本。

2、长期股权投资的后续计量及收益确认方法

本公司能够对被投资单位实施控制的长期股权投资，和对被投资单位不具有共同控制或重大影响，并且在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的长期股权投资采用成本法核算。

本公司对被投资单位具有共同控制或重大影响的长期股权投资，采用权益法核算。确认被投资单位发生的净亏损，以长期股权投资的账面价值以及实质上构成对被投资单位净投资的长期权益减记至零为限，本公司负有承担额外损失义务

的除外。

长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益,同时调整长期股权投资的成本。

在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。

期末对长期投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的帐面价值，按其可收回金额低于帐面价值的差额单项计提减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

（五）固定资产的计价和折旧办法

1、固定资产的确认条件

本公司将为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的资产确认为固定资产。

2、固定资产的分类

本公司固定资产包括：房屋及建筑物、机器设备、运输工具、其他设备等。

3、固定资产的计量基础

固定资产按照成本进行初始计量。对弃置时预计将产生较大费用的固定资产，预计弃置费用, 并将其现值记入固定资产成本。购买固定资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，固定资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

4、固定资产的折旧方法

固定资产折旧采用平均年限法计算，并按各类固定资产的原值和预计的使用寿命扣除预计净残值（原值的 5%）确定其折旧率，分类折旧率如下：公司的固定资产折旧情况如下：

固定资产类别	折旧年度限（年度）	年度折旧率（%）
房屋建筑物	40年	2.375%
机器设备	5-10年	9.50%-19%
运输设备	5年	19%
其他设备	5年	19%

（六）无形资产的核算方法

1、无形资产的确认条件

无形资产按实际支付的金额或确定的价值入账。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。实际支付的价款与购买价款的现值之间的差额，除按照规定应予资本化的以外，应当在信用期间内计入当期损益。

2、无形资产的计价方法

无形资产按照成本进行初始计量。

3、无形资产的摊销方法

使用寿命有限的无形资产，以其成本扣除预计残值后的金额，在预计的使用年限内采用直线法进行摊销。

（1）专利权法律有规定的从法律，合同有规定的从合同，两者都没有规定的按 5 年摊销；

（2）商标权法律有规定的从法律，合同有规定的从合同，两者都没有规定的按 10 年摊销；

（3）非专利技术法律有规定的从法律，合同有规定的从合同，两者都没有规定的按 5 年摊销；

（4）土地使用权按购置使用年限的规定摊销。

4、无形资产的使用寿命的估计

对于无形资产的使用寿命按照下述程序进行判断：

（1）来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不应超过合同性权利或其他法定权利的期限；

（2）合同性权利或其他法定权利在到期时因续约等延续、且有证据表明企

业续约不需要付出大额成本的，续约期应当计入使用寿命。合同或法律没有规定使用寿命的，本公司综合各方面因素判断，以确定无形资产能为企业带来经济利益的期限，一般按五年进行摊销。

按上述程序仍无法合理确定无形资产为企业带来经济利益期限的，该项无形资产应作为使用寿命不确定的无形资产。使用寿命不确定的无形资产不进行摊销。

（七）其他主要资产的资产减值准备的确定方法

1、长期股权投资减值准备

期末对长期投资进行逐项检查，如果被投资单位的市价持续下跌或被投资单位经营状况恶化等原因导致其可收回金额低于投资的账面价值，按其可收回金额低于账面价值的差额单项计提减值准备。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

2、固定资产减值准备

由于市价持续下跌或技术落后、设备陈旧、损坏、长期闲置等原因，导致固定资产可收回金额低于账面价值的，按单项或资产组预计可收回金额，并按其与账面价值的差额提取减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。若固定资产处于处置状态，并且通过使用或处置不能产生经济利益，则停止折旧和计提减值，同时调整预计净残值。

3、无形资产减值准备

期末，逐项检查无形资产，对于已被其他新技术所代替，使其为企业创造经济利益受到更大不利影响的或因市值大幅度下跌，在剩余摊销期内不会恢复的无形资产，按单项预计可收回金额，并按其低于账面价值的差额计提减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不转回。

（八）报告期内会计政策与会计估计的变更、会计差错调整事项

1、根据财政部财会［2006］3 号“财政部关于印发《企业会计准则第 1 号—存货》等 38 项具体准则的通知”，本公司以 2007 年 1 月 1 日为首次执行企业

会计准则日，并根据《企业会计准则第 38 号—首次执行企业会计准则》和《企业会计准则解释第 1 号》的要求对财务报表相关项目进行追溯调整，会计政策变更增加了本公司报告期 2007 年年初未分配利润 35,527.20 元。

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称	影响金额（元）
递延所得税资产	年初未分配利润	35,527.20

2、基于谨慎性原则，2010 年 9 月 11 日，经 2010 年第二次临时股东大会决议通过，公司将 2008 年 10 月 23 日收购盛兴业软件的会计处理由“同一控制下的企业合并”追溯调整为“非同一控制下的企业合并”。上述调整对报告期各期财务报表科目的影响如下：

对 2007 年合并财务报表科目的影响：

单位：元

项目	调整前	调整后	影响数
货币资金	6,043,308.70	4,387,418.25	-1,655,890.45
应收账款	3,614,000.52	3,546,436.42	-67,564.10
预付款项	1,021,334.81	1,011,336.81	-9,998.00
其他应收款	190,174.51	186,634.51	-3,540.00
存货	19,481,058.42	20,877,292.36	1,396,233.94
固定资产	1,598,862.56	1,364,069.40	-234,793.16
递延所得税资产	261,611.95	49,777.76	-211,834.19
资产总计	32,498,821.22	31,711,435.26	-787,385.96
应付账款	6,753,181.60	15,005,617.50	8,252,435.90
应付职工薪酬	156,100.00	-	-156,100.00
应交税费	2,166,686.97	2,047,262.86	-119,424.11
其他应付款	3,103,847.02	1,777,336.52	-1,326,510.50
负债合计	16,858,140.14	23,508,541.43	6,650,401.29
资本公积	500,000.00	-	-500,000.00
盈余公积	1,162,352.04	320,289.39	-842,062.65
未分配利润	8,978,329.04	2,882,604.44	-6,095,724.60
股东权益合计	15,640,681.08	8,202,893.83	-7,437,787.25
负债和股东权益总计	32,498,821.22	31,711,435.26	-787,385.96
营业成本	26,271,518.18	32,177,244.02	5,905,725.84
营业税金及附加	450,269.98	244,649.46	-205,620.52

项目	调整前	调整后	影响数
销售费用	6,262,827.26	5,253,315.06	-1,009,512.20
管理费用	8,380,800.54	4,394,519.93	-3,986,280.61
财务费用	-15,829.08	-9,752.73	6,076.35
营业外收入	2,093,087.61	307,788.44	-1,785,299.17
所得税费用	779,500.39	991,334.58	211,834.19
净利润	4,911,822.21	2,204,299.99	-2,707,522.22

对 2008 年合并财务报表科目的影响：

单位：元

项目	调整前	调整后	影响数
存货	19,175,151.02	21,853,508.69	2,678,357.67
递延所得税资产	570,254.40	235,459.69	-334,794.71
资产总计	38,815,640.84	41,159,203.80	2,343,562.96
盈余公积	2,088,413.29	1,246,350.64	-842,062.65
未分配利润	16,814,071.33	19,999,696.94	3,185,625.61
股东权益合计	28,902,484.62	31,246,047.58	2,343,562.96
负债和股东权益总计	38,815,640.84	41,159,203.80	2,343,562.96
营业成本	33,329,735.68	37,856,256.93	4,526,521.25
营业税金及附加	651,219.97	484,368.66	-166,851.31
销售费用	7,214,493.34	6,532,913.11	-681,580.23
管理费用	10,064,376.72	6,308,903.88	-3,755,472.84
财务费用	-43,910.01	-41,410.15	2,499.86
营业外收入	1,374,865.86	10,704,293.32	9,329,427.46
所得税费用	1,200,504.53	1,323,465.05	122,960.52
净利润	8,761,803.54	18,043,153.75	9,281,350.21

对 2009 年合并财务报表科目的影响：

单位：元

项目	调整前	调整后	影响数
资本公积	-	-3,536,493.68	-3,536,493.68
盈余公积	1,467,940.58	937,991.95	-529,948.63
未分配利润	15,754,981.94	19,821,424.25	4,066,442.31

项目	调整前	调整后	影响数
股东权益合计	17,222,922.52	17,222,922.52	-
营业成本	42,714,480.13	45,392,837.80	2,678,357.67
所得税费用	1,975,353.06	1,640,558.35	-334,794.71
净利润	14,320,437.90	11,976,874.94	-2,343,562.96

四、发行人报告期内执行的税率及享受的税收优惠政策情况

（一）享受的税收优惠政策

1、企业所得税

根据国家以及地方税务法规，本公司及子公司的企业所得税税率情况如下：

公司名称	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
本公司	15%	15%	15%	33%
盛兴业软件	12.50%	12.50%	12.50%	0%

（1）本公司企业所得税优惠政策情况

根据湖北省科技厅、湖北省财政厅、湖北省国家税务局、湖北省地方税务局联合批准颁发的高新技术企业证书，公司被认定为高新技术企业，认定日期为 2008 年 12 月 30 日。根据高新技术企业所得税优惠政策，公司自被认定为高新技术企业的 3 年内（含认定当年），企业所得税减按 15%的税率计缴。

（2）盛兴业软件企业所得税优惠政策情况

根据财税［2000］25 号规定及财税［2008］1 号规定，对我国境内新办软件生产企业经认定后，自开始获利年度起，享受企业所得税“两免三减半”的优惠政策。盛兴业软件已于 2006 年 6 月 30 日取得湖北省信息产业厅颁布的认定号为鄂 R-2006-0037 号软件企业认定证书，据此，武汉市东湖新技术开发区国家税务局下发（2008）东国税减免字第 10 号《武汉市东湖新技术开发区国税局减免企业所得税批复》、东新国税所减免字［2009］016 号《企业所得税减免批准通知书》及东新国税所减免字［2009］016-1 号《企业所得税减免批准通知书》，同意盛兴业软件自 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日，免征企业所得税；2008-2010 年度盛兴业软件企业所得税减按 12.5%的税率计缴。

2、增值税

（1）出口享受“免、抵、退”政策

本公司商品销售收入适用增值税。其中：内销商品销项税率为 17%；外销商品适用“免、抵、退”政策，其中外销激光整机设备适用 17%退税率，外销激光设备配件 2009 年 8 月以前适用 14%退税率，2009 年 8 月以后适用 15%退税率。

（2）软件产品销售享受即征即退政策

本公司全资子公司盛兴业软件的软件销售适用增值税，执行 17%的税率，根据财税［2000］25 号《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展有关税收政策问题的通知》规定，“自 2000 年 6 月 24 日起至 2010 年底以前，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。所退税款由企业用于研究开发软件产品和扩大再生产，不作为企业所得税应税收入，不予征收企业所得税”。

盛兴业软件已于 2006 年 6 月 30 日取得湖北省信息产业厅颁布的认定号为鄂 R-2006-0037 号软件企业认定证书。据此，盛兴业软件自 2006 年 6 月 30 日至 2010 年 12 月 31 日销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

（二）其他税种及税率

税种	公司及子公司适用税率
营业税	5%
城市维护建设税	流转税额的 7%
教育费附加	流转税额的 3%

五、财务报表的分部信息

本公司分产品业务收入和分地区业务收入的详细情况参阅本招股说明书“第十节 十三、（一）营业收入”。

六、发行人最近一年收购兼并情况

最近一年，本公司无重大收购兼并。

七、经注册会计师核验的非经常性损益情况

单位：元

非经常性损益项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
1、计入当期损益的政府补助	1,307,227.00	400,000.00	293,497.05	306,502.95
2、企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	-	-	9,541,222.34	-
3、根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	-	-	-	83,782.33
4、其他	-150,000.00	-210,601.99	856.00	-3,273.02
非经常性损益合计	1,157,227.00	189,398.01	9,835,575.39	387,012.26
减：所得税	-173,584.05	-60,000.00	-128.40	-13,860.86
扣除所得税后的非经常性损益	**983,642.95**	**129,398.01**	**9,835,446.99**	**373,151.40**

根据经注册会计师核验的非经常性损益表，本公司扣除非经常性损益后的净利润金额列表如下：

单位：元

非经常性损益项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
归属于普通股股东的净利润	19,166,320.69	11,976,874.94	18,043,153.75	2,204,299.99
减：扣除所得税后的非经常性损益	983,642.95	129,398.01	9,835,446.99	373,151.40
扣除非经常性损益后的归属于普通股股东的净利润	**18,182,677.74**	**11,847,476.93**	**8,207,706.76**	**1,831,148.59**

八、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

报告期内，公司无需要披露的资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项。

九、最近三年及一期的主要财务指标

（一）最近三年及一期的主要财务指标

主要财务指标	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率（倍）	2.50	3.24	3.84	1.29
速动比率（倍）	1.63	1.78	1.63	0.39
应收账款周转率（次/年）	11.50	16.87	18.56	11.49

主要财务指标	2010年1-9月	2009年度	2008年度	2007年度
存货周转率（次/年）	1.45	1.88	1.77	1.92
无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例	0.49%	0.31%	0.16%	-
母公司资产负债率	51.59%	48.58%	44.40%	74.13%
每股净资产（元）	2.54	1.66	3.12	1.64
息税折旧摊销前利润（万元）	2,342.28	1,450.54	1,992.72	355.36
利息保障倍数	83.63	-	-	-
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	0.55	0.44	-	-
每股净现金流量（元/股）	0.93	0.24	-	-

注：由于公司于2009年6月3日，根据经审计的2008年12月31日的净资产整体变更成股份有限公司，净资产折成股本2,600万股，上述各列报期间的每股经营活动的现金流量、每股净现金流量指标均仅列示2009年、2010年1-9月财务指标。

上述财务指标的计算方法如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=（流动资产－存货）/流动负债

资产负债率=总负债/总资产

每股净资产=期末净资产/期末股本总额

息税折旧摊销前利润=利润总额+借款费用（利息支出）+折旧+摊销

利息保障倍数=息税折旧摊销前利润/借款费用（利息支出）

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/存货平均余额

每股经营活动的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本总额

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

无形资产（土地使用权除外）占净资产的比例=无形资产（土地使用权除外）/净资产

（二）净资产收益率与每股收益

本公司按《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号-净资产收益率和每股收益的计算及披露》计算报告期的净资产收益率和每股收益如下：

项　目	净资产收益率	每股收益（元）

		加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于普通股股东的净利润	2010 年 1-9 月	36.30%	0.7372	0.7372
	2009 年度	32.17%	0.4606	0.4606
	2008 年度	89.58%	-	-
	2007 年度	31.04%	-	-
扣除非经常性损益后的归属于普通股股东的净利润	2010 年 1-9 月	34.43%	0.6993	0.6993
	2009 年度	31.82%	0.4557	0.4557
	2008 年度	43.11%	-	-
	2007 年度	25.79%	-	-

注：由于公司于 2009 年 6 月 3 日，根据经审计的 2008 年 12 月 31 日的净资产整体变更成股份有限公司，净资产折成股本 2,600 万股，上述各列报期间的基本每股收益及稀释每股收益指标均仅列示 2009 年、2010 年 1-9 月财务指标。

上述指标计算公式如下：

1、加权平均净资产收益率的计算公式如下：

加权平均净资产收益率=P0/(E0+NP÷2+Ei×Mi÷M0-Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0)

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

报告期发生同一控制下企业合并的，计算加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从报告期期初起进行加权；计算扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产从合并日的次月起进行加权。计算比较期间的加权平均净资产收益率时，被合并方的净利润、净资产均从比较期间期初起进行加权；计算比较期间扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率时，被合并方的净资产不予加权计算（权重为零）。

2、基本每股收益的计算公式如下：

基本每股收益=P0÷S

S= S0+S1+Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

3、稀释每股收益的计算公式如下：

稀释每股收益=P1/(S0+S1＋Si×Mi÷M0-Sj×Mj÷M0-Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数)

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十、发行人历次验资情况

（一）有限责任公司阶段历次验资情况

发行人有限责任公司阶段共进行了 3 次验资，具体情况如下：

1、2005 年 3 月，金运有限成立时的验资。2005 年 3 月 9 日，湖北鄂发会计师事务有限公司对梁伟、王玉才及易淑梅共同出资设立金运有限进行了验资，并出具鄂发会验字［2005］0300 号《验资报告》，验证确认金运有限注册资本 100 万元，实收资本 100 万元。

2、2005 年 11 月，金运有限增资至 500 万元时的验资。2005 年 11 月 21 日，经金运有限股东会决议通过，股东梁伟以货币方式增资 400 万元，金运有限注册资本增加至 500 万元，湖北珞珈会计师事务有限责任公司于 2005 年 11 月 23 日出具鄂珞会［2005］验字 131 号《验资报告》对上述事项进行了审验。

3、2008 年 6 月，金运有限增资至 1000 万元时的验资。2008 年 5 月 5 日，经金运有限股东会决议通过，股东梁伟以货币方式增资 500 万元，金运有限注册

资本增加至 1,000 万元，中勤万信会计师事务所有限公司湖北分公司于 2008 年 6 月 5 日出具信验字［2008］009 号《验资报告》对上述事项进行了审验。

（二）股份有限公司阶段历次验资情况

发行人股份有限公司阶段进行的验资情况如下：

2009 年 4 月 6 日，经金运有限股东会决议通过，金运有限全部 15 名股东作为发起人，以整体变更方式发起设立金运激光。大华德律于 2009 年 4 月 28 日出具华德验字[2009］38 号《验资报告》对金运激光（筹）发起人出资进行了审验。

基于谨慎性原则，2010 年 9 月 11 日，经 2010 年第二次临时股东大会决议通过，公司将 2008 年 10 月 23 日收购盛兴业软件的会计处理由“同一控制下的企业合并”追溯调整为“非同一控制下的企业合并”。上述会计处理追溯调整导致公司整体变更审计基准日时的净资产（母公司）减少为 22,463,506.32 元，与折股数 26,000,000.00 元存在 3,536,493.68 元的差额。截止 2010 年 9 月 30 日，公司全体发起人按持股比例现金补足上述差额。立信大华对此予以审验并出具了立信大华核字［2010］2334 号《武汉金运激光股份有限公司截止 2010 年 9 月 30 日注册资本实收情况的专项审核报告》。

发行人自成立至今的历次资本变动均履行了必要的验资程序，各次资本变动所涉及的资金、资产均已足额到位。

十一、模拟财务报表及分析

发行人在假定合并盛兴业软件后的公司框架在 2007 年 1 月 1 日即已存在的基础上编制了模拟财务报表，立信大华对上述模拟财务报表进行审计并出具了立信大华审字［2010］2668 号《武汉金运激光股份有限公司模拟财务报表审计报告》。

（一）模拟合并财务报表

1、合并资产负债表

单位：元

资　产	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动资产：				
货币资金	51,865,849.28	22,045,932.52	12,078,557.22	6,043,308.70

资　产	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收票据	120,000.00	-	-	-
应收账款	8,281,918.03	6,308,014.75	2,653,517.15	3,614,000.52
预付款项	3,841,820.56	1,999,890.53	765,141.19	1,021,334.81
其他应收款	4,073,936.98	1,675,035.44	693,184.50	190,174.51
存货	36,275,414.38	26,340,152.97	19,175,151.02	19,481,058.42
流动资产合计	**104,458,939.23**	**58,369,026.21**	**35,365,551.08**	**30,349,876.96**
非流动资产：				
固定资产	2,585,575.53	2,328,840.32	2,450,904.82	1,598,862.56
无形资产	324,979.69	133,646.56	50,530.00	-
长期待摊费用	292,102.73	351,476.93	378,400.54	288,469.75
递延所得税资产	102,679.77	269,440.39	570,254.40	261,611.95
非流动资产合计	**3,305,337.72**	**3,083,404.20**	**3,450,089.76**	**2,148,944.26**
资产总计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**38,815,640.84**	**32,498,821.22**

合并资产负债表（续）

单位：元

负债和所有者权益	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动负债：				
短期借款	15,000,000.00	-	-	-
应付票据	9,635,896.57	3,716,012.80	-	674,390.00
应付账款	8,823,846.33	5,702,649.40	3,992,728.19	6,753,181.60
预收款项	5,481,391.30	7,680,753.11	4,099,307.02	3,810,437.50
应付职工薪酬	842,953.52	576,090.15	233,761.00	156,100.00
应交税费	1,321,418.78	334,900.86	1,562,853.75	2,166,686.97
其他应付款	733,033.56	19,101.57	24,506.26	3,103,847.02
流动负债合计	**41,838,540.06**	**18,029,507.89**	**9,913,156.22**	**16,664,643.09**
非流动负债：				
其他非流动负债	-	200,000.00	-	193,497.05
非流动负债合计	**-**	**200,000.00**	**-**	**193,497.05**
负债合计	**41,838,540.06**	**18,229,507.89**	**9,913,156.22**	**16,858,140.14**
净资产	**65,925,736.89**	**43,222,922.52**	**28,902,484.62**	**15,640,681.08**
负债和股东权益总计	**107,764,276.95**	**61,452,430.41**	**38,815,640.84**	**32,498,821.22**

2、合并利润表

单位：元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
一、营业总收入	**87,224,154.88**	**78,014,185.48**	**59,842,497.11**	**44,993,549.45**
其中：营业收入	87,224,154.88	78,014,185.48	59,842,497.11	44,993,549.45
二、营业总成本	**66,038,446.90**	**62,807,023.30**	**51,255,054.90**	**41,390,755.95**
其中：营业成本	45,522,585.85	42,714,480.13	33,329,735.68	26,271,518.18
营业税金及附加	204,920.29	335,719.79	651,219.97	450,269.98
销售费用	9,986,691.35	9,245,728.36	7,214,493.34	6,262,827.26
管理费用	9,671,881.45	10,255,088.93	10,064,376.72	8,380,800.54
财务费用	434,098.14	128,692.11	-43,910.01	-15,829.08
资产减值损失	218,269.82	127,313.98	39,139.20	41,169.07
三、营业利润	**21,185,707.98**	**15,207,162.18**	**8,587,442.21**	**3,602,793.50**
加：营业外收入	1,340,731.27	1,299,230.77	1,374,865.86	2,093,087.61
减：营业外支出	150,000.00	210,601.99	-	4,558.51
其中：非流动资产处置损失	-	-	-	-
四、利润总额	**22,376,439.25**	**16,295,790.96**	**9,962,308.07**	**5,691,322.60**
减：所得税费用	3,210,118.56	1,975,353.06	1,200,504.53	779,500.39
五、净利润	**19,166,320.69**	**14,320,437.90**	**8,761,803.54**	**4,911,822.21**
其中：同一控制下被合并方在合并前实现的净利润	-	-	-	-
（一）归属于母公司所有者的净利润	19,166,320.69	14,320,437.90	8,761,803.54	4,911,822.21
（二）少数股东损益	-	-	-	-
六、每股收益	-			
（一）基本每股收益	0.7372	0.5508	-	-
（二）稀释每股收益	0.7372	0.5508	-	-
七、其他综合收益	-	-	-	-
八、综合收益总额	**19,166,320.69**	**14,320,437.90**	**8,761,803.54**	**4,911,822.21**
（一）归属于母公司所有者的综合收益总额	19,166,320.69	14,320,437.90	8,761,803.54	4,911,822.21
（二）归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

（二）模拟合并财务报表与申报合并财务报表之间的主要差异

公司模拟财务报表和申报财务报表的财务状况和经营成果差异列示如下：

1、合并资产负债表差异

单位：万元

项　目	2008.12.31		2007.12.31	
	差异金额	差异占比	差异金额	差异占比
流动资产合计	-267.84	-7.04%	34.08	1.14%
非流动资产合计	33.48	10.75%	44.66	26.23%
资产合计	**-234.36**	**-5.69%**	**78.74**	**2.48%**
流动负债合计	-	-	-665.04	-28.52%
非流动负债合计	-	-	-	-
负债合计	**-**	**-**	**-665.04**	**-28.29%**
归属于母公司股东权益合计	-234.36	-7.50%	743.78	90.67%
少数股东权益	-	-	-	
股东权益合计	**-234.36**	**-7.50%**	**743.78**	**90.67%**
负债和股东权益总计	**-234.36**	**-5.69%**	**78.74**	**2.48%**

注：2009 年 12 月 31 日和 2010 年 9 月 30 日合并资产负债表的上述科目无差异。

模拟合并资产负债表与申报报表财务数据之间主要差异原因如下：

（1）总资产

2007 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表总资产比申报报表增加 78.74 万元，主要原因为：1）模拟财务报表为在假设合并盛兴业软件后的公司框架在 2007 年 1 月 1 日即已存在的基础上编制，盛兴业软件销售给金运激光软件产品的日常关联交易合并抵消结果不同于申报报表，从而导致模拟财务报表中的存货较申报报表减少 169.47 万元，具体情况请参阅本招股说明书“第十节 十一、（二）3、与盛兴业软件的关联交易合并抵消对模拟财务报表的影响”；2）模拟财务报表 2007 年 12 月 31 日已将盛兴业软件纳入合并范围，模拟合并资产负债表数据包括抵消盛兴业软件应收本公司 825.24 万元的关联往来余款后的资产 227.03 万元。

2008 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表总资产比申报报表减少 234.36 万元，主要原因为：盛兴业软件销售给金运激光软件产品的日常关联交易合并抵消结果

不同于申报报表，从而导致模拟财务报表中的存货较申报报表减少 267.84 万元。

（2）负债

2007 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表中负债比申报报表减少 665.04 万元，主要原因为模拟合并资产负债表已在合并范围内抵消了本公司应付盛兴业软件的账款，导致模拟合并资产负债表中本公司应付账款比申报报表少 825.24 万元。

2008 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表中负债比申报报表无差异。

（3）股东权益（净资产）

2007 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表股东权益（净资产）比申报财务报表增加 743.78 万元，主要原因系模拟财务报表包括盛兴业软件累计未分配利润 757.86 万元。

2008 年 12 月 31 日模拟合并资产负债表股东权益（净资产）比申报报表减少 234.36 万元，主要原因系模拟财务报表中合并抵消的盛兴业软件软件产品未实现毛利比申报报表多 267.84 万元所致，具体情况请参阅本招股说明书“第十节 十一、（二）3、与盛兴业软件的关联交易合并抵消对模拟财务报表的影响”。

2、合并利润表差异

单位：万元

项 目	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	差异金额	差异占比	差异金额	差异占比	差异金额	差异占比
营业总收入	-	-	-	-	-	-
营业利润	267.84	21.38%	-7.49	-0.86%	71.04	24.56%
利润总额	267.84	19.67%	-940.43	-48.56%	249.57	78.10%
净利润	234.36	19.57%	-928.14	-51.44%	270.75	122.83%
归属于母公司所有者的净利润	234.36	19.57%	-928.14	-51.44%	270.75	122.83%
综合收益总额	234.36	19.57%	-928.14	-51.44%	270.75	12.28%
归属于母公司所有者的综合收益总额	234.36	19.57%	-928.14	-51.44%	270.75	122.83%

注：2010 年 1-9 月合并利润表无差异。

2007 年度模拟财务报表与申报财务报表利润总额差异为 249.57 万元，主要原因为：1）模拟利润表中合并抵消盛兴业软件销售的软件产品毛利与申报财务报表不同，导致模拟财务报表比申报财务报表利润总额增加 590.57 万元，具体

情况请参阅本招股说明书“第十节 十一、（二）3、与盛兴业软件的关联交易合并抵消对模拟财务报表的影响”；2）模拟财务报表数据包括盛兴业软件 2007 年度发生的费用等，导致模拟财务报表比申报财务报表利润总额减少 341.00 万元。

2008 年度模拟财务报表与申报财务报表利润总额差异为-940.43 万元，主要原因为：1）模拟财务报表的利润表中合并抵消盛兴业软件的软件产品毛利与申报财务报表不同，导致模拟财务报表比申报财务报表利润总额增加 452.65 万元；2）模拟财务报表数据包括盛兴业软件 2008 年度合并日之前发生的费用等，导致模拟财务报表比申报财务报表利润总额减少 409.53 万元；3）申报财务报表 2008 年由于本公司合并盛兴业软件产生 954.12 万元的营业外收入，而模拟财务报表由于假定合并盛兴业软件后的公司框架在 2007 年 1 月 1 日即已存在，2008 年未产生收购损益，模拟财务报表比申报财务报表利润总额减少 954.12 万元。

2009 年度模拟财务报表与申报财务报表利润总额差异为 267.84 万元，原因为：模拟财务报表的利润表中合并抵消盛兴业软件的软件产品毛利与申报财务报表不同，导致模拟财务报表比申报财务报表利润总额增加 267.84 万元

3、与盛兴业软件的关联交易合并抵消对模拟财务报表的影响

模拟合并报表的资产负债表和利润表包括了收购前的盛兴业软件财务状况和经营成果，除此原因造成上述模拟合并报表与申报财务报表在资产负债表与利润表上的差异外，亦有盛兴业软件销售给金运激光软件产品的日常关联交易合并抵消结果不同的原因，具体如下：

公司于 2008 年 10 月 23 日购买盛兴业软件，并按照非同一控制下企业合并的会计处理方法将盛兴业软件纳入合并报表范围，如本招股说明书之“第五节 二、（三）3、报告期盛兴业软件与发行人发生的交易情况”中所述，报告期内，盛兴业软件历年均销售软件产品给本公司。由于申报财务报表按照非同一控制下企业合并的会计处理方法，申报财务报表营业成本仅合并抵消了自购买日以来从盛兴业软件购买的软件产品已实现的营业毛利部分，存货亦仅合并抵消自购买日以来从盛兴业软件购买的软件产品未实现的营业毛利部分；而模拟财务报表营业成本 2007 年以来已合并抵消了从盛兴业软件购买的软件产品全部已实现营业毛利部分，存货自 2007 年 12 月 31 日亦合并抵消从盛兴业软件购买的软件产品全部未实现营业毛利部分。具体情况如下：

软件产品毛利影响		2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
存货	母公司存货中含有的购买盛兴业软件的软件产品未实现毛利	17.76	177.47	431.07	169.47
	模拟合并资产负债中存货合并抵消的盛兴业软件软件产品未实现毛利	17.76	177.47	431.07	169.47
	申报合并资产负债表中合并抵消的盛兴业软件软件产品未实现毛利	17.76	177.47	163.23	-
	模拟资产负债表与申报资产负债表的差额	-	-	-267.84	-169.47
营业成本	母公司营业成本中含有的购买盛兴业软件的软件产品毛利	387.31	659.65	452.65	590.57
	模拟利润表中合并抵消的盛兴业软件软件产品毛利	387.31	659.65	452.65	590.57
	申报利润表中合并抵消的盛兴业软件软件产品毛利	387.31	391.81	-	-
	模拟利润表与申报利润表的差额	-	-267.84	-452.65	-590.57

十二、发行人财务状况分析

（一）公司资产的构成及减值准备情况

1、资产总额及变动趋势

报告期内，随着公司经营规模的扩大，公司资产规模亦快速增长。从 2007 年年末的 3,171.14 万元增至 2010 年 9 月末的 10,776.43 万元，增加了 7,605.28 万元，增长了 239.83%，主要原因是流动资产的增加。截止 2010 年 9 月 30 日，公司流动资产比 2007 年年末增加了 7,444.98 万元，增长了 248.09%。

2、资产结构

报告期公司资产结构如下：

单位：万元

项 目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额（%）	比例（%）
流动资产	10,445.89	96.93%	5,836.90	94.98	3,804.39	92.43	3,000.91	94.63
非流动资产	330.53	3.07%	308.34	5.02	311.53	7.57	170.23	5.37
资产合计	**10,776.42**	**100.00**	**6,145.24**	**100.00**	**4,115.92**	**100.00**	**3,171.14**	**100.00**

从资产结构看，流动资产是公司的主要资产，报告期各期期末，流动资产占公司总资产的比重均在92%以上，反映出公司资产流动性较高。公司这种“轻资产”的哑铃式资产结构与公司经营特点及经营模式密切相关。公司属于技术密集型企业，需要将有限的资源尽可能的投入到产品研发和营销网络建设上，在生产上则减少固定资产支出，以提高资金的周转效率。

3、流动资产构成

报告期内，公司流动资产构成情况如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
货币资金	5,186.58	49.65	2,204.59	37.77	1,207.86	31.75	438.74	14.62
应收账款	828.19	7.93	630.80	10.81	265.35	6.97	354.64	11.82
预付款项	384.18	3.68	199.99	3.43	76.51	2.01	101.13	3.37
其他应收款	407.39	3.90	167.50	2.87	69.32	1.82	18.66	0.62
存货	3,627.54	34.73	2,634.02	45.13	2,185.35	57.44	2,087.73	69.57
应收票据	12.00	0.11	-	-	-	-	-	-
流动资产合计	**10,445.89**	**100.00**	**5,836.90**	**100.00**	**3,804.39**	**100.00**	**3,000.91**	**100.00**

公司流动资产以货币资金、存货及应收账款为主，报告期内上述三项合计占公司流动资产的比例分别为96.01%、96.17%、93.70%及92.31%，具体分析如下：

（1）货币资金

报告期各期期末，公司货币资金增长较为迅速。2008年年末货币资金比2007年年末增加769.11万元，主要是由于2008年6月股东以货币资金对公司增资500万元所致；2009年年末比2008年年末增加996.73万元，主要是由于本期经营性现金流量净流入1,131.95万元所致。2010年9月末比2009年年末增加2,981.99万元，主要由于本期为满足生产经营需要，公司于2010年6月向浦发银行武汉分行借入1,500万元短期借款及本期经营活动产生的现金净流入1,428.87万元所致。

（2）应收账款

报告期各期期末，应收账款净额分别为 354.64 万元、265.35 万元、630.80 万元及 828.19 万元，占流动资产的比重分别为 11.82%、6.97%、10.81%及 7.93%。报告期内公司应收账款金额较小，占流动资产的比例较低，这是由公司的销售收款模式决定的。公司的销售收款模式主要为与客户签订销售合同后收取货款的 30%，国内销售为货到安装调试、客户验收后收取大部分余款，少量余款一般在 3 个月内依约收回，此外公司针对长期合作、信用良好的客户以及中高端设备信用期相对延长，但货款一般控制在一年内收毕；国外销售主要为报关日前后依约收取余款，亦有少量针对长期合作及采购批量较大的经销商客户，采用在报关后在运抵对方港口口岸前收清余款或在报关时采用信用证方式结算。公司国内销售确认收入的时点为设备运抵客户后安装调试完毕后确认；国外销售则为报关完毕后确认。因此，公司应收账款回收期较短，且绝大部分均在 1 年以内，可收回性高。具体分析如下：

1）应收账款前五名情况

公司各期末应收账款前五名情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	金额	占同期应收账款总额的比例
2010.9.30	成都物流中心加工部	34.00	3.93%
	武汉市中欣进出口有限公司	29.09	3.36%
	Sarl Dbline Sarl	27.24	3.14%
	General Machines .,Ltd.	25.85	2.98%
	武汉诚锐电器有限公司	21.50	2.48%
	合计	**137.69**	**15.89%**
2009.12.31	武汉市中欣进出口有限公司	107.20	16.46%
	姚六鞋材厂	30.30	4.65%
	沈阳市苏家屯区大宇鞋底厂	28.00	4.30%
	正发鞋材厂	18.30	2.81%
	山东凤墩皮革制品有限公司	17.00	2.61%
	合计	**200.80**	**30.83%**
2008.12.31	Power For Import And Export	43.48	15.88%
	Dekat Bilgisayar ve Tekstil Tasarimlari Ltd.Sti	40.93	14.95%

年度	客户名称	金额	占同期应收账款总额的比例
	高密市顺强雕刻激光加工中心	27.50	10.05%
	Capital Stitch Co.Ltd.	25.19	9.20%
	Sahaj Diamtech pvt Ltd	17.76	6.49%
	合计	**154.86**	**56.58%**
2007.12.31	东莞大朗镇捷威电脑机绣厂	43.38	11.69%
	苏州联盛服饰有限公司	40.00	10.78%
	陈胜利	25.00	6.74%
	汕头市荣得利电脑商标厂	19.20	5.18%
	许文平	17.50	4.72%
	合计	**145.08**	**39.11%**

2）应收账款期末余额变动分析

公司应收账款余额 2008 年末较 2007 年末减少 97.25 万元，降低了 26.22%，主要由于：2008 年 9 月经济危机开始全面爆发，公司为降低经济危机对销售回款的风险，收紧信用政策，减少直销客户分期付款的销售。因此，公司 2008 年年末应收账款金额较低且主要为应收国外经销商客户。

2009 年末应收账款余额比 2008 年末增加 377.59 万元，增长了 137.94%，远高于同期销售收入增长 32.37%的幅度，主要是由于 2009 年下半年经济形势开始好转，为提高国内销售竞争力，公司对长期合作、信用良好的客户恢复原分期付款的优惠政策，内销收入及其占比较 2008 年均大幅上升，引致 2009 年末应收账款恢复增加。

2010 年 9 月末应收账款余额比 2009 年末增加 214.80 万元，增长了 32.98%，主要是由于本期销售规模扩大所致。

此外，从应收账款余额占当期营业收入的比例来看，2007-2009 年分别为 8.25%、4.57%及 8.35%，亦证明 2007 年和 2009 年公司执行相同的信用政策，而 2008 年由于宏观环境影响而执行收紧政策。

3）应收账款的账龄与可回收性分析

报告期内，公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2010.9.30	2009.12.31

	应收账款金额	比例（%）	坏账准备	应收账款金额	比例（%）	坏账准备
一年以内	786.78	90.85	23.60	644.8	99	19.34
一年至二年	73.21	8.45	10.98	5.97	0.92	0.9
二年至三年	5.58	0.64	2.79	0.55	0.08	0.27
三年以上	0.55	0.06	0.55	-	-	-
合　计	**866.11**	**100**	**37.92**	**651.31**	**100**	**20.51**
应收账款周转率	11.50			16.87		
账龄	**2008.12.31**			**2007.12.31**		
	应收账款金额	**比例（%）**	**坏账准备**	**应收账款金额**	**比例（%）**	**坏账准备**
一年以内	272.96	99.72	8.19	327.60	88.31	9.83
一年至二年	0.56	0.21	0.08	43.38	11.69	6.51
二年至三年	0.2	0.07	0.1	-	-	-
三年以上	-	-	-		-	-
合　计	**273.73**	**100**	**8.37**	**370.98**	**100**	**16.34**
应收账款周转率	18.56			11.49		

从上表，公司应收账款质量较好，报告期内公司应收账款账龄绝大部分均在1年以内，应收账款发生坏账的风险很小。2010年9月30日部分应收账款账龄在1年以上，其中1-2年的除应收武汉中欣29.09万元外，其他主要为合同尾款和质量保证金。

从周转情况来看，2007-2009年公司应收帐款周转率分别为11.49次、18.56次、16.87次，均保持较高的周转水平，公司应收账款周转正常。

从坏账准备政策来看，公司与同行业上市公司大族激光和华工科技的应收账款坏账准备计提的比例对比如下：

公司名称	一年以内	一年至二年	二年至三年	三年以上
大族激光	3%	10%	30%	50%
华工科技	3%	5%	10%	30%-100%
发行人	3%	15%	50%	100%

从上表，公司一年以内应收账款坏账计提比例与可比上市公司相当，一年以上应收账款坏账计提比例高于可比上市公司；公司的应收账款坏账政策符合谨慎性原则，较为合理。

（3）预付款项

报告期各期期末，预付款项账面金额分别为 101.13 万元、76.51 万元、199.99 万元及 384.18 万元，占流动资产的比例分别为 3.37%、2.01%、3.43%及 3.68%，金额变动不大，占资产比例亦较低。

（4）存货

报告期内，公司存货构成及存货跌价准备如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30		2009.12.31	
	金额	比例	金额	比例
原材料	1,673.51	46.00%	1,188.02	44.96%
半成品	428.01	11.77%	152.99	5.79%
在产品	576.43	15.85%	424.31	16.06%
产成品	934.93	25.70%	864.54	32.72%
低值易耗品	24.89	0.68%	12.72	0.48%
合　计	**3,637.77**	**100.00%**	**2,642.58**	**100.00%**
减：存货跌价准备	10.23	-	8.57	-
存货净值	3,627.54	-	2,634.02	-
存货净值占流动资产比例	34.73%		45.13%	
存货净值占总资产比例	33.66%		42.86%	
项　目	**2008.12.31**		**2007.12.31**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
原材料	1,238.84	56.42%	1,032.21	49.44%
半成品	104.96	4.78%	51.43	2.46%
在产品	161.43	7.35%	28.08	1.35%
产成品	682.33	31.07%	971.85	46.55%
低值易耗品	8.22	0.37%	5.21	0.25%
合　计	**2,195.78**	**100.00%**	**2,087.73**	**100.00%**
减：存货跌价准备	10.43	-	-	-
存货净值	2,185.35	-	2,087.73	-
存货净值占流动资产比例	57.44%		69.57%	
存货净值占总资产比例	53.10%		65.84%	

其中，存货中含有的从盛兴业软件购买的软件产品未抵消的未实现营业毛利

部分具体如下：

单位：万元

项目	2008 年 12 月 31 日	2007 年 12 月 31 日
原材料	183.47	-
在产品	16.14	12.82
库存商品	68.23	156.65
合计	**267.84**	**169.47**

报告期各期期末，随着公司业务规模的扩大，存货余额呈逐年上升的态势；存货净值占总资产和流动资产的比例均逐年下降，表明公司具备较好的存货管理水平。

公司存货及其变动与公司的业务发展密切相关，具体分析如下：

1）存货期末余额及其变动的合理性

报告期内，公司存货规模较大，期末余额呈逐年上升的态势，主要是由于：①公司产品机型众多，为快速响应客户需求，需进行较多的备货，导致存货规模较大；②随着公司经营规模的扩大，销售收入快速增长，存货规模相应增长。报告期内，公司销售收入从 2007 年的 4,307.67 万元增长至 2009 年 1-9 月的 8,386.03 万元，增长了 94.68%，存货余额则相应的从 2007 年末的 2,087.73 万元增长至 2010 年 9 月末的 3,637.77 万元，增长了 74.25%；

报告期内，公司存货周转率分别为 1.92、1.77、1.88 及 1.45，保持在较为稳定的水平。

2）存货构成及其变化的合理性

报告期内，原材料和产成品占存货比重较高，半成品和在产品占存货比重呈上升趋势，主要是由于：①公司产品为光机电一体化产品，所需备存的原材料较多，公司虽自制软件和部分核心硬件，但对众多生产周期较长、技术要求不高的原材料，如玻璃管激光器、床身、电机、导轨等仍采取外购方式，导致原材料余额及其占比较高。扣除 2008 年原材料中含有的从盛兴业软件购买的软件产品未实现营业毛利部分的影响，报告期内原材料分别为：1,032.21 万元、1,055.37 万元、1,188.02 万元和 1,673.51 万元。2008 年由于经济危机的影响，发行人控制采购量，因此原材料增加较少，2010 年 9 月末原材料余额比 2009 年末增加了 485.49 万元，主要是由于随着销售规模的扩大，玻璃管激光器、电机、导轨、振镜头等

外购原材料增加所致；②公司产品机型众多，为快速满足客户需求，需要对产成品进行一定备货，报告期内，公司产成品期末余额较为稳定。扣除 2007 年和 2008 年产成品中含有的从盛兴业软件购买的软件产品未实现营业毛利部分的影响，报告期内产成品分别为：815.20 万元、614.10 万元、864.54 万元和 934.93 万元。2008 年受经济危机的影响，公司降低了产成品的备货，导致 2008 末产成品比 2007 年末下降了 201.10 万元，降幅 24.67%；③随着技术创新和关键技术的突破，公司逐步开始自制部分精密部件如金属管激光器等，导致报告期内半成品余额及其占比逐年上升；④报告期内，公司不断进行产品创新、技术创新，新机型不断增加，加之客户定制化机型的增多，产品层次提高，制造工艺更加精细和复杂，导致在产品余额及其占比上升。

3）2009 年末在产品和产成品的构成及增长原因

从总体来看，公司 2009 年末在产品同比增幅较大，产成品除 2008 年受经济危机影响导致年末余额较低外，报告期内均保持在较为稳定的水平。公司 2009 年在产品和产成品的构成及较上期的增长情况如下：

单位：万元

项目	类别	2009.12.31	2008.12.31	变动率
在产品	X-Y 轴系列	122.87	60.59	102.79%
	振镜系列	113.15	50.09	125.89%
	裁床系列	21.01	-	-
	固体激光产品系列	61.71	17.62	250.16%
	其他	105.57	33.13	218.66%
	合计	**424.31**	**161.43**	**162.84%**
产成品	X-Y 轴系列	266.18	281.37	-5.40%
	振镜系列	276.38	203.93	35.52%
	裁床系列	153.33	141.36	8.47%
	固体激光产品系列	142.09	14.06	910.34%
	其他	26.56	41.60	-36.15%
	合计	**864.54**	**682.33**	**26.70%**

从上表，2009 年在产品比 2008 年增加了 262.88 万元，增幅 162.84%，主要是由于：①随着产品的持续创新，新机型不断增加，加之客户定制化机型的增多，生产周期更长所致，如大幅面裁床系列、振镜和固体激光器市场逐渐打开，此类

产品订单的增加，延长了产品生产周期，使在产品增长较快；②2009 年公司自制精密部件的增多，导致生产周期延长。

从在产品和产成品总体构成的变化来看，振镜系列、固体激光产品系列增长较快，主要是由于通过不断的市场推广，上述产品销售市场逐步打开，销售订单增加、销售预期较好所致。

4）公司期末库存有较好的订单保障

公司报告期内第四季度签订的订单和期末产成品库存余额对比如下：

单位：万元

年度	不含税销售订单金额			月平均订单金额（A）
	10 月	11 月	12 月	
2009 年	594.90	796.22	637.62	676.25
2008 年	392.84	402.57	208.68	334.70
2007 年	471.32	434.76	419.43	441.84

单位：万元

年度	10-12 月平均订单金额（A）	期末产成品余额（B）	发出商品（C）	盛兴业软件软件产品未抵消的未实现营业毛利（D)	库存订单比（（B-C-D）/A）
2009 年	676.25	864.54	147.14	-	1.06
2008 年	334.7	682.33	66.20	68.23	1.64
2007 年	441.84	971.85	130.58	156.65	1.55

从上表，公司产成品库存余额与月平均订单金额比在 1.06-1.64 的范围内，期末库存余额略高于月平均订单，主要是由于：①公司产品应用范围广泛，客户个性化、多样化需求特征明显，必须形成产品系列众多、机型覆盖面广的产品结构才能快速的响应客户需求；②虽然公司主要采用订单生产方式，根据订单情况弹性安排生产，但同时公司也会根据市场预测情况，进行部分通用机型的生产备货，满足基本库存的要求。

2008 年下半年由于经济危机爆发，公司第四季度订单突然减少，导致 2008 年公司库存订单比相对较高；2009 年随着经济逐步回暖，公司产品需求恢复、订单较为充足，库存订单比大幅降低。

5）存货跌价准备计提情况

公司对存货期末计价的标准为按成本与可变现净值孰低计价，公司存货跌价准备计提合理、充分。公司存货大部分均为原材料和产成品，原材料主要为激光器、床身、镜片，该部分原材料近年来市场价格虽然有所下降，但报告期内公司平均产销率达到98.65%，且产品毛利率较高，说明公司产品市场销售情况良好，未来需求状况较佳，因此，原材料价格的下降导致存货跌价的可能性很小。公司2008年末、2009年末及2010年9月末计提存货跌价准备分别为10.43万元、8.57万元及10.23万元，主要是公司对原材料中的不良品和呆料计提的跌价准备。

4、非流动资产构成

报告期各期期末，公司非流动资产分别为170.23万元、311.53万元、308.34万元及330.53万元，占资产总额的比重分别为5.37%、7.57%、5.02%及3.07%，非流动资产占比很低。具体说明如下：

（1）固定资产

公司固定资产包括机器设备、运输设备、办公及其他设备。截止2010年9月30日，固定资产的具体情况如下：

单位：万元

类　别	原值	累计折旧	净值	折旧年度限	成新率
机器设备	170.84	53.87	116.98	5-10年	7成
运输设备	60.69	43.80	16.89	5年	3成
办公及其他设备	268.00	143.31	124.69	5年	5成
合　计	**499.53**	**240.97**	**258.56**	-	-

报告期内各期末固定资产账面价值分别如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
固定资产	258.56	232.88	245.09	136.41

（2）无形资产

公司无形资产包括专利权、商标权、著作权及软件。截止2010年9月30日，公司无形资产具体情况如下：

单位：万元

类　别	取得方式	初始金额	摊销年限	摊余价值	剩余摊销期限（年）
专利权	自主申请、股东无偿转让	4.34	10	3.05	3-10
软件著作权	自主申请	0.32	5	0.20	3-4
商标权	自主申请	5.53	10	4.80	8-9
软件	购入	27.08	5	24.45	3-5
合　计	-	**37.28**	-	**32.50**	-

公司目前拥有 22 项专利权，26 项专利申请权，其中，7 项专利和 1 项专利申请权为公司控股股东梁伟无偿转让给公司。公司无形资产的具体内容参阅本招股说明书“第六节 五、（二）发行人拥有的主要无形资产情况”。

（3）递延所得税资产

报告期内公司递延所得税资产情况如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
计提坏账准备和存货跌价准备影响数	8.05	4.76	3.14	4.98
内部未实现毛利	2.22	22.18	20.40	-
合　计	**10.27**	**26.94**	**23.55**	**4.98**

5、资产减值准备情况

单位：万元

项　目	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收账款的坏账准备	37.92	20.51	8.37	16.34
其他应收款的坏账准备	5.48	2.72	2.15	0.70
存货的跌价准备	10.23	8.57	10.43	-
合　计	**53.63**	**31.80**	**20.95**	**17.04**

报告期内公司资产减值准备主要由应收款项和存货计提形成，其他资产运行情况良好，不存在减值迹象。

公司按照公允、稳健的原则制订资产减值准备政策，资产减值准备符合资产的实际状况，公司资产减值准备计提政策稳健，能够保障公司的资本保全和持续经营能力，未来不会因突发性的资产减值导致财务风险。

（二）公司负债结构及偿债能力分析

1、负债总额及变动趋势

报告期内，随着公司经营规模的扩大，对流动资金需求增加，负债总额总体呈现扩大的趋势。公司负债主要为流动负债。

2008 年负债总额比 2007 年显著降低，下降 57.83%，主要原因系：1）公司于 2008 年 10 月收购盛兴业软件，2007 年未将盛兴业软件纳入合并范围，2007 年应付盛兴业软件 825.24 万元未合并抵消，导致 2007 年负债总额相对较高；2）2008 年受经济危机影响，公司采取保守的财务政策，导致 2008 年负债总额相对较低。2009 年随着宏观经济启稳回升，公司通过适当办理银行承兑汇票和预收客户货款等方式增加流动资金，使负债总额增长较快。2010 年公司适度的借入银行借款满足运营需求，使公司本期负债总额有较大的增长。

2、负债结构

报告期内公司负债构成如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
流动负债	4,183.85	100.00	1,802.95	98.90	991.32	100.00	2,331.50	99.18
非流动负债	-	-	20	1.10	-	-	19.35	0.82
负债合计	**4,183.85**	**100.00**	**1,822.95**	**100.00**	**991.32**	**100.00**	**2,350.85**	**100.00**

从负债结构来看，流动负债为公司的主要负债，这与公司高流动资产、低长期资产的资产结构是相匹配的。

3、流动负债构成

报告期内公司流动负债的构成情况如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
短期借款	1,500.00	35.85	-	-	-	-	-	-
应付票据	963.59	23.03	371.60	20.61	-	-	67.44	2.89%

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
应付账款	882.38	21.09	570.26	31.63	399.27	40.28	1,500.56	64.36%
预收款项	548.14	13.10	768.08	42.60	409.93	41.35	381.04	16.34%
应付职工薪酬	84.30	2.01	57.61	3.20	23.38	2.36	-	
应交税费	132.14	3.16	33.49	1.86	156.29	15.77	204.73	8.78%
其他应付款	73.30	1.75	1.91	0.11	2.45	0.25	177.73	7.62%
流动负债合计	**4,183.85**	**100.00**	**1,802.95**	**100.00**	**991.32**	**100.00**	**2,331.50**	**100.00**

（1）应付款项

1）应付款项余额变动分析

公司应付款项为应付票据和应付账款，为应付给供应商的原材料采购款项。报告期各期期末应付款项合计金额分别为 1,568.00 万元、399.27 万元、941.86 万元及 1,845.97 万元，占流动负债的比例分别为 67.25%、40.28%、52.24%及 44.12%。

2008 年末应付款项比 2007 年末减少 1,168.73 万元，下降了 74.54%，主要是由于 2007 年未将盛兴业软件纳入合并范围，2007 年应付盛兴业软件 825.24 万元未合并抵消；此外，2008 年受经济危机影响，上游供应商收紧信用政策，同时公司资金较为充裕，提前支付了部分货款，从而导致 2008 年年末应付款项大幅降低。

2009 年末应付款项比 2008 年末增加 542.59 万元，增长了 135.90%，主要是由于 2009 年宏观经济形势有所好转，上游供应商信用政策趋于宽松，导致应付账款余额增加；此外，公司利用银行票据支付货款，提高了资金使用效率，导致应付票据当年增加了 371.60 万元。

2010 年 1-9 月由于销售规模的扩大，公司采购了较多的原材料，导致期末应付款项比 2009 年末增加了 904.11 万元。

综上，公司报告期内应付款项的变动是与公司自身生产经营情况和所处行业状况相一致的。

2）应付款项前五名情况

公司各期末应付账款前五名情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	余额	占同期应付账款总额的比例
2010.9.30	成都微深科技有限公司	241.01	27.31%
	武汉市江岸区精诚机械加工部	59.01	6.69%
	武汉首翔精密有限公司	35.86	4.06%
	深圳白山机电一体化技术有限公司	31.99	3.63%
	武汉市长信电气发展有限公司	24.86	2.82%
	合计	**392.72**	**44.51%**
2009.12.31	成都微深科技有限公司	76.80	13.47%
	武汉正宏金属物资有限公司	18.16	3.18%
	深圳白山机电一体化技术有限公司	26.99	4.73%
	桐城市同兴机械厂	30.79	5.40%
	慈溪嘉乐同步带轮有限公司	23.00	4.03%
	合计	**175.74**	**30.82%**
2008.12.31	成都微深科技有限公司	80.65	20.20%
	武汉国泰机械制造有限公司	25.21	6.31%
	北京微视新纪元科技有限公司	23.02	5.77%
	深圳白山机电一体化技术有限公司	17.68	4.43%
	武汉正宏金属物资有限公司	16.01	4.01%
	合计	**162.57**	**40.71%**
2007.12.31	武汉盛兴业软件技术有限公司	825.24	55.00%
	成都微深科技有限公司	112.41	7.49%
	武汉中欣进出口公司	73.17	4.88%
	武汉正宏金属物资有限公司	48.20	3.21%
	武汉台顺电气设备有限公司	41.50	2.77%
	合计	**1,100.52**	**73.34%**

公司各期末应付票据前五名情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	余额	占同期应付票据总额的比例
2010.9.30	成都微深科技有限公司	342.34	35.53%
	武汉国泰机械制造有限公司	238.49	24.75%

年度	供应商名称	余额	占同期应付票据总额的比例
	慈溪嘉乐同步带轮有限公司	47.30	4.91%
	重庆创坤科技开发有限公司	43.89	4.55%
	南京埃斯顿自动控制技术有限公司	43.23	4.49%
	合计	**715.24**	**74.23%**
2009.12.31	成都微深科技有限公司	152.14	40.94%
	上海伏龙同步带有限公司	85.92	23.12%
	武汉国泰机械制造有限公司	47.12	12.68%
	武汉正宏金属物资有限公司	17.00	4.57%
	深圳市白山机电一体化技术有限公司	15.00	4.04%
	合计	**317.18**	**85.35%**
2007.12.31	成都微深科技有限公司	36.61	54.29%
	深圳市白山机电一体化技术有限公司	14.03	20.80%
	上海伏龙同步带有限公司	10.00	14.83%
	深圳市东露阳实业有限公司	6.80	10.08%
	合计	**67.44**	**100.00%**

注：公司 2008 年末应付票据余额为 0。

由于银行承兑汇票是一种携带方便、用途广泛、节省资金成本的结算工具，适用于有真实交易背景的合法商品交易和债权债务关系。公司采用银行承兑汇票可以降低企业资金成本，提高经营效益。公司 2007 年开始尝试使用银行承兑汇票结算方式，但 2008 年由于经济危机、市场信用政策收紧等客观原因公司主要用现金结算，未推广银行承兑汇票结算方式，2009-2010 年发行人为提高资金使用率逐步加大银行承兑汇票的结算方式。

3）应付款项变动与存货变动的匹配情况

报告期内，应付款项与存货变动情况如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31
	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额
应付账款	882.38	54.73%	570.26	42.83%	399.27	-73.39%	1,500.56
应付票据	963.59	159.31%	371.6	-	-	-	67.44

项　目	2010.9.30		2009.12.31		2008.12.31		2007.12.31
	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额	变动率（%）	金额
应付款项合计	1845.97	95.99%	941.86	135.90%	399.27	-74.54%	1568
存货	3,627.54	37.72%	2,634.02	20.53%	2,185.35	4.68%	2,087.73
购买商品、接受劳务支付的现金	5,186.77	3.16%	5,028.07	1.50%	4,953.99	22.04%	4,059.40

公司应付款项2008年末比2007年末降低了74.54%，而存货2008年末较2007年末增加 4.68%，应付账款大幅降低主要原因系 2008 年收购盛兴业软件，当年合并抵消应付账款 813.09 万元，以及 2008 年经济危机导致上游供应商收紧信用政策，公司较多采用货币资金采购存货。

2009 年以后随着外部经济环境的好转，上游供应商适当放宽了信用政策，加之公司采购规模的提高以及规模扩大引致的资金紧张，2009 年和 2010 年 1-9 月公司应付款项增长较快、购买存货的货币资金支付增长较少。

（2）预收款项

报告期内预收账款占流动负债的比例均在 10%以上，说明公司产品订单需求状况良好，公司产品市场接受度较高。

1）预收账款余额变动分析

报告期各期期末内预收账款均为预收客户的货款，分别为 381.04 万元、409.93 万元、768.08 万元及 548.14 万元，占流动负债的比例分别为 16.34%、41.35%、42.60%及 13.10%。

2008 年预收账款占比较高，主要原因系 2008 年受金融危机影响，流动负债金额较少所致。2009 年末预收款项比 2008 年末增加 358.15 万元，增长了 87.37%，主要是由于 2009 年第四季度随着经济好转，外贸订单明显增多，更多客户支付了设备订金所致。

2）预收款项前五名情况

公司各期末预收款项前五名情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	余额	占同期预收账款总额的比例

2010.9.30	Power Egypt	34.37	6.27%
	Yumiko Europa Sa	30.42	5.55%
	Lance Tech General	25.36	4.63%
	江阴南泰家纺用品有限公司	24.57	4.48%
	Rich Dragon Management Limited	22.79	4.16%
	合计	137.51	25.09%
2009.12.31	Automatisa sistemas ltda	40.37	5.26%
	Laser Pix	33.34	4.34%
	Genhill	25.50	3.32%
	Rui Manuel Pinto Cs	23.89	3.11%
	Paracorp Holoings S.A	22.29	2.90%
	合计	145.38	18.93%
2008.12.31	武汉市中欣进出口有限公司	50.92	12.42%
	武汉市君德贸易有限公司	44.57	10.87%
	Automatisa sistemas ltda	36.96	9.02%
	Paracorp Holoings S.A	22.27	5.43%
	Equipos Mural Laser S.A. De C.V	21.11	5.15%
	合计	175.84	42.89%
2007.12.31	武汉市中欣进出口有限公司	284.44	74.65%
	南京万达世通科技发展有限公司	8.34	2.19%
	东北师范大学	8.00	2.10%
	杜肯索斯（上海）空气分布系统有限公司武汉制造中心	23.40	6.14%
	浙江大地绣品有限公司	5.40	1.42%
	合计	329.58	86.49%

（3）应交税费

公司应交税费主要包括应交增值税、城建税、企业所得税等。

报告期内，应交税费主要由应交企业所得税构成，报告期各期期末，应交企业所得税分别为 163.08 万元、114.21 万元、24.09 万元及 107.84 万元。2007 年年末应交企业所得税余额较高，主要是由于公司 2007 年企业所得税税率为 33%，2008 年公司被认定为高新技术企业，企业所得税税率变为 15%。2009 年应交税费余额较低，主要是由于公司缴纳了计提的所得税及自营出口的销售增长导致应

缴增值税减少。

（4）其他应付款

报告期各期期末，其他应付款分别为 177.73 万元、2.45 万元、1.91 万元及 73.30 万元。2007 年年末其他应付款余额 177.73 万元主要是应付金运国际集团有限公司往来款；2010 年 9 月末的其他应付款主要为预提的房租 71.25 万元。

截止 2010 年 9 月 30 日，公司不存在主要合同承诺的债务及或有债项，不存在票据贴现、抵押及担保等形成的或有负债情况，无逾期未偿还债项。

4、偿债能力分析

偿债能力指标	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
流动比率（期末数）	2.50	3.24	3.84	1.29
速动比率（期末数）	1.63	1.78	1.63	0.39
资产负债率（母公司）	51.59%	48.58%	44.40%	74.13%
息税折旧摊销前利润（万元）	2,342.28	1,450.54	1,992.72	355.36
销售收现比	1.03	1.10	1.18	1.27
利息保障倍数	83.63	-	-	-

2008 年以来，公司流动比率与速动比率均保持在较高水平，保证了公司良好的短期偿债能力。2007 年流动比率和速动比率较低，原因系 2007 年未合并盛兴业软件，应付盛兴业软件 825.24 万元引致当年流动负债相对较高所致。

为控制财务风险，完善资产结构，近年来公司通过自我积累和扩张资本的方式管理资产负债率，2008 年以来资产负债率均控制在 50%左右，息税折旧摊销前利润均保持在较高水平，保证了公司具备良好的长期偿债能力。

公司销售收现比较为稳定且保持在 1.0 以上的较高水平，说明公司销售现金流状况良好。

为满足公司不断扩大的经营规模，2010 年 6 月公司获得了浦发银行武汉分行 1,500.00 万元短期流动资金贷款，并与浦发银行武汉分行开展应收账款质押业务。

公司目前没有进行表外融资情况，不存在潜在的或有负债。

报告期内，公司与可比上市公司大族激光、华工科技的偿债能力指标如下：

财务指标	公司名称	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31

财务指标	公司名称	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
流动比率（倍）	发行人	2.50	3.24	3.84	1.29
	大族激光	1.12	1.16	1.97	1.41
	华工科技	1.64	1.80	1.45	1.28
速动比率（倍）	发行人	1.63	1.78	1.63	0.39
	大族激光	0.75	0.78	1.23	0.88
	华工科技	1.14	1.27	0.98	0.94
资产负债率（母公司）	发行人	51.59%	48.58%	44.40%	74.13%
	大族激光	55.82%	49.92%	29.56%	48.88%
	华工科技	19.97%	25.30%	40.41%	35.17%

注：大族激光、华工科技数据来源于其披露的定期报告。

由上表，公司偿债能力指标明显优于同行业上市公司相应指标，具体如下：

（1）流动比率和速动比率保持在较高的水平，说明公司具备较强的短期偿债能力

报告期内，公司流动比率和速动比率均保持在较高的水平，反映公司资产流动性好，短期偿债能力强，公司面临的流动性风险较小。

（2）资产负债率趋于合理，有利于公司控制偿债风险

公司通过优化资产负债结构，2008-2009 年末及 2010 年 9 月末公司资产负债率控制在 50%左右，保持在合理的水平，有利于控制公司的偿债风险，增强公司偿债能力。

综合以上因素分析，公司管理层认为公司具有比较优良的商业信誉，销售收入收现情况良好，融资渠道畅通，公司具有较好的偿债能力。

（三）公司资产周转能力分析

财务指标	公司名称	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
应收账款周转率（次/年）	发行人	11.50	16.87	18.56	11.49
	大族激光	2.50	2.94	2.96	3.49
	华工科技	2.12	2.48	2.74	2.93
	行业平均	5.37	7.43	8.02	5.77
存货周转率（次/年）	发行人	1.45	1.88	1.77	1.92
	大族激光	1.36	1.44	1.32	1.72

财务指标	公司名称	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
	华工科技	1.62	1.96	2.11	2.46
	行业平均	1.48	1.76	1.72	1.96

数据来源：大族激光、华工科技数据来源于其披露的定期报告。

由上表，公司资产周转能力指标尤其是应收账款周转率优于激光行业上市公司对应指标，说明公司资产周转能力良好，营运效率较高。

报告期内，公司应收账款周转率明显优于激光行业上市公司，反映公司应收账款管理水平较好。

报告期内，公司存货周转率与激光行业平均水平大体相当。近年来，公司通过缩短生产周期、完善采购管理等措施，加强了对存货的管理，存货周转率保持平稳，反映公司较好的存货管理水平。

（四）金融资产及财务性投资

公司不存在持有交易性金融资产、可供出售的金融资产、借与他人款项或委托理财等财务性投资的情形。

（五）对内部人员和关联方的负债

1、对内部人员的负债

截止 2010 年 9 月 30 日，公司对内部人员负债为应付职工薪酬，金额为 84.30 万元。

2、对关联方的负债

截止 2010 年 9 月 30 日，公司不存在对关联方负债情况。

（六）股东权益情况

报告期内，公司的所有者权益情况如下：

单位：万元

项　目	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
实收资本（或股本）	2,600.00	2,600.00	1,000.00	500.00
资本公积	-	-353.65	-	-
盈余公积	93.80	93.80	124.64	32.03
未分配利润	3,898.77	1,982.14	1,999.97	288.26

项　目	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
归属于母公司所有者权益合计	6,592.57	4,322.29	3,124.60	820.29
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	**6,592.57**	4,322.29	**3,124.60**	**820.29**

1、股本或实收资本

单位：万元

股　东	2010.9.30	2009.12.31	2008.12.31	2007.12.31
梁伟	1,919.92	1,919.92	738.43	490.00
王玉才	-	-	-	5.00
易淑梅	52.00	52.00	20.00	5.00
洪新元	60.00	60.00	23.08	-
农源钦	40.00	40.00	15.38	-
许海童	40.00	40.00	15.38	-
杨帆	20.00	20.00	7.69	-
伍涛	20.00	20.00	7.69	-
王丹梅	90.00	90.00	34.62	-
李俊	70.00	70.00	26.92	-
梁萍	50.00	50.00	19.23	-
罗鸣	10.00	10.00	3.85	-
竺一鸣	5.00	5.00	1.92	-
张克宁	80.08	80.08	30.80	-
艾骏	13.00	13.00	5.00	-
武汉金盛通	130.00	130.00	50.00	-
合　计	**2,600.00**	**2,600.00**	**1,000.00**	**500.00**

股本或实收资本变动情况：2008 年 5 月，梁伟以货币资金增资，注册资本由 500 万元增加至 1,000 万元；2008 年 12 月，梁伟及王玉才将合计持有的 25.66%股权转让给武汉金盛通、易淑梅、张克宁及金运有限 11 名高管或业务骨干。2009 年，金运有限全部 15 名股东作为发起人，以整体变更方式发起设立金运激光，变更后的注册资本为 2,600 万元，由 15 名发起人按照其原各自在有限公司的出资比例持有。2010 年 1-9 月，公司股本及股东均未变化。

2、资本公积

单位：万元

期　间	资本溢价	合　计
2007 年 1 月 1 日余额	-	-
本年增加	-	-
本年减少	-	-
2007 年 12 月 31 日余额	-	-
本年增加	-	-
本年减少	-	-
2008 年 12 月 31 日余额	-	-
本年增加	-	-
本年减少	353.65	353.65
2009 年 12 月 31 日余额	-353.65	-353.65
本期增加	353.65	353.65
本期减少	-	-
2010年9月30日余额	-	-

资本溢价变动原因：2008 年 10 月，本公司收购了盛兴业软件 100%的股权，并按照同一控制下企业合并进行会计处理编制 2008 年的财务报表。2010 年 9 月本公司对原收购盛兴业软件的会计处理由“同一控制下的企业合并”追溯调整为“非同一控制下的企业合并”，导致本公司整体变更审计基准日时的净资产（母公司）减少为人民币 22,463,506.32 元，与折股数人民币 2,600.00 万元存在人民币 3,536,493.68 元的差额。2010 年 9 月本公司全体发起人对此予以现金补足。

3、盈余公积

单位：万元

变动时间	法定盈余公积金
2007 年 1 月 1 日余额	9.99
加：利润分配-计提盈余公积	22.04
2007 年 12 月 31 日余额	32.03
加：利润分配-计提盈余公积	92.61
2008 年 12 月 31 日余额	124.64
减：股份改制折股	124.64

变动时间	法定盈余公积金
加：利润分配-计提盈余公积	93.80
2009 年 12 月 31 日余额	93.80
2010 年 9 月 30 日余额	93.80

4、未分配利润

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
期初余额	1,982.14	1,999.97	288.26	89.87
加：净利润	1,916.63	1,197.69	1,804.32	220.43
减：提取盈余公积	-	93.80	92.61	22.04
转增股本	-	1,121.72	-	-
期末余额	3,898.77	1,982.14	1,999.97	288.26

十三、发行人盈利能力分析

报告期内，公司收入和利润指标变动情况如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	金额	增长	金额	增长	金额
营业收入	8,722.42	7,801.42	30.37%	5,984.25	33.00%	4,499.35
营业利润	2,118.57	1,252.88	44.64%	866.23	199.49%	289.24
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	1,818.27	1,184.75	44.35%	820.77	348.23%	183.11

公司作为国内中小功率激光切割行业应用解决方案提供商的领军者，是全球中小功率激光切割行业应用解决方案的知名提供商。公司经过多年的努力经营，确立了在国内服装家纺领域激光切割应用的龙头地位，同时，公司在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等众多行业领域中也取得了较高的市场地位。公司经营业绩具有良好的成长性，2007-2009 年，公司收入和利润均实现快速增长，营业收入复合增长率为 31.68%，营业利润复合增长率为 116.58%，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润复合增长率为 154.36%。

公司坚持市场驱动型自主创新，以各类传统行业潜在激光应用需求为突破

口，通过多年的行业开发，推出适用众多行业的激光应用解决方案，推动我国制造业向高效、绿色、环保的方向发展，促使制造业逐步向“光时代”跨越，公司也将因此步入持续快速发展的道路。

报告期内，公司的盈利能力情况分析如下：

（一）营业收入

1、营业收入总体构成

报告期内，公司营业收入构成如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
主营业务收入	8,386.03	96.14	7,562.90	96.94	5,728.09	95.72	4,307.67	95.74
其他业务收入	336.38	3.86	238.52	3.06	256.16	4.28	191.69	4.26
合　计	**8,722.42**	**100.00**	**7,801.42**	**100.00**	**5,984.25**	**100.00**	**4,499.35**	**100.00**

自成立以来，公司一直致力于中小功率激光切割行业应用解决方案的研发和技术服务。公司主营业务突出，报告期内，公司主营业务收入占营业收入的比例均在 95%以上。公司其他业务收入均为配件（含维修）收入，报告期内占营业收入的比重较低。以下主要基于主营业务收入进行分析。

2、主营业务收入按业务、产品类别分类

（1）主营业务收入按业务类别分类

报告期内，公司主营业务收入按业务类别列示如下：

单位：万元

行业类别	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
服装家纺行业	3,203.66	38.20	3,284.14	43.42	2,894.63	50.53	2,227.87	51.72
制鞋箱包行业	1,024.69	12.22	1,049.66	13.88	480.68	8.39	513.29	11.92

行业类别	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
产业用纺织品行业	962.63	11.48	539.64	7.14	594.93	10.39	327.91	7.61
家俱装饰行业	667.74	7.96	664.67	8.79	488.82	8.53	173.95	4.04
广告工艺品行业	1,628.34	19.42	1,331.87	17.61	885.14	15.45	959.78	22.28
金属精密加工行业	793.60	9.46	445.86	5.90	138.29	2.41	56.54	1.31
其他行业	105.36	1.26	247.06	3.27	245.59	4.29	48.33	1.12
合 计	**8,386.03**	**100.00**	**7,562.90**	**100.00**	**5,728.09**	**100.00**	**4,307.67**	**100.00**

上表显示，报告期内，公司行业解决方案系列产品在各行业的应用均得到很大的发展。公司在发展初期，选择服装家纺行业作为公司产品应用的市场切入点，公司也是国内较早利用激光加工技术为服装家纺行业提供系统解决方案的企业，通过对服装家纺行业长期的跟踪调查，积累了丰富的行业应用经验，开发出独具特色的行业应用解决方案，使公司产品在该领域的销售收入持续增长，报告期内，分别达到 2,227.87 万元、2,894.63 万元、3,284.14 万元及 3,203.66 万元，目前，公司产品系列在该行业的市场占有率稳居国内第一；与此同时，依托在服装家纺行业积累的丰富的成功经验，公司迅速将业务向制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等多个领域拓展，并在上述领域中取得良好的经营业绩，报告期内，公司在上述五个领域的销售收入合计分别为 2,031.47 万元、2,587.86 万元、4,031.70 万元及 5,077.01 万元，占主营业务收入的比重分别为 47.16%、45.17%、53.32%及 60.54%，整体呈上升趋势。激光切割设备应用范围广泛，未来公司仍将利用在服装家纺行业深厚的市场基础，以服装家纺行业为立足点，逐步扩大对其他行业的推广力度。

（2）主营业务收入按产品类别分类

公司不断地对各行业客户需求进行深入的研究，对不同需求特点进行精准的提炼，通过技术突破和应用创新，开发出一系列中高端产品，形成了品种丰富的产品结构。报告期内，公司主营业务收入按产品系列销售收入分类如下：

单位：万元

产品类别		2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
气体激光器	X-Y 轴系列	5,596.66	66.74	5,343.52	70.65	4,396.71	76.76	3,579.10	83.09
	振镜系列	1,178.22	14.05	931.95	12.32	428.39	7.48	499.10	11.59
	裁床系列	910.05	10.85	775.18	10.25	816.25	14.25	182.26	4.23
固体激光器	固体激光产品系列	668.89	7.98	477.41	6.31	64.92	1.13	1.71	0.04
其他产品		32.22	0.38	34.84	0.46	21.82	0.38	45.50	1.06
合 计		**8,386.03**	**100.00**	**7,562.90**	**100.00**	**5,728.09**	**100.00**	**4,307.67**	**100.00**

报告期内，X-Y 轴系列、振镜系列和裁床系列产品是公司的主要产品系列。报告期内，上述三类产品合计销售收入分别为 4,260.46 万元、5,641.35 万元、7,050.64 万元及 7,684.92 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 98.90%、98.49%、93.23%及 91.64%。其中 X-Y 轴系列以通用型机型产品为主，在中小功率激光切割行业处于行业发展初期阶段，由于其可以很好的满足各行业客户的普及性需求，客户群体庞大，成为公司的第一大产品系列，报告期内，X-Y 轴系列销售收入逐年增长，X-Y 轴系列是公司进行市场培育和巩固市场份额的重要机型产品，预计未来其销售收入仍将持续增长；振镜系列和裁床系列是公司的中高端产品系列，报告期内，上述两类产品系列合计销售收入占主营业务收入的比重分别为 15.82%、21.73%、22.57%及 24.90%，比重逐年上升，说明公司的产品结构正逐渐的向中高端产品调整，产品结构逐渐升级。

上述主要产品系列在行业中的应用范围均较为广泛，比如 X-Y 轴系列，广泛应用于各行业，可满足客户的普及性需求；在此基础上，公司也根据各行业的中高端需求，研发出如振镜系列、裁床系列等具备创新应用特点的产品系列，逐渐成为公司营业收入的另一增长点，如振镜系列，公司创造性的利用振镜扫描技术，很好地解决了制鞋箱包行业、广告工艺品行业等客户对切割、标刻、打孔、雕花等的综合性要求，报告期内发展迅速，该产品系列销售收入从 2007 年的 499.10 万元增加至 2009 年的 931.95 万元，增长了近 1 倍。此外，公司的固体激光产品系列可很好地应用于金属精密加工行业，报告期内增长迅速，销售收入从 2008 年的 64.92 万元增加至 2009 年的 477.41 万元，增长了 635.38%，主要是由于：（1）公司 2009 年研发出数款固体激光产品系列产品，引致公司 2009 年固体激光产品的销量由 2008 年的 10 台增加至 2009 年的 39 台，增长了 190.00%；（2）

公司 2009 年生产销售的固体激光产品功能、功率的提升引致公司固体激光产品的销售单价由 2008 年的 6.49 万元/台增加至 2009 年的 12.24 万元/台，增长了 88.56%。随着公司固体激光器产品的持续开发及其应用的逐渐推广，固体激光产品系列销售将成为公司营业收入增长的另一重要因素。

报告期内，公司 X-Y 轴系列、振镜系列、裁床系列内外销的销售金额及其占主营业务收入的比重如下：

单位：万元

项目		2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
		金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
内销	X-Y 轴系列	2,524.01	30.10	2,453.27	32.44	1,449.91	25.31	1,708.28	39.66
	振镜系列	950.26	11.33	832.1	11.00	235.46	4.11	216.76	5.03
	裁床系列	264.45	3.15	349.01	4.61	386.17	6.74	96.45	2.24
	内销小计	3,738.72	44.58	3,634.38	48.06	2,071.54	36.16	2,021.50	46.93
外销	X-Y 轴系列	3,072.64	36.64	2,890.25	38.22	2,946.80	51.44	1,870.82	43.43
	振镜系列	227.96	2.72	99.84	1.32	192.93	3.37	282.34	6.55
	裁床系列	645.60	7.70	426.17	5.63	430.08	7.51	85.81	1.99
	外销小计	3,946.20	47.06	3,416.26	45.17	3,569.81	62.32	2,238.96	51.98

由上表，内销方面，报告期内，受 2008 年经济危机的影响，X-Y 轴系列 2008 年内销收入有一定的下降，而中高端机型由于本身销售基数较小，加之中高端客户抗风险能力较强，2008 年仍有一定增长，带动 2008 年内销收入小幅增长；2009 年国内经济在国家政策的大力扶持下恢复较快，公司抓住此机会进一步加大产品推广力度，使 2009 年的内销收入大幅增长，增幅达 75.44%，X-Y 轴系列、振镜系列均实现快速增长，裁床系列由于本期所售机型的加工幅面较 2008 年小、单价较低导致收入略有下降。

外销方面，报告期内，2008 年的金融危机主要集中于欧洲和美国，未对公司主要外销区域亚洲、南美等区域产生较大影响，此外，金融危机使国外客户对价格敏感程度提高，公司利用产品的价格优势进行大力推广，使 2008 年外销收入增长迅速，X-Y 轴系列、裁床系列均实现较快增长，振镜系列由于本期销售的小功率机型增加、单价下降而导致收入有所下降；2009 年国外众多客户由于受金融危机影响的进一步深化，消费欲望及购买能力均有所下降，以及 2009 年 4

月爆发的甲型 H1N1 流感的影响，导致本期各机型产品的销售均受到不同程度的影响，使 2009 年外销收入略有下降。

综上而言，报告期内公司主营业务收入构成呈现出如下特点：

（1）服装家纺行业产品销售收入持续保持龙头地位，其他行业产品销售收入快速增长，占主营业务收入比重逐步提高，市场占有率普遍提高，反映公司行业应用解决方案竞争优势明显、产品市场竞争力强，营业收入增长点向各行业快速扩散。

（2）中高端产品销售收入增长迅速，占主营业务收入比重稳步提升，反映公司核心竞争力不断增强，产品结构不断优化、升级，产品层次得以提升。

3、主营业务收入按区域列示

单位：万元

区域	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
国内：								
华东	2,100.50	25.05	2,283.63	30.20	1,564.18	27.31	1,286.71	29.87
华南	584.65	6.97	398.45	5.27	232.77	4.06	432.41	10.04
华北	176.38	2.10	474.78	6.28	107.72	1.88	148.2	3.44
华中	527.82	6.29	470.27	6.22	129.89	2.27	119.21	2.77
西北	-	-	20.96	0.28	5.5	0.10	21.32	0.50
西南	341.03	4.07	107.41	1.42	19.87	0.35	24.53	0.57
东北	209.90	2.50	119.08	1.57	53.16	0.93	20.01	0.46
国内小计	**3,940.28**	**46.99**	**3,874.60**	**51.23**	**2,113.09**	**36.89**	**2,052.40**	**47.65**
国外：								
亚洲	1,993.34	23.77	1,737.84	22.98	1,523.25	26.59	986.54	22.90
欧洲	800.72	9.55	548.99	7.26	722.8	12.62	794.94	18.45
南美	909.73	10.85	508.13	6.72	776.99	13.56	268.22	6.23
北美	345.65	4.12	480.91	6.36	341.68	5.97	116.49	2.70
非洲	375.21	4.47	387.94	5.13	240.69	4.20	89.07	2.07
大洋洲	21.10	0.25	24.49	0.32	9.59	0.17	-	-
国外小计	**4,445.75**	**53.01**	**3,688.30**	**48.77**	**3,615.00**	**63.11**	**2,255.27**	**52.35**
合　计	**8,386.03**	**100.00**	**7,562.90**	**100.00**	**5,728.09**	**100.00**	**4,307.67**	**100.00**

目前，公司产品已销往全球六大洲、国内七大区，构建了遍布全球的营销网点。报告期内，国内销售收入和国外销售收入均实现较快的增长，国内外销售收入结构总体保持较为均衡的状态，其中，国内华东是我国服装家纺、制鞋箱包等制造加工业的集散地，亚洲其他国家（地区）如印度、韩国、印尼等也是制造加工业的重要区域，因此公司将其作为产品推广的重点市场，报告期内，公司在上述区域的主营业务收入逐年增长，收入占比基本保持在 50%以上；与此同时，公司亦积极拓展在其他区域的销售业务，报告期内，公司在华南、欧洲、南美等区域的销售均取得良好的销售业绩。报告期内，公司不断拓展区域销售，形成区域和行业销售较为集中、但客户较为分散的特点，客户数量不断增加，从 2007 年的 468 个销售客户增至 2010 年 1-9 月的 771 个销售客户，每年新增客户的销售金额占营业收入 60%左右，新增客户之间不存在关联关系。客户数量的扩大为公司未来快速发展奠定了良好基础。

2008 年外销收入所占比重为 63.11%，外销收入比重较 2007 年显著上升，一方面主要是由于公司品牌在国外市场的树立，产品竞争力不断增强；2008 年经济危机主要发生在美国和欧洲，对公司国外主要销售区域亚洲、南美、北美等未造成较大影响，此外，2008 年在全球经济危机的影响下，国外客户对价格的敏感性提高，而公司产品与国际激光设备市场上的同类产品相比，具备较为明显的价格优势，产品在国际激光设备市场上的竞争力增强，使 2008 年外销收入增长较快；另一方面，2008 年国内下游行业在一定程度上受到经济危机的影响，导致公司内销收入增长较缓。

2009 年外销收入比上年仅增加了 73.30 万元，同比增幅仅为 2.03%，主要是由于：①2009 年 4 月以来迅速蔓延的甲型 H1N1 流感的影响，产品在海外市场的销售工作受到一定的影响，导致 2009 年外销收入增长较小，如在南美的销售收入比 2008 年下降了 268.86 万元，降幅 34.60%；②金融危机对欧洲等发达国家和地区的影响进一步深化，下游如制鞋箱包等行业中的众多中小客户消费欲望和购买能力有所减弱，也影响了本期外销收入的增长，欧洲的销售收入比 2008 年下降了 173.81 万元，降幅 24.05%。随着金融危机影响的减弱以及相关区域经济的逐步回暖，公司外销收入已逐步恢复增长。2009 年内销收入比上年增加了 1,761.51 万元，同比增幅为 83.36%，主要是由于公司产品在国内的品牌效应逐步显现，公司抓住国内市场经济回暖和下游行业产业升级的契机，力推高附加值的

新产品，使内销收入迅速增长。

4、主营业务收入按激光器类型列示

报告期内，公司主营业务收入按照激光器类别分类如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
玻璃管激光设备	5,686.61	67.81	5,521.48	73.01	4,794.10	83.69	3,306.30	76.75
金属管激光设备	1,998.31	23.83	1,529.16	20.22	847.25	14.79	954.16	22.15
固体激光设备	668.89	7.98	477.41	6.31	64.92	1.13	1.71	0.04
其他	32.22	0.38	34.84	0.46	21.82	0.38	45.50	1.06
合　计	**8,386.03**	**100.00**	**7,562.90**	**100.00**	**5,728.09**	**100.00**	**4,307.67**	**100.00**

由上表，报告期内，玻璃管激光设备保持良好的增长态势，2008 年、2009 年分别比上年增长了 45.00%、15.17%；金属管激光设备总体保持上升趋势，从 2007 年的 954.16 万元上升至 2010 年 1-9 月的 1,998.31 万元，其中 2008 年比 2007 年下降了 11.21%，原因系金属管激光设备单价较玻璃管激光设备价格高，2008 年受金融危机影响，客户对价格敏感性较高，2008 年比 2007 年销量下降了 8 台所致。2009 年公司在掌握金属管激光器自制技术的基础上，逐步扩大金属管激光设备的推广力度，开辟新的下游市场和应用领域，通过高性价比产品占领中高端市场、满足客户多样化需求，2009 年公司金属管激光设备销售实现快速增长，比 2008 年增长了 80.49%。

报告期内，金属管激光设备的产销量具体情况如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
金属管激光设备产量（台）	85	86	52	53
金属管激光设备销量（台）	84	73	51	59
金属管激光设备产销率	98.82%	84.88%	98.08%	111.32%

其中外购金属管激光器和自制金属管激光器对应的设备产销率情况分别如下：

（1）外购金属管激光器的生产设备销售情况

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
外购金属管激光器的生产设备产量（台）	48	73	52	53
外购金属管激光器的生产设备销量（台）	52	71	51	59
外购金属管激光器的生产设备产销率	108.33%	97.26%	98.08%	111.32%
外购金属管激光器的生产设备平均单价（万元）	25.28	20.92	16.61	16.17
外购金属管激光器的生产设备销售收入（万元）	1,314.55	1,484.98	847.25	954.16

报告期内，外购金属管激光器的生产设备平均单价呈上升趋势，主要原因系金属管激光设备的功能升级和功率的提高。2009 年平均单价比 2008 年大幅提高的原因系采用自主研发的动态调焦技术致使产品附加值大幅提高所致；2010 年 1-9 月平均单价较 2009 年大幅提高的原因系公司实现自制 150W 金属管激光器之后，加大 150W 金属管激光器的推广力度，但自有产能难以满足快速增长的市场需求，导致外购金属管激光器的生产设备 150W 占比大幅提高。

（2）自制金属管激光器所对应的设备销售情况

公司自制的金属管激光器均用于自产金属管激光设备，所生产的金属管激光设备定价方法为在参考采用相同功率的进口金属管激光器设备价格基础上略有降低。

报告期内，公司销售使用自制金属管激光器的设备情况如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年
自制金属管激光器的设备产量（台）	37	13
自制金属管激光器的设备销量（台）	32	2
自制金属管激光器的设备产销率	86.49%	15.38%
自制金属管激光器的设备平均单价（万元）	21.37	22.09
自制金属管激光器的设备销售收入（万元）	683.76	44.18

从上表，外购金属管激光器所生产的设备产销率较高，自制金属管激光器所生产的设备产销率低于外购金属管激光器所生产的设备产销率，原因系 2009 年公司实现自制金属管激光器之后，公司加大对自制金属管激光器所生产的设备的推广力度，需留存较多设备供展会使用，金属管激光设备主要以配置外购的金属管激光器为主，从而导致 2009 年的自制金属管激光器的设备产销率低。随着公司自制金属管激光器的逐渐量产，2010 年 1-9 月公司自制金属管激光器的生产设备的产销率快速提升，在金属管激光设备的销售比重中亦快速提高。

2009 年和 2010 年 1-9 月，公司销售使用自制金属管激光器的设备的客户数量为 2 个和 29 个，客户较为分散，且每个客户均采购 1-2 台设备，公司与该等客户不存在关联关系。

报告期内，上述销售的自制金属管激光器的生产设备总体性能情况良好，仅 5 根金属管激光器发生维修，维修成本低，仅为部分电子元器件更换成本，发生维修的主要原因系 2010 年上半年销售的金属管激光器中的部分电子元器件电压允许值选择范围较窄，导致在国内部分电流电压波动较大地区使用时发生元器件损坏，发行人已及时为客户更换电子元器件。

5、营业收入增长原因分析

报告期内公司主营业务收入按产品系列销售收入增长情况如下：

单位：万元

产品类别		2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
		金额	金额	增长率（%）	金额	增长率（%）	金额
气体激光器	X-Y 轴系列	5,596.66	5,343.52	21.53	4,396.71	22.84	3,579.10
	振镜系列	1,178.22	931.95	117.55	428.39	-14.17	499.10
	裁床系列	910.05	775.18	-5.03	816.25	347.85	182.26
固体激光器	固体激光产品系列	668.89	477.41	635.39	64.92	3696.49	1.71
其他产品		32.22	34.84	59.67	21.82	-52.04	45.50
合　计		**8,386.03**	**7,562.90**	**32.03**	**5,728.09**	**32.97**	**4,307.67**

2007-2009 年，公司主营业务收入实现了 32.50%的年复合增长率，增长迅速。报告期内，各产品系列均实现了不同程度的增长，其中：X-Y 轴系列在 2007-2009 年的销售收入增长率均保持在 20%以上，振镜、裁床和固体激光产品系列总体保持快速增长的态势。

振镜系列 2008 年销售收入、裁床系列 2009 年销售收入比上年同期略有下降，主要原因系本招股说明书之“第六节、四（三）3、主要产品的平均销售价格”中所述的因产品配置不同导致的销售单价下降所致，但从销量看，报告期内振镜系列和裁床系列的销售量稳中有升。报告期内，振镜和裁床系列销售的价量情况如下：

产品类别	2010 年 1-9 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	销售单价（万元/台）	销售量（台）	销售单价（万元/台）	销售量（台）	销售单价（万元/台）	销售量（台）	销售单价（万元/台）	销售量（台）
振镜系列	23.56	50	18.64	50	14.77	29	18.49	27
裁床系列	18.20	50	14.36	54	15.12	54	12.15	15

公司主营业务的增长的主要原因具体如下：

（1）持续的自主创新是公司营业收入增长的根本内因

创新是企业发展的灵魂。公司自成立以来，坚持以中小功率激光切割行业应用突破为主线的发展战略，逐步形成了以技术创新为核心的自主创新体系优势。公司现已拥有多项激光设备制造相关专利和专有技术，在激光设备的核心硬件及软件上均具有明显的技术优势，如公司自主研发生产的金属管激光器，打破了长期以来金属管激光器核心技术仅由国外新锐、相干等少数厂商垄断的局面，填补了国内金属管激光器制造技术的空白。该项技术的成功突破，可极大的增强公司产品的市场竞争力。

（2）独具特色的行业解决方案和完整的产品系列，是公司营业收入增长的动因

一套优秀的行业应用解决方案，不仅需要品质高、性能好的光机电一体化激光设备，还需要丰富的行业应用经验积累。公司通过多年的行业应用经验积累，并结合公司先进的光机电一体化激光切割技术，推出独具特色的激光切割应用解决方案，形成了完整的产品系列。公司现有四大产品系列合计 100 多种机型，几乎涵盖了中小功率激光切割应用的各个领域。公司在有力的研发机制保证下，不断地从纵深挖掘激光应用领域，使产品始终保持在激光行业应用的前沿，为公司的营业收入增长提供后续动力。

（3）下游行业应用的巨大市场容量为公司营业收入持续增长奠定了良好的市场基础

目前，中小功率激光切割设备已广泛应用于服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品金属精密加工等行业，中小功率激光切割设备正凭借其对传统制造工艺巨大的替代优势，在众多行业中扮演越来越重要的角色，发展前景广阔。仅以中小功率激光切割设备在服装家纺行业中布料裁剪领域的应用为例，2009 年，中小功率激光切割设备在该领域的市场销售额仅为 6,700 万元，

公司作为服装家纺行业中小功率激光切割应用的国内龙头企业，2009 年在该行业的销售额仅为 3,284.14 万元，但该领域的潜在市场容量为 596,000 万元，为 2009 年市场销售规模的 89 倍，是公司 2009 年销售额的 181 倍。（数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会）

（二）利润来源分析

报告期内，公司利润情况如下表：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业毛利	4,170.16	3,262.13	2,198.62	1,281.63
投资收益	-	-	-	-
营业利润	2,118.57	1,252.88	866.23	289.24
营业外收支净额	119.07	108.86	1,070.43	30.32
利润总额	2,237.64	1,361.74	1,936.66	319.56
营业利润/利润总额	94.68%	92.01%	44.73%	90.51%

报告期内，公司无来源于合并报表范围以外的投资收益，营业利润主要来源于公司的营业毛利，利润总额与营业利润之间的差额，主要来自是营业外收支对利润总额的影响。报告期内营业外收支情况如下：

单位：万元

项 目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业外收入	134.07	129.92	1,070.43	30.78
营业外支出	15.00	21.06	-	0.46
营业外收支净额	119.07	108.86	1,070.43	30.32

2008 年营业外收入主要为收购盛兴业软件企业合并成本小于合并中取得的盛兴业软件可辨认净资产公允价值份额的差额 954.12 万元。

报告期内，公司营业毛利列示如下：

单位：万元

产品类别	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
主营业务毛利合计	4,041.59	96.92	3,217.35	98.63	2,079.50	94.58	1,202.94	93.86

产品类别	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）	金额	比重（%）
其他业务毛利合计	128.57	3.08	44.78	1.37	119.12	5.42	78.69	6.14
合计	**4,170.16**	**100.00**	**3,262.13**	**100**	**2,198.62**	**100**	**1,281.63**	**100**

从上表可以看出，公司主营业务毛利是公司利润的主要来源，报告期内主营业务毛利占公司营业毛利的比重均在 93%以上。

（三）毛利率变动情况及分析（按照模拟报表口径分析）

公司自 2008 年 10 月按照非同一控制下企业合并的会计处理方法将盛兴业软件纳入合并报表范围，如本节之“十一、（二）3、与盛兴业软件的关联交易合并抵消对模拟财务报表的影响”中所述，按照非同一控制下企业合并的会计处理方法，申报财务报表营业成本中仅合并抵消了自 2008 年 10 月以来从盛兴业软件购买的已实现的软件产品营业毛利部分，具体情况如下：

单位：万元

软件产品毛利影响		2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
营业成本	申报利润表中合并抵消的盛兴业软件软件产品毛利	387.31	391.81	-	-
	母公司营业成本中含有的购买盛兴业软件的软件产品毛利	387.31	659.65	452.65	590.57
	差额	-	-267.84	-452.65	-590.57

因合并方法原因引致报告期内合并营业成本中尚未抵消的软件产品毛利对综合毛利率影响如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
	金额	金额	金额	金额
营业收入（A）	8,722.42	7,801.42	5,984.25	4,499.35
营业成本（B）	4,552.26	4,539.28	3,785.63	3,217.72
综合毛利率（C）	47.81%	41.81%	36.74%	28.48%
尚未抵消盛兴业软件软件产品毛利对营业成本影响数（D）	-	-267.84	-452.65	-590.57

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
	金额	金额	金额	金额
调整后的营业成本即模拟利润表中的营业成本（E=B+D）	4,552.26	4,271.44	3,332.98	2,627.15
调整后的综合毛利率（F）	47.81%	45.25%	44.30%	41.61%
尚未抵消盛兴业软件软件产品毛利对综合毛利率的影响（G=F-C）	-	3.43%	7.56%	13.13%

为真实反映金运激光与盛兴业软件的整体盈利能力，并使报告期内毛利率指标具有可比性，公司在分析产品毛利率时，均假设报告期内合并报表中的营业成本均已抵消盛兴业软件的软件产品毛利，即以模拟财务报表为基础进行分析。主要产品毛利率明细如下：

项　目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	占主营业务收入比重（%）	毛利率（%）	占主营业务收入比重（%）	毛利率（%）	占主营业务收入比重（%）	毛利率（%）	占主营业务收入比重（%）	毛利率（%）
分产品毛利率：								
X-Y 轴系列	66.74	45.79	70.65	42.98	76.76	43.25	83.09	40.76
振镜系列	14.05	52.22	12.32	54.24	7.48	45.10	11.59	46.53
裁床系列	10.85	56.10	10.25	52.88	14.25	49.10	4.23	47.40
固体激光系列	7.98	50.52	6.31	54.26	1.13	38.81	0.04	23.50
其他产品	0.38	47.19	0.46	40.62	0.38	51.91	1.06	34.32
按激光器分类毛利率：								
玻璃管激光设备	67.81	46.17	73.01	43.04	83.69	43.89	76.75	40.50
金属管激光设备	23.93	53.18	20.22	54.64	14.79	46.06	22.15	46.00
固体激光系列	7.98	50.52	6.31	54.26	1.13	38.81	0.04	23.50
主营业务毛利率	-	48.19	100.00	46.08	100.00	44.21	100.00	41.64
其他业务	-	38.22	-	18.77	-	46.50	-	41.05
综合毛利率	**-**	**47.81**	**-**	**45.25**	**-**	**44.30**	**-**	**41.61**

公司的行业应用解决方案产品系列服务于各行各业的客户，客户需求具有多样化、个性化的特点，公司产品呈现层次丰富、品种众多、非标准化、定制化机

型较多等特点，即使相同机型的产品亦因配置不同而导致成本、销售价格存在一定的差异。报告期内，各产品系列毛利率波动分析如下：

1、各产品系列毛利率的变动因素分析

报告期内，公司综合竞争力逐步加强，各类产品的毛利率均保持上升趋势，主营业务综合毛利率逐年提高，但由于公司产品具有系列丰富、品种众多、非标准化等特点，细分产品系列的毛利率亦存在一定变动，具体分析如下：

（1）X-Y 轴系列毛利率变动因素分析

报告期内，X-Y 轴系列平均单价和营业成本情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价	4.15	-6.22%	4.43	8.34%	4.09	1.04%	4.04
单位成本	2.23	-11.85%	2.52	8.86%	2.32	-3.21%	2.40
毛利率	45.79%	2.81%	42.98%	-0.27%	43.25%	2.49%	40.76%

X-Y 轴系列以装配玻璃管激光器为主，主要为满足客户的普及性需求，是公司进行市场培育和推广、巩固市场份额的主要机型，报告期内，随着附加值的提高，X-Y 轴系列毛利率整体呈上升趋势，从 2007 年的 40.76%上升至 2010 年 1-9 月的 45.79%。

1）平均售价变动分析

报告期内，X-Y 轴系列平均售价总体保持上升趋势，2010 年 1-9 月单价较 2009 年下降 0.28 万元/台，降幅 6.22%，主要是由于本期该系列产品中较小幅面的机型销售比重较上年上升所致。

2）单位成本变动分析

如本节之“十三、（四）2、营业成本”中所述，X-Y 轴系列主要成本构成为原材料，原材料成本构成较为分散，主要为床身、导轨小车、机加工件、玻璃管激光器等，报告期内，该类原材料的价格除床身和机加工件价格受钢材价格影响而略有波动外，其他材料采购价格整体呈下降趋势，从而导致 X-Y 轴系列单位成本整体呈现下降趋势。2009 年单位成本较 2008 年上升 8.86%，主要原因系 2009 年公司为抓住国内市场逐步从经济危机影响中恢复的机会，稳固和扩大产品市场份额，公司对产品进行了升级，加大履带台式工作平台产品的销售力度，

增加减速电机和橡胶轴等材料，这两类材料成本占 2009 年营业成本的比例为7.87%，成本上升幅度大于售价上升幅度，从而亦导致2009年内销毛利率的下降4.61%，2009年X-Y轴综合毛利率略低于2008年；通过上述产品升级措施，公司2009年X-Y轴内销收入较2008年高速增长了69.20%，2010年随着市场回暖以及产品附加值的提高，公司 X-Y 轴内销毛利率和内外销综合毛利率已快速上升至36.43%和45.79%并呈上升趋势。此外，从综合单位毛利来看，报告期内，X-Y 轴系列的单位毛利分别为 1.65 万元/台、1.77 万元/台、1.90 万元/台及 1.90万元/台，单位毛利呈逐年增加态势，具备良好的盈利水平。

（2）振镜系列毛利率变动因素分析

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价	23.56	26.43%	18.64	26.18%	14.77	-20.09%	18.49
单位成本	11.26	31.98%	8.53	5.18%	8.11	-17.96%	9.88
毛利率	52.22%	-2.02%	54.24%	9.14%	45.10%	-1.43%	46.53%

振镜系列是公司根据各行业的中高端需求，研发出的具备创新应用特点的产品系列，一般为定制化机型，均为金属管激光设备，售价较高，毛利率水平亦普遍较高。报告期内，振镜系列毛利率总体保持上升趋势，从2007年的46.53%上升至52.22%。

1）平均售价变动分析

报告期内，振镜系列平均售价总体保持上升趋势。2008 年平均单价较 2007年下降 20.02%，主要是由于销售的用于制鞋箱包及家俱装饰的商标雕花等行业的30W金属管激光设备居多，功率较低，售价较低，毛利率亦较低；2009年销售的主要为用于制鞋行业的配置公司自主研发的动态调焦技术的金属管激光设备，附加值高，单价较高，毛利率亦较高；2010年1-9月销售的主要为较高功率的金属管激光设备，功率提高，售价上升。

2）单位成本变动分析

如本节之“十三、（四）2、营业成本”中所述，振镜系列主要材料成本构成为金属管激光器、振镜头和镜片，虽然同类材料的采购价格报告期内均为下降趋势，但由于振镜系列为定制化机型，金属管激光器功率不同、自制比重不同以

及各年配置的振镜头类型等不同，产品结构不同导致报告期内振镜单位成本变动较大。2008 年平均成本较 2007 年下降 17.96%，主要是如上所述，本年销售 30W 金属管激光设备居多，功率较低，成本较低。

2009 年振镜系列单位成本增幅小于平均售价增幅，从而导致振镜系列毛利率较 2008 年上升了 9.14 个百分点，主要是由于：2009 年随着公司自主研发的动态调焦技术在大幅面振镜系列产品运用的逐渐成熟，该类产品的附加值和销量大幅提高，平均售价大幅增加，较 2008 年增加了近 3 万元,毛利率相应增加了 16.59%，销售占比从 2008 年的 56.28%增加至 2009 年的 79.25%，该类产品毛利率和销售占比的同时提高拉升了 2009 年振镜系列毛利率 9.34 个百分点。

2010 年 1-9 月 150W 金属管激光设备销售比重较多，导致平均售价和单位成本均大幅上升，但毛利率较 2009 年略有下降，降低了 2.02 个百分点，主要原因为：1）2010 年公司对振镜系列产品进行了改进，采用了性能更好、价格更高的进口振镜头和镜片，并采用全封闭光路和线性动态调焦，使振镜系列单位成本提升，以振镜头为例，进口振镜头代替国产振镜头，导致其占振镜系列营业成本的比例从 2009 年的 10.02%提高至 2010 年 1-9 月的 18.61%（振镜系列营业成本中主要原材料构成请参阅本招股说明书“第十节 十三、（四）2、营业成本”），拉低了产品毛利率；2）自制金属管激光器的成本较低，引致金属管激光器占振镜系列营业成本的比例从 2009 年的 64%降至 42.31%，拉升了产品毛利率。上述原因的综合影响导致金属管激光设备 2010 年 1-9 月的毛利率比去年略有下降。振镜系列产品关键部件、工艺的改进虽然加大了成本，对产品的毛利率有所影响，但性能的提升也大大增强了产品的竞争力，使产品销售规模和盈利水平大幅提高，2010 年 1-9 月振镜系列的销售金额和营业毛利分别比 2009 年全年增长 26.43%和 21.72%。

（3）裁床系列毛利率变动因素分析

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价	18.20	26.79%	14.36	-5.03%	15.12	24.40%	12.15
单位成本	8.02	18.61%	6.76	-12.10%	7.69	20.38%	6.39
毛利率	56.10%	3.22%	52.88%	3.78%	49.10%	1.70%	47.40%

裁床系列亦为中高端机型，主要为定制化机型，部分产品配置金属管激光器，售价较高，毛利率水平亦普遍较高。报告期内，裁床系列由于产品功能升级、原材料价格总体呈下降趋势以及金属管激光设备的比重提高等原因，毛利率保持上升趋势，从 2007 年的 47.40%上升至 56.10%。

1）平均售价变动分析

报告期内，随着加工幅面逐渐加大，金属管激光设备的比例上升，裁床系列平均售价亦总体保持上升趋势。2009 年平均单价和单位成本较 2008 年均略有降低，主要原因系加工幅面较 2008 年较小所致。

2）单位成本变动分析

如本节之“十三、（四）2、营业成本”中所述，裁床系列主要材料成本构成为金属管激光器、玻璃管激光器、床身、电机驱动器等，该类原材料的价格除床身受钢材价格影响而略有波动外，其他材料整体呈下降趋势，但由于裁床系列为定制化机型，激光器功率不同、加工幅面不同、激光器类型占比等不同，产品结构不同导致报告期内裁床单位成本变动较大。2008 年裁床系列单位成本上升主要原因系 2008 年应用于家俱装饰、服装家纺等行业的比例上升，导致 3×2.5 米加工幅面的裁床比例上升，加工幅面较 2007 年大，成本增加；2009 年裁床系列单位成本降低主要原因系加工幅面以 3×1.8 米的居多，加工幅面较 2008 年小，成本减少；2010 年 1-9 月裁床系列成本上升主要是由于配置金属管激光器的产品比例上升，成本增加。

（4）固体激光系列毛利率变动因素分析

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均售价	15.56	27.07%	12.24	88.56%	6.49	279.78%	1.71
单位成本	8.47	51.23%	5.60	40.95%	3.97	203.77%	1.31
毛利率	50.52%	-3.74%	54.26%	15.45%	38.81%	15.31%	23.50%

公司固体激光产品占收入比重较小，但增长迅速，该类产品毛利率由 2008 年的 38.81%增长至 2009 年的 54.26%，主要是由于公司 2009 年新开发了功能更全、功率更高及产品附加值较高的数款新产品，产品具有一定的定价权并采取撇脂定价策略所致。2010 年 1-9 月，固体激光产品毛利率较 2009 年略有下降，原

因系 2010 年 1-9 月固体激光系列以金属切割机型为主，而 2009 年固体激光系列以打标系列为主，金属切割系列的毛利率略低于打标系列所致。

2、内外销产品毛利率情况

公司销售分为国内直销和国外经销、直销，对于国外销售，公司产品采取较高的销售单价，产品毛利率较高。报告期内，公司不同销售模式下主营业务毛利率情况具体如下：

毛利率		2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
内销	直销	42.26%	41.07%	40.59%	39.27%
外销	直销	56.08%	58.04%	54.63%	49.95%
	经销	51.41%	48.22%	44.34%	42.10%
	外销综合毛利率	53.46%	51.35%	46.32%	43.79%

报告期内，公司国外直销毛利率最高，经销毛利率次之，国内直销毛利率最低，主要是由于：（1）公司产品性价比优势明显，国外售价较高，引致国外销售毛利率较高；（2）经销商模式下，公司需留给经销商一定的利润空间，引致公司国外经销毛利率低于国外直销毛利率。报告期内，公司外销毛利率分别为 43.79%、46.32%、51.35%及 53.46%，同期外销收入占主营业务收入的比重分别为 52.35%、63.11%、48.77%及 53.01%，从而导致公司毛利率的波动。

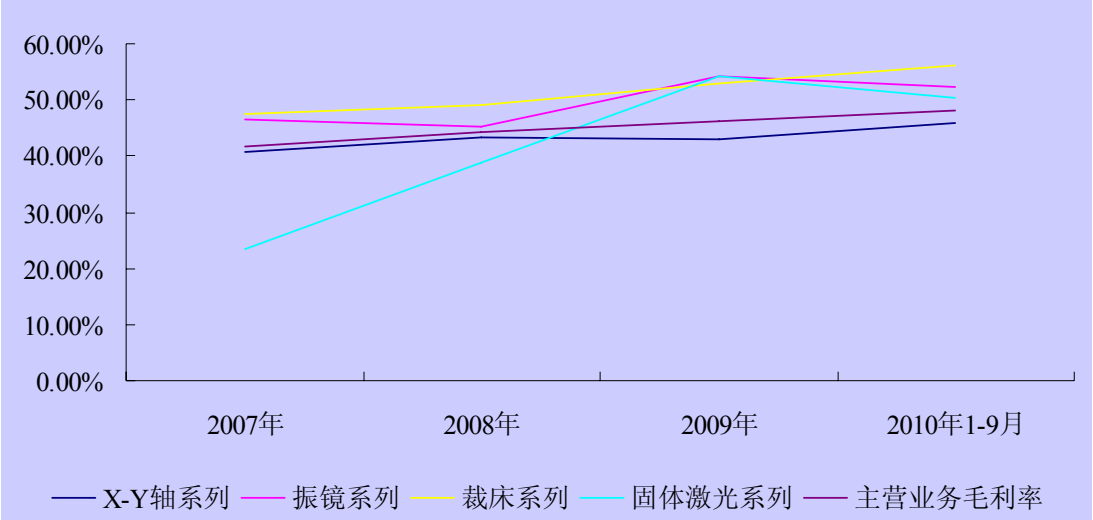
3、毛利率趋势分析

报告期内，公司综合毛利率及主营业务毛利率基本一致，均在 40%以上，且呈现出持续上升的趋势。

报告期内，公司综合毛利率保持在较高水平，主要是由于：（1）公司是自主创新型的高科技企业，产品附加值高；（2）公司产品具备一定的市场定价权，可以获得较高的销售单价，同时，公司与主要原材料供应商建立起稳固的合作关系，议价能力提升，公司产品成本可控增强；（3）报告期内，公司每年平均推出 10 余款新型产品，产品功能更加智能化，产品结构趋向高端层次，公司对新产品销售及产品在新应用行业或领域的销售大多采取撇脂定价策略，产品毛利率较高。

从公司各产品系列毛利率来看，报告期内，X-Y 轴系列产品毛利率分别为 40.76%、43.25%、42.98%及 45.79%，虽略低于公司综合毛利率和主营业务毛利

率，但保持上升趋势；中高端系列产品振镜系列和裁床系列，毛利率均显著高于公司综合毛利率并呈上升趋势，而且其占主营业务收入的比重逐年上升，二者合计从 2007 年的 15.82%上升至 2010 年 1-9 月的 24.90%，上述三大产品系列毛利率的变动及其产品结构的变化是影响公司综合毛利率变动的主要因素。固体激光系列随着其占主营业务收入比重的上升，对公司综合毛利率的影响逐步增强，各系列产品毛利率与综合毛利率变动趋势如下图：



从上图看，报告期内 X-Y 轴系列毛利率稳步上升，振镜系列、裁床系列及固体激光系列毛利率明显高于 X-Y 轴系列，且整体呈上升趋势。在上述因素影响下，公司主营业务毛利率逐年上升。

从玻璃管激光设备、金属管激光设备及固体激光设备的销售毛利率来看，报告期内，三类产品的毛利率呈稳中有升的态势。

X-Y 轴系列主要配置玻璃管激光器，此外部分裁床系列根据客户需求亦配置玻璃管激光器。报告期内，玻璃管激光设备毛利率变动趋势与 X-Y 轴系列相同，均呈稳中上升趋势。

金属管激光设备主要由振镜系列构成，部分裁床系列和少部分 X-Y 轴系列亦使用金属管激光器，金属管激光设备毛利率变动趋势与振镜系列变动趋势相同。2009 年金属管激光设备毛利率较 2008 年上升了 8.58 个百分点，主要原因如上所述， 2009 年随着公司自主研发的动态调焦技术在大幅面振镜系列产品运用的逐渐成熟，该类产品的附加值和销量大幅提高，该类产品毛利率和销售占比的同时提高拉升了 2009 年振镜系列毛利率 9.34 个百分点。2010 年 1-9 月金属管激

光设备毛利率较 2009 年略有下降，降低了 1.46 个百分点，主要原因如上所述，为：1）2010 年公司对振镜系列产品进行了改进，使振镜系列单位成本提升，以振镜头为例，进口振镜头代替国产振镜头，导致其占振镜系列营业成本的比例从 2009 年的 10.02%提高至 2010 年 1-9 月的 18.61%；2）自制金属管激光器的成本较低，引致金属管激光器占振镜系列营业成本的比例从 2009 年的 64%降至 42.31%，拉升了产品综合毛利率。上述原因的综合影响导致金属管激光设备 2010 年 1-9 月的毛利率比去年略有下降。

公司采用自制金属管激光器所生产的设备毛利率和使用外购相同功率的金属管激光器所生产的设备毛利率对比如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年
自制金属管设备毛利率	61.24%	62.87%
外购 150W 金属管对应设备的毛利率	48.64%	53.13%

公司自制的金属管激光器与进口金属管激光器相比，性能指标相近，但制造金属管激光器技术门槛高，且公司自制金属管激光器的产品具有售后服务便捷、维修成本低、性价比高等综合优势，因此，公司未来自制金属管激光设备的毛利率仍可维持较高水平。

4、综合毛利率的影响因素分析

（1）产品结构升级、附加值提高对综合毛利率的影响

报告期内，中小功率激光切割设备应用日趋广泛和深入，公司产品结构逐渐升级，产品附加值得到提升，一方面使得公司产品系列销售价格普遍提高，产品综合单价上升；另一方面，公司产品系列可以获得更高的单位毛利，且毛利率较高的产品系列所占比重亦逐渐上升，从而拉高公司的综合毛利率。具体说明如下：

报告期内，公司主营业务产品综合单价分别为 4.58 万元/台、4.87 万元/台、5.57 万元/台及 5.60 万元/台，呈逐年上升趋势，2008 年及 2009 年分别比上年增长了 6.49%、14.37%，增速加快，从而对公司毛利率的上升产生较强的推动作用。公司主要产品系列销售均价变动及变动原因参阅本招股说明书“第六节 四、（三）3、主要产品的平均销售价格”。

报告期内，中高端产品振镜、裁床系列占主营业务收入的比重逐年上升，中高端产品毛利率较高，报告期内上述两大产品系列合计的毛利率分别为 46.76%、

47.72%、53.62%及 53.91%，对主营业务综合毛利率的贡献合计分别为 7.40%、10.37% 、12.10%及 13.42%，呈持续上升的态势，是公司综合毛利率逐年上升的重要因素；此外，随着固体激光系列销售收入及销售比重的上升，其对综合毛利率的贡献程度逐步增强，2010 年 1-9 月，固体激光系列对主营业务综合毛利率的贡献上升至 4.03%，成为继振镜和裁床系列后拉动公司毛利率上升的生力军。各产品系列对综合毛利率的贡献程度如下：

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
X-Y 轴系列对综合毛利率的贡献	30.56%	30.37%	33.20%	33.87%
振镜系列对综合毛利率的贡献	7.34%	6.68%	3.37%	5.39%
裁床系列对综合毛利率的贡献	6.09%	5.42%	7.00%	2.01%
固体激光系列对综合毛利率的贡献	4.03%	3.42%	0.44%	0.01%
其他产品对综合毛利率的贡献	0.18%	0.19%	0.20%	0.36%
主营业务综合毛利率	48.19%	46.08%	44.21%	41.64%

注：对综合毛利率的贡献＝收入比重×产品毛利率

（2）成本变动对综合毛利率的影响

报告期内，公司产品层次在不断提高，制造工艺日趋复杂，综合单位成本亦逐年上升，报告期内，公司综合单位成本（主营业务成本/销量）分别为 2.67 万元/台、2.72 万元/台、3.00 万元/台及 2.90 万元/台，2008 年、2009 年分别比上年增长 1.87%、10.29%（2009 年增长较快主要是由于本期金属管激光设备产品增多、内销 X-Y 轴系列产品升级，拉动了平均成本的上升）。但报告期内部分原材料如激光器的价格下降，一定程度上使产品成本的增长速度落后于综合单价的增长速度，从而推动了公司综合毛利率的上升。假定销售量、销售价格、人工和制造费用等其他因素不变，根据主要原材料激光器、床身平均采购价格变动情况，对销售毛利率及销售毛利的敏感性分析如下：

1）激光器价格变动对毛利的敏感性分析

激光器价格变动幅度	销售毛利率变动				销售毛利变动幅度			
	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
-15.00%	1.41%	1.67%	1.88%	1.99%	2.96%	3.69%	4.25%	4.78%
-10.00%	0.94%	1.11%	1.26%	1.33%	1.97%	2.46%	2.83%	3.19%
-5.00%	0.47%	0.56%	0.63%	0.66%	0.99%	1.23%	1.42%	1.59%

激光器价格变动幅度	销售毛利率变动				销售毛利变动幅度			
	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
5.00%	-0.47%	-0.56%	-0.63%	-0.66%	-0.99%	-1.23%	-1.42%	-1.59%
10.00%	-0.94%	-1.11%	-1.26%	-1.33%	-1.97%	-2.46%	-2.83%	-3.19%
15.00%	-1.41%	-1.67%	-1.88%	-1.99%	-2.96%	-3.69%	-4.25%	-4.78%

2）床身价格变动对毛利的敏感性分析

床身价格变动幅度	销售毛利率变动				销售毛利变动幅度			
	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
-15.00%	1.18%	1.08%	1.06%	1.30%	2.47%	2.40%	2.40%	3.13%
-10.00%	0.79%	0.72%	0.71%	0.87%	1.65%	1.60%	1.60%	2.08%
-5.00%	0.39%	0.36%	0.35%	0.43%	0.82%	0.80%	0.80%	1.04%
5.00%	-0.39%	-0.36%	-0.35%	-0.43%	-0.82%	-0.80%	-0.80%	-1.04%
10.00%	-0.79%	-0.72%	-0.71%	-0.87%	-1.65%	-1.60%	-1.60%	-2.08%
15.00%	-1.18%	-1.08%	-1.06%	-1.30%	-2.47%	-2.40%	-2.40%	-3.13%

由上表，由于所采用的原材料较为分散，单一原材料占成本的比重较低，且公司产品毛利率较高，公司产品销售毛利及毛利率对单一原材料价格变动幅度的敏感程度不高。

综上所述，发行人所处的中小功率激光切割行业目前处于成长初期，行业平均利润率较高，随着中小功率激光切割设备应用的深入、公司产品结构的升级、产品附加值的提升、成本控制的加强以及自制金属管激光器的扩产等因素，公司的综合毛利率仍将呈现稳中有升的态势。

5、与同行业激光产品毛利率比较情况

目前国内尚无以中小功率激光切割设备为主营业务的上市公司，主要经营激光相关业务的国内 A 股上市公司有大族激光、华工科技，公司与其激光相关的产品毛利率对比如下：

公司名称	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
大族激光	-	38.62%	42.05%	45.05%
华工科技	-	31.18%	31.29%	27.37%
发行人主营业务毛利率	48.19%	46.08%	44.21%	41.64%

注：为保持数据可比性，发行人综合毛利率采用模拟财务报表数据；大族激光和华工科技 2007-2009 年数据来源于其公布的年报数据经分析而成，2010 年 1-9 月根据其公布的季报无法获得其激光产品毛利率。

由上表，公司毛利率水平高于大族激光和华工科技。根据大族激光、华工科技的公开资料，大族激光和华工科技产品主要应用于工业企业，其中大族激光产品主要以激光信息标记为主，行业主要涉及电子设备制造业及信息技术行业等，根据其公开披露资料，2008 年、2009 年激光产品综合毛利率较上年均下降，主要原因系电子信息等行业受到金融危机较大冲击下，大族激光主要产品且毛利率较高的激光信息标记产品收入减少，同期毛利率较低的其他激光产品收入却保持较快增长，造成 2007-2009 年激光产品综合毛利率持续下降。大族激光自 2009 年三季度起，随着全球经济形势触底和电子信息等行业缓慢复苏，标记设备、焊接设备已呈现环比增长势头，2010 年 1-9 月综合毛利率从 2009 年 37.55%提高至 41.15%，其相应激光设备毛利率亦在 2009 年基础上有所增长。华工科技主要以提供大型成套激光设备为主，行业主要涉及冶金、矿山、机电工业等行业，报告期内，其毛利率呈稳定上升趋势。

上述公司的产品应用市场及客户群体与公司专业从事的中小功率激光切割主要用于民用行业市场有较大差异，从而导致了各公司毛利率水平的差异。不同于应用于工业企业的激光应用发展历史，发行人所处的中小功率激光切割行业目前处于成长初期，行业内具有一定生产规模和技术实力的生产企业较少，发行人为高新技术企业，产品技术含量和附加值较高，发行人依托其丰富的行业应用经验，通过持续的市场推广、技术开发和产品优化，形成了较为明显的核心优势，从而保证了公司具备较强的议价能力和成本转移能力，产品可以获取较高的毛利率水平。

（四）按照利润表项目逐项分析

公司利润表按项目列示如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
		金额	变动率	金额	变动率	金额
一、营业总收入	**8,722.42**	**7,801.42**	**30.37%**	**5,984.25**	**33.00%**	**4,499.35**
其中：营业收入	8,722.42	7,801.42	30.37%	5,984.25	33.00%	4,499.35

二、营业总成本	**6,603.84**	**6,548.54**	**27.95%**	**5,118.02**	**21.56%**	**4,210.11**
其中：营业成本	4,552.26	4,539.28	19.91%	3,785.63	17.65%	3,217.72
营业税金及附加	20.49	33.57	-30.70%	48.44	98.04%	24.46
销售费用	998.67	924.57	41.53%	653.29	24.36%	525.33
管理费用	967.19	1,025.51	62.55%	630.89	43.56%	439.45
财务费用	43.41	12.87	-410.87%	-4.14	322.45%	-0.98
资产减值损失	21.83	12.73	225.58%	3.91	-5.10%	4.12
三、营业利润	**2,118.57**	**1,252.88**	**44.64%**	**866.23**	**199.48%**	**289.24**
加：营业外收入	134.07	129.92	-87.86%	1,070.43	3377.68%	30.78
减：营业外支出	15.00	21.06	-	-	-	0.46
四、利润总额	**2,237.64**	**1,361.74**	**-29.69%**	**1,936.66**	**506.04%**	**319.56**
减：所得税费用	321.01	164.06	23.96%	132.35	33.51%	99.13
五、净利润	**1,916.63**	**1,197.69**	**-33.62%**	**1,804.32**	**718.55%**	**220.43**
归属于母公司所有者的净利润	1,916.63	1,197.69	-33.62%	1,804.32	718.55%	220.43

1、营业收入

报告期内，公司营业收入快速增长，2008 年比 2007 年增长了 33.00%，2009 年比 2008 年增长了 30.37%。营业收入增长的主要原因为公司产品竞争优势突出、市场需求旺盛等。具体分析参阅本招股说明书“第十节 十三、（一）5、营业收入增长原因分析”。

2、营业成本（按照模拟财务报表口径分析）

报告期内，模拟财务报表主营业务成本构成如下：

项 目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
直接材料	3,831.08	88.18	3,655.30	89.64	2,883.98	90.24	2,249.75	89.48
人工	176.27	4.06	134.50	3.30	98.40	3.08	80.81	3.21
制造费用	337.10	7.76	287.91	7.06	213.56	6.68	183.59	7.30
合 计	**4,344.45**	**100.00**	**4,077.71**	**100.00**	**3,195.94**	**100.00**	**2,514.15**	**100.00**

从上表，公司主营业务成本由直接材料、直接人工、制造费用三部分构成。其中，直接人工和制造费用的占比很小，报告期内平均仅为 10.70%；而直接材

料占主营业务成本的比重报告期内平均为 89.30%，是公司成本最主要的构成部分，是影响成本变动最主要的因素，其中，公司主要产品 X-Y 轴系列、振镜系列和裁床系列直接材料中主要原材料占营业成本的比重情况如下：

1）X-Y 轴系列营业成本的主要原材料构成情况

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年	2007 年
激光器	5.47%	5.92%	6.07%	6.45%
床身	22.04%	21.86%	22.73%	18.26%
镜片	5.06%	5.82%	5.62%	5.50%
导轨小车	8.30%	10.34%	9.83%	9.76%
机加工件	7.81%	8.04%	7.35%	7.22%
电机驱动器	5.85%	6.78%	7.01%	6.98%
减速电机	3.35%	3.48%	-	-
橡胶轴	4.11%	4.39%	-	-
电力	0.46%	0.42%	0.42%	0.40%
上述主要材料占营业成本合计	**62.45%**	**67.05%**	**59.03%**	**54.57%**

2）振镜系列营业成本的主要原材料构成情况

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年	2007 年
激光器	42.31%	64.00%	62.20%	63.80%
床身	2.54%	2.00%	2.22%	1.98%
镜片	9.04%	0.29%	0.09%	0.06%
振镜头	18.61%	10.02%	10.79%	10.88%
动态调焦	4.03%	3.82%	0.00%	0.00%
机加工件	5.89%	5.24%	4.14%	3.01%
电力	0.41%	0.39%	0.45%	0.43%
上述主要材料占营业成本合计	**82.83%**	**85.76%**	**79.89%**	**80.16%**

3）裁床系列营业成本的主要原材料构成情况

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年	2007 年
激光器	40.01%	10.46%	11.03%	12.65%
床身	14.90%	20.25%	19.61%	22.75%
镜片	1.20%	1.07%	1.09%	1.53%
导轨小车	4.02%	9.48%	6.52%	6.18%
机加工件	6.05%	8.01%	4.93%	4.38%

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年	2007 年
电机驱动器	11.98%	14.28%	15.82%	12.78%
同步轮同步带	2.95%	6.87%	4.70%	4.55%
电力	0.42%	0.44%	0.46%	0.44%
上述主要材料占营业成本合计	**81.53%**	**70.86%**	**64.16%**	**65.26%**

由上表，X-Y 轴系列 2009 年和 2010 年 1-9 月成本构成变化较大，主要原因系 2009 年和 2010 年 1-9 月采用履带台式工作平台的机型较多导致减速电机和橡胶轴占比大幅提升；振镜系列 2010 年 1-9 月份的激光器占营业成本的比例下降较大，而镜片和振镜头占比上升，主要原因系 2010 年 1-9 月公司自制金属管激光器逐渐量产，降低了激光器的成本，公司对振镜系列产品进行了改进，采用了进口振镜头和镜片导致成本上升；裁床系列 2010 年 1-9 月激光器占营业成本比重上升系本期配置金属管激光器的产品比例上升所致。

3、营业税金及附加

营业税金及附加主要为基于应纳流转税额计提的城建税、教育费附加、堤防费和按照销售额计提的平抑基金、地方教育发展费。

2009 年比 2008 年下降了 14.87 万元，降幅 30.70%，主要是由于 2009 年公司实现自营出口，而出口业务享受增值税优惠政策，本期增值税同比减少，从而导致基于流转税额计提的城建税、教育税附加下降所致。

4、期间费用

报告期内，公司期间费用如下表：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	998.67	11.45%	924.57	11.85%	653.29	10.92%	525.33	11.68%
管理费用	967.19	11.09%	1,025.51	13.15%	630.89	10.54%	439.45	9.77%
财务费用	43.41	0.50%	12.87	0.16%	-4.14	-0.07%	-0.98	-0.02%
合　计	**2,009.27**	**23.04%**	**1,962.95**	**25.16%**	**1,280.04**	**21.39%**	**963.80**	**21.42%**

注：费用率=费用/营业收入

为真实反映金运激光与盛兴业软件的整体盈利能力，并使报告期内期间费用指标具有可比性，公司在分析期间费用时，以模拟财务报表为基础进行分析。报

告期内，公司以模拟财务报表为基础的期间费用如下表：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月		2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	998.67	11.45%	924.57	11.85%	721.45	12.06%	626.28	13.92%
管理费用	967.19	11.09%	1,025.51	13.15%	1,006.44	16.82%	838.08	18.63%
财务费用	43.41	0.50%	12.87	0.16%	-4.39	-0.07%	-1.58	-0.04%
合　计	2,009.27	23.04%	1,962.95	25.16%	1,723.50	28.80%	1,462.78	32.51%

注：费用率=费用/营业收入

模拟财务报表与申报报表在期间费用上仅 2007 年和 2008 年有差异，差异原因为模拟财务报表的期间费用包括收购前的盛兴业软件发生的费用，而申报报表仅合并收购后盛兴业软件费用。差异具体明细如下：

单位：万元

项　目	2008 年度	2007 年度
	金额	金额
销售费用	68.16	100.95
管理费用	375.55	398.63
财务费用	-0.25	-0.6
合　计	**443.46**	**498.98**

2007-2009 年，公司销售费用和管理费用逐年上升，主要是由于随着公司经营规模的扩大、业务的快速发展和收购盛兴业软件，员工增加、销售力度加大和研发力度加大等因素使职工薪酬、参展展会费、研发费、办公费等各项销售费用支出和管理费用支出上升所致。其中，管理费用 2009 年比 2008 年增长较少，主要原因系公司收购盛兴业软件后对其进行管理、研发资源进行整合，减少职能重复所致。

报告期内，公司销售费用和管理费用的具体情况如下：

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度

	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
报关及运杂费	329.12	276.62	103.61%	135.86	19.03%	114.14
人工费用	253.29	215.53	6.93%	201.56	55.85%	129.33
差旅费用	107.84	93.69	-4.58%	98.19	10.51%	88.85
推广服务费	234.74	247.34	38.21%	178.96	-10.90%	200.85
办公事务费	30.9	40.11	23.49%	32.48	-4.95%	34.17
折旧及财产费用	24.21	20.31	10.20%	18.43	35.71%	13.58
租赁费	7.32	16.95	-22.10%	21.76	-18.71%	26.77
其他营业费用	11.26	14.02	-59.02%	34.21	83.92%	18.6
合计	**998.67**	**924.57**	**28.15%**	**721.45**	**15.20%**	**626.28**

公司 2008 年销售费用比 2007 年增加了 95.17 万元，增长了 15.20%，主要是由于：1）随着经营规模的扩大和业务的快速发展，公司加大了销售力度使人工费用比 2007 年增加了 72.23 万元；2）公司销售收入的快速增长引致报关及运杂费比 2007 年增加了 21.72 万元。

公司 2009 年销售费用比 2008 年增加了 203.12 万元，增长了 28.15%，主要是由于：1）2008 年 10 月公司取得出口经营权后开始自营出口，引致 2009 年报关及运杂费比 2008 年大幅增加了 140.76 万元；2）随着公司国外直销和国内销售的进一步扩大，公司为推广产品而发生的展览费支出等推广服务费比 2008 年增加了 68.38 万元。

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用的主要项目情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
研发费用	423.48	547.86	16.83%	468.93	5.64%	443.88
人工费用	313.28	188.43	40.92%	133.71	36.16%	98.20
差旅费用	71.17	122.72	-41.99%	211.55	89.32%	111.74
折旧及财产费用	59.26	75.36	17.71%	64.02	39.20%	45.99
租赁费	30.73	38.17	-0.26%	38.27	33.02%	28.77
办公事务费	40.89	30.33	-42.14%	52.42	-4.71%	55.01
其他费用	28.39	22.64	-39.69%	37.54	-31.11%	54.49

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度		2008 年度		2007 年度
	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
合计	967.19	1,025.51	1.89%	1,006.44	20.09%	838.08

公司 2008 年管理费用比 2007 年增加了 168.36 万元，增长了 20.09%，主要是由于：1）随着发行人经营规模的扩大和管理的日趋完善，管理人员增加引致 2008 年人工费用比 2007 年增加了 35.51 万元；2）公司不断加大研发投入引致 2008 年研发费用比 2007 年增加了 25.05 万元；3）公司经营规模的扩大引致 2008 年差旅会务类费用比 2007 年增加了 99.81 万元；4）公司管理部门使用的资产增加引致 2008 年折旧及财产费用比 2007 年增加了 18.03 万元。

公司 2009 年在经营规模进一步扩大的同时，2009 年管理费用比 2008 年增幅较小，主要是由于：1）公司继续加大研发投入和完善管理人员配置，引致 2009 年研发费用和人工费用比 2008 年分别增加了 78.93 万元和 54.72 万元；2）公司整合盛兴业软件管理资源，减少职能重复以及加强内部精细化管理，使 2009 年差旅会务类费用和办公事务费比 2008 年分别减少了 88.83 万元和 22.09 万元。

报告期内，公司研发支出情况如下：

单位：万元

研发支出	2010 年 1-9 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
费用化	423.48	100.00%	547.86	100.00%	468.93	100.00%	443.88	100.00%
资本化	-	-	-	-	-	-	-	-
合 计	423.48	100.00%	547.86	100.00%	468.93	100.00%	443.88	100.00%

公司属于高新技术企业，每年均支出大额研发费用对技术进行完善和改进开发，公司软件产品、专利及子公司盛兴业软件的软件产品的研发支出均已按项目归集，根据谨慎性原则，公司将各期研发支出全部进行了费用化。

5、资产减值损失

资产减值损失主要是公司计提的坏账准备和存货跌价准备。报告期内，公司资产价值损失较小，对公司经营的影响不大。

6、营业外收支

报告期内，公司营业外收支明细如下：

单位：万元

项　目		2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
营业外收入	增值税退税	3.35	89.92	86.87	-
	政府补助	130.72	40.00	29.35	30.65
	收购子公司产生的损益	-	-	954.12	-
	其他	-	-	0.09	0.13
营业外支出	罚款支出	-	-	-	0.26
	捐赠支出	15.00	-	-	0.20
	滞纳金支出	-	21.06	-	-
营业外收支净额		119.07	108.86	1,070.43	30.32

2008 年度营业外收入主要为收购子公司产生的损益，即 2008 年 10 月公司以人民币 50.00 万元购买净资产为 1,004.12 万元的盛兴业软件而产生的损益。

2009 年产生的滞纳金 21.06 万元主要系公司根据自查结果，及时对 2007 年度及以前的会计处理进行调整并重新进行了纳税申报，由此产生滞纳金合计 210,601.99 元。

盛兴业软件自 2006 年 6 月 30 日至 2010 年 12 月 31 日销售自行开发生产的软件产品，按 17%的法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。2007-2009 年，公司增值税退税占当年利润总额的比例分别为 0、4.49%及 6.60%，占比较小。

报告期内收到的政府补助包括：

（1）科技三项经费：根据公司与武汉市江岸区科学技术局签订的科技计划项目任务书，公司 2006 年收到武汉市财政局科技三项经费拨款 10 万元，该资金主要用于 JG-18580 四头智能激光雕刻切割机项目的研发；截止 2007 年 12 月 31 日，该项目已完工，结转为营业外收入。2007 年收到武汉市财政局科技三项经费拨款 10 万元，该资金主要用于公司激光绣花一体机项目研发；截止 2008 年 12 月 31 日，该项目已完成，结转为营业外收入。2009 年，根据公司与武汉市科学技术局签订的科技计划项目任务书，公司收到武汉市财政局科技三项经费拨款 30 万元，该资金主要用于激光器的研发，截止 2009 年 12 月 31 日，该款已使用完毕，结转为营业外收入。根据武汉市江岸区科学技术局和江岸区财政局关于下

达 2009 年科技创新计划项目的通知，公司收到科技三项经费拨款 20 万元，该资金主要用于激光器的研发，截止 2010 年 9 月 30 日，该款已经使用完毕，结转为营业外收入。

（2）技术开发专项资金：根据《市发展改革委关于下达 2007 年度武汉市重大新产品与重大产业技术开发专项资金计划的通知》（武发改技装〔2007〕421 号），公司收到武汉市财政局专项资金拨款 30 万元，该资金主要用于公司智能多头激光雕刻切割机项目研发。根据项目的完工进度，公司 2007 年度确认补贴收入 20.65 元万元，2008 年度确认补贴收入 9.35 万元。

（3）专利技术转化项目：根据 2008 年首批武汉市专利技术转化项目评审结果，公司收到武汉市知识产权局专项拨款 10 万元。根据《关于组织评选武汉地区第二届工业品外观设计专利奖的通知》（武知发（2009）18 号），本公司 2010 年收到 3 万元补贴收入。

（4）优秀创业企业奖励项目：根据《武汉市人民政府关于表彰 2008 年度全民创业工作先进单位和个人的通报》（武政〔2009〕18 号），公司被评为十佳创业企业，收到奖励 10 万元。

（5）根据武汉市《中小企业国际市场开拓资金管理办法》，公司于 2010 年申请并收到市场开拓等资金 7.72 万元。

（6）根据《市政府关于加快促进企业利用境内外资本市场上市融资的若干意见》（武政（2008）26 号），本公司 2010 年收到市财政局的专项补贴 100 万元。

2007 年发生的罚款支出是车辆行驶的罚款。

7、所得税费用

报告期内，公司所得税费用的变动主要受公司及子公司盛兴业软件企业所得税税率发生变化的影响。报告期内，公司及子公司盛兴业软件企业所得税税率如下：

名称	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
公司适用税率	15%	15%	15%	33%
盛兴业软件适用税率	12.50%	12.50%	12.50%	0%

（五）非经常性损益、合并财务报表范围以外的投资收益对公司经营成果的影响

1、非经常性损益对经营成果的影响

参阅本招股说明书“第十节 七、经注册会计师核验的非经常性损益情况”。

2、合并报表以外的投资收益

报告期内，本公司不存在对公司经营成果有重大影响的合并报表以外的投资收益。

（六）报告期纳税情况

1、主要税种的税款缴纳情况

（1）增值税缴纳情况

单位：万元

项　目	期初余额	本期已交金额	期末余额
2007 年	62.40	131.58	37.11
2008 年	37.11	304.05	38.45
2009 年	38.45	143.08	6.94
2010 年 1-9 月	6.94	67.23	17.57

（2）企业所得税缴纳情况

单位：万元

项　目	期初余额	本期已交金额	期末余额
2007 年	62.52	-	163.08
2008 年	163.08	199.79	114.21
2009 年	114.21	257.57	24.09
2010 年 1-9 月	24.09	220.58	107.84

2、所得税费用与会计利润的关系

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
利润总额	2,237.64	1,361.74	1,936.66	319.56
按法定税率计算的税额	335.65	204.26	290.50	105.46

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
其他子公司适用不同税率的税额影响	-2.89	-7.65	-5.50	-
不征税、免税收入的税额影响	-8.26	-46.03	-162.66	-4.90
不得扣除的成本、费用和损失的税额影响	3.45	5.45	4.09	-
内部未实现毛利抵消的影响	-23.96	2.14	24.48	-
上年度企业所得税清算的税额影响	0.34	9.29	-	-
递延所得税资产的影响	16.68	-3.40	-18.57	-1.43
递延所得税负债的影响	-	-	-	-
所得税费用	321.01	164.06	132.35	99.13

3、增值税退税及应交增值税变动情况

（1）增值税退税情况

公司 2008 年 10 月后实现自营出口，出口产品销售享受增值税“免、抵、退”政策。公司子公司盛兴业软件软件销售享受对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

报告期内，公司出口商品免税、抵税、退税的金额和软件产品增值税退税的金额情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
出口商品免抵金额	592.27	532.47	-	-
免抵金额占当期利润总额的比例	26.47%	39.10%		
出口商品退税金额	43.41	-	-	-
软件产品增值税退税金额	3.35	89.92	86.87	-

（2）应交增值税变动情况

报告期内，公司应交增值税变动情况如下：

单位：万元

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
增值税销项税额(A)	798.72	876.46	959.84	764.89
增值税进项税额(B)	766.55	766.56	662.61	662.63
增值税进项税额转出(C)	2.28	1.66	8.16	4.04

项目	2010 年 1-9 月	2009 年	2008 年	2007 年
出口退税(D)	43.41	-	-	-
本期应交增值税(E=A-B+C+D)	77.87	111.57	305.39	106.30
期初应交增值税(F)	6.94	38.45	37.11	62.40
本期已交增值税(G)	67.23	143.08	304.05	131.58
期末应交增值税(H=E+F-G)	17.57	6.94	38.45	37.11

公司报告期内应交增值税当期发生数波动较大，主要是由于：1）2008 年销售收入增长，导致应交增值税当期发生数也增加；2）2009 年应交增值税当期发生数较 2008 年出现较大幅度下降，主要由于发行人 2008 年 10 月以前出口销售全部系委托武汉中欣报关出口，2008 年 10 月取得出口经营权后并开始自营出口，适用免、抵、退的税收政策，导致增值税国内应税销售额下降，引致 2009 年应交增值税大幅下降，对应的应交增值税期末余额也大幅下降；3）2010 年 1-9 月由于出口销售增长幅度大于国内销售增长幅度，引致本期应交增值税发生数较小。

4、税收优惠政策的影响

（1）出口享受“免、抵、退”政策

公司出口商品适用“免、抵、退”政策，在 2009 年 8 月以前适用 14%及 17%退税率，2009 年 8 月以后原适用的 14%退税率变更为 15%，即公司出口销售业务适用 15%及 17%两档退税率。激光技术和相关产业政策一直受到国家发展规划的支持，因此本公司认为，除非国家的发展规划和产业政策有较大调整，公司出口享受的“免、抵、退”政策具有持续性。

（2）软件产品增值税优惠政策

公司全资子公司盛兴业软件自成立之日起至 2010 年 12 月 31 日享受增值税按实际税负超过 3%的部分实行即征即退的优惠政策，如果 2010 年底之后国家不再继续出台有关软件企业增值税的优惠政策，导致盛兴业软件不能继续享受该类优惠政策，将对公司的盈利水平产生不利影响。

（3）所得税优惠政策

2008 年 12 月 30 日，根据国科发火〔2008〕172 号规定，公司被认定为高新技术企业，证书编号为 GR200842000267，公司适用 15%的高新技术企业企业所

得税税率。公司全资子公司盛兴业软件于 2006 年 6 月 30 日被湖北省信息产业厅认定为软件企业，证书编号为鄂 R-2006-0037，2008 年 12 月 30 日被认定为高新技术企业，证书编号为 GR200842000405。根据国发〔2000〕18 号、财税〔2008〕1 号及财税〔2009〕69 号，盛兴业软件仍可继续享受“两免三减半”的所得税优惠政策，即，2008 年至 2010 年实际执行的企业所得税税率均为 12.5%。

由于高新技术企业资格自颁发证书之日起有效期为三年，三年之后需复审。如果三年以后公司及盛兴业软件高新技术企业资格认定复审未通过，公司及盛兴业软件将按照 25%的税率缴纳企业所得税。

另外，如果国家或地方有关高新技术企业和软件企业的认定或高新技术企业和软件企业鼓励政策和税收优惠的法律法规发生变化，或其他原因导致公司不再符合高新技术企业和软件企业的认定条件，则公司的盈利将有可能受到不利影响。

（4）报告期内税收优惠的影响

报告期内，各项税收优惠及其对公司利润总额的影响如下表：

单位：万元

税种	2010 年 1-9 月		2009 年		2008 年		2007 年	
	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例	优惠税额	占利润总额比例
所得税	210.68	9.42%	136.08	9.90%	138.26	7.14%	-	-
增值税	3.35	0.15%	89.92	6.60%	86.87	4.49%	-	-
合计	**214.03**	**9.56%**	**226.01**	**16.50%**	**225.13**	**11.63%**	**-**	**-**

从上表可以看出，税收优惠对公司的经营业绩有一定的影响，但报告期内税收优惠占利润总额的比例不高，因此，公司对税收优惠不存在重大依赖。

十四、发行人现金流量分析

（一）现金流量基本情况及变动分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

科目名称	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,428.88	1,131.95	343.68	511.06
投资活动产生的现金流量净额	-673.78	-453.81	38.87	-156.52

科目名称	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
筹资活动产生的现金流量净额	1,664.57	-53.00	454.00	-
现金及现金等价物净增加额	2,419.67	625.14	836.55	354.55

报告期内，公司不存在涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

1、经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量与营业收入、净利润的关系如下：

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度	合　计
营业收入（万元）	8,722.42	7,801.42	5,984.25	4,499.35	27,007.44
销售商品、提供劳务收到的现金（万元）	9,015.12	8,573.18	7,052.60	5,694.13	30,335.03
销售现金比	1.03	1.10	1.18	1.27	1.12
经营活动产生现金流量净额(万元）	1,428.88	1,131.95	343.68	511.06	3,415.57
净利润（万元）	1,916.63	1,197.69	1,804.32	220.43	5,139.07
盈利现金比	0.75	0.95	0.19	2.32	0.66

随着公司经营规模的扩大，业务经营所需资金量日趋增加，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，保持了较好的经营性现金流。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金累计额与累计实现的营业收入之比为 1.12，报告期内比例较为稳定，说明公司在营业收入快速增长的同时保持了较高的销售收现比，经营性现金流较为健康。

公司 2008 年经营活动产生的现金流量净额为 343.68 万元，远低于同期净利润 1,804.32 万元，主要是由于公司 2008 年收购盛兴业软件形成 954.12 万元的非现金收入所致；此外，2008 年受经济危机影响，公司上游供应商收紧信用政策，公司采购货款现金支付比例扩大亦引致经营活动产生的净现金流量净额减少。

2、投资活动的现金流量分析

2009 年投资活动产生的现金流量净额表现为现金净流出，主要是由于公司 2009 年开始使用银行票据结算从而增加在银行的保证金所致。

公司在编制现金流量表时，主要依据支付现金的目的进行判断，将银行承兑汇票的保证金列示为“支付其他与投资活动有关的现金”。公司认为该项银行保证金使公司可获取按 6 个月定期存款年利率计息的利息，保证金尚未实际对外支

付，只是改变了在企业内部存储的形式，本质上与银行定期存款等没有区别。

由于《企业会计准则》及《企业会计准则讲解 2008》并未明确应付票据保证金应计入经营活动现金流量、筹资活动现金流量或投资活动现金流量，公司对该事项的处理未违反《企业会计准则》的相关规定。

3、筹资活动产生的现金流量分析

2007-2009 年，公司未进行银行贷款等外部融资；2010 年 1-9 月为满足运营需要，公司拓宽融资渠道，借入银行短期借款 1,500 万元。2008 年 6 月，实际控制人梁伟对公司增资 500.00 万元，导致公司 2008 年筹资活动产生的现金净流入增加 500.00 万元。

（二）报告期内重大资本性支出分析

报告期内，本公司的重大资本性支出主要包括为扩大产能所增加的固定资产投资支出。

1、报告期内用于固定资产投资的支出情况

报告期内，本公司为抓住市场机遇，在场地有限的情况下，增加了部分机器设备，使产能得到一定程度的扩大，因而增加了固定资产的资本支出。

报告期内，本公司自有资金用于固定资产投资的具体情况如下：

单位：万元

项　目	2010 年 1-9 月	2009 年度	2008 年度	2007 年度
机器设备	55.20	35.38	61.53	0.43
运输设备	-	-	4.40	35.96
其他设备	34.00	26.36	71.00	58.65
合　计	**89.20**	**61.74**	**136.93**	**95.04**

（三）未来可预见的重大资本性支出计划

截止本招股说明书签署日，公司无募集资金项目以外的重大资本性支出计划。募集资金项目对公司主营业务和经营成果的影响，参阅本招股说明书“第十一节 五、资金运用对财务状况及经营成果的影响”。

十五、财务状况和盈利能力未来趋势分析

（一）财务状况趋势

1、资产状况趋势

募集资金到位以后，公司资产规模将出现较大幅度的增长，同时，随着募集资金投资项目的实施，公司资产结构将出现一定程度的改变，预计今后几年公司的固定资产规模将保持较快速度的增长。

2、负债状况趋势

募集资金到位以后，公司资产负债率将显著降低，债务结构将更加合理。

3、所有者权益趋势

公司近年来业务发展很快，自有资金已不能满足公司的资金需求。公司拟通过增资扩股的形式扩大公司的规模和实力。

（二）盈利能力趋势

未来影响公司盈利能力的因素主要有以下几个方面：

1、下游行业的应用前景

随着激光技术对传统工业的技术改造和产业升级发挥着越来越重要的作用，激光渗入的新兴行业及取代原有传统工具的行业越来越广泛。目前，中小功率激光切割设备已应用于服装家纺、制鞋箱包、广告工艺品、家俱装饰等众多行业，但从目前的应用规模来看，仍然处于成长的初期阶段，凭借对传统制造设备的替代优势，中小功率激光切割设备未来市场面临着一个良好的发展机遇，发展前景广阔。公司作为中小功率激光切割在服装家纺、制鞋箱包以及产业用纺织品领域应用的国内龙头企业，具备较强的核心竞争力和竞争优势，将有力的保证公司未来的高速发展。

2、募集资金的影响因素

本次募集资金投资项目建成投产后，将使本公司的生产规模大幅增加，研发实力进一步增强，产品的技术含量也将得到提升，将为公司进一步提高盈利能力创造有利的条件。募集资金投资项目建成后，固定资产投资折旧（摊销）及行业推广费等费用将增加公司的期间费用，如果投资项目未能实现预期收益，期间费用的增加将给公司带来较大的成本压力。

（三）主要财务困难

目前公司资金实力不足，制约了公司加大研发投入、扩大生产规模、提升产品附加值的能力，公司融资渠道有待拓宽。本次募集资金到位后，公司资本规模、融资能力将得到改善，有利于公司持续发展。

十六、股利分配

（一）公司报告期内的股利分配政策

本公司股票目前均为人民币普通股，股利分配遵循同股同权、同股同利，按照各股东持有的股份数额同时派付。本公司采取现金或股票的形式派发红利（或同时采用两种形式），派发股利时，按中国有关税法规定扣除股东股利收入的应纳税金。

公司股利分配方案需由董事会提出，提交股东大会审议批准。公司股东大会对利润分配方案做出决议后，公司董事会须在股东大会召开后两个月内完成股利（或股份）的派发事项。

公司历年的股利分配政策保持了一贯性，本次发行后，将维持现有股利分配政策不变。

按照《公司法》和本公司章程的规定，当年税前利润在计提所得税后的净利润，按如下顺序进行分配：

1、弥补以前年度的亏损；

2、提取 10%的法定公积金；

3、提取任意盈余公积金；

4、支付股东股利。

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额达公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

（二）报告期内实际股利分配情况

报告期内，公司未进行股利分配。

（三）公司发行上市后的股利分配政策

本公司本次发行后的股利分配政策与发行前将保持一致，并在《公司章程（草案）》中强调如下事项：

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，可以进行中期现金分红，具体分配比例由公司董事会根据公司经营状况和中国证监会的有关规定拟定，并由股东大会审议决定。

公司最近三年未进行现金利润分配或以现金方式累计分配的利润少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%的，不得向社会公众增发新股、发行可转换公司债券或向原有股东配售股份。

（四）公司本次发行前滚存利润的分配安排

根据 2009 年 11 月 25 日召开的公司 2009 年第四次临时股东大会决议，若本次股票发行成功，公司首次公开发行股票前滚存利润由公司新老股东依其所持有的股份比例共同享有。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金投资项目计划

（一）募集资金投资项目与主营业务关系

本次募集资金的投资安排是围绕公司主营业务展开，着眼于公司产品升级、产能扩大，提升研发、营销服务能力。中小功率激光设备异地技改项目及中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目的实施，将大幅增加公司产能、降低产品成本，有效提高公司的市场份额；营销网络建设项目将提升公司营销和服务能力，增强公司核心竞争力；研发中心建设项目的实施能进一步提升公司的研发能力，增强自主创新能力；其他与主营业务相关的营运资金项目将可降低资产负债率、优化公司财务结构。因此募集资金投资项目不会导致公司生产经营模式发生变化。

（二）募集资金数额及具体用途

根据 2009 年 11 月 25 日召开的公司 2009 年第四次临时股东大会决议，本次发行募集资金扣除发行费用后，拟投资于以下五个项目：

1、中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目；

2、中小功率激光设备异地技改项目；

3、营销网络建设项目；

4、研发中心建设项目；

5、其他与主营业务相关的营业资金项目。

各投资项目的投资额、建设期及项目备案情况如下：

序号	项目名称	募集资金投资总额（万元）	建设期（月）	项目备案情况
1	中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目	2,819.36	6	2009010236510033
2	中小功率激光设备异地技改项目	5,291.60	7	2009010236510034
3	营销网络建设项目	2,563.10	24	2009010236510035

4	研发中心建设项目	1,996.81	6	2009010236510032
5	其他与主营业务相关的营运资金项目			

若本次发行实际募集资金低于上述项目投资额，资金不足部分由公司自筹解决。

本次募集资金到位前，公司将根据各项目的实际进度，先通过自有资金和银行贷款支持上述项目的实施。

（三）募集资金专户存储安排

公司建立了募集资金专项存储制度。2009 年 7 月 14 日，公司召开 2009 年第二次临时股东大会，审议通过《募集资金专户存储与使用管理制度（草案）》；2009 年 11 月 25 日，公司召开 2009 年第四次临时股东大会，审议通过《关于修订公司<募集资金专户存储与使用管理制度（草案）>的议案》，对该制度进行了修订。公司募集资金将存放于董事会决定的专项账户集中管理，做到专款专用，开户银行为【】，账号为【】。公司将在募集资金到位后在规定时间内与保荐人、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并在全部协议签订后及时报深圳证券交易所备案并公告协议主要内容。

（四）募集资金预计投入的时间进度

本次募集资金各投资项目的年度投资计划如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金投资总额	募集资金使用计划	
			第 1 年	第 2 年
1	中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目	2,819.36	2,002.02	817.33
2	中小功率激光设备异地技改项目	5,291.60	3,677.78	1,613.83
3	营销网络建设项目	2,563.10	1,562.00	1,001.10
4	研发中心建设项目	1,996.81	1,996.81	-
5	其他与主营业务相关的营运资金项目	-	-	-

二、项目概况

（一）中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目

1、项目概述

本项目拟利用公司自主研发的金属管激光器制造技术，实现 150W 和 300W 金属管激光器批量化国产的突破，形成 150W 金属管激光器 800 只和 300W 金属管激光器 200 只的年生产能力。产品供公司自用，作为核心部件安装在公司产品中。项目建成后，将改变公司长期依赖进口金属管激光器的现状，显著降低公司产品生产成本，提升公司产品竞争力，从而进一步提高公司产品的市场占有率。

该项目已在武汉市江岸区发展和改革委员会备案，项目编号为 2009010236510033。武汉市江岸区环境保护局已经出具岸环审［2009］66 号文对本项目环境影响报告表予以批复。

2、项目背景及必要性

（1）金属管激光器产业化背景

公司经过多年的自主研发，掌握了金属管激光器制造技术，自 2009 年开始生产金属管激光器，已形成了完善的生产工艺，建立起标准化的生产流程，产品质量稳定并能满足客户的技术要求，具备了金属管激光器产业化生产的条件，但受资金实力和场地不足所限，产能不能完全满足公司未来发展需要。金属管激光器从小批量生产至实现 1,000 根/年的产能，有关设备投资、场地及人员要求对比如下：

项目	小批量	年产 1,000 根	新增倍数
设备投资（万元）	69.71	1,320.11	18.94
场地面积（M^2）	840	2,388	1.84
职工人数	27	102	2.78

由上表，金属管激光器的扩产需要对场地、设备及人员培训等方面投入较多的资金，还需要占用较多的流动资金，现阶段公司的资金实力不足以完成上述规模的建设，为切合公司未来的发展战略，公司本次拟募集资金建设“中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目”，项目建成后，将改变公司长期依赖进口金属管激光器的现状，提升公司综合竞争力。

（2）金属管激光器产业化的必要性

1）金属管激光器综合性能优越

金属管激光器的射频激励技术优势明显，克服了玻璃管激光器直流放电激励

中的工作电压高、电极溅射污染镜片、输出功率无法实现高速电控制、使用寿命短等缺点。采用射频激励技术生产的金属管激光器，具有结构紧凑、调制特性优良、输出光束质量高、功率稳定、运行可靠性高、维护成本低、使用寿命长等优点，随着下游客户对激光加工精度、速度、多样化工艺等需求的增加，未来市场前景广阔。

2）项目技术已成功自主突破

公司经过数年的自主研发投入，已成功突破金属管激光器制造技术，并达国内领先水平，填补了国内相关领域的空白，获得湖北省科学技术厅颁发的《科学技术成果鉴定证书》，并已申请与此相关的三项发明专利。有关技术的具体情况参阅本招股说明书“第六节 七、（一）1、技术创新”。

3）项目建设有利于提高公司盈利能力

金属管激光器是公司产品的核心部件之一。金属管激光器技术含量高，以往基本依赖进口，价格较为昂贵。本项目实施后，公司将实现 150W 和 300W 金属管激光器的批量化自产，从而大幅降低产品生产成本，提升公司产品竞争力和盈利能力。

4）有利于提升公司产品层次，拓展新的应用领域

金属管激光器相比玻璃管激光器具有更加优越的综合性能，不仅可以很好地应用于高速切割、动态雕花、激光打孔等众多新的领域，还可以更好地满足下游客户日趋复杂的升级需求。公司金属管激光器实现批量化自产后，将进一步提升产品性能，扩大中高端客户群，加大产品在新应用领域的推广。

（5）解决产能瓶颈的需要

公司通过自主研发，掌握了金属管激光器的关键技术，具备了金属管激光器产业化生产的条件，但受资金和场地不足所限，目前产能不能满足公司发展需要，极大的限制了金属管激光设备的大规模推广和应用。本项目建成后，金属管激光器产能大大提高，解决了公司金属管激光器的产能瓶颈，并能避免进口金属管激光器往国外送修带来的高费用及周期长等问题，缩短对客户的响应周期，较好的解决售后服务问题，为公司快速占领市场提供有力保障。

6）降低公司经营风险的需要

金属管激光器是公司产品生产的核心部件之一，长期以来依靠进口，对国外厂家的依赖度较大，无论从议价能力上还是从供应保障上均处于弱势地位，存在

较大的经营风险。项目建成后，将通过替代进口，消除对国外厂商的依赖，有效的化解上述经营风险。

综上所述，为解决公司外购原材料成本高、对国外厂家的依赖度大以及产能瓶颈等问题，实现金属管激光器的批量化自产，降低公司产品生产成本，进一步增强公司核心竞争优势，公司必须建设生产线扩大产能。因此，公司拟以本次募集资金投资建设中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目，进一步扩大公司的生产规模，提升民族品牌的国际竞争力。

3、项目实施的有利条件

金属管激光器作为一种性能优异的气体激光器，在技术、成本等方面具有突出优势，尤其是在非金属材料加工领域，优势更为突出。上述均为本募投项目的实施提供了有利条件。具体如下：

（1）技术和人才的双重保障

经过多年的努力，公司在金属管激光器的开发研制上已经积累了丰富的经验和技术储备，培养出了一批在光学、气体研究、电子技术、真空技术、机械设计等激光器相关技术领域有着深厚造诣的研发和生产团队，为本项目的建设实施提供了强有力的技术支持。

（2）项目具备批量化生产条件

经过多年的研发和实践，公司已掌握了金属管激光器的关键技术与工艺，并已获得湖北省科学技术厅颁发的编号为鄂科鉴字［2009］第 93268 号《科学技术成果鉴定证书》。2009 年公司开始少量自产金属管激光器并装备在公司产品中，具备产业化生产条件，用户反应良好，初步取得了良好的经济效益。

（3）广阔的市场前景和丰厚的利润空间

广阔的市场前景：国内中小功率激光切割设备主要以配置玻璃管为主，2009 年玻璃管激光设备约占 85.35%的市场份额，金属管激光设备仅约占中小功率激光切割设备 11.96%的市场份额。目前，公司的金属管激光设备推广在广告工艺品、制鞋箱包等行业逐步打开。随着公司自制金属管激光器的国产化、制造成本的大幅降低以及后续维护的改善，金属管激光设备在广告工艺品、家俱装饰、制鞋箱包、金属精密加工等领域应用的市场空间广阔。

丰厚的利润空间：项目实施后，与外购金属管激光器相比，批量化自制具有

丰厚的利润空间。

4、项目投资概算

本项目投资总额2,819.36万元，其中建设投资1,820.90万元，流动资金998.46万元。项目建设期6个月，项目投资在第一年全部投入。项目投资按费用构成划分见下表：

序号	项目名称	估算投资（万元）	占投资比例
1	装修工程费	358.20	12.71%
2	设备购置费	1,320.11	46.82%
3	设备安装费	39.60	1.40%
4	其它工程费	102.98	3.65%
5	流动资金	998.46	35.41%
合　计		**2,819.36**	**100%**

5、项目主要建设内容

（1）建设目标

利用所掌握的金属管激光器制造技术，通过本项目的建设实施，使公司实现技术成果的产业化转化，实现公司产品核心部件的批量化生产，从而降低产品生产成本，提高产品竞争力，为公司产品迅速占领市场奠定良好基础。

（2）主要建设内容

为实现金属管激光器批量化生产，拟在武汉市江岸经济开发区投资中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目，租赁建筑面积2,388M^2的生产场地并进行装修，并新增生产设备500台/套。

本项目主要建设数据见下表：

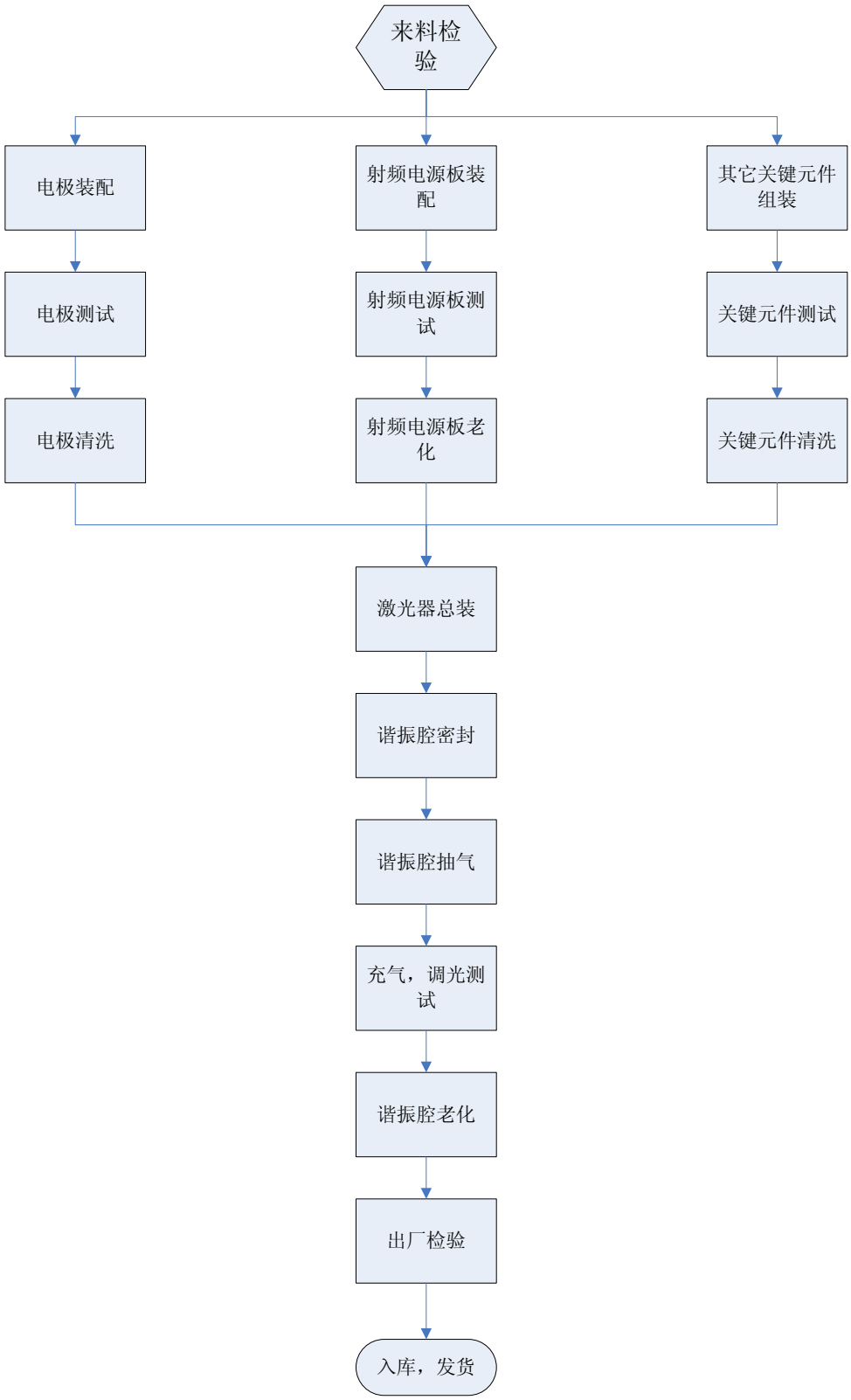
序号	名称	单位	数据	备注
1	产品大纲	-	-	-
	150W金属管激光器	只	800	-
	300W金属管激光器（注）	只	200	新增产能
2	租赁面积	M^2	2,388	-
3	职工人数	人	102	-
4	新增设备、仪器数量	台	500	-

注：300W金属管激光器为两只150W金属管激光器合路而成，技术方案及工艺与150

瓦金属管激光器基本相同。

（3）项目技术与装备

1）工艺流程



2）技术方案

本项目采用高可靠性、高光束质量的金属管激光器制造技术，实行全封闭的全金属化结构激光腔的全优化设计，从而生产出真正意义上的高重复率脉冲二氧化碳激光器。本项目技术成功解决了影响使用寿命的全金属化结构的密封性能问题、稳定可靠性、与激光器相匹配的大功率射频电源以及电源与器件的频率耦合等问题，并把上述技术充分运用到拟投资项目投产后的产品生产中，因此该项目产品在技术和生产工艺上已达到规模化生产的要求。

金属管激光器由射频激励源和谐振腔组成，本公司经过长期的试验已经研制出一套可靠性和稳定性较好的激光器参数。目前公司已经在关键的激光电源、光学谐振腔组装等方面制定了明确的技术解决方案。

本次项目所需的生产技术均为公司自有技术。

3）主要设备和仪器

设备选择原则：本项目定位于生产一流产品，无论是产品性能还是外观，都要求达到一流品质。在关键设备的选择上，以选用品质优、性价比高的设备为原则。

射频激励源生产及测试设备清单：本项目生产基地预计新增设备 265 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	100MHz 带宽示波器	安捷伦	台	10	1.8	18
2	500MHz 带宽示波器	安捷伦	台	2	10	20
3	1GHz 带宽示波器	安捷伦	台	1	13	13
4	3.6GHz 频谱分析仪	安捷伦	台	5	13	65
5	3GHz 频谱分析仪	固伟	台	10	3.45	34.5
6	3GHz 矢量网络分析仪	安捷伦	台	20	14.5	290
7	4.5GHz 矢量网络分析仪	安捷伦	台	5	20	100
8	逻辑分析仪	安捷伦	台	2	8.25	16.5
9	功率计	安捷伦	台	3	6.67	20
10	电能分析仪	泰克	台	5	1.35	6.75
11	光功率计	相干	台	3	3.5	10.5
12	功率反射仪	JDS	台	5	1.5	7.5

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
13	回路仿真器	TELEBYTE	台	1	0.2	0.2
14	线路仿真器	DLS	台	1	1	1
15	噪音发生器	DLS	台	2	0.7	1.4
16	软件开发系统	国产	套	1	2.5	2.5
17	电流枪	安捷伦	台	2	3.5	7
18	点温计	国产	台	5	1.5	7.5
19	防潮箱	国产	个	2	0.12	0.24
20	恒温恒湿箱	国产		1	2	2
21	直流稳压电源	国产	台	20	1	20
22	衰减器	国产	台	25	0.98	24.5
23	大功率电阻负载	国产	台	25	0.5	12.5
24	自动测试仪器	国产	套	5	3.5	17.5
25	测试工装	国产	套	10	0.35	3.5
26	冷水机	国产	台	25	0.3	7.5
27	绝缘耐压测试仪	国产	台	1	1.2	1.2
28	接地电阻测试仪	国产	台	1	0.5	0.5
29	漏电流测试仪	国产	台	1	0.35	0.35
30	小型回流焊机	国产	套	1	1	1
31	小型波峰焊机	国产	套	1	1.5	1.5
32	自动生产线	国产	条	2	1.5	3
33	油冷调压器	国产	个	10	0.35	3.5
34	钳形电流表	国产	个	10	0.15	1.5
35	万用表	国产	台	15	0.25	3.75
36	办公设备	国产	批	1	1	1
37	空调	国产	台	10	0.8	8
38	中型服务器	国产	台	1	2	2
39	笔记本电脑	国产	台	5	0.8	4
40	台式电脑	国产	台	10	0.45	4.5
合 计		**-**	**台**	**265**	**-**	**744.89**

金属管谐振腔总装关键设备：本项目预计新增设备、仪器 235 台（套）。主要设备配置清单如下：

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	500M^{2}无尘车间	-	M^2	500	0.25	125
2	纯水过滤设备	-	套	1	20	20
3	超声波清洗机	-	台	1	5	5
4	真空干燥箱	-	台	2	5	10
5	检漏仪	-	台	4	12.8	51.2
6	真空抽气台	-	套	20	6.85	137
7	超静工作台	-	套	2	1.5	3
8	空气粒子检测仪	-	台	1	1.2	1.2
9	光功率计	相干	台	3	3.5	10.5
10	调光台	-	套	6	1.5	9
11	光束质量分析仪	相干	套	2	5.5	11
12	激光光束质量分析仪	OPHAR	台	1	20	20
13	直流稳压电源	-	台	30	0.8	24
14	激光冷水机	-	台	30	0.3	9
15	射频衰减器	-	台	5	0.98	4.9
16	高压清洗机	-	台	2	0.35	0.7
17	测试夹具	-	套	30	0.58	17.4
18	钳形电流表	-	个	20	0.15	3
19	红外测温仪	-	个	5	0.15	0.75
20	万用表	-	个	5	0.058	0.29
21	空调	-	台	10	0.8	8
22	风扇	-	个	20	0.025	0.5
23	水平尺	-	把	2	0.05	0.1
24	千分尺	-	把	2	0.05	0.1
25	高度尺	-	把	2	0.05	0.1
26	塞尺	-	把	2	0.05	0.1
27	电子秤	-	台	1	0.08	0.08
28	定心式切削机	-	台	1	5	5
29	双面研磨机	-	台	20	4	80
30	真空镀膜机	-	台	1	31	31
31	复合真空计	-	台	1	0.3	0.3

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
32	红外光谱仪	-	台	1	10	10
33	透射式偏芯仪	-	台	1	2	2
34	金刚石车床	-	台	1	100	100
合 计		-	-	**235**	-	**575.22**

（4）原材料及辅助材料供应

本项目主要产品是金属管激光器，以 150W 金属管激光设备为标准，该项目主要原材料、部件及零件单耗具体如下：

序号	名称	单位	数量	来源
1	射频电路板	套	1	自制
2	射频管腔内反射镜	个	2	外购
4	矫形镜	个	1	外购
5	窗口镜片	个	1	外购
6	机加件套件	套	1	外购
7	正负电极套件	套	1	外购
8	整形镜套件	套	1	外购
9	24K 挂镀金	克	0.5	外购
10	304 无缝不锈钢管	米	1.55	外购
11	内六角圆柱头螺栓	个	157	外购
12	不锈钢平/弹垫	个	446	外购
13	接线柱套件	套	1	外购

本项目生产所需原材料及配件主要为各种定型元器件、套件、光学器件等。原材料均在国内市场上采购，货源供应及产品价格稳定。由于公司已有多年的激光设备生产经验，主要原材料供应商均已按 ISO:9001 质量保证体系要求进行了资格评审，且公司拥有直接的国内外采购渠道，因此公司在供货质量、价格、供货期、售后服务等方面能够得到保证。

6、项目经济效益分析

项目达产后正常经营年份的主要经济效益指标如下：

主要经济指标名称	数据和指标	备注

主要经济指标名称	数据和指标	备注
销售收入（万元）	8,513.41	达产年平均
销售税金及附加（万元）	92.64	达产年平均
利润总额（万元）	2,063.55	达产年平均
销售毛利率	53.83%	达产年平均
总投资利润率	73.19%	达产年平均
财务内部收益率（税前）	152.91%	Ic=12%
财务内部收益率（税后）	126.07%	Ic=12%
项目投资回收期（税前）	1.63年	静态（含建设期）
项目投资回收期（税后）	1.76年	静态（含建设期）
盈亏平衡点	56.61%	以生产能力利用率表示，达产年平均

7、项目环保情况

本项目主要从事金属管激光器的生产、检测，基本没有废水废气排放。对生产过程中产生的少量噪声，已采取了相应措施处理，不会对周围的环境产生不利影响。武汉市江岸区环境保护局已经出具岸环审［2009］66 号文对本项目环境影响报告表予以批复。

8、项目的选址、拟占用的面积、取得方式

本项目选址于武汉市江岸经济开发区，占用建筑面积 2,388M^2。公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签署《房屋租赁合同》，并于 2010 年 4 月 1 日取得该房屋的使用权。

9、项目的组织实施

本项目由公司组织专门项目组具体组织实施。

本项目建设期为 6 个月，项目实施进度计划如下：项目可研报告编制、审批，环境影响评价，初步设计及审批已经完成；在募集资金到位后 6 个月内完成室内装修、设备安装调试及试生产。

公司逐步扩充金属管激光器的产能，在设备、人员上进行了相应补充，截止 2010 年 9 月 30 日，发行人在该项目上的研发、生产人员已增至 45 人，固定资产投资为 125.51 万元（其中于 2009 年 11 月 25 日公司召开第四次临时股东大会决议之后投入 59.63 万元），铺底流动资金 346.60 万元。

（二）中小功率激光设备异地技改项目

1、项目概述

本项目拟引进先进的生产设备进行技术改造，优化生产工艺和流程，提高生产效率和产品质量，提升公司生产管理水平，优化产品结构，在保持现有玻璃管激光设备生产规模的基础上，扩大 150W、300W 金属管激光设备和固体激光设备的生产规模。项目建成后，公司产品产能将达到 2,200 台/年，拟建成国内先进的中小功率激光切割设备生产基地。

该项目已在武汉市江岸区发展和改革委员会备案，项目编号为 2009010236510034。武汉市江岸区环境保护局已经出具岸环审［2009］67 号文对本项目环境影响报告表予以批复。

2、项目背景及必要性

（1）公司现有生产场所难以满足金属管激光设备批量化生产的需要

目前公司的租赁场地已难以满足金属管激光设备批量化生产的需要。本项目已另行租赁房产，并拟新增生产和检测设备，进行技术升级和产能扩张，满足金属管批量化自制给公司带来的产能扩张需求。

（2）项目建设有助于提高公司产品竞争力

为紧跟激光加工行业发展趋势，公司产品系列将向精密化、高端化机型发展，与此相匹配的生产和检测装备需要完善和加强。公司拟通过本技改项目，引进先进的生产、检测装备，借助先进的技术手段提高公司生产管理水平、提升生产效率、产品检测效率和准确性，在保证规模效应的同时提高产品质量，从而提高公司产品的市场竞争力。

（3）行业发展及技术替代的需求造就巨大的市场空间

中小功率激光切割设备的应用十分广泛，应用的范围将随着激光设备的产品开发和技术升级不断扩大，但总体来说，目前激光设备普及率仍然很低，目前在服装家纺、包装印刷、家俱装饰等下游行业，激光设备的普及率尚不到 2%。随着我国制造加工技术日益向中高端精细制造升级，“敏捷制造”、“个性化”柔性生产需求的特点使激光设备的接受度不断提高，中小功率激光切割设备市场潜力巨大。据初步测算，仅服装家纺行业布料裁剪潜在市场容量就为 36.20 亿元，

具体情况参阅本招股说明书“第六节 二、（五）1、服装家纺行业”。

（4）产能不足已成为制约公司发展的重要因素

报告期内，公司产能利用率均超过 100%，产能不足问题逐渐显现。随着公司销售规模的扩大、产品品种的逐渐丰富和产品结构的逐渐升级，产能不足已成为公司继续扩大市场份额和产品应用范围的重要制约因素。因此，扩大产能是实现公司可持续快速发展的必由之路，是十分合理和必要的。

3、项目投资概算

本项目投资总额 5,291.60 万元，其中建设投资为 1,713.79 万元，流动资金 3,577.81 万元。项目建设期 7 个月，建设投资 1,713.79 万元在项目实施前到位，第一年全部投入。流动资金分两年投入，第一年投入 1,963.98 万元，第二年投入 1,613.83 万元。项目投资按项目构成划分见下表：

序号	项目名称	估算投资（万元）	占投资比例(%)
1	装修工程费	344.54	6.51%
2	设备购置费	1,002.00	18.94%
3	设备安装费	30.06	0.57%
4	其它工程费	337.19	6.37%
5	流动资金	3,577.81	67.61%
合 计		**5,291.60**	**100.00%**

4、项目主要建设内容

（1）建设目标

公司拟通过该项目建成国内领先、具备世界先进水平的中小功率激光切割设备生产基地。本项目拟通过引进生产设备进行技术改造，建设中小功率激光切割设备的完整生产线，进一步优化中小功率激光切割设备的产品系列；通过购进专业先进的生产、检测设备，替代原有人工加工装配、检查等生产环节，提高装配、检测效率和准确性。通过优化产品结构、扩大产能、提高产品质量，满足日益增长的市场需求，以在未来的市场竞争中获得优势地位。

（2）主要建设内容

为实现中小功率激光切割设备生产线技改，公司拟在武汉市江岸经济开发区投资建设中小功率激光设备异地技改项目，租赁建筑面积 9,844M^2 的生产场地并

进行装修。

为适应生产的需要，拟新增生产设备 937 台（套）。

本项目主要建设数据见下表：

序号	名称	单位	数据	备注
1	产品大纲	-	-	-
	150W 金属管激光设备	台	800	新增产能
	300W 金属管激光设备	台	200	新增产能
	中小功率固体激光设备	台	200	技改产能
	中小功率玻璃管激光设备	台	1,000	技改产能
2	租赁面积	M^2	9,844	-
3	职工人数	人	117	-
4	新增设备、仪器数量	台	937	-

（3）项目技术与装备

1）工艺流程

有关工艺流程参阅本招股说明书“第六节 四、（一）6、产品生产工艺流程图”。

2）实施方案

本项目将以自筹资金方式先期投入完成搬迁、租赁和装修工作，逐渐实施该项目建设的其他部分，实现异地技改。待募集资金到位后，将置换先期投入的自筹资金部分。

3）主要设备和仪器

设备选择原则：按照产品生产工艺特点和今后发展趋势，生产设备的选型充分考虑其先进性、经济性以及对作业人员劳动强度与舒适、安全等因素。

生产设备清单：本项目生产基地预计新增设备 937 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
1	数控龙门铣床	-	台	1	180	180
2	数控加工中心	-	台	4	30	120
3	摇臂钻床	沈阳中捷摇臂钻床厂	台	4	8	32
4	其他普通设备	-	台	20	2	40

序号	设备名称	生产厂商	单位	数量	单价（万元）	总价（万元）
5	激光设备终检测试台	公司自行研发组装	台	2	45	90
6	桥式三坐标测量机	海克思康	台	1	70	70
7	关节臂式三坐标测量机	海克思康	台	1	60	60
8	测高仪	TESA	台	2	5	10
9	激光干涉仪	美国光动公司	台	2	25	50
10	激光光束质量分析仪	OPHAR	台	1	20	20
11	激光功率计	-	台	10	0.2	2
12	绝缘耐压测试仪	-	台	10	0.8	8
13	接地电阻测试仪	-	台	10	0.2	2
14	漏电流测试仪	-	台	10	0.4	4
15	精密影像测量仪	深圳赛克数码等	台	1	10	10
16	其他需添加的检具和量具	-	套	200	0.2	40
17	电动单梁起重机	常州三马起重机械有限公司	台	2	25	50
18	叉车	杭州叉车总厂	台	3	12	36
19	重型平板拖车	-	台	4	1.5	6
20	液压千斤顶	-	台	10	0.2	2
21	手动液压搬运车	-	台	10	0.4	4
22	电动堆高车	-	台	2	6	12
23	其他转运设备	-	台	50	0.5	25
24	空压气站项目的建设	-	台	1	40	40
25	车间通用设施	-	套	200	0.15	30
26	车间仓储设施	-	套	200	0.1	20
27	车间辅助设施	-	套	100	0.2	20
28	中型服务器	-	台	1	3	3
29	笔记本电脑	-	台	5	0.6	3
30	台式电脑	-	台	20	0.4	8
31	办公设施	-	套	50	0.1	5
合 计		-	-	**937**	-	**1,002**

（4）原材料及辅助材料供应

本项目主要产品是中小功率激光切割设备，以 150W 金属管激光设备为标

准，该项目主要原材料、部件及零件单耗具体如下：

序号	名称	单位	数量	来源
1	激光器	只	1	自制
2	床身、机加工等	套	1	外协
4	镜片	个	1	外购
5	振镜头	个	1	外购
6	其他	套	1	外购

本项目产品成本构成的主要原材料为激光器、床身、镜片等。其中部分镜片为国外采购，其他材料为国内采购或委托加工。公司原材料采购严格按照ISO:9000 标准要求操作，有严格的进料检验程序。公司对原材料供应，始终本着择优选用、价廉物美的原则，以便不断提高产品品质及降低成本。主要的原材料都是国内知名厂商提供，能够保证产品的质量和及时的交货期。具体情况参阅本招股说明书“第六节 四、（四）发行人主要产品的原材料及能源供应情况”。

5、项目经济效益分析

本项目建成产能 2,200 标准台/年。项目达产后正常经营年份的主要经济效益指标如下：

主要经济指标名称	数据和指标	备 注
销售收入（万元）	26,666.67	达产年平均
销售税金及附加（万元）	290.19	达产年平均
利润总额（万元）	5,290.87	达产年平均
销售毛利率	45.52%	达产年平均
总投资利润率	106.37%	达产年平均
财务内部收益率（税前）	135.70%	Ic=12%
财务内部收益率（税后）	114.83%	Ic=12%
项目投资回收期（税前）	1.80	静态（含建设期）
项目投资回收期（税后）	1.93	静态（含建设期）
盈亏平衡点	60.20%	以生产能力利用率表示，达产年平均

6、项目环保情况

本项目主要从事中小功率激光切割设备的生产、检测，基本没有废水废气排放。对生产过程中产生的少量噪声，已采取相应措施处理，不会对周围环境产生

不利影响。武汉市江岸区环境保护局已经出具岸环审［2009］67 号文对本项目环境影响报告表予以批复。

7、项目的选址、拟占用土地的面积、取得方式

本项目选址于武汉市江岸经济开发区，占用建筑面积 9,844M^2。公司已于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签署《房屋租赁合同》，并于 2010 年 4 月 1 日取得该房屋的使用权。

8、项目的组织实施

本项目由公司组织专门项目组具体组织实施。

本项目建设期为 7 个月，项目实施进度计划如下：项目可研报告编制、审批，环境影响评价，初步设计及审批已经完成；截止 2010 年 9 月 30 日，公司已完成对生产场地的设计规划工作。

（三）营销网络建设项目

1、项目概述

本项目计划在武汉总部建立 3G 视频交互式营销系统，实现 24 小时不间断快速销售；将现有广州、上海、天津、重庆办事处升级为一级办事处，并在全国新设办事处 21 个，实现对全国主要销售区域的覆盖；加大行业展会宣传力度，推广激光行业应用解决方案。项目建成后，将形成具有较好的服务品牌形象、拥有全国性服务营销体系、快速响应客户需求、能够进行直观有效的激光应用解决方案和服务演示等全方位一体化的营销服务网络体系。

2、项目背景及必要性

（1）适应公司业务快速拓展的需要

公司目前所建立的立体营销网络对公司销售收入的增长起到了重要作用。随着公司产品在各行业应用的深度和广度不断加强，为进一步发挥营销网络在公司业务拓展方面的重要作用，营销服务网络需要进一步升级和完善，以适应公司业务快速拓展的需要。

（2）是公司产能扩张后产品销售的重要保障

本次募集资金投资项目之“中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目”和“中小功率激光设备异地技改项目”达产后金属管激光器产能将增至 1,000

只/年，公司产品产能将达到 2,200 台/年。产能的扩张使公司须建立更加完善和更加便捷的营销服务网络，进一步扩大销售网点的辐射范围，以增强公司的营销服务能力。

（3）是公司实现经验复制良性循环的战略需要

目前，公司已成为服装家纺激光切割设备应用的领头羊，并在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等领域取得较高的市场地位。公司在上述领域积累了丰富的成功经验，为不断扩大解决方案应用范围、持续提升市场地位提供了最有力的保障，但受资金限制，公司分支机构建设相对滞后，导致现有营销服务网络已不能满足公司发展的战略需要。为此，公司需抓住市场机遇，有计划建设和扩充分支机构，完善营销服务体系，深挖行业需求，将公司的成功经验在各应用行业进行快速复制，实现经验复制的良性循环。

（4）是对现有营销体系的有力补充

中小功率激光加工切割技术应用行业广泛，同时，激光属于先进加工技术，售前、售中、售后往往需要持续的技术培训和服务，良好的销售模式和完善的销售网络是公司迅速领先同行的一个重要因素。而常规的营销模式需耗费较大成本，配置庞大的营销网络，此外，众多行业拓展以及新工艺、新产品的不断推出，驻外销售人员无法快速了解公司产品最新动态，从而制约了公司产品在各个行业中的推广和使用。

公司拟完善 3G 视频交互式营销系统，利用 3G 视频点对点远程互动，将公司现有营销及售后服务通过可视在线的方式，让客户能够直观、真实、及时地体验公司产品，从而有效的解决了中小功率激光切割技术应用广泛，捕捉需求信息难的问题。此外，3G 网络可以提供更快捷、高效的售后维修及应用咨询等增值服务。借助 3G 视频和电子商务等高科技手段，对现有营销模式进行改造，有利于弥补传统营销模式的短板，降低沟通成本和时间成本，从而提高销售及服务的有效性。

（5）提高售后服务能力、掌握客户需求动态

激光设备属于高精密光机电一体化设备，产品由多种精密器件组成，由于客户技术能力参差不齐，大多对设备售后服务的依赖性较大，因此在使用方式、设备维护、维修保养等方面均需要长期的售后服务。近年来，公司产品实现向裁床、振镜系列等中高端设备过渡，这对设备使用方式、维护升级等方面提出了更高的

要求。

同时，随着公司业务范围的扩展，售后服务能力已成为衡量产品及服务品质的关键因素，为进一步完善售前售后服务、提高品牌影响力，公司拟建设覆盖全国、快速响应客户需求的营销服务网络。在实现销售业务的同时承担好售前售后服务功能，并能够持续、及时地接触到一线市场的动态，迅速收集用户的市场反馈信息，进而升级产品及服务，占领把握市场未来变化趋势的制高点。

3、项目投资概算

本项目投资总额为 2,563.10 万元，建设期为 2 年，第一年投入 1,562.00 万元，第二年投入 1,001.10 万元，按项目构成划分见下表：

序号	项目名称	第一年	第二年	合　计
1	3G 视频交互式营销系统投入	536.75	-	**536.75**
2	办事处建设投入	573.25	297.10	**870.35**
3	行业展会推广投入	452.00	704.00	**1,156.00**
合　计		**1,562.00**	**1,001.10**	**2,563.10**

4、项目主要建设内容

（1）建设目标

本项目的目标是要建成全方位一体化的营销服务网络体系，其主要目的是完善公司现有营销服务网络，加强售前演示、售后服务能力，贴近市场需求，缩短客户需求响应时间，从而提高市场渗透率，扩大市场占有率，并在全国范围内树立公司统一的品牌形象，增强公司的竞争优势。公司将利用覆盖全国主要城市的办事处体系、快速高效的 3G 视频交互销售系统、以及强势有效的行业展会营销，形成行业和区域营销并行推进、实体和 3G 视频营销相结合的创新营销模式，为公司深入挖掘已有市场潜力，实现对空白市场的快速占领，为客户提供更完善细致的个性化激光行业应用解决方案打下坚实基础。

（2）主要建设内容

本项目拟在原有营销网络技术上进行技改，从三方面进行建设：营销办事处升级及扩建、3G 视频交互式营销系统投入、行业展会投入。本着稳健性原则和公司业务发展需要，公司第一年将完成 3G 视频交互式营销系统升级；办事处升级和新建将分两年完成，最终形成以各片区一级办事处为中心，往周边区域渗透

的局面，逐步覆盖全国重点市场；为加大市场拓展力度，行业展会将分 2 年依次投入，形成国内外全方面辐射的宣传态势，提高对公司市场营销的渗透力。

本项目规划人员总数为 93 人。其中第一年新增人员 63 人，第二年新增人员 30 人。3G 视频交互式营销系统投入项目新增人员 20 人；营销办事处升级及扩建项目新增人员 63 人；行业展会投入项目新增人员 10 人。所需人员可在公司内部调剂、自行培训或向社会公开招聘解决。

1）3G 视频交互式营销系统投入

目前，公司的外地分支机构较少，办公场地和人员投资不足，外地办事处尚不具备行业应用解决方案的演示能力，因此售前沟通、方案制定、演示、反馈等周期较长。为快速响应客户需求，促进成交效率，提高销售额，降低销售费用，本项目拟在公司本部建设 3G 视频交互式营销系统，实现 24 小时不间断快速交互式营销。

办公场所：为便于公司统一管理，降低建设成本和提高综合利用率，公司拟在租赁的综合办公大楼中分配 4,484 平方米作为视频在线销售网络相关配套设施的建设场所，其中具体配套功能区域划分如下：

区域功能	使用面积（平方米）	用途
演示厅	1,000	建设终端演示厅，搭建相关硬软件环境
激光设备展示厅	800	展示公司各种系列的机型
激光加工样品展示厅	300	分类展示公司激光设备加工的各种产品
产品工艺测试厅	500	主要用来向客户现场演示产品加工方式、技术指标测试
办公区域	1,884	办公区域

建设费用及配置明细：根据项目实际运作及相关配套设施建设，本项目将拟建在线视频销售网络的设备配置及费用标准作了规定，详见下表：

项　目	明细	金额（万元）
固定资产	摄像机（6 台）	15.66
	笔记本电脑（8 台）	4.68
	3G 视频专用手机（20 台）	10
	其他设备	9.69
软件购置及维护成本	网站程序维护	10
	防火墙	17

	软件购置	66.71
装修费用	室内装修	250
其他费用	-	153.01
合 计		**536.75**

2）国内办事处建设

网点布设：全国范围内升级 4 个原有办事处，项目概算需 246.44 万元；新建 21 个营销服务网点，项目概算需 623.91 万元。以办事处的形式进行运营，按华中、华西、华东、东北以及西南五大区域划分，进行分片管理。

办公场所：公司办事处办公场所拟通过租赁形式解决。广州、上海、天津、重庆四地一级办事处使用面积控制在 150 平方米，其余办事处使用面积控制在 100 平方米。详情如下表：

序号	办事处	人员	拟建时间	备注
1	宜昌	6	第 1 年	-
2	长沙	3	第 2 年	-
3	郑州	3	第 1 年	-
4	合肥	3	第 2 年	-
5	广州	6	第 1 年	中心网点（升级）
6	佛山	3	第 2 年	-
7	汕头	3	第 2 年	-
8	惠州	3	第 1 年	-
9	深圳	3	第 1 年	-
10	桂林	3	第 1 年	-
11	上海	6	第 1 年	中心网点（升级）
12	嘉兴	3	第 1 年	-
13	台州	3	第 1 年	-
14	无锡	3	第 1 年	-
15	天津	6	第 1 年	中心网点（升级）
16	北京	3	第 1 年	-
17	济南	3	第 2 年	-
18	沈阳	3	第 1 年	-
19	大连	3	第 2 年	-
20	长春	3	第 2 年	-

序号	办事处	人员	拟建时间	备注
21	哈尔滨	3	第 2 年	-
22	重庆	6	第 1 年	中心网点（升级）
23	昆明	3	第 2 年	-
24	西安	3	第 1 年	-
25	福州	3	第 2 年	-

办事处通用费用及配置明细：根据现有的办事处运行情况及积累的经验，本项目将拟建中心网点及非中心网点办事处的设备配置及费用标准作了规定。

中心网点办事处通用费用及配置明细如下表：

项　目	明　细	金额（万元）
租赁费	一年的房屋租赁费	10
固定资产	笔记本计算机 6 部	3.6
	办公桌椅 6 套文件柜一套、沙发一套、电话、交换机	3.03
	打印机 1 台	0.4
	复印、传真一体机	1
	公司产品展示样本 3 台	15
	维修器具六套	3
	空调三台	1.2
	卧具、饮水机、热水器等生活用品	1
	小计	**28.23**
装修费	办事处及设备演示厅装修	8
其他费用及备用金	开办费、杂费、备用金等	15.38
合　计		**61.61**

非中心网点办事处通用费用及配置明细如下表：

项　目	明　细	金额（万元）
租赁费	一年的房屋租赁费	5
固定资产	计算机 3 部	1.8
	办公桌椅 3 套、文件柜一套、沙发一套、电话、交换机	1.61
	打印机 1 台	0.4
	复印、传真一体机	1
	公司产品展示样本	5

项　目	明　细	金额（万元）
	维修器具三套	1.5
	空调两台	0.8
	卧具、饮水机、热水器等生活用品	1
	小计	**13.11**
装修费	办事处简装修（租赁）	2
其他费用及备用金	开办费、杂费、备用金等	9.6
合　计		**29.71**

主要设备和仪器：本项目根据业务需要，分两年配置，设备主要包括计算机、办公家俱、维修器具、打印机、复印机、传真机等办公设施以及空调、卧具、热水器等生活设施。配置设备总数为 565 台/套，合计 388.33 万元。

3）国内外行业展会推广

由于激光设备在我国市场普及率较低，特别是中小功率激光切割设备行业应用推广速度较慢，行业应用有待挖掘，市场尚处于成长初期。针对行业现实情况，公司通过参加激光行业及下游行业展会的方式，拓展新行业新市场，提升公司品牌，推广激光行业应用解决方案，提高客户对激光加工的认知，并获取最新行业需求信息；同时，公司通过参加国外展会加强和拓展与国外经销商的合作，提升公司在国外市场的销售。

近几年来，公司通过参加国内外行业展会，积累了较多的行业经验，对行业需求把握及趋势变化有了较深刻的理解。未来公司将在已参加展会基础上，扩大行业展会范围，募集资金到位后两年展会主要方向如下：

服装类展会：包括面料类、服装辅料类、成衣类、服装加工技术类等；

家纺用品类展会：包括床上用品、家居装饰用品、窗帘饰品类等；

制鞋箱包类：包括鞋、箱包、皮衣、皮装饰品类等；

玩具/教育用品/体育用品类展会：包括玩具、婴儿用品、办公用品、学生用品、户外运动类等；

产业用纺织品类展会：包括汽车制造、非织造材料、过滤产品类等；

广告工艺品类展会：包括广告产品、工艺品、艺术玻璃类等；

工业产品类展会：包括机械工业品、需批量标记产品、不锈钢产品、金属加工产品、金属饰品类等；

家俱/建材/装饰类展会：包括家俱、建材材料、地面铺装材料类等。

为配合公司未来市场拓展需要，消化金属管激光器产业化后新增产能，公司拟加大未来两年行业展会营销力度，详见下表：

国内展会	第 1 年		第 2 年	
	参展数量	资金（万元）	参展数量	资金（万元）
参展个数	25 个	-	28 个	-
参展展位数	1200m^2	130	1500m^2	180
展位特装搭建费	-	30	-	60
参展人员差旅费	-	25	-	40
参展设备运输费	-	9	-	12
小计	-	**194**	-	**292**
国外展会	**参展数量**	**资金（万元）**	**参展数量**	**资金（万元）**
参展个数	4 个	-	6 个	-
参展展位数	288m^2	150	360m^2	220
展位特装搭建费	-	50	-	100
参展人员差旅费	-	40	-	70
参展设备运输费	-	18	-	22
小计	-	**258**	-	**412**
合　计	-	**452**	-	**704**

5、项目的组织实施

本项目建设期两年，主要表现为网点办事处的扩建及升级、行业推广费的实施均分两年进行。第一年升级 4 个中心网点办事处，新建办事处 10 个，第二年新建办事处 11 个；行业推广费分两年实施。而 3G 视频交互式营销系统的项目，公司目前已开始实施，在线展览内容和程序正在制作，截止 2010 年 9 月 30 日，公司在此项目上共计发生固定资产投资 10.35 万元，主要为购买摄像机和服务器等。

公司后续搭建完成演示室建设，安装覆盖国内的服务器网点等工作。

（四）研发中心建设项目

1、项目概述

本项目在公司已有的技术资源基础上，整合并扩大研发队伍，扩建、新建各

项目研发部实验室并配套完备设施。项目建成后，本公司将形成高效强大的激光技术应用研发和基础研发实力，有效地提高中功率金属管激光器研发设计、行业应用软件研发、中小功率激光加工行业解决方案等的整体水平和市场竞争力，在适应全球激光产业快速发展要求的同时，进一步提升公司的盈利能力。

2、项目背景及必要性

激光的应用领域广泛，随着技术的不断进步，激光产品的需求结构也在发生变化，只有通过不断的研发和创新，掌握适合市场需求的先进技术，才能拓宽激光产品的应用范围，抢占市场先机。

公司的核心竞争力来自于对市场需求的快速响应，能够根据客户的需求提出解决方案并投入生产，这需要持续不断的研发投入和高水平的综合研发能力。一直以来，公司十分重视研发工作，并取得“高新技术研发中心”的殊荣。由于公司对技术研发的高度重视，已确立了服装家纺行业的优势地位，更在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺、印刷包装、金属加工等众多行业中发挥着重大影响力。公司自主研发的产品已增至 100 余种机型，涵盖激光切割、激光标刻系统等众多系列，其中多项产品及技术获得国家专利和软件著作权。

现有的技术成果为公司的进一步创新和发展打下了良好基础，但与国际上的跨国大公司相比，公司的综合技术实力仍存在较大差距，要想保持目前在国内外的市场份额并继续扩张，就必须不断改进与创新，掌握适合市场需求的先进技术，并向市场推出高技术含量、高附加值的新型产品。

目前公司的研发中心尚处于建设之中，一些必要的科研仪器设备由于价格较高而尚未购置，一些重要的实验仪器设备也急需升级换代，并直接关系到公司一系列技术开发项目的实施。公司拟整合现有研发力量，积极吸引国内外技术人才，加大实验室投入力度，集中建设具有国际先进设备水平的研发中心。

本项目建成将使公司现有的研发体系得到完善，通过引入国内外先进的实验及检测设备，提高公司研发新产品的效率和手段，形成一流的产学研基地。同时，本项目也可提升研发中心的地位，有助于公司更好地吸引高科技人才，提高研发中心人员的整体水平和产品综合开发能力，增强公司核心技术竞争力，为承接研发项目拓展更大的空间，为公司的可持续发展提供有力支持。

3、项目投资概算

本项目投资总额 1,996.81 万元，其中新增固定资产投资（含装修、设备安装等）1,893.83 万元。项目建设期 6 个月，项目投资在第一年全部投入。项目投资按费用构成划分见下表：

序号	项目名称	估算投资（万元）	占投资比例(%)
1	装修工程费	238.80	11.96%
2	设备购置费	1,548.57	77.55%
3	设备安装费	46.46	2.33%
4	其它工程费	102.98	5.16%
5	流动资金	60.00	3.00%
合 计		**1,996.81**	**100.00%**

4、主要建设内容

（1）建设目标

公司拟通过该项目建成一个高水平的激光技术研发中心，其主要目的是完善和加强公司激光技术的综合研发实力，培养一支具备突出创新能力的研发团队，形成激光技术与实际应用的有效结合。公司将利用研发中心分别进行 450W 及以上功率的金属管激光器研发、激光加工解决方案系列应用软件研发、激光加工专业机器人的研发和应用、基于互联网和激光标刻技术的金属产品远程身份识别系统的研发，开发适合市场需求并具有先进水平的激光加工项目。通过实施对上述技术的研发，一方面提升公司现有产品的品质与附加值，一方面拓展激光产品的应用范围，为公司发现和培养新的商业机会。

（2）主要建设内容

为适应研发的需要，公司拟新增研发设备和仪器 172 台，拟在租赁的综合办公大楼中分配 2,388 平方米用于研发中心建设。

本项目主要建设数据见下表：

序号	名称	研究进展
1	**研发方向**	
	激光加工解决方案系列应用软件研发	预研
	450W 及以上功率金属管激光器研发	预研
	激光加工专业机器人的研发和应用	基础预研

序号	名称	研究进展		
	基于互联网和激光标刻技术的金属产品远程身份识别系统的开发	研发		
	名称	**单位**	**数据**	**备注**
2	租赁面积	M^2	2,388	-
3	职工人数	人	120	-
4	新增设备、仪器数量	台	172	-
5	新增软件	套	128	-

（3）项目技术与装备

1）激光加工解决方案系列应用软件研发

该研究项目的主要原则是深入到所涉及的行业，为客户需求提供系统的解决方案。公司已涉及并准备针对性开发的行业应用软件包括：服装家纺行业、制鞋箱包行业、产业用纺织品行业、家俱装饰行业、广告工艺品行业、金属切割行业、印刷行业等。以公司服装家纺行业解决方案为例，开发内容简述如下：

公司的目标是不仅仅提供激光切割设备，而是提供完整的服装裁剪方案，系统功能包括打版、放码、排版、自动送料系统、标示系统、集中切割系统、自动分拣系统、数据统计、数据库管理等，可以让客户能够轻松实现自己的要求。

预计的系统流程及相关软件如下：

系统流程：设计—>打版—>放码—>排版—>自动送料—>标示—>激光切割—>自动分拣—>数据统计—>数据库管理

相关软件：行业设计软件、排版软件、激光加工及辅助功能软件、生产统计软件、分析软件等。

公司目前在设计、排版、激光加工等方面已有基本的配套软件，研发中心的软件开发方向是多头排版及统计分析软件和标示、自动分拣等模块的优化和深化。

目前公司在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属切割等行业的软件应用系统已试生产，未来将着手进行升级完善。

本研发项目预计新增设备 73 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	厂家
1	ARM9 开发板	4	0.5	2	-

序号	名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	厂家
2	闭环伺服系统开发板	2	4	8	-
3	运动开发系统	2	1.2	2.4	-
4	服装行业排版放码软件	1	5	5	样品进口
5	标刻软件	1	5	5	样品进口
6	金属切割排版软件	1	10	10	样品进口
7	通用五轴数控系统	1	20	20	西门子
8	笔记本电脑	15	0.8	12	-
9	台式电脑	4	0.45	0.9	-
10	DSP 开发板	10	1	10	-
11	FPGA 开发板	10	0.4	4	-
12	单片机烧写器	5	0.2	1	-
13	QUARTURS 软件	5	8	40	-
14	coredraw12	4	0.58	2.32	-
15	Adobe Illustrator	4	0.55	2.2	-
16	Adobe Photoshop CS4	3	0.87	2.61	-
17	Visual graph 图形开发平台	1	3.8	3.8	-
合 计		**73**	-	**131.23**	-

2）450W 及以上金属管射频激光器项目

该研究项目以 150W 和 300W 金属管激光器技术为基础进行的后续研发。在技术和人员上，该项目已有系统的技术储备和人员积累。同时，该项目在组装、调试等方面的工艺技术已比较成熟。

在现有市场中，450-1000W 功率级别的激光器制造竞争较小，市场需求前景很好，现在主要由国外厂家垄断。公司拟研发并推出 450W 系列功率等级激光器，并逐步取代国外进口产品，为公司增加新的利润增长点。

本研发项目预计新增设备 89 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	设备名称/型号	数量	单价（万元）	总值（万元）	生产厂家
1	示波器	4	10	40	安捷伦
2	频谱分析仪	4	13	52	安捷伦
3	频谱分析仪测试套件	4	0.5	2	安捷伦
4	矢量网络分析仪	4	14.5	58	安捷伦
5	逻辑分析仪	2	8.25	16.5	安捷伦

序号	设备名称/型号	数量	单价（万元）	总值（万元）	生产厂家
6	射频功率计	2	6.67	13.34	安捷伦
7	功率反射仪	2	1.5	3	JDS
8	回路仿真器	5	0.2	1	TELEBYTE
9	线路仿真器	2	1	2	DLS
10	信号发生器	2	1.5	3	DLS
11	软件开发系统	6	5.5	33	
12	电流枪	2	3.5	7	安捷伦
13	点温计	2	1.5	3	国产
14	恒温恒湿箱	1	20	20	国产
15	大功率电阻负载	4	1.5	6	国产
16	自动测试工装	2	2	4	国产
17	笔记本电脑	4	1.2	4.8	国产
18	台式电脑	4	0.6	2.4	国产
19	检漏仪	2	12.8	25.6	国产
20	真空抽气系统	4	12.5	50	国产
21	超静工作台	2	1.5	3	国产
22	光功率计	4	3.5	14	相干
23	光学平台	2	5	10	国产
24	光束质量分析仪	2	5.5	11	相干
25	大功率直流稳压电源系统	4	2	8	国产
26	大功率激光冷水机	4	1.5	6	国产
27	大功率射频衰减器	8	5	40	国产
28	超纯净水过滤设备	1	13.6	13.6	国产
合 计		**89**	-	**452.24**	-

3）基于互联网和激光标刻技术的金属产品远程身份识别系统的开发

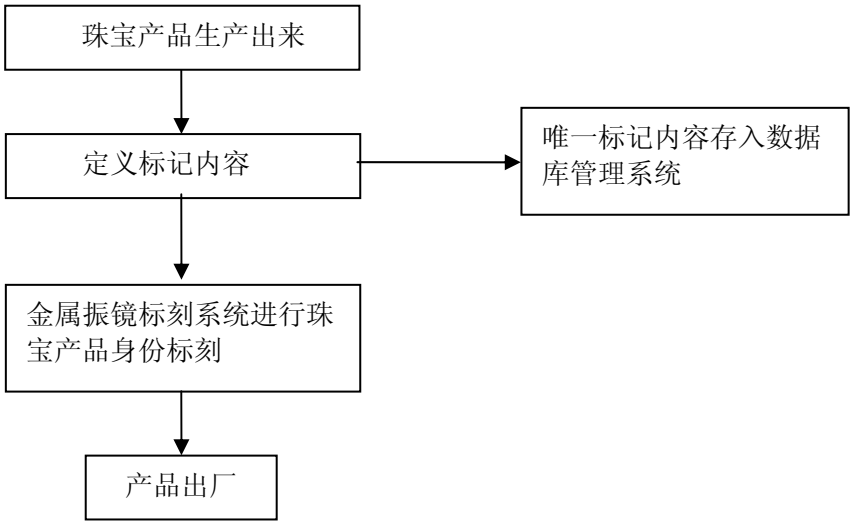
激光可以在高档酒类（酒盖）、汽车零部件等金属件上以及珠宝等非金属表面上进行标刻，并借助于物联网，实现远程身份识别达到防伪目的。

汽车等机械设备中存在大量的机械零件，这些零件因不同的产地和加工工艺不同造成价格差别巨大。大量优秀企业的产品由于假冒伪劣产品的出现受到巨大的经济损失和信誉损失。对这些金属零件的身份识别一般只在制造厂内部可以实现，消费者想要获得这些信息非常困难。

针对以上状况，公司拟开发基于互联网和激光标刻技术的金属产品远程身份识别系统。该系统包括：具有反馈、加密功能的高速金属信息标刻系统、零件信息编码加密软件、基于互联网的零件信息数据库管理系统和基于互联网的读码解码终端。具体的应用流程如下：生产制造厂家利用零件信息编码加密软件生成每个零件的加密信息，并在生产过程中利用金属标刻系统在零件的非使用外表面标刻，并将相关数据通过互联网传递至数据库管理系统中；零件的零售端拥有读码解码终端，通过终端对零件的扫描获得产品信息，并通过互联网自动查询相关数据库。客户可以在第一时间了解产品的真实产地、生产时间等数据库记录。

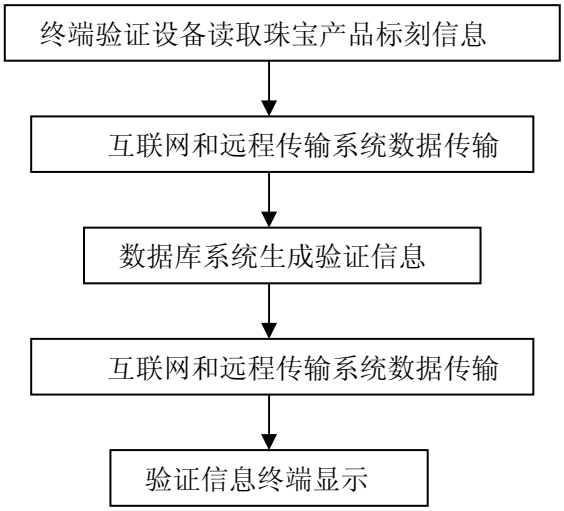
该系统主要应用于金属加工行业的防伪识别。在珠宝行业典型应用如下图所示：

A、珠宝厂家操作流程：



B、客户或者珠宝品牌专卖店操作流程

客户仅需利用终端扫描标刻信息，即可通过互联网查询产品的详细信息，如出厂时间、产品名称、材质、产地等。



本研发项目预计新增设备 27 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	厂家	备注
1	专用激光打标机	2	50	100	自制	原型机
2	专用打标机模具	1	100	100	自制	-
3	专用打标机样机	2	20	40	自制	-
4	侧泵打标机	1	15	15	自制	-
5	读码解码终端模具	1	80	80	-	-
6	读码解码终端样机	2	5	10	-	-
7	网络服务器	2	3	6	-	-
8	组网其他材料	1	10	10	-	-
9	笔记本电脑	5	0.8	4	-	-
10	台式电脑	10	0.45	4.5	-	-
11	其他实验用材料	-	15	15	外购	-
合 计		**27**	-	**384.5**	-	

4）激光加工专业机器人的研发和应用

工业机器人在汽车、电子等大批量生产行业已有成熟的应用，且应用面在不断扩大，以机器人技术为基础的激光焊接、切割系统也已经在一定程度上对传统的弧焊、电焊、等离子切割系统等形成了一定的冲击。但由于技术门槛高、价格昂贵等原因，激光加工专业机器人在国内的应用还非常有限。

除金属材料外，非金属材料也有许多应用需要多维联动的动作才能实现。例如汽车内饰、女性内衣、家俱包皮、手板加工、灯箱制作等等。这些制品的加工通常采用手工方式来进行，加工效率低，产品质量差。虽然机器人的水射流切割

技术在汽车内饰行业已经有了一定的应用，但相对水射流加工技术而言，激光加工技术是更好的加工方式，不仅后处理更简单，而且可以完成切割、焊接两种功能，极大地扩大了设备的应用面。

研发中心已将此项目列为预研项目，主要瞄准的是其广阔的应用前景，研发内容将集中在：小负荷行业专用机器人的开发、光纤激光器对薄钢板的切割焊接工艺研究、激光器在机器人切割和焊接系统的应用研发三个方向。

本研发项目预计新增设备 23 台（套），主要设备配置清单如下：

序号	名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	厂家	备注
1	金相显微镜	1	5	5	上海光学仪器厂等	材料金相结构观察
2	便携式硬度计	1	1	1	北京美泰科仪等	材料硬度检测
3	便携式涡流探伤仪	1	5	5	北京美泰科仪等	材料缺陷检测
4	工业机器人系统	2	40	80	ABB 等	开发用原型机
5	光纤激光器 200W	1	50	50	-	-
6	笔记本电脑	4	0.8	3.2	-	-
7	台式电脑	4	0.45	1.8	-	-
8	工业机器人数控系统	2	15	30	-	-
9	金相研磨仪	2	0.5	1	-	-
10	材料冲击实验机	1	8	8	-	-
11	材料拉伸实验机	1	10	10	-	-
12	工业用导光臂	3	5	15	美国	激光传导系统
13	其他实验用材料	-	10	10	-	-
合 计		**23**	-	**220**	-	-

5）研发中心建设项目公用设备及软件情况

上述四个研发方向新增公用设备 13 台（套），软件清单 128 套，主要清单如下：

序号	公用设备名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	生产厂家
1	桥式三坐标测量机	1	70	70	海克思康
2	关节臂式三坐标测量机	1	60	60	海克思康

序号	公用设备名称	数量	单价（万元）	总价（万元）	生产厂家
3	激光干涉仪	1	25	25	美国光动公司
4	绝缘耐压测试仪	1	0.8	0.8	-
5	激光光束质量分析仪	1	20	20	以色列
6	光束质量分析仪	1	5.5	5.5	相干
7	逻辑分析仪	1	3.5	3.5	-
8	激光功率计	1	3.5	3.5	-
9	示波器	4	1.45	5.8	-
10	中型服务器	1	3	3	-
合 计		**13**	-	**197.1**	-

序号	软件名称/型号	数量	单价（万元）	总价（万元）	生产厂家
1	VC 编程软件套件	6	0.52	3.12	微软
2	ARM 编程套件	4	0.6	2.4	-
3	FPGA 开发工具	4	8	32	-
4	WINDOWSXP 操作系统	40	0.09	3.6	微软
5	OFFICE 办公套件	40	0.245	9.8	微软
6	51 单片机编程软件	4	0.20	0.8	-
7	WINDOWS 服务器系统	2	0.54	1.08	微软
8	数据库管理系统	2	1.6	3.2	微软
9	Solidworks 三维设计软件	5	5.8	29	-
10	AUTOCAD2008	10	2.3	23	-
11	Protel xp	3	0.5	1.5	-
12	Coreldraw12	4	0.5	2	Corel
13	机器视觉开发套件	2	6	12	-
14	ZEMAX 光学计算软件	2	20	40	-
合 计		**128**	-	**163.5**	-

5、项目的组织实施

本项目由公司组织专门项目组具体组织实施。

本项目建设期为 6 个月，项目实施进度计划如下：项目可研报告编制、审批，环境影响评价，初步设计及审批已经完成；在募集资金到位后 6 个月内完成项目

实施。

截止 2010 年 9 月 30 日，公司已开展 450W 及以上功率金属管激光器研发和激光加工解决方案系列应用软件研发，固定资产投入 17.66 万元。

（五）其他与主营业务相关的营运资金项目

1、缓解收入规模扩大带来的营运资金压力

随着公司收入规模扩大、自制金属管激光设备扩产，公司应收账款、存货总量也将随之增加，虽然公司已经形成了一套行之有效的应收账款及存货管理制度，将应收账款和存货余额控制在合理范围之内，但未来应收账款和存货余额的增加，仍将加大对营运资金的占用，以募集资金补充营运资金，将有效缓解公司营运资金压力。

2、为公司技术研发、吸引各类人才提供强大的资金支持

持续的研发投入，是公司保持核心技术先进性和快速响应客户需求的重要途径之一，未来公司仍将保持积极的研发策略，在不断提高现有产品质量、丰富产品线的同时，重点加强中小功率激光切割行业应用软件、光纤激光器等的研发力度，使公司产品持续具有市场竞争力。

吸引各类人才，也是巩固和加强公司核心竞争力的途径之一。公司将加大对各类人才引进的力度。强大的资金支持，将有助于公司吸引优秀人才的加盟。

3、进一步加强营销体系的建设

中小功率激光切割设备应用广泛，需求个性化丰富，公司在逐步完善现有营销体系的基础上，将进一步完善售后服务体系，加大行业展会的推广力度、建立国外销售网点、拓展在国外直销的广度，增强公司的营销服务能力。

4、改善公司的财务状况

公司的资产负债率将进一步降低，提升公司的偿债能力和资产流动性，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，保证了公司业务的顺利开展，将有利于公司扩大业务规模，优化公司财务结构，从而提高公司的市场竞争力。

三、项目市场前景分析

（一）中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目市

场前景分析

1、报告期金属管激光器采购量及耗用量

项目产品供公司自用，作为核心部件安装在公司生产的激光设备内，其中自产的 150W 金属管激光器取代以往进口的 150W（含）以下的金属管激光器，300W 金属管激光器取代以往进口的 300W 金属管激光器。2007-2009 年，公司金属管激光器采购量（含自制）及耗用量整体呈现上升趋势，报告期内公司金属管激光器采购（含自制）和耗用情况如下表所示：

年度/期间	金属管激光器采购和耗用情况	
	采购和自制合计（根）	耗用量（根）
2010 年 1-9 月	146	94
2009 年	102	94
2008 年	46	54
2007 年	56	55

2、项目达产后的产能、产量

本项目建设期为 6 个月。项目投产后规划产品产能逐年增加，预计 150W 金属管激光器第一年投产 50%，第 2 年达产；300W 金属管激光器第一年投产 40%，第 2 年达产。项目产品为公司主营业务产品的核心部件，主要供公司自用，暂不对外销售。达产前对应的产量规划情况如下表：

单位：台

型号	投产第 1 年	达产年
150W	400	800
300W	80	200

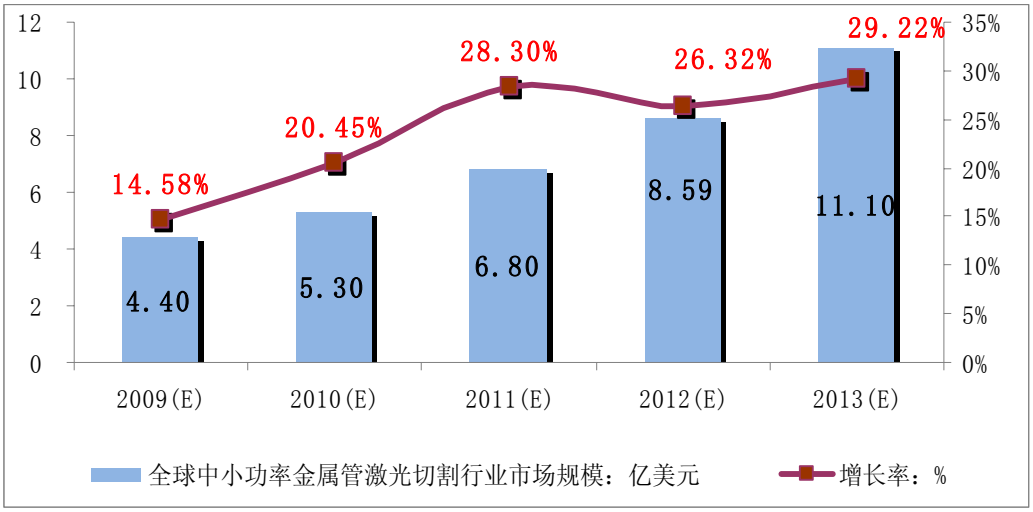
根据上表，本项目达产后，150W 和 300W 金属管激光器产能将分别达到 800 只/年和 200 只/年。

3、产品的市场规模

（1）全球市场仍将快速增长

根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2009 年全球金属管激光设备市场规模约 4.40 亿美元，占全球中小功率激光切割设备的市场份额的比例为 64.42%，其主要市场在欧美等发达国家。随着中国厂家掌握金属管

激光器技术并进行产业化生产，全球中小功率金属管切割加工设备市场规模将呈现快速增长趋势，预计 2010-2013 年全球金属管激光设备市场复合增长率将高达 27.94%，全球金属管激光设备市场规模趋势如下所示：



数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会

（2）国内市场将跨越式发展

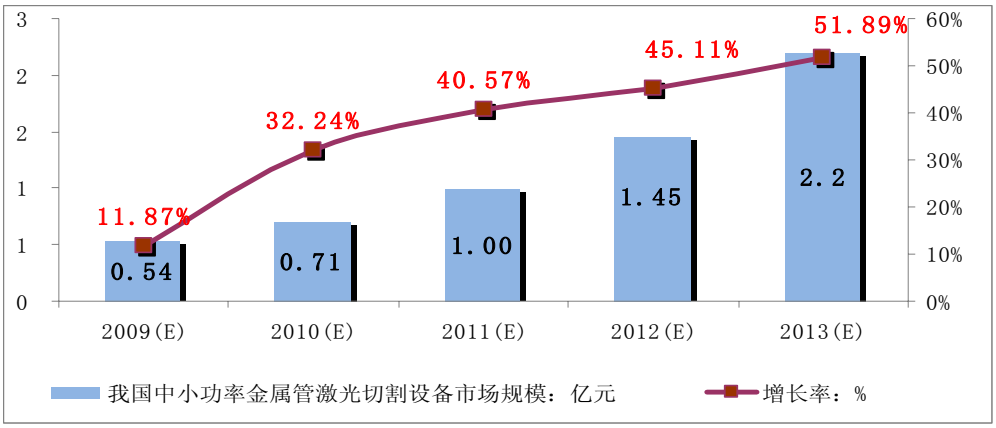
1）金属管激光设备国内需求潜力大

由于玻璃管激光器价格便宜，而金属管激光器全部依靠进口，价格高、订货周期长、返修手续复杂、维护费用高，需占用设备厂商较多的流动资金，因此，国内中小功率激光切割设备厂商立足于国内企业对中小功率激光切割设备尚处于逐步接受和认知的现状，在进入该行业伊始，主要以推广玻璃管激光设备为主，同时对金属管激光设备作适当的引导。

金属管激光设备相比玻璃管激光设备具有显著的性能优势，不仅可以很好的应用于高速切割、动态雕花、激光打孔等众多新的领域，还可以更好的满足下游客户日趋多样化的中高档加工需求。随着金属管激光器的国产化和中小功率激光切割设备行业应用的扩张，下游客户对激光加工精度、速度、新工艺等要求越来越高，金属管激光设备应用领域不断增多，金属管激光设备的增长速度显著高于玻璃管激光设备。根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2009-2013 年，国内玻璃管激光设备年复合增长率为 28.09%，金属管激光设备年复合增长率为 42.27%，2013 年金属管激光设备在我国中小功率激光切割设备中的比例将从 2009 年的 11.96%提高至 2013 年的 16.92%。

2）国内市场规模趋势

目前，我国中小功率激光切割设备以价格相对较低的玻璃管激光设备为主，金属管激光设备约占激光切割设备 11.96%的市场份额，约为 5,400 万元。随着金属管激光器的逐步国产化，国内金属管激光设备市场有望实现跨越式发展，预计 2010-2013 年我国金属管激光设备市场复合增长率将高达 45.79%。我国金属管激光设备市场规模趋势如下所示：



数据来源：《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，中国光学学会激光加工专委会

（二）中小功率激光设备异地技改项目市场前景分析

1、项目产品在报告期内的产能、产量、销量、产销率

公司产品目前年生产能力约为 1,300 台。近年来，公司产品销售规模持续增长，2007-2009 年，公司产品产量分别为 1,055 台、1,104 台及 1,395 台，产能利用率超过 100%。项目产品在报告期内的产能、产量、销量和产销率的详细情况参阅本招股说明书 “第六节 四、（三）1、产品的产能、产量、销量、产销率”。

2、产品销售的市场分布情况

公司产品销售范围较广，涵盖了服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密加工等众多行业，并已在服装家纺行业取得了国内龙头地位；在制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、金属精密加工等行业的市场占有率亦位居行业前列。项目产品销售市场分布的详细情况参阅本招股说明书“第十节 十三、（一）营业收入”。

3、项目达产后产品的产能、产量

本项目建设期为 7 个月。项目建成后预计第一年投产 74%，第 2 年达产。达产前对应的产品产量规划情况如下表：

单位：台

型号	投产第 1 年	达产年
150W 金属管激光设备	400	800
300W 金属管激光设备	80	200
固体激光设备	150	200
玻璃管激光设备	1,000	1,000

根据上表，本项目达产后，公司产品产能将达到 2,200 台/年，较目前增加约 900 台/年。

4、行业的发展趋势

中小功率激光切割设备行业起步时间很短，目前尚处于成长初期阶段。随着我国工业对加工技术水平要求的提高，中小功率激光切割设备对传统切割设备的替代趋势日趋明显，未来将得到迅速发展；此外，金属管激光器具有寿命长、反应速度快、功率大、线性度好等优势，随着金属管激光器的国产化以及客户多样化的加工需求增多，未来市场前景广阔。

5、产品的市场规模

根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，2009 年全球中小功率激光切割设备销售额约 6.83 亿美元，我国中小功率激光切割市场规模约 4.49 亿元。随着激光技术的推广以及下游客户对激光设备的接受认可程度的加深，市场规模将快速增长，在各行业的应用普及率将得到较大的提高。有关中小功率激光切割设备的销售预测及市场容量分析参阅本招股说明书“第六节 二、（二）3、中小功率激光切割设备行业概况”及“第六节 二、（五）中小功率激光切割设备市场容量分析”。

6、主要竞争对手情况

本项目建成投产后，产品主要竞争对手未发生变化。主要竞争对手情况参阅本招股说明书“第六节 三、（二）发行人主要竞争对手简况”。

综上分析，中小功率激光切割设备市场发展前景非常广阔，公司新增产能有充足的市场需求。

（三）营销网络建设项目市场前景分析

本项目是为公司产品的销售、维修提供全面服务所建立的网络，是产能扩张的配套建设项目。市场前景参阅本招股说明书“第十一节 三、（二）中小功率激光设备异地技改项目市场前景分析”。

（四）研发中心建设项目市场前景分析

公司研发中心项目拟研发的四个子项目，均紧紧围绕公司的主营业务，根据客户需求以及市场发展趋势进行开发，具有良好的市场前景。

1、450W 及以上金属管射频激光器项目

该项目着重于 450-1000W 中功率金属管激光器工艺及生产技术的研发。目前，该子项目的前期产品 150W、300W 金属管激光器已经进入小规模生产阶段，在广告工艺品、家俱装饰等行业中得到应用，应用状况良好，有效带动了公司收入的增长。2009 年全球中小功率金属管激光切割市场规模达 4.55 亿美元，而国内市场仅为 0.54 亿元，预计金属管激光器国产化后，我国中小功率金属管激光设备市场将出现跨越式发展，2013 年我国中小功率金属管激光设备市场规模有望达到 2.2 亿元。激光加工行业为典型技术推动型行业，随着研发工作深入开展，更高功率的金属管激光器技术的突破，将实现对进口产品的替代，由此将为公司带来良好的投资回报。

2、激光加工解决方案系列应用软件

该项目是激光加工行业应用解决方案的核心部分，对激光应用的行业深入拓展起到关键作用。本研发方向致力于为不同行业应用提供激光加工应用的整体解决方案，该系统的研发将填补国内空白，不仅完善激光应用的行业专用软件，而且整合加工过程中客户其他功能需求，诸如前端产品设计及后续系统管理等，实现在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品、家俱装饰、广告工艺品、金属精密切割等行业纵深应用。

3、激光加工专业机器人的研发和应用

该项目致力于实现对金属材料及非金属材料激光应用的多维联动加工。工业

机器人在汽车、电子等大批量生产行业已有成熟的应用，且应用面在不断扩大，激光加工专业机器人在行业的应用前景广阔。此外，汽车内饰、女性内衣、家俱包皮、手板加工、灯箱制作等制品的加工目前仍采以手工加工为主，该项目将针对以上市场，实现以机器人技术为基础的激光焊接、切割的加工方式，提高加工效率和加工质量。在这些行业，激光加工专业机器人将具有广阔的应用前景。

4、基于互联网和激光标刻技术的金属产品远程身份识别系统

该项目主要用于金属制品的身份识别，在金属制品加工领域拥有广阔的市场前景，是激光设备在金属制品防伪领域的新应用，应用范围包括酿酒、珠宝、汽车零配件等行业。该系统包括：低成本的高速金属标刻系统、零件信息编码加密软件、基于互联网的零件信息数据库管理系统和基于互联网的读码解码终端。公司通过运用国内外成熟加密技术、数据库管理技术、激光加工技术实现对终端产品的封闭式识别，具有广阔的市场应用前景。

四、产品产能扩张的合理性及产能消化计划

募集资金到位后，公司的产能将从目前的1,300台/年增加到2,200台/年，2009年产品销售结构与项目达产后产品销售结构具体对比如下：

单位：台

项 目	2009年		达产后	
	销量	比例	销量	比例
玻璃管激光设备	1,238	91.10%	1,000	45.45%
金属管激光设备	73	5.37%	1,000	45.45%
固体管激光设备	39	2.87%	200	9.09%
其他	9	0.66%	-	-
合 计	**1,359**	**100.00%**	**2,200**	**100.00%**

公司募投项目达成后的产能及产品结构，是公司基于对行业发展前景的判断、自身发展趋势和发展战略等因素考虑后的合理计划安排。

（一）产能扩大总体合理性分析

1、所处行业广阔的发展前景为发行人产能扩大提供机遇

中小功率激光切割设备行业发展前景广阔，根据《我国中小功率激光切割设备市场现状分析及预测》，玻璃管激光设备、金属管激光设备和固体激光设备的

销售额未来均将保持良好增长态势，2009-2013 年年复合增长率分别为 28.09%、42.27%和 41.99%。行业发展趋势为公司扩大产能、丰富产品结构提供了良好的市场机遇。

2、报告期内产能扩大逐年提高，显示公司规模不断扩大

报告期内，公司产品市场需求旺盛，产能逐年提高，从 2007 年的 1,000 台/年增加至 2009 年的 1,300 台/年，产能增加 30%。公司产能的逐年扩大显示公司规模不断扩大的发展趋势。此外，报告期内公司产能均已得到充分利用，处于满负荷运转状态，产品产销两旺，最近三年的产品产销率平均为 97%左右。公司目前的产能已难以满足市场对其产品日益增长的需求。

3、报告期内产品层次逐年提升，显示公司产品结构正不断完善

近年来，随着中小功率激光切割设备应用范围的扩大和客户需求的深入，公司产品层次逐渐提升，产品结构日趋完善。金属管激光设备、中高端产品裁床系列、振镜系列和固体激光设备的销售高速发展，在产品结构中比例均呈快速上升趋势。2009 年金属管激光设备比 2008 年增长 80.49%，在产品结构中的比例从 2008 年 14.79%增加至 2010 年 1-9 月的 23.83%；2009 年中高端产品裁床系列、振镜系列和固体激光设备销售额合计比 2008 年增长 66.81%，在产品结构中的比例从 2008 年 22.86%增加至 2010 年 1-9 月的 32.88%。随着中小功率激光切割行业的中高端客户需求的增多、公司研发能力的增强和自制金属管激光器的扩产，未来公司中高端产品的比例仍将快速提高。

（二）募投项目产品结构合理性分析

如前所述，公司所处行业发展前景广阔，销售规模增长趋势明显。在玻璃管激光设备、金属管激光设备及固体激光设备未来均可实现快速增长的情况下，公司在综合考虑三种产品的国际国内市场状况、盈利水平、自身技术及业务基础的情况下，合理分配资源，拟基本保持玻璃管设备的产能规模，着重提高产品层次和附加值；集中资源重点发展金属管激光设备，利用金属管激光器国产化的优势，加快国内市场的推广开发，抢占国际市场；积极发展固体激光设备，培育新的利润增长点。公司的产品结构将得到进一步优化和升级。

1、玻璃管激光设备未来产能合理性分析

未来在下游行业应用的普及性需求层面，玻璃管激光设备市场仍将持续快速发展。此外，玻璃管激光设备价格便宜、应用领域广泛，公司基于逐渐提升产品层次和集中主要资源发展高附件值的金属管激光设备的战略考虑，将在未来一段时间内基本稳定玻璃管激光设备的销售量。

2、金属管激光设备未来产能扩大合理性分析

募集资金到位后，达产年度公司的金属管激光设备销量从 2009 年的 73 台增长到 1,000 台/年。公司募投项目达成后的金属管激光设备的产能扩张，是公司基于对行业发展前景的判断、自身发展趋势和发展战略等因素考虑后的合理预测。

（1）金属管激光设备为中小功率激光切割设备行业发展方向

中小功率激光切割行业发展前景广阔，金属管激光设备是中小功率激光切割设备应用的主流。随着中小功率激光切割技术应用的深入、国内金属管激光器制造技术的突破，金属管激光设备将呈现高速增长趋势，金属管激光设备亦将成为国内中小功率激光切割设备应用的主流。

（2）项目产品具备较强竞争力，可迅速占领市场

项目产品具有较强的竞争力：在国际市场上，公司产品不仅性能好，售价还较国际同类产品低，具备明显的性价比优势；在国内市场，项目产品具备服务便捷、价格较低、使用成本低等综合优势，以 150W 自产金属管激光设备和 150W 进口金属管激光设备为例，对比如下：

同型号设备对比	整机成本	售后维护时间	维修成本
使用自产 150W 金属管激光器的切割设备	较低	一周内	几百元
使用进口 150W 金属管激光器的切割设备	较高	1-2 个月	2-4 万元

利用上述优势，公司产品可以迅速地占领市场。

（3）扩大金属管激光设备在产品结构中的比例是发行人的战略考虑

公司在经营中逐步开始实施两条腿走路的策略，即一方面继续使用玻璃管激光设备进行市场培育和推广，通过服务和差异化竞争巩固市场份额，另一方面通过推广金属管激光设备开辟新的下游市场和应用领域，通过高性价比产品占领中高端市场、满足客户多样化需求、提升公司的竞争实力、拉开与国内同行的差距。本项目通过金属管激光器的产能扩充，解决金属管激光器的产能瓶颈，并能避免

进口金属管激光器往国外送修带来的高费用及周期长等问题，为公司金属管激光设备快速增长提供有力保障。

3、固体激光设备未来产能扩张合理性分析

固体激光设备行业应用领域广泛，设备单价和综合毛利率较高，公司在固体激光设备上投入一定的资源。报告期内，每年新增的固体激光产品系列逐年快速上升，固体激光设备的销售量随着公司研发能力和市场开拓能力的提升而大幅增长，2009 年和 2010 年 1-9 月份分别达到 39 台和 43 台。目前公司已成功突破 800W 固体激光器的关键技术并实现设备自产，随着其应用的逐渐推广，固体激光设备增长趋势明显。

（三）金属管激光设备产能消化计划

项目建成后，公司金属管激光器将实现批量化自产，使金属管产品与国内外同类产品比较均具备明显的优势，市场竞争力更上一个台阶。在此基础上，结合国内外金属管激光设备的发展趋势以及公司对下游应用行业的分析判断，公司制定了整体市场规划和详细的产品销售计划，具体如下：

1、整体市场规划

国际市场：公司产品不仅在性能好，而且售价还低于国际同类产品，具备明显的性价比优势。公司计划利用上述优势，在国际市场上推广销售约 40%的金属管激光设备。

国内市场：由于其他厂商金属管激光器需依赖进口，公司产品具备服务便捷、价格较低、使用成本低等综合优势，利用上述优势，公司产品可以迅速地占领国内市场，公司计划在国内推广销售约 60%的金属管激光设备。

2、具体销售计划

金属管激光器具有体积小、全封闭、稳定性强、寿命长、可靠性高、脉冲频率高、光束质量好，适合工业化生产等特点，不仅可以很好地应用于高速切割、动态雕花、激光打孔等众多新的领域，还可以更好地满足下游客户日趋复杂的升级需求。公司对金属管激光设备应用领域进行了详细研究，立足于公司现有产品的优势应用行业，选定了如下金属管激光设备应用新领域及升级应用领域作为产

品的主要推广领域：

应用行业	主要应用新领域	主要升级应用领域
服装家纺	皮衣雕花、刺绣、服装面料雕花、艺术窗帘、床上用品切割等	服装裁剪下料、牛仔雕花、地毯拼花
制鞋箱包	鞋垫、鞋面、皮靴筒面、包面的雕花等	-
产业用纺织品	过滤材料、汽车内饰切割等	安全气囊
家俱装饰	装饰木板雕花等	-
广告工艺品	塑料、橡胶、合成材料的切割及雕花等	艺术玻璃覆盖材料、亚克力、表面装饰材料的切割
包装印刷	食品包装膜打孔、印花滚筒雕花、瓦楞箱下料等	-

注：制鞋箱包、家俱装饰及包装印刷行业一直以来均以金属管激光设备的应用为主。

公司结合现有金属管设备产品在上述行业的销售推广情况，按照审慎的原则制定了募投项目产品的销售计划。具体如下：

单位：台

应用行业	2009 年销量	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年
服装家纺行业	20	30	85	180	300
制鞋箱包行业	36	45	100	170	230
产业用纺织品行业	5	10	25	55	100
家俱装饰行业	4	10	20	55	100
广告工艺品行业	8	15	40	90	150
包装印刷行业	-	10	30	70	120
合　计	**73**	**120**	**300**	**620**	**1,000**

3、市场开拓措施

（1）稳定既有客户资源，加大产品推广力度

依靠应用经验、产品技术和质量等方面的优势，公司在业内形成了良好的声誉，与服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品等众多行业的客户建立起良好的关系。公司将进一步维护、加深与现有客户的关系，加大对现有客户的产品宣传力度，扩大在现有客户中产品的应用范围，并抓住现有客户规模扩张和技术升级带来的机遇，扩大对其产品销售量。目前，公司已开始对现有客户群进行逐一的宣传、推广，并取得较好的效果。

（2）通过品牌效应和营销手段，开拓新客户资源

经过多年的行业应用推广，公司品牌已逐步建立，品牌效应逐渐体现。公司将利用在服装家纺等行业的成功应用经验为公司做最生动的宣传。同时，在各应用行业企业集散区域集中精力搜寻潜在需求，力求在上述区域内形成公司的产品集聚，以产业集中使用公司产品的方式，扩大公司品牌影响，开拓新客户资源，提高市场份额。目前，公司已通过对潜在客户进行上门推广、制作新的金属管产品介绍专用宣传册等方式进行产品的宣传推广工作。

（3）完善创新营销服务体系

公司计划在原有 4 个办事处的基础上升级改造，建成五大区域的一级办事处，并新建 21 个二级办事处，进一步完善现有的营销服务网络。同时，公司将加大利用 3G 视频互动平台，收集潜在客户信息，对销售信息进行处理，并通过 3G 网络联系潜在客户，借助电子商务及在线视频等高科技手段，扩大销售辐射范围，加大直销广度，赢取市场。目前，上述工作已经开始逐步展开。

（4）扩大人才队伍，完善激励考核机制，提高公司内部销售力量

稳定既有市场营销队伍，通过对其进行定期培训，使其对金属管激光设备的性能、特点充分了解并掌握现代营销理论和有效的营销技巧，提高现有销售人员的销售能力和综合素质。同时，加大力度引进优秀的市场营销人才扩大营销队伍；对营销人员制定多层次的激励机制，强化对金属管激光设备市场开拓及营销过程的考核，加大考核力度，充分发挥考核的激励作用，提高营销人员的工作热情。目前，公司已派专人负责对公司技术、售后服务等人员进行专门的培训，并着手人员的扩充计划。

（5）利用产品性能、价格、质量、服务优势迅速占领市场

公司掌握了金属管激光器的制造技术，使公司产品成本大幅降低，售后服务更加便捷，整机性能得以提升，产品具备明显的价格优势和服务便捷优势；同时，公司产品技术水平先进，具备良好的品质。公司将充分利用公司产品的上述优势以及强大的销售队伍，迅速占领市场。

（6）实施有效的市场推广策略

公司将扩大参加国内外知名激光行业及下游行业的展览会范围，增强与客户的互动了解，提高客户对公司服务能力和产品优势的认识。通过国内外行业展会，对已开拓的国内及国际市场进行客户关系维护、客户满意度回访，与客户共同构建新型产品开发机制；对于国际市场领域，重点通过参加国际展会，结合邀请访

问等途径，维护并开拓市场，增强技术服务合作。

五、资金运用对财务状况及经营成果的影响

（一）本次募集资金投资项目的综合效益

发行人本次募集资金项目中，中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目和中小功率激光设备异地技改项目直接产生经济效益，在核算这两个项目的经济效益时，假设这两个项目分别由两个独立事业部运作，并分别核算其经济效益，中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目的产品金属管激光器，以参考市场价格为基础销售给中小功率激光设备异地技改项目。

发行人本次募集资金项目实施后的前四个项目的总体经济效益如下表所示：

主要经济指标名称	数据和指标	备注
销售收入（万元）	26,666.67	达产年平均
销售税金及附加（万元）	382.83	达产年平均
利润总额（万元）	7,354.42	达产年平均
总投资利润率	58.04%	达产年平均

（二）本次发行对公司财务状况和经营成果的影响

1、对净资产和每股净资产的影响

募集资金到位后，公司货币资金和股东权益将增加，公司的净资产额和每股净资产均比发行前大幅度增加。

2、对净资产收益率的影响

募集资金到位后，由于净资产规模的大幅增加，发行当年的净资产收益率也会有所降低。随着项目的陆续投产，公司的营业收入与利润水平将有大幅增长，净资产收益率也会有较大提高。

3、新增长期资产折旧（摊销）对公司未来经营成果的影响

按照公司现行长期资产折旧（含摊销，下同）政策，募集资金前四个项目建成投产并达产后新增长期资产年折旧情况如下：

单位：万元

项目名称	固定资产、无形资产及装修费

	投资额	年折旧/摊销
中小功率金属射频激励二氧化碳激光器产业化项目	1,777.92	173.81
中小功率激光设备异地技改项目	1,436.60	140.36
营销网络建设项目	845.97	123.14
研发中心建设项目	1,893.83	218.53
合 计	**6,054.31**	**655.84**

募集资金到位后，大部分固定资产投资在第一年内完成，但由于新建项目需要试产磨合，项目将分年达产，市场亦需逐步开发，效益将逐步显现。因此，在项目投产的第一年，项目固定资产折旧较大，而投资项目未充分产生效益，会对当期利润有一定的负面影响。根据上表结果，本次募集资金投资项目投产后，固定资产增幅较大，仅从增加的折旧费来看，将相应减少利润总额 655.84 万元/年。

考虑到随着公司金属管激光器的产业化，产品综合毛利率显著提高，营业收入仅需增长 2,745.88 万元，即可抵销长期资产因折旧/摊销以及市场拓展、研发支出等费用所带来对利润的影响。2007-2009 年公司营业收入的年复合增长率达到 31.68%，随着募投项目的实施，公司的营业收入将持续高速增长，达产年预计销售收入约 3 亿元。因此，长期资产折旧/摊销费的增加不会对公司业绩造成重大影响。

4、对资产负债率和所有者权益的影响

公司发行完成后，货币资金将大规模增加，随着投资项目的建设，货币资金将按照进度转化为铺底流动资金、固定资产及用于费用化的支付。发行募集资金到位后，公司的资产负债率将会有较大幅度的下降，公司偿债能力将得到提高，财务结构进一步优化，抵御风险的能力大幅度提高。由于本次募股系溢价发行，资本公积将有较大幅度增长，其增长幅度超过股本的增长，资本扩张能力进一步增强，同时募集资金到位后，为公司引入多元化投资主体，公司的股权结构也得到进一步优化。

第十二节 未来发展与规划

一、发展计划

（一）公司的发展战略

坚持专注挖掘中小功率激光切割行业应用需求，开发解决方案，采取应用行业突破策略，专注细分行业，集中力量加以突破，深挖行业潜力，巩固在细分行业中的龙头地位；坚持长久持续发展的企业经营理念，有步骤的实现“看一个行业，盯一个行业，做一个行业”的行业激光应用拓展计划，逐步将中小功率激光切割设备应用到各行业中，把公司打造成国内领先、国际知名的中小功率激光切割行业应用解决方案提供商。

（二）公司 2010-2013 年发展目标

1、整体发展目标

公司将以中小功率激光切割设备在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品等行业的应用经验为依托，进一步拓展在家俱装饰、印刷包装、广告工艺品、金属精密加工等行业中的应用。一方面，充分利用公司已突破的金属管激光器制造技术的优势，针对行业应用快速推出系列机型，在中小功率激光切割应用方面取得较大的市场份额；另一方面，加快中小功率固体激光的应用研发，积极开拓金属精密切割市场。公司将从深度和广度两个方面推进业务发展，逐步奠定和巩固公司在我国中小功率激光切割行业应用解决方案提供商中的龙头地位。

2、主要业务的发展目标

公司坚持国内、国外两个市场并重的原则，努力实现金属管激光设备的规模销售和固体激光设备的批量销售，2013 年力争实现营业收入 3 亿元的经营目标。

（三）公司 2010—2013 年发展规划

为贯彻公司的发展战略，实现公司的发展目标，公司结合自身的情况拟定了一系列旨在增强公司成长性，增进公司的自主创新能力，提升核心竞争力的具体

计划和措施。

1、增强成长性方面

（1）行业拓展计划

在未来几年中，公司将继续巩固在服装家纺等行业中激光应用的龙头地位，同时加强同行业协会的紧密联系，网罗行业专业人才，参加各类行业展会，总结激光行业应用模式，复制成功经验应用到其他行业中，努力在 2013 年前实现民用轻工行业全行业激光应用的推广，并在制鞋箱包、产业用纺织品、广告工艺品、印刷包装、金属精密加工、激光防伪等行业中，取得两到三个行业激光应用龙头地位，为公司的可持续发展提供新的行业应用增长点。

（2）产品开发计划

根据公司的整体发展战略，公司将采用集中优势力量突破重点行业的策略，根据进入行业难易、市场需求大小安排产品开发计划。具体安排如下：

1）服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品行业

在服装家纺、制鞋箱包、产业用纺织品行业的解决方案中，公司将进一步加快对高速激光裁床、多层激光裁床和全自动化送料、收料、分拣料装置的开发，扩大激光裁剪在以上行业中的应用，逐步替代目前手工和机器刀具的裁剪方式，最终实现激光裁剪在上述行业中普遍应用，从而增强公司的盈利能力。

2）广告工艺品、印刷包装、金属精密加工、激光防伪行业

在广告工艺品、印刷包装、金属精密加工、激光防伪行业中，公司仍将采取紧紧依托市场需求的方法，充分利用公司销售、研发、生产等部门已建立起的快速反应机制，向个性化、高端应用机型方向发展，开发出一批具有独有的特色机型。

3）通用型激光切割设备

在对于通用型激光切割设备的开发中，公司将尽快实现标准化、模块化、规模化的生产模式。通过产品的标准化和模块化的开发，减少生产过程中材料和人工浪费，进一步降低产品生产成本，有利于产品销售，扩大市场份额，保证公司提高盈利能力和市场占有率。

（2）营销发展计划

未来几年，公司营销发展计划如下：

1）加强国内办事处建设

公司将加大办事处建设，以办事处的形式进行运营，分片管理，最终形成以各片区一级办事处为中心，往周边区域渗透的局面，逐步覆盖全国重点市场。

2）加强国内外行业展会推广

公司拟加大未来两年行业展会营销力度，通过参加激光行业及下游行业展会的方式，拓展新行业新市场，消化金属管激光器产业化后新增产能，提升公司品牌。

3）加强 3G 视频交互式营销系统建设

公司拟在未来两年建设 3G 视频交互式营销系统，实现 24 小时不间断快速交互式营销，扩大公司品牌的知名度及产品销售渠道。

4）加强网络营销建设

公司将大力建设电子商务平台，2010 年成立电子商务中心，整合网络资源，通过网络的影响力拓宽产品销售渠道。

5）加大会议营销建设

公司将加大会议营销建设，加强对重要客户的营销服务，扩大公司的品牌形象和市场占有率。

6）实施全员营销建设

通过全员营销建设，使公司能够充分利用员工提供的客户资源，使每一员工关注公司的成长。

（3）管理系统升级计划

公司需要一整套较为先进的 OA 管理系统进行辅助管理，目前的 ERP 系统还未能实现各部门的精益化管理。在未来几年，公司将加强流程和制度的建设，充分利用现代化的管理手段，提高各部门办事效率，从而达到精益化管理目的。

2、增进自主创新能力方面

（1）研发是增进自主创新能力的根本

在保持当前技术领先的基础上，未来几年公司还将不断深入研究，争取在下列技术上有所突破。

1）运动控制系统研究

①6 轴连续轨迹运动光顺平滑控制算法，涉及到多维插补算法、多维轨迹前

瞻预处理、FPGA 实时脉冲光顺平滑处理等方面的核心技术突破。

②驱动器采用总线网络化控制，涉及到主控器通过网络与驱动器之间的实时数据采集和发送，时钟同步，网络协议定义等核心技术。

③三维模型数据打标的标刻算法，实现该种算法，将大幅降低数据处理难度和提高数据处理的实时性。

2）软件及相关算法研究

①针对有些客户的大幅面大量数据路径处理瓶颈问题，将计划采用网格与并行数据处理的方法进一步优化算法。

②对于大量数据或者某些复杂数据的排版速度较慢，利用率不稳定情况，计划在多核 CPU 服务器上采用先进的并行处理模型，最大效率的利用每一个 CPU 的处理，尽可能的将全自动排版效果达到客户的满意。

③计划推出三维模型显示、编辑的软件模块，为三维试衣、三维鞋样设计等做好基础。

3）激光器和激光电源研究

研究中大功率金属管激光器，对金属管激光器中光学、电学、热力学和材料学等方面应用基础问题进行研究，以期获得高功率、高调制频率、高光束质量、高电光转换效率、高稳定性、长寿命的金属管激光器。

①光学谐振腔研究

解决好提高金属管激光器光束质量中的关键单元技术和检测技术。

②射频激励源研究

射频大功率激励源研究（10-20KW），微波大功率激励源研究（2.4GHz，6-10KW）。

③气体研究

优化现有气体组分及比例，提高预激励速度及激光器开关光时间，提高产品寿命。

④新型材料研究

陶瓷与金属材料焊接及真空密封技术优化。

（2）人才是增进自主创新能力的保障

激光行业属于高科技行业，人才是企业能否高速持续发展的关键要素，公司高度重视人才的引进和培养。

在人才吸引方面，公司将采取公开透明的激励机制和项目培养制度，人才队伍的建设按照技术水平、年龄、对企业认可度的不同进行梯次配置。对于高端的技术人才，公司给予较大的权限和空间，按照项目小组模拟经营的办法，逐步培养高端人才经营管理能力；对于销售服务及企业管理人才，公司立足于内部培养提拔，并根据企业发展的不同时期，吸收相应较高水平的外来人员，充实到基本队伍中去，逐步提高整体水平。

在人才培养方面，公司将在现有人力资源对新进人员为期一个月的培训基础上，进一步完善公司培训体系，通过内训和外训相结合的方式，使得到岗的人员均能符合岗位要求。同时，在各部门中，也将通过老员工带新员工、定期展开业务讨论等机制使员工快速的成长。公司对各部门均将采取公开透明的绩效考核机制，充分体现能者上，多劳多得的原则。

（3）制度是增进自主创新能力的催化剂

为增进公司自主创新能力，公司不断致力于通过制度的设计和建立来激发员工的积极性。在技术创新方面，研发中心建立了《专利申报奖励制度》，鼓励每一位技术人员勇于创新的精神，取得了良好的反应。公司拟将这一制度进行外延，针对公司所有的人员，建立起《创新奖励制度》，鼓励公司所有人员都参与到了解客户需求和产品开发上来，形成客户与公司互动的局面，在公司内部创造出良好的创新氛围。

3、提升综合竞争力方面

为提升综合竞争优势，公司需要从品牌建设、企业文化建设、资金实力及组织结构等多方面进行总体规划。

（1）品牌战略规划

运用现代化的营销手段，加大宣传力度和资金投入，对产品品牌进行广泛的、全方位的、多角度的宣传，扩大知名度和渗透力；制定员工能力和意识培训计划，使全员正确认识品牌建设的意义和价值，打造一支高素质的人才队伍，为品牌开发提供人才保障；在开辟市场的过程中，思进取、求发展、搞创新，通过技术创新和新产品的开发，为品牌提升提供扎实的技术保障；建立优质、快捷、高效的售后服务机制，以良好的信誉度树立市场形象，形成品牌竞争力。

（2）企业文化建设与规划

公司坚持“与时俱进、回报社会、求真务实、追求卓越”的核心理念，积极推进企业文化建设，营造适应企业成长需要的文化氛围。

①挖掘和弘扬企业精神内涵：通过全员参与，挖掘企业文化精神，形成全体员工和企业之间共同的价值观和理念，塑造并提炼出企业的“灵魂”。

②规范和完善企业制度体系：建立和完善企业的各项管理制度和考评机制，使之进入科学化、人性化管理轨道，为企业的长远发展奠定基础。

③推进和提高员工行为素质：依据《员工行为规范》，推广和落实“5S”（整理 Seiri、整顿 Seiton、清扫 Seiso、清洁 Seiketsu、素养 Shitsuke）行为管理标准，促进员工整体素质不断提高，并逐步形成有效的学习型组织。

（3）融资计划

公司的融资能力是公司战略顺利实施和业务做大做强的重要保障，资金紧张因素将严重影响和制约公司的业务发展。

公司本次募集资金将围绕公司主营业务展开，着眼于加强产品研发、营销网络建设和扩大核心产品的产能，满足公司高成长的发展需求，迅速提高公司的经济效益和盈利能力，从而进一步提高公司的再融资能力。公司本次股票发行后，将充分利用证券市场融资功能，根据公司业务发展的情况及投资项目的资金需求，适时选择配股、增发、可转债等系列融资方式，实现产品经营和资本经营的有机结合。同时，本公司也将积极通过银行贷款等间接融资手段，根据公司生产情况和市场状况，继续投资开发高附加值项目，实现公司持续、高速发展。

（4）组织结构调整计划

公司作为拟上市公司，目前已经建立了较为完善的法人治理结构。公司还将根据《公司法》、《证券法》等法律法规及中国证监会的相关要求，结合公司总体发展战略目标，按照战略与结构相匹配的原则，进一步建立适应未来战略发展需要的、保障公司管理体系有效运行的组织结构。在保证安全、稳定、高效运行的前提下，精简并合理调整机构和人员，严格按照《劳动合同法》制定工作制度，深入分配制度改革，建立有效的绩效考核机制，充分调动员工的积极性和主动性。随着公司经营规模的扩大，公司将在现有组织结构基本稳定的基础上，根据生产经营的需要，继续深化内部各项改革，建立完善灵活、高效的现代经营管理体制。

二、假设条件

本公司拟定上述业务发展计划，主要基于以下估计和假设：

1、国家的宏观经济、政治、法律和社会环境处于正常发展状态，未发生对公司产生重大影响的不可抗力事件；

2、公司所处行业处于正常发展状态，没有出现重大的市场突发情形；

3、公司能够持续保持现有管理层、核心技术人员的稳定性和连续性；

4、公司所用原材料价格与现时无较大差异；

5、公司经营业务、营运所在地或公司执行的税率无重大不利变化；

6、本次发行能够顺利完成并募集到预期的资金，本次募集资金投资项目可以成功实施；

7、没有其他对公司生产经营产生重大影响的不可抗力事件发生。

三、实施发展计划面临的困难

实施上述计划面临三个方面的困难，即生产能力、资金和人才管理。

由于市场需求强劲，公司业务处于扩张阶段，各项资源都处于充分利用状态，生产能力不足和资金紧张已经成为两个较为突出的问题。目前公司的融资渠道有限，急需通过发行股票募集资金解决上述问题。

人才是企业发展的关键因素，对人才的管理至关重要。目前，公司虽然培养和储备了一批人才，但是随着产品技术及市场需求日新月异的变化，人才队伍的建设和管理仍然是公司常抓不懈的一个重要工作。

四、公司业务发展计划与现有业务的关系

公司现有业务是发展计划实施的基础，发展计划是对现有业务的延伸与拓展，是在现有经营业务基础上优化生产系统、加大研发投入、增加产品品种、拓展市场领域。

公司发展计划的实施需充分利用现有业务的技术条件、人员储备、管理经验和销售网络等资源，从纵向上挖掘公司现有业务深度，为公司进一步发展奠定基础；从横向上使公司产品围绕目前主营业务，向规模化和产品应用多行业化发展，拓展公司产品行业应用领域，扩大生产和经营规模，从总体上提升公司的可持续发展能力，提升公司的行业地位。

第十三节 其他重要事项

一、信息披露制度及投资者关系相关情况的具体事宜

为保护投资者的合法权利，加强公司信息披露工作的管理，规范公司信息披露行为，公司根据《公司法》、《证券法》和中国证监会的有关规定，制订了《信息披露制度》，并设立证券部作为公司信息披露和投资者关系管理的负责部门，该部门的负责人为公司董事会秘书艾骏先生。

咨询电话：027-82943465，传真号码：027-82943465。

二、重大合同

截止本招股说明书签署日，本公司正在履行或将要履行的对其生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同如下：

（一）房屋租赁合同

1、公司于 2009 年 12 月 18 日与武汉永红兴发实业有限公司签署《房屋租赁合同》，租赁位于武汉市汉口江岸区百步亭小区新江岸五村 188 号的厂房，租赁面积 18,600 平方米，租赁期限自 2009 年 7 月 1 日至 2010 年 12 月 31 日。基于新租赁房产交付时间延迟致使公司不能按期迁入新办公场所，且现使用房产的租赁期限将于 2010 年 12 月 31 日届满，为避免经营场所不稳定，发行人于 2010 年 10 月 25 日与永红公司续签《房屋租赁合同》，租赁期限自 2011 年 1 月 1 日至 2011 年 12 月 31 日。

2、公司于 2009 年 12 月 20 日与武汉市黄浦科技园黄浦科技发展有限公司签署《房屋租赁合同》，租赁位于武汉市江岸区石桥一路 4 号的厂房，租赁面积 19,104 平方米，租赁期限自 2010 年 4 月 1 日至 2015 年 3 月 31 日。

（二）销售合同

发行人正在履行的金额在人民币 20.00 万元以上的销售合同如下：

序号	客户	销售产品	合同金额	付款方式	交货期限	签订日期

序号	客户	销售产品	合同金额	付款方式	交货期限	签订日期
1	杜肯索斯（上海）空气分布系统有限公司武汉制造中心	空调通风管道布切割专机 开料标记专机	570,000.00元	分期付款	设备完工且需方支付第二期款后交货	2010年6月29日
2	内乡县地毯工艺品集团公司	150w金属激光雕花机及激光软件	350,000.00元	分期付款	收到定金后15个工作日	2010年6月17日
3	依工净化（吴江）有限公司	大幅面高速激光切割机	415,000.00元	分期付款	2010年8月12日	2010年7月9日
4	Preco, Inc.	振境切割机	34,670.00美元	分期付款	2010年9月24日	2010年8月3日
5	Preco, Inc.	振境切割机	244,550.00美元	全款预付	收款后50个工作内	2010年8月9日
6	Ben Salem, Hassen-Balancier DL, Nord Tunisia	激光金属切割机	56,100.00美元	全款信用证支付	信用证开出后60个工作日内	2010年7月9日
7	General Machines SO-GE-MA	激光切割机	38,580.00美元	全款信用证支付	收到货款后50天内	2010年7月13日
8	Milteks Lazer Kesim	150W激光振镜系列	97,500.00美元	全款信用证支付	收到货款后45个工作日	2010年6月10日
9	北京科亿科兴科普技术有限公司	CJG-130250DT型激光裁床	230,000.00元	分期付款	设备完工且需方支付第二期款后交货	2010年8月24日
10	广州市衍才刺绣花边有限公司	CJG-170750III三头激光分层切割机及激光软件	400,000.00元	分期付款	设备完工且需方支付第二期款后交货	2010年8月31日
11	莱芜市宜佳地毯有限公司	ZJ(3D)160100型激光雕花机	300,000.00元	分期付款	合同签订后发货	2010年9月13日
12	International Union Products SA DE CV	ZJ(3D)-4590, automatically moving table	40,000.00美元	分期付款	付款后14个工作日	2010年9月1日
13	Ureblock SA DE CV	CJG-160300激光切割机	31,300.00美元	预先支付全部货款	收到货款后30个工作日	2010年10月8日

（三）采购合同

发行人正在履行的金额在人民币 100.00 万元以上的采购合同如下：

序号	供货方	采购产品	合同金额（元）	付款方式	签订日期
1	成都微巨科技有限责任公司	二氧化碳激光器	1,012,100.00	半年承兑	2010 年 9 月 10 日

（四）外协加工合同

截止本招股说明书签署日，发行人与包括武汉正宏金属物资有限公司、武汉市江岸区精诚机械加工部、武汉国泰机械制造有限公司在内的外协厂商签订了《委托加工协议》，协议约定委托加工的产品、规格、单价通过订单方式确定，技术标准按照发行人提供的技术文件、产品图纸确定，发行人有权派遣技术人员对生产过程进行监督，货款采取月结方式；协议还就产品包装、交货日期、保密承诺、违约责任及协议纠纷解决方式等内容进行了约定。

（五）借款合同、质押合同及担保书

2010 年 6 月 10 日，公司与上海浦东发展银行武汉分行签署《流动资金借款合同》，借款 1,500 万元，年利率 6.372%，到期日为 2011 年 6 月 10 日。同日，公司与该行签署《应收账款质押合同》对上述借款进行了质押，约定以 2010 年 6 月 10 日至 2013 年 6 月 10 日之内因销售发生的所有应收账款为质押财产，被担保的主债权余额最高不超过人民币 3,000 万元。同日，梁伟与上海浦东发展银行武汉分行签署了《个人无限责任担保书》，约定对公司上述借款提供连带无限责任最高额保证，其最高额度为 1,500 万元，保证期限为两年。

（六）保荐协议、承销协议

公司与光大证券股份有限公司于 2010 年 3 月签订了《保荐协议》、《承销协议》，协议就公司本次股票发行与上市涉及的各种问题及保荐期内双方的权利义务等事项进行了约定。

三、对外担保情况

截止本招股说明书签署日，本公司无对外担保情况。

四、重大诉讼或仲裁事项

截止本招股说明书签署日，公司未涉及其他对财务状况、生产经营、声誉、业务活动、未来前景有重大影响的诉讼及仲裁事项。

五、关联人的重大诉讼或仲裁

截止本招股说明书签署日，本公司控股股东及控股子公司、本公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，均没有作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

本公司控股股东、实际控制人最近三年不存在重大违法行为。

六、刑事起诉或行政处罚

截止本招股说明书签署日，公司没有实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员受到刑事起诉和行政处罚的情况。

七、其他重要事项

截止本招股说明书签署日，公司无其他应披露而未披露的重要事项。

第十四节 有关声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事、监事、高级管理人员签名：

梁 伟	李 俊	梁 芳
龚正刚	张慧德	余艳华
竺一鸣	田 娟	王丹梅
洪新元	罗 鸣	艾 骏

武汉金运激光股份有限公司

2010 年 12 月 23 日

保荐人（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

法定代表人（签名）：

徐浩明

保荐代表人（签名）：

李国强　　唐绍刚

项目协办人（签名）：

左廷江

光大证券股份有限公司

2010年12月23日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师（签名）：

张 炯　　林晓春

律师事务所负责人（签名）：

尹公辉

广东信达律师事务所

2010 年 12 月 23 日

会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师（签章）：

胡春元　　方建新

会计师事务所负责人（签章）：

胡春元

立信大华会计师事务所有限公司

2019年11月23日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

签字注册会计师（签章）：

胡春元　　方建新

会计师事务所负责人（签章）：

胡春元

立信大华会计师事务所有限公司

2018 年 12 月 29 日

第十五节 附 件

一、附件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，该等文件也在指定网站上披露，具体如下：

（一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；

（二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；

（三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；

（四）财务报表及审计报告；

（五）内部控制鉴证报告；

（六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；

（七）法律意见书及律师工作报告；

（八）公司章程（草案）；

（九）中国证监会核准本次发行的文件；

（十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查询时间和查询地点

（一）查询时间

工作日上午 9:00-12:00；下午 13:30-17:00。

（二）查询地址

1、发行人：武汉金运激光股份有限公司

地 址：武汉市江岸区新江岸五村 188 号

电 话：027-82943465

联系人：艾骏

2、保荐人（主承销商）：光大证券股份有限公司

地 址：上海市静安区新闸路 1508 号

电 话：0755-83734358 82577417

联系人：李国强、唐绍刚、左廷江、杨旭、冯群超、彭剑、唐宁