

目 录

一、其他问题.....	第 1—23 页
-------------	----------

关于汕头华兴冶金设备股份有限公司 公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2024〕7-62号

北京证券交易所：

我们已对《关于汕头华兴冶金设备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称审核问询函）所提及的汕头华兴冶金设备股份有限公司（以下简称华兴股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于汕头华兴冶金设备股份有限公司公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2024〕7-18号）。因华兴股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

（若无特别注明，本说明中的金额单位均为人民币万元。本说明中部分合计数或各数值直接相加之和在尾数上存在差异的，为四舍五入所致。）

一、其他问题

（1）获取订单方式合理性。根据申请文件，发行人获取订单主要靠商业谈判，占比在60%-80%，其余部分采用招投标方式，发行人下游客户群体主要为钢铁行业，国有企业居多。请发行人：说明获取订单方式是否符合相关法律法规规定，是否符合同行业惯例。

（2）套期保值的风险。报告期内，公司套期保值比例分别为25.61%、30.47%、49.55%和68.38%，呈现上升趋势。请发行人：结合同行业定价模式（是否签订合同时即锁定电解铜价格，并承担风险敞口）、套期保值应用情况，说明发行人大比例套期保值的合理性，公司是否具备开展大比例套期保值的能力，以及防范可能发生风险的处置措施。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明对收入、

应收账款真实性核查中的各期函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例、具体原因及进一步核查措施，收入核查程序是否到位，收入核查信息披露是否充分。（审核问询函问题 3）

（一）获取订单方式合理性。根据申请文件，公司获取订单主要靠商业谈判，占比在 60%-80%，其余部分采用招投标方式，公司下游客户群体主要为钢铁行业，国有企业居多。请公司：说明获取订单方式是否符合相关法律法规规定，是否符合同行业惯例

1. 说明获取订单方式是否符合相关法律法规规定

我国涉及招投标的相关法律法规主要条款如下：

法规名称	相关规定
《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定
《必须招标的工程项目规定》	第二条 全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目包括：（一）使用预算资金 200 万元人民币以上，并且该资金占投资额 10% 以上的项目；（二）使用国有企业事业单位资金，并且该资金占控股或者主导地位的项目。 第三条 使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目包括：（一）使用世界银行、亚洲开发银行等国际组织贷款、援助资金的项目；（二）使用外国政府及其机构贷款、援助资金的项目。 第四条 不属于本规定第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围由国务院发展改革部门会同国务院有关部门按照确有必要、严格限定的原则制订，报国务院批准
《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》	第二条 不属于《必须招标的工程项目规定》第二条、第三条规定情形的大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，必须招标的具体范围包括：（一）煤炭、石油、天然气、电力、新能源等能源基础设施项目；（二）铁路、公路、管道、水运，以及公共航空和 A1 级通用机场等交通运输基础设施项目；（三）电信枢纽、通信信息网络等通信基础设施项目；（四）防洪、灌溉、排涝、引（供）水等水利基础设施项目；（五）城市轨道交通等城建项目
《中华人民共和国政府采购法》	第二条 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 第二十六条 政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式

公司主营业务是高效铜冷却设备、铜板风口和精密铜件研发、生产与销售，公司通过非招投标方式获取订单比例较高，主要原因有：

(1) 公司铜板风口、精密铜件产品为应用在高炉上以及电机上的耗材类产品，不属于《中华人民共和国招标投标法》中与工程建设有关的重要设备、材料，客户依法可以直接向公司采购该等产品而非必须进行招投标。

(2) 公司电炉铜冷却设备、高炉铜冷却设备的部分主要客户为民营企业，不涉及使用国有企业事业单位资金，不属于《中华人民共和国招标投标法》所规范的主体，该等客户依法可以直接向公司进行采购而非必须进行招投标。电炉铜冷却设备的主要客户为内蒙古纳顺装备工程（集团）有限公司、吉林鑫鼎冶金装备有限公司等；如高炉铜冷却设备的主要客户北京建龙重工集团有限公司、江苏沙钢集团有限公司等。

(3) 公司高炉铜冷却设备的部分主要客户为工程承包公司，如中冶京诚工程技术有限公司、中冶南方工程技术有限公司、中冶赛迪工程技术股份有限公司、中冶赛迪上海工程技术有限公司等。

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二十九条：“招标人可以依法对工程以及与工程建设有关的货物、服务全部或者部分实行总承包招标。以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务属于依法必须进行招标的项目范围且达到国家规定规模标准的，应当依法进行招标。前款所称暂估价，是指总承包招标时不能确定价格而由招标人在招标文件中暂时估定的工程、货物、服务的金额。”根据国务院办公厅《关于促进建筑业持续健康发展的意见》：“除以暂估价形式包括在工程总承包范围内且依法必须进行招标的项目外，工程总承包单位可以直接发包总承包合同中涵盖的其他专业业务。”

公司高炉铜冷却设备的工程承包客户，一般在其总承包投标时已确定冷却设备的投标报价（属于非暂估价情形），因此该等工程承包客户总承包中标后依法可以直接向公司进行采购而非必须进行招投标。

(4) 公司大部分高炉铜冷却设备客户为公司历史上合作客户，该等客户曾经采购公司产品用于其高炉项目，其高炉需要维修更换冷却设备时再次向公司采购产品对原有高炉铜冷却设备进行更换。根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第九条：“除招标投标法第六十六条规定的可以不进行招标的特殊情况外，有下列情形之一的，可以不进行招标：（四）需要向原中标人采购工程、货物或者服务，否则将影响施工或者功能配套要求”。因此，该等客户依法可以直接向

公司进行采购而非必须进行招投标。

报告期内，通过招投标方式向公司采购产品的客户主要为部分国企客户。实践中，就该等高效铜冷却设备、铜板风口和精密铜件的采购，国有企业根据实际情况及其内部规章制度，选择采用招投标、竞争性谈判及询价等方式确定供应商。公司系根据客户的要求，按照规定提交标书或相应文件，通过参加客户组织的招投标程序或竞争性谈判等非招投标程序取得订单。无论是招投标程序或竞争性谈判等非招投标程序，客户都是根据内部采购规定履行相关评审程序，通过对比各供应商的价格、质量、服务等因素而选定符合其要求的供应商，并与之签订正式的业务合同。

因此，公司通过非招投标方式获取订单比例较高具有合理性，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司获取订单的方式符合相关法律法规的规定。

2. 说明获取订单方式是否符合同行业惯例

上市公司和 IPO 申报企业中向国有企业客户销售产品系通过招投标及其他方式的相关案例如下：

公司简称	主营业务	获取业务的相关情况
北京利尔 (002392)	钢铁、有色、石化、建材、环保等工业用高温材料及冶金炉料辅料的研发设计、配置配套、生产制造、安装施工、使用维护与技术服务为一体的全程在线服务的整体承包业务	北京利尔主要客户均为国内大中型钢铁企业，国企占比 50%以上，北京利尔对钢厂的合同主要通过招投标模式及谈判取得
铁拓机械 (873706)	沥青混合料搅拌设备、配套设备及自制配件的销售和服务	2020 年至 2023 年 1-6 月，通过招投标形式取得订单的销售收入占比分别为 21.39%、10.61%、23.14%和 3.91%。国有企业客户采购公司设备不适用《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标法》所规定的必须进行招标的情形，根据内部采购管理制度等，履行招投标、竞争性谈判等程序确认公司为供应商
三角防务 (300775)	航空、航天和船舶领域的锻件产品的生产	2015 年至 2017 年，军品收入占比分别为 86.19%、95.25%和 96.23%。三角防务主要为国内航空及发动机主机厂商，不存在直接向军队装备采购部门进行销售的情况，不涉及根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》和国家发改委的相关规定必须履行招投标程序的事项。相关法律、法规未对航空工业及其下属单位采购是否需要招投标进行明确规定，航空主机厂商依据其产品采购的实际情况制定了相关采购

公司简称	主营业务	获取业务的相关情况
		管理办法，客户依据其采购管理办法通过询价、竞价等方式向三角防务采购产品
仕净科技 (301030)	制程污染防控设备、末端污染治理设备的研发、生产和销售	仕净科技服务于多行业领域，钢铁、水泥等行业知名企业，2018年-2020年招投标比例分别为24.56%、27.61%、34.22%。仕净科技2018年-2020年承揽的业务均非法律法规规定必须履行招投标的项目。仕净科技承揽业务的方式主要为商务谈判，且仕净科技依据客户要求需要履行招投标程序的，均履行了招投标程序。报告期内，仕净科技及其子公司在承揽业务过程中不存在依据相关法律、法规规定应当履行招投标程序而未履行招投标程序的情形，不存在违法违规行为
铜冠矿建 (北交所过会)	一体化矿山开发服务	主要客户为大型中央企业、国有企业以及下属单位，2020年-2023年1-6月招投标比例为51.02%、40.75%、43.79%和33.32%。铜冠矿建所承接的矿山工程建设相关项目不属于根据《中华人民共和国招标投标法》第三条规定的必须进行招标的情形
金天钛业 (科创板注册生效)	高端钛及钛合金材料的研发、生产和销售的高新技术企业	下游客户为军工集团下属单位及其配套锻件厂商，2021年-2023年军用领域招投标比例1.84%、10.48%和9.54%。主要客户的订单获取方式以竞争性谈判或协商为主，部分订单应客户要求采取招投标，定价原则为协商确定或招投标确定价格，定价具有公允性
泰丰智能 (创业板过会)	液压元件及电液集成控制系统的研发、设计、生产和销售	2020年和2021年，发行人对国有企业以招投标方式获客的比重分别为61.93%和61.97%，因泰丰智能提供的液压元件、电液集成控制系统不属于《中华人民共和国招标投标法》所规定的必须进行招投标的建设工程服务项目，报告期内大型国有企业客户会根据实际情况和其内部规章制度，采用招投标、商业谈判的方式选聘供应商

由此可见，上市公司及IPO申报企业也存在向国有企业客户销售设备等产品系通过招投标及非招投标方式获取订单，因此，公司获取订单方式符合行业惯例。

3. 公司不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形

根据信用广东出具的无违法违规证明公共信用信息报告以及实际控制人、董事、监事及高级管理人员的户籍所在地公安局出具的无犯罪证明，报告期内，公司及其控股股东、实际控制人，董事、监事、高级管理人员不存在商业贿赂等违法犯罪行为。经登录中国裁判文书网、全国执行信息公开网、国家企业信用信息公示网、天眼查、百度、公司住所地相关政府部门等网站查询公开信息，报告期内，

公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员亦不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形。

综上所述，公司主营业务不属于法律法规规定的必须进行招投标的项目，且公司作为合同的销售方，不属于法律法规规定的应当履行公开招标程序的义务人，公司不会因采购方未进行招标的行为而受到相关主管机关的行政处罚。公司通过招投标及非招投标方式向国有企业客户获取订单符合行业惯例。报告期内，公司亦不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形。因此，公司报告期内获取订单方式具有合理性。

针对发行人获取订单方式的合理性，申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司财务总监及销售部门负责人，了解公司销售业务无须全部执行招投标程序的具体原因；

（2）查阅公司的合同台账、主要合同及其招投标文件，并查询《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《关于促进建筑业持续健康发展的意见》等法律法规，分析公司获取订单的方式是否符合相关法律法规规定；

（3）通过公开信息，查找与发行人下游客户结构类似的企业招投标情况，分析发行人从上述国有企业获取订单情况是否与可比公司存在差异，发行人获取订单的方式是否符合行业惯例；

（4）获取发行人销售费用中投标费用明细，核查与企业招投标情况是否存在差异；

（5）获取发行人资金流水，核查流水对手方是否客户相关业务人员，是否存在与客户相关业务人员的异常资金往来；

（6）获取发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及董监高、主要财务人员和主要销售人员的银行流水，核查流水对手方是否客户及其相关业务人员，是否存在与客户及其相关业务人员的异常资金往来；

（7）获取信用广东出具的无违法违规证明公共信用信息报告以及实际控制人、董事、监事及高级管理人员的户籍所在地公安局出具的无犯罪证明，并登录中国裁判文书网、全国执行信息公开网、国家企业信用信息公示网、天眼查、百度、

发行人住所地相关政府部门等网站查询公开信息，查询发行人主要人员是否存在因获取订单方式而导致的商业贿赂等违法犯罪行为。

经核查，申报会计师认为：

- (1) 发行人不存在应履行招投标程序而未履行的情形；
- (2) 发行人不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形；
- (3) 发行人获取订单方式符合行业惯例；
- (4) 发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及董监高、主要财务人员和主要销售人员与下游客户及其相关业务人员不存在异常资金往来，发行人及发行人主要人员不存在与下游客户及其相关业务人员进行商业贿赂的情况。

综上所述，发行人获取订单方式符合相关法律法规规定，符合行业惯例，不存在进行商业贿赂的情况。

(二) 套期保值的风险。报告期内，公司套期保值比例分别为 25.61%、30.47%、49.55%和 68.38%，呈现上升趋势。请公司：结合行业定价模式（是否签订合同同时即锁定电解铜价格，并承担风险敞口）、套期保值应用情况，说明公司大比例套期保值的合理性，公司是否具备开展大比例套期保值的能力，以及防范可能发生风险的处置措施

1. 结合行业定价模式（是否签订合同同时即锁定电解铜价格，并承担风险敞口）、套期保值应用情况，说明公司大比例套期保值的合理性

(1) 同行业可比公司定价模式（是否签订合同同时即锁定电解铜价格，并承担风险敞口）、套期保值应用情况

报告期内，公司与同行业可比公司定价模式及套期保值应用情况如下：

项目	定价模式	是否签订合同同时即锁定电解铜价格并承担风险敞口	是否针对原材料进行套期保值	套期保值应用情况
电工合金 (300697)	原材料价格+加工费	是	是	对于交货期短的近期订单，电工合金可将价格波动的因素转嫁给下游客户；对于交货期长的远期订单，电工合金通过购买电解铜期货的方式实现套期保值，以规避价格波动风险
博威合金 (601137)	原材料价格+加工费	是	是	对主要原材料采购合同和产成品销售订单的公允价值变动风

项目	定价模式	是否签订合同时即锁定电解铜价格并承担风险敞口	是否针对原材料进行套期保值	套期保值应用情况
				险进行套期，最大限度降低原材料价格波动对生产经营的影响
斯瑞新材(688102)	原材料+加工费	是	是	针对客户的长期订单，严格匹配客户订单，对铜价进行锁定，斯瑞新材的铜套期保值是以生产经营为基础，稳定原材料价格，降低原材料价格波动对产品定价产生的不利影响
华兴股份	电解铜+加工费	是	是	公司一般在中标当日或合同条款所约定之电解铜点价日从期货市场买进合同所需要的全部或部分铜期货合约，根据订单交付周期及实际排产情况择时向电解铜供应商买入生产所需电解铜，同时将对应电解铜期货合约平仓

公司与同行业可比公司定价模式均为“原材料价格+加工费”，一般签订合同时已经锁定原材料价格并承担相应风险敞口，公司与同行业可比公司定价模式不存在重大差异。公司及同行业可比公司主要原材料一般为电解铜，主要通过购买沪铜期货合约来实现套期保值，从而规避原材料价格波动对公司经营的影响。

(2) 说明公司大比例套期保值的合理性

1) 公司产品定价模式为“电解铜+加工费”，套期保值业务是铜及铜加工行业惯例

由于铜及铜加工行业一般定价模式为“电解铜+加工费”，行业内公司一般会通过套期保值业务对冲原材料价格波动的风险。公司开展沪铜期货的套期保值业务可以有效地规避电解铜价格波动风险，锁定生产经营成本，稳定产品利润水平，提升公司的持续盈利能力和综合竞争能力。

报告期内，公司和部分金属制品上市公司套期保值情况如下：

项目	主营业务	套期保值情况
楚江新材(002171)	专注于材料的研发与制造，致力成为极具竞争力的先进材料研发制造平台型公司，业务涵盖先进铜基材料和军工碳材料两大板块，产品包括精密铜带、高端铜导体材料、铜合金线材、精密特钢、碳纤维复合材料和高端热工装备等六大类	利用套期保值来防范原材料价格波动风险，套保比例一般为50-70%
博威合金(601137)	博威合金致力于高性能、高精度有色金属材料的研发、生产和销售，博威合金主要从事太	2020年-2022年，套期保值比例约为72%-83%

项目	主营业务	套期保值情况
	太阳能电池片、组件的研发、生产和销售及光伏电站的建设运营	
前进科技 (873679)	铝合金冷凝式热交换器的研发、生产和销售。	铝期货合约的建仓量占年度预测生产 Ideal 公司订单合金铝锭采购量的 70%至 85%。
华兴股份	高效铜冷却设备、铜板风口和精密铜件的研发、生产与销售。	2020 年至 2023 年，公司套期保值比例分别为 25.61%、30.47%、49.55%和 62.93%

注：博威合金套期保值比例为公开披露的原材料采购期货合约量（套期工具）数量/新材料业务产品销量

报告期内，公司套期保值比例与部分金属制品上市公司不存在显著差异，进行套期保值业务是行业惯例。

2) 公司主要产品销售订单锁定原材料价格的时间至原材料采购周期较长，大比例套期保值可以锁定产品毛利空间，更为符合公司实际生产经营情况

公司采购电解铜并非是一次性购入，而是根据生产安排陆续进行采购，且公司主要产品的采购周期（自合同签订时点至原材料采购完成的周期）与同行业可比公司相比相对较长，一般自锁定铜价起 1-3 个月内陆续安排采购，在电解铜价格迅速上涨的情况下，成本受铜价波动的影响较大。公司主要产品的采购周期相对较长，加大原材料套期保值比例可以有效锁定产品毛利空间，规避原材料波动风险，更为符合公司实际生产经营情况。

3) 公司已建立并严格执行《套期保值内部控制制度》，并设置套期保值业务领导小组，相关人员具备相应胜任能力

公司已建立并严格执行《套期保值内部控制制度》，并设置套期保值业务领导小组，公司参与套期保值业务的相关交易人员为公司资深员工，拥有铜期货交易所需相关知识及经验，熟悉电解铜原材料的市场情况，具备进行套期保值业务的专业背景及胜任能力。

综上所述，公司大比例套期保值具有合理性。

2. 公司是否具备开展大比例套期保值的能力

(1) 公司流动资金更为充足，可用于进行套期保值业务

首先，随着电解铜价格上升，公司采购面临资金压力相对较大，2020 年-2022 年经营活动现金流量净额分别为-470.11 万元、-3,300.12 万元和 9,250.35 万元，2020 年及 2021 年公司流动资金相对比较紧张，可供套期保值使用的流动资金相

对较少，随着 2022 年销售规模进一步扩大及回款速度加快，公司有更充足的流动资金可以用于套期保值。其次，2022 年公司向股东、董事、监事、高级管理人员及核心员工定向发行 165.004 万股股票，募集资金金额为 1,026.32 万元；此外，受宏观经济环境影响，银行借款利率呈现下降趋势，报告期内，公司实际借款平均利率分别为 3.97%、3.85%和 3.50%，随着公司资金使用成本逐年降低，公司可用于套期保值的流动资金较为充足。

(2) 公司已建立套期保值内部控制制度并严格执行

公司已建立并严格执行套期保值内部控制制度的规定进行套期保值交易，目的是充分利用期货市场的保值功能，规避公司生产所需的主要原材料因价格波动造成的风险。公司已成立套期保值业务领导小组进行套期保值业务决策，并设置了套期保值业务领导小组主管、交易员、风险管理员、资金调拨员、会计核算员等岗位，履行相应岗位职责并相互监督，确保套期保值的各环节操作规范。

公司套期保值内部控制制度在期货品种、期货持仓量、头寸持有时间、套期保值资金规模等方面均作出规定，公司的套期保值业务以生产经营为基础，公司只从事与现货经营相对应的套期保值业务，不从事市场投机和套利交易。

(3) 公司设立套期保值业务领导小组，相关人员具备专业背景、胜任能力及相关工作经验

公司设立套期保值业务领导小组对套期业务进行决策，并设置了套期保值业务领导小组主管、交易员、风险管理员、资金调拨员、会计核算员等岗位，互相制约监督，确保各环节操作规范。公司参与套期保值业务的相关交易人员为公司资深员工，拥有铜期货交易所需相关知识及经验，熟悉电解铜原材料的市场情况，具备专业背景及胜任能力，具体情况如下：

人员名称	具体职务	相关职责	学历	相关经验年限	相关资质或证书情况
余京鹏	领导小组主管	组织套期保值领导小组决策制定	大学本科	20 年左右	教授级冶金高级工程师，享受国务院特殊津贴
姚伟鹏	风险管理员	核查交易是否符合套期保值方案	硕士研究生	20 年左右	国际财务管理师高级技师职业资格
谢阳琳	资金调拨员	进行资金收付	大学本科	20 年左右	国际财务管理师高级技师职业资格
余琼勋	交易员	根据决策方案下达	硕士研究生	10 年左右	期货从业资格

人员名称	具体职务	相关职责	学历	相关经验年限	相关资质或证书情况
		交易指令，并进行交易确认			
郑湘华	风险管理 员	核查交易是否符合套期保值方案	大学本科	10年左右	中级会计师
沈少如	档案管理 员	存档，包括保值方案、授权资料、交易资料等	中专学历	20年左右	中级物流职业经理证书
陈若帆	会计核算 人员	对经纪公司账单和成交单进行会计核算	大学本科	10年左右	中级管理会计师

综上所述，一方面随着公司流动资金更为充足，可用于套期保值业务，另一方面公司已建立并严格执行《套期保值内部控制制度》，并设置了套期保值业务领导小组，相关人员具备专业背景、相关工作经验及胜任能力，因此公司具备开展大比例套期保值的能力。

3. 公司防范可能发生风险的处置措施

公司通过套期保值内部控制制度建立了套期保值原则、内部风险报告制度及相应风险处理程序，防范可能发生的套期保值风险。

(1) 为保证公司的套期保值行为与公司生产经营相关，公司的套期保值业务遵守以下七大原则：1) 不得进行投机和套利交易；2) 只在期货交易所进行场内市场交易不得进行场外市场交易；3) 只从事与公司生产经营和项目实施中所需原材料相同的期货品种；4) 公司进行套期保值的数量原则上不超过与客户签订的产品销售合同中约定的交易数量，期货持仓量原则上应不超过套期保值的现货量；5) 期货持仓时间应与公司经营计价期相匹配，相应的套期保值头寸持有时间原则不得超出现货合同规定的时间或该合同实际执行的时间；6) 公司应当以自己的名义设立套期保值交易账户，不得使用他人账户进行套期保值业务；7) 公司应具有与套期保值的交易保证金相匹配的自有资金，公司应严格控制套期保值的资金规模，不得影响公司正常经营。公司通过限制套期保值期货品种、期货品种、期货持仓量、头寸持有时间、套期保值资金规模等方面保证公司套期保值业务与公司生产经营相关，不从事市场投机和套利交易。

(2) 公司严格按照规定安排和使用境内期货从业人员，设置风险管理岗位负责监督公司期货业务有关人员、执行风险管理政策和进行风险管理工作。公司加强相关人员的职业道德教育及业务培训，提高相关人员的综合素质，保证参与

套期保值的人员具备专业素质、相关经验及胜任能力，以提高相关人员的风险防范意识。

(3) 公司建立了内部风险报告制度，要求在出现以下特殊情况及时报告：1) 市场价格波动较大或发生异常波动；2) 境内期货业务有关人员违反风险管理政策和风险管理工作程序；3) 境内经纪公司的资信情况不符合公司的要求；4) 公司的具体保值方案不符合有关规定；5) 交易员的交易行为不符合套期保值方案；6) 公司境内期货头寸的风险状况影响到套期保值过程的正常进行；7) 公司境内期货业务出现或将出现有关的法律风险。通过内部风险报告制度，公司可在第一时间获取套期保值活动在市场价格、套期程序、法律法规、相关政策等方面存在的风险和异常并及时启动风险预防或风险处理程序。

(4) 针对存在的风险，迅速启动风险处理程序：1) 套期保值业务领导小组负责人及时召开会议，分析讨论风险情况及应采取的对策；2) 监督并严格执行公司的风险处理决定。

综上所述，公司通过建立并严格执行套期保值内部控制制度，规定套期保值原则并设置相关具有专业胜任能力人员组成的套期保值业务领导小组预防套期保值风险；通过内部风险报告制度及风险处理程序防范并处置可能发生的套期保值风险。公司套期保值内部控制制度有效执行，套期保值面临的风险相对较小。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 针对问题一（一）我们主要实施了如下核查程序：

1) 访谈公司财务总监及销售部门负责人，了解公司销售业务无须全部执行招投标程序的具体原因；

2) 查阅公司的合同台账、主要合同和招投标文件，并查询《中华人民共和国招标投标法》《必须招标的工程项目规定》《必须招标的基础设施和公用事业项目范围规定》等法律法规，分析公司获取订单的方式是否符合相关法律法规规定；

3) 通过公开信息，查找与公司下游客户结构类似的企业招投标情况，分析公司从上述国有企业获取订单情况是否与可比公司存在差异，公司获取订单的方式是否符合行业惯例；

4) 获取公司销售费用中投中标费用明细，核查与企业招投标情况是否存在

差异；

5) 获取公司资金流水，核查流水对手方是否客户相关业务人员，是否存在与客户相关业务人员的异常资金往来；

6) 获取公司控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及董监高、主要财务人员和主要销售人员的银行流水，核查流水对手方是否为客户及其相关业务人员，是否存在与客户及其相关业务人员的异常资金往来；

7) 获取信用广东出具的无违法违规证明公共信用信息报告以及实际控制人、董事、监事及高级管理人员的户籍所在地公安局出具的无犯罪证明，并登录中国裁判文书网、全国执行信息公开网、国家企业信用信息公示网、天眼查、百度、公司住所地相关政府部门等网站查询公开信息，查询公司主要人员是否存在因获取订单方式而导致的商业贿赂等违法犯罪行为。

(2) 针对问题一（二）我们主要实施了如下核查程序：

1) 访谈公司套期保值相关负责人员，包括套期保值相关制度、机构设置、套期保值规模、具体流程及风险应对措施等情况；

2) 通过公开信息查询同行业可比公司定价模式，是否承担相应风险敞口及套期保值相关信息；

3) 获取公司《套期保值内部控制制度》，测试套期保值内部控制制度是否有效运行；

4) 获取套期保值业务领导小组名单及人员简历，查看相关人员是否具备专业背景、胜任能力及相关工作经验。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形；公司不存在由于应当履行而未履行招投标程序产生重大诉讼、仲裁或行政处罚的情形；公司获取订单方式符合行业惯例；公司发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东及董监高、主要财务人员和主要销售人员与下游客户及其相关业务人员不存在异常资金往来，公司及公司主要人员不存在与下游客户及其相关业务人员进行商业贿赂的情况。因此，公司报告期内获取订单方式具有合理性。

(2) 公司与同行业可比公司定价模式均为“原材料价格+加工费”，一般签

订合同时已经锁定原材料价格并承担相应风险敞口，公司与同行业可比公司定价模式不存在重大差异。由于公司及同行业可比公司主要原材料一般为铜，主要通过购买沪铜期货方式来实现套期保值，从而规避原材料价格波动对公司经营的影响；

第一，公司产品定价模式为“电解铜+加工费”，套期保值业务是铜及铜加工行业普遍惯例；第二，公司主要产品销售订单锁定原材料价格的时间至原材料采购周期较长，大比例套期保值可以锁定产品毛利空间，更为符合公司实际生产经营情况；第三，公司已建立并严格执行《套期保值内部控制制度》，并设置套期保值业务领导小组，相关人员具备相应胜任能力。因此，公司进行大比例套期保值具有合理性；

第一，公司流动资金更为充足，可用于进行套期保值业务；第二，公司已建立《套期保值内部控制制度》并严格执行；第三，公司设立套期保值业务领导小组，相关人员具备专业背景、胜任能力及相关工作经验，因此，公司具备开展大比例套期保值的能力；

公司通过建立并严格执行《套期保值内部控制制度》，规定套期保值原则并设置相关具有专业胜任能力人员组成的套期保值业务领导小组预防套期保值风险；通过内部风险报告制度及风险处理程序防范并处置可能发生的套期保值风险。公司套期保值内部控制制度有效执行，套期保值面临的风险相对较小。

(四) 详细说明对收入、应收账款真实性核查中的各期函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例、具体原因及进一步核查措施，收入核查程序是否到位，收入核查信息披露是否充分

1. 详细说明对收入真实性核查中的各期函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例、具体原因及进一步核查措施

(1) 各期收入函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入金额 A	93,271.77	92,549.32	75,989.94
发函金额 B	77,485.41	87,195.67	65,528.78
发函比例 C=B/A	83.07%	94.22%	86.23%
未回函金额 D	10,857.76	9,682.56	16,396.87

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
未回函比例 E=D/B	14.01%	11.10%	25.02%
回函金额 F	66,627.64	77,513.11	49,131.90
回函比例 G=F/B	85.99%	88.90%	74.98%
其中：回函不符金额 H	6,233.03	6,441.20	4,677.20
回函不符比例 I=H/F	9.36%	8.31%	9.52%
回函相符金额 J	60,394.61	71,071.91	44,454.70
回函相符比例 K=J/F	90.64%	91.69%	90.48%
针对未回函的替代测试程序			
1. 检查公司与客户的销售合同、发货单、签收单、报关单、提单等收入确认凭证以及银行回单等资料的核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
2. 检查期后回款情况的核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
针对回函不符的测试程序			
1、检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、收入确认凭证以及回款凭证等资料核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
2、检查期后回款情况核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
3、回函差异调节核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 未回函的具体原因及进一步核查措施

报告期内，部分客户由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。

针对公司未回函客户，我们进行如下核查：1) 执行替代测试程序，检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、报关单、提单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%；2) 检查其期后回款情况，回款比例达到 90%以上，回款情况良好；3) 实施访谈程序，各期访谈比例约为 80%。

未回函客户期后回款情况及访谈情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
发函金额 a	77,485.41	87,195.67	65,528.78
未回函金额 b	10,857.76	9,682.56	16,396.87
未回函比例 c=b/a	14.01%	11.10%	25.02%

项 目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
未回函替代测试金额 d	10,857.76	9,682.56	16,396.87
未回函替代测试覆盖率 e=d/b	100.00%	100.00%	100.00%
未回函客户截至 2024 年 5 月 31 日回款金额（不含税） f	10,812.08	9,588.54	16,222.92
未回函客户期后回款比例 g=f/b	99.58%	99.03%	98.94%
未回函客户走访金额 h	9,163.20	7,946.81	12,244.02
未回函客户走访比例 i=h/b	84.39%	82.07%	74.67%

销售金额较大的未回函客户主要有冀南钢铁集团有限公司、中冶京诚工程技术有限公司、敬业钢铁有限公司、鞍钢股份有限公司、鞍钢集团朝阳钢铁有限公司、乌兰浩特钢铁有限责任公司和唐山松汀钢铁有限公司等,报告期内,上述主要客户各期末回函金额分别为 9,818.45 万元、4,739.74 万元和 5,552.04 万元,占各期末回函客户销售金额的比重为 59.88%、48.95%和 51.13%,上述钢铁公司或工程公司由于核对函证流程复杂及内部盖章流程繁琐,回函意愿较低,经多次催函,但上述客户仍不予回函。

针对未回函客户,我们进行了替代测试,检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、报关单、提单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料,各期替代测试覆盖率均为 100.00%;由于未回函客户主要为钢铁行业公司,主要购买产品为高效铜冷却设备,针对上述未回函客户,我们获取了盖章版本的高效铜冷却设备验收证明,覆盖收入比例占上述未回函客户销售金额的 75.87%、76.17%和 69.35%;对上述未回函客户进行走访,走访比例分别占销售金额的 74.67%、82.07%和 84.39%;查看上述客户的回款情况,截至 2024 年 5 月 31 日,上述客户的期后回款比例分别为 98.94%、99.03%和 99.58%,回款比例良好。

综上所述,未回函客户主要是基于自身核对函证流程及内部盖章流程繁琐,回函意愿较低故未回函,从合同约定情况、客户验收情况、实地走访情况以及回款情况等方面交叉印证上述未回函客户收入具有真实性。

(3) 回函不符的具体原因及进一步核查措施

部分客户回函不符,主要系该等客户一般是依据开票金额确认其采购金额,而公司是在产品签收或签收并取得收款凭证时确认收入,因此由于双方核算方式或入账时间存在差异,从而出现客户回函不符的情况。

报告期内，针对回函不符的客户，我们进行了如下核查：1) 了解回函存在差异的原因并编制差异调节表，各期回函金额不符的函证进行差异调节的比例为 100.00%；2) 检查差异部分的销售合同、发货单、签收单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期检查覆盖率均为 100.00%；3) 检查期后回款情况，期后回款比例一般在 95%-100%，回款情况良好；4) 访谈部分客户，访谈比例约为 90%。

回函不符客户期后回款情况及访谈情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
回函金额 a	66,627.64	77,513.11	49,131.90
回函不符金额 b	6,233.03	6,441.20	4,677.20
回函不符比例 $c=b/a$	9.36%	8.31%	9.52%
回函不符替代测试金额 d	6,233.03	6,441.20	4,677.20
回函不符替代测试覆盖率 $e=d/b$	100.00%	100.00%	100.00%
回函不符客户截至 2024 年 5 月 31 日回款金额 f	6,133.46	6,249.18	4,677.20
回函不符客户期后回款比例 $g=f/b$	98.40%	97.02%	100.00%
回函不符客户走访金额 h	5,428.06	5,582.24	4,630.47
回函不符客户走访比例 $i=h/b$	87.09%	86.66%	99.00%

销售金额较大的回函不符客户主要有中车株洲电机有限公司、中车永济电机有限公司和阳春新钢铁有限责任公司等，报告期内，上述客户各期回函不符的销售金额分别为 3,847.25 万元、2,926.39 万元和 3,155.67 万元，占各期回函不符金额的 82.26%、45.43%和 50.63%，上述客户一般根据开票金额确认其采购金额，而公司是在产品签收或签收并取得收款凭证时确认收入，因此由于双方核算方式或入账时间存在差异导致出现客户回函不符的情况。

针对回函不符的客户，我们确认回函存在差异的原因，并编制差异调节表，各期回函金额不符的函证进行差异调节的比例为 100.00%；我们检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%；我们针对回函不符的客户查看期后回款情况，截至 2024 年 5 月 31 日，期后回款比例分别为 100.00%、97.02%和 98.40%，回款情况良好；我们还对回函不符的客户进行了访谈程序，各期访谈比例约为 99.00%、86.66%和 87.09%。

综上所述，上述销售金额较大的回函不符的客户主要是基于开票金额确认采购金额，与公司核算方式存在差异，我们通过编制差异调节表、对上述客户进行访谈以及检查期后回款情况等方式确认公司向上述客户的收入具有真实性。

2. 详细说明对应收账款真实性核查中的各期函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例、具体原因及进一步核查措施

(1) 各期应收账款函证发函比例、回函比例，回函不符及未回函的金额、比例

报告期内，对报告期内主要客户应收账款实施函证程序，具体情况如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额 A	20,123.20	14,749.25	14,543.44
发函金额 B	14,445.72	12,867.74	12,447.55
发函比例 C=B/A	71.79%	87.24%	85.59%
未回函金额 D	1,350.49	2,264.28	4,008.86
未回函比例 E=D/B	9.35%	17.60%	32.21%
回函金额 F	13,095.24	10,603.46	8,438.69
回函比例 G=F/B	90.65%	82.40%	67.79%
其中：回函不符金额 H	2,125.96	1,381.75	1,691.88
回函不符比例 I=H/F	16.23%	13.03%	20.05%
回函相符金额 J	10,969.28	9,221.71	6,746.81
回函相符比例 K=J/F	83.77%	86.97%	79.95%
针对未回函的替代测试程序			
1. 检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、收入确认凭证以及回款凭证等资料核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
2. 检查期后回款情况的核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
针对回函不符的替代测试程序			
1. 检查发行人与该等客户的销售合同、发货单、签收单、收入确认凭证以及回款凭证等资料核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
2、检查期后回款情况核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
3、回函差异调节核查比例	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 未回函的具体原因及进一步核查措施

报告期内，部分客户由于核对函证流程复杂及盖章流程繁琐，回函意愿较低，多次催函后仍不予回函。

针对未回函客户，我们进行如下核查：1) 执行替代测试，检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、报关单、提单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%；2) 检查其期后回款情况，回款比例通常可达到 70%左右，回款情况良好；3) 对部分客户进行访谈，各期访谈比例约为 70%。

未回函客户期后回款情况及访谈情况具体如下：

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
发函金额 a	14,445.72	12,867.74	12,447.55
未回函金额 b	1,350.49	2,264.28	4,008.86
未回函比例 $c=b/a$	9.35%	17.60%	32.21%
未回函替代测试金额 d	1,350.49	2,264.28	4,008.86
未回函替代测试覆盖率 $e=d/b$	100.00%	100.00%	100.00%
未回函客户截至 2024 年 5 月 31 日回款金额（不含税） f	624.52	1,578.30	3,031.39
未回函客户期后回款比例 $g=f/b$	46.24%	69.70%	75.62%
未回函客户走访金额 h	951.38	1,683.75	2,978.73
未回函客户走访比例 $i=h/b$	70.45%	74.36%	74.30%

期末应收账款金额较大的未回函客户主要有 TATA STEEL LIMITED、中冶京诚工程技术有限公司、首钢京唐钢铁联合有限责任公司、河钢股份有限公司唐山分公司和敬业钢铁有限公司、吉林建龙钢铁有限责任公司、唐山文丰特钢有限公司和首钢水城钢铁（集团）有限责任公司等，报告期内，上述客户各期末未回函的应收账款金额为 1,610.50 万元、1,118.62 万元和 521.80 万元，占未回函应收账款比例分别为 40.17%、49.40%和 38.64%，上述未回函客户回函意愿较低，经多次催函，但上述客户仍不予回函。

针对未回函客户，我们进行了替代测试，检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单、报关单、提单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%；对上述未回函客户进行走访，走访比例分别占销售金额的 74.30%、74.36%和 70.45%；查看上述客户的回款情况，截至 2024 年 5

月 31 日，上述客户的期后回款比例分别为 75.62%、69.70%和 46.24%，各期末的坏账准备计提比例分别为 20.04%、32.73%和 18.11%。

综上所述，上述应收账款较大的未回函客户回函意愿较低故不予回函，从合同约定情况、实地走访情况以及期后回款情况等方面交叉印证上述未回函客户应收账款具有真实性。

(3) 回函不符的具体原因及进一步核查措施

部分客户回函不符，主要系该等客户是依据开票金额确认其应付账款，而公司是在产品签收或签收并取得收款凭证时确认应收账款，由于双方核算方式或入账时间存在差异出现客户回函不符的情况。

报告期内，针对回函不符的客户，我们进行如下核查：1) 了解回函存在差异的原因并编制差异调节表，各期回函金额不符的函证进行差异调节的比例为 100.00%；2) 检查差异部分的销售合同、发货单、签收单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期检查覆盖率均为 100.00%；3) 检查期后回款情况，期后回款比例一般在 85%-100%，回款情况良好；4) 针对回函不符的客户，进行访谈程序，访谈比例约为 90%。

项 目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
回函金额 a	13,095.24	10,603.46	8,438.69
回函不符金额 b	2,125.96	1,381.75	1,691.88
回函不符比例 c=b/a	16.23%	13.03%	20.05%
回函不符替代测试金额 d	2,125.96	1,381.75	1,691.88
回函不符替代测试覆盖率 e=d/b	100.00%	100.00%	100.00%
回函不符客户截至 2024 年 5 月 31 日回款金额 f	1,334.31	1,378.53	1,691.88
回函不符客户期后回款比例 g=f/b	62.76%	99.77%	100.00%
回函不符客户走访金额 h	1,863.63	1,291.94	1,250.02
回函不符客户走访比例 i=h/b	87.66%	93.50%	73.88%

应收账款金额较大的回函不符客户主要有湘潭电机股份有限公司、中车永济电机有限公司、新余钢铁股份有限公司、柳州钢铁股份有限公司和河北津西钢铁集团股份有限公司等，报告期内，上述回函不符客户的各期末应收账款分别为 1,195.45 万元、1,116.10 万元和 1,653.59 万元，占回函不符各期末应收账款金额的 70.66%、80.77%和 77.78%，上述客户回函不符的主要原因是其一般根据开

票金额确认其应付金额，而公司是在产品签收或签收并取得收款凭证时确认应收账款，因此由于双方核算方式或入账时间存在差异导致出现客户回函不符的情况。

针对上述回函不符的客户，我们确认回函存在差异的原因，并编制差异调节表，各期回函金额不符的函证进行差异调节的比例为 100.00%；我们检查公司与该等客户的销售合同、发货单、签收单等收入确认凭证以及回款银行回单等资料，各期覆盖率均为 100.00%；我们针对回函不符的客户查看期后回款情况，截至 2024 年 5 月 31 日，期后回款覆盖应收账款的比例分别为 100.00%、99.77%和 62.76%，2023 年末应收账款期后回款比例较低主要系统统计时间较短导致，回款情况整体良好；我们还对上述客户进行了访谈程序，各期访谈比例约为 73.88%、93.50%和 87.66%。

综上所述，上述销售金额较大的回函不符的客户主要是基于开票金额确认其应付金额，与公司核算方式存在差异，我们通过编制差异调节表、对上述客户进行访谈以及检查期后回款情况等方式确认公司对上述客户的应收账款具有真实性。

3. 收入核查程序是否到位，收入核查信息披露是否充分

报告期内，我们针对收入实施了相关业务循环的内控了解和控制测试、以及函证、访谈、截止性测试等细节测试程序和实质性分析程序。

(1) 控制测试

对公司报告期各期相关业务抽取样本执行控制测试，测试与收入相关的内部控制的有效性。

(2) 函证程序

报告期内，我们针对收入真实性测试的发函比例各年度达 85%以上。

针对未回函的客户，我们进行了替代测试、期后回款及访谈程序，具体如下：

(1) 进行替代测试，检查发行人与该等客户的销售合同、发货单、签收单、收入确认凭证以及回款凭证等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%。(2) 针对未回函的客户查看当期回款金额及期后回款情况，回款比例一般可达到 90%左右，回款情况良好。(3) 针对未回函客户，项目组还进行了访谈程序，各期访谈比例约为 75%。

针对回函不符的客户，我们查找函证不符的原因，我们进行如下核查：(1)

针对发行人回函金额不符的函证，确认回函存在差异的原因，并进行差异调节，各期回函金额不符的函证进行差异调节的比例为 100.00%。（2）项目组检查发行人与该等客户的销售合同、发货单、签收单、收入确认凭证以及回款凭证等资料，各期替代测试覆盖率均为 100.00%。（3）项目组针对回函不符的客户查看当期回款金额及期后回款情况，期后回款比例一般在 95%-100%，回款情况良好。（4）针对回函不符的客户，项目组还进行了访谈程序，访谈比例约为 90%。

（3）访谈程序

针对发行人主要客户收入真实性核查，项目组进行了访谈程序。访谈内容主要包括客户基本信息、与发行人的合作历史、合作金额及往来情况、与发行人的定价模式及交易模式、验收及售后服务情况、是否存在关联关系等内容，对贸易类客户了解其终端客户及销售情况，获取访谈人的名片、工牌或身份证，以及客户的营业执照及无关联关系承诺函等资料，各期走访比例分别为 83.41%、84.57% 和 86.40%。

（4）实质性分析程序

询问公司管理层、销售负责人，了解公司销售模式、销售的定价原则、价格变动情况等，对公司销售数量、销售单价、单位成本、毛利率等执行实质性分析程序，分析变动的合理性。

（5）截止性测试和细节测试

我们对公司报告期各期随机抽取样本执行穿行测试、截止性测试和细节测试，核查公司销售合同、出库单、签收单、报关单、提单、收入确认凭证、销售发票以及回款单据等与收入确认相关的关键资料是否完整、真实。

报告期各期，我们抽取各期前十大客户的销售合同、收入确认时间在 1 月、2 月、11 月和 12 月的金额较大的销售合同并随机抽取部分的销售合同确保抽取样本覆盖报告期内不同销售产品及销售模式的各类业务，上述穿行测试、截止性测试及细节测试的金额占各期主营业务收入的比例分别为 75.22%、72.57% 和 77.01%。

此外，我们获取了具有客户盖章确认的高效铜冷却设备到货验收证明，报告期内，公司高效铜冷却设备产品报告期内经客户盖章确认的收入金额比例分别为 89.32%、86.32% 和 91.21%。

综上所述，我们针对收入实施了相关业务循环的内控了解和控制测试、函证、访谈、实质性分析、截止性测试等程序，上述核查程序覆盖公司较大比例收入，相互交叉印证，公司收入具有真实性，收入核查信息披露充分、完整。

(五) 除上述问题外，请公司、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明

除上述问题外，我们已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查，公司不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：李雯宇 

中国注册会计师：王振 

二〇二四年六月二十四日