

利安达会计师事务所（特殊普通合伙）

关于对河南森源电气股份有限公司 2022 年年报的问询函 之回复意见

深圳证券交易所上市公司管理二部：

贵部下发的公司部年报问询函[2023]第124号《关于对河南森源电气股份有限公司2022年年报的问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。问询函要求河南森源电气股份有限公司（以下简称“森源电气”）2022年年度财务报表审计机构，对问询事项核查并发表意见。利安达会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我所”或“会计师”）作为森源电气2022年年度财务报表审计机构，对问询函中要求我所发表意见的事项进行了核查，现将回复意见说明如下：

“问题 3：年报披露，2022 年你公司主营的输变电产品毛利率为 22.83%，较去年同期上升 6.42 个百分点，增幅显著；环卫产业服务毛利率为 41.71%，继续保持较高水平，环卫产业服务收入同比上升 2.83%，环卫产业服务原材料成本同比下降 47.05%。”

“（1）结合输变电产品相关业务开展情况、主要客户变化情况、成本控制情况等，说明输变电产品毛利率显著上升的原因及合理性，是否与同行业可比公司毛利率变动趋势一致；”

【公司回复】

（一）结合输变电产品相关业务开展情况、主要客户变化情况、成本控制情况等，输变电产品毛利率显著上升的原因及合理性

2022 年公司产品毛利变动情况如下表

单位：万元

分产品	2022 年度			2021 年度			毛利率变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
输变电产品	195,413.79	150,808.10	22.83%	130,949.73	109,458.23	16.41%	6.42%
环卫服务	39,153.70	22,822.30	41.71%	38,075.53	22,262.92	41.53%	0.18%
其他业务	6,098.72	4,546.73	25.45%	1,793.92	1,366.71	23.81%	1.64%
合计	240,666.21	178,177.14	25.97%	170,819.18	133,087.86	22.09%	3.88%

由上表可知：公司输变电产品毛利率为 22.83%，较去年同期上升 6.42 个百

分点，具体原因如下：

1、输变电产品业务开展情况

近年来，公司以国家“新基建”建设和“碳达峰、碳中和”战略目标为契机，深入贯彻大集团客户营销战略的实施，以行业聚焦推动市场转型升级，在电网、新能源、石油化工、轨道交通、数据中心等领域大力拓展市场份额，并通过提高生产效率、推进精益化管理等有效措施，推动公司销售收入、经营质量稳步提升。

2、主要客户变化情况

公司推行行业负责制的销售策略，加强与大集团客户合作力度，产品已遍布新能源发电、电网、高铁、地铁、核电站、石油石化、冶金等领域，先后装备了国家电网、南方电网、国家能源集团、国家电投、华能集团、大唐集团、中核集团、中石油、中石化、中国铁总、中国铁塔、中国宝钢等行业和领域的重点工程，公司央企、国企客户订单占比 80%以上。公司通过聚焦重点行业，推动了市场转型升级，持续加强了与央企、国企等大集团客户的合作领域和合作深度，实现了客户结构的持续优化。客户类型近两年未发生重大变化。

2022 年度和 2021 年度输变电产品销售收入前 10 名客户情况：

单位：万元

2022年度				
序号	客户名称	客户类型	收入金额	占输变电产品收入比
1	客户一	央企	14,383.54	7.36%
2	客户二	央企	8,533.43	4.37%
3	客户三	央企	7,660.63	3.92%
4	客户四	央企	6,939.19	3.55%
5	客户五	央企	3,564.10	1.82%
6	客户六	央企	3,522.12	1.80%
7	客户七	央企	3,362.83	1.72%
8	客户八	央企	3,169.16	1.62%
9	客户九	央企	2,944.86	1.51%
10	客户十	央企	2,899.22	1.48%
	合计		56,979.08	29.16%
2021年度				
序号	客户名称	客户类型	收入金额	占输变电产品收入比
1	客户 1	央企	5,637.30	4.30%

2	客户 2	央企	4,379.12	3.34%
3	客户 3	央企	3,981.55	3.04%
4	客户 4	央企	3,561.79	2.72%
5	客户 5	国有企业	2,968.25	2.27%
6	客户 6	国有企业	2,523.51	1.93%
7	客户 7	央企	2,508.07	1.92%
8	客户 8	央企	2,453.80	1.87%
9	客户 9	国有企业	2,384.16	1.82%
10	客户 10	国有企业	2,110.06	1.61%
	合计		32,507.61	24.82%

3、输变电产品成本控制情况

2022 年，以国家新基建建设为契机，公司产品结构逐步向高压、超高压领域延伸，聚焦前沿技术的研究和行业产品开发，进一步完善高压、超高压变压器的研发生产能力。公司根据市场导向，继续强化产品优化和降成本，在新能源风电箱变、新能效变压器、隔离开关、互感器、户外真空断路器、充电桩等核心产品领域，全面进行产品改进、工艺改进、质量优化、流程优化、效率提升、降低成本等，有效降低产品成本，提高产品的市场竞争力。同时，公司不断强化精益管理意识，严格把控成本，从质量管理、优化工艺流程、呆滞物资处理、提高材料利用率、模具制作使用、自主制造维修设备、节能降耗等方面挖潜增效，持续强化精益生产，降低生产运营管理成本，做到定额管理科学、生产损耗合理、产品工时标准化，全面提高内部管理和生产效率。此外，公司鼓励技术、生产、工艺及管理创新，通过全员创新降低成本、提高生产效率，实现毛利率的稳步提升。

输变电产品成本结构情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		同比 增减
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
原材料	128,036.08	84.91%	88,611.42	80.95%	44.49%
人工工资	6,876.85	4.56%	5,040.20	4.60%	36.44%
折旧及其他制造费用	15,880.09	10.53%	15,806.61	14.44%	0.46%
合计	150,793.02	100.00%	109,458.23	100.00%	37.76%

折旧及其他制造费用情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	变动额	变动率

折旧费用	14,645.27	15,208.73	-563.46	-3.70%
其他制造费用	1,234.82	597.88	636.94	106.53%
折旧及其他制造费用合计	15,880.09	15,806.61	73.48	0.46%
输变电产品收入	195,413.79	130,949.73	64,464.06	49.23%
折旧费用占收入比例	7.49%	11.61%	-4.12%	-

由上述表格可知，输变电产品成本构成中，折旧及其他制造费用仅增加0.46%，远低于销售收入的增长，主要是由于公司生产车间厂房和生产线已于2019年建设完成，各生产车间产能尚未完全利用，不再需大额固定资产投资，且2012年厂房搬迁前购建的固定资产折旧陆续摊完，厂区厂房及设备折旧整体呈下降趋势，在收入上涨的情况下，折旧成本摊薄，固定资产折旧占收入的比例较上年度下降4.12个百分点，是毛利率上升的主要原因。

（二）同行业可比公司收入变动比率及毛利率对比情况分析

单位：万元

可比上市公司	2022年度营业收入	2021年度营业收入	收入变动比率	2022年度毛利率	2021年度毛利率	毛利率变动
长高电新	122,290.01	152,124.65	-24.40%	31.29%	33.47%	-2.19%
和顺电气	31,060.12	32,503.13	-4.65%	22.56%	24.77%	-2.21%
科林电气	262,259.78	203,920.77	22.24%	23.11%	21.71%	1.40%
金冠股份	116,590.70	107,426.12	7.86%	24.32%	22.28%	2.04%
珈伟新能	50,529.25	57,959.66	-14.71%	22.02%	25.38%	-3.36%
柘中股份	72,561.30	68,896.22	5.05%	22.33%	21.29%	1.05%
平均值	655,291.18	622,830.56	4.95%	24.66%	25.14%	-0.48%
森源电气	240,666.21	170,819.18	29.02%	25.97%	22.09%	3.88%
输变电产品	195,413.79	130,949.73	32.99%	22.83%	16.41%	6.41%

公司输变电产品业务毛利率略低于行业平均水平，本期增幅大于行业平均水平，主要系公司销售规模增加，折旧等固定成本摊薄造成毛利率上升所致。

综上，公司在输变电产品方面进一步优化市场布局，市场占有率及品牌影响力显著提升，客户类型未发生重大变化，成本控制卓有成效；本年度输变电产品毛利率显著上升的原因主要是由于折旧、人工等固定成本摊薄所致，毛利率上升合理，与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计中了解、测试及评价森源电气业务流程及关键内部控制的底稿，复核森源电气与收入相关的会计政策，评估收入确认政策的合理性；

②复核年报审计中获取的森源电气业务台账及合同台账，复核对合同关键条款及主要业务要素进行审查和提取编制而成的收入检查明细表；对比分析近两年的主要客户变化情况；

③复核年报审计中对收入及成本执行分析程序，复核销售收入和毛利率变动的合理性；并结合产品类型对毛利率进行分析，与历史同期、同行业对比；

④复核输变电产品服务成本构成，分析成本结构的合理性和金额的合理性并与历史同期、同行业对比，复核其他与营业成本相关的工作底稿；

2、核查结论：

通过执行上述核查程序，会计师认为，输变电产品毛利率上升的主要原因是由于营业收入增长，折旧、人工等固定成本摊薄所致，毛利率上升合理，与同行业可比公司毛利率变动趋势一致。

“（2）说明环卫产业服务毛利率较高的合理性，是否符合行业特征，是否具有可持续性；”

【公司回复】

（一）与同行业环卫产业服务毛利率对比分析

根据同行业上市公司公开数据，与公司相似的环卫业务情况如下：

公司名称	2022年毛利率	2021年毛利率	毛利率增长
福龙马	22.35%	21.42%	0.93%
启迪环境	24.61%	0.59%	24.01%
中国天楹	19.60%	14.13%	5.47%
劲旅环境	25.10%	28.24%	-3.14%
军信股份	56.56%	38.13%	18.43%
伟明环保	47.22%	47.74%	-0.52%
平均值	32.57%	25.04%	7.53%
森源电气环卫业务	41.71%	41.53%	0.18%

公司环卫业务毛利率高于行业平均水平，但年度变动趋势与同行业多数公司变动趋势相同。公司环卫业务近年来收入较为稳定，主要是森源环境开展环卫业务较早，在手订单均为多年期合同，且剩余未执行期较长，能够保证收入的稳定。公司环卫业务订单均采用公开招投标方式获得，系市场化定价，导致公司环卫业务毛利率高于行业平均水平的原因主要是区位优势和成本控制优势，成本优势具体分析如下：

1、公司项目所在地主要为郑州、许昌等地，项目所在地区一线环卫人员薪

酬水平较低，同时，采取灵活用工策略，实现人力资源等合理调配，有效降低了公司的用工成本；

2、公司所投入的环卫设备、配件及维修、低值易耗垃圾桶等均由关联方森源重工、森源汽车及森源互感器提供，在产品质量上有保证，一定程度上降低了维修费用等运营成本；

3、从2022年初，公司提出降本增效策略，对各项主要成本出具相关管理办法及考核机制，对成本管控起到了积极作用，减少了非必要开支；

4、近年来，公司依托一体化的环卫服务优势，不断强化与合作客户的合作力度。公司在原有项目等基础上，不断增加服务范围及项目内容（如新增道路、站厕管理及服务范围），通过合理的规划工作时间，作业区域分配，实现在保证完成工作的基础上，控制人员、车辆增加及投入，有效降低了运营成本。

（二）环卫业务营业成本构成分析

环卫业务近两年主营成本构成如下：

单位：万元

主营成本项目	2022年发生额	构成比	2021年发生额	构成比	变动比例
职工薪酬	15,486.44	67.84%	15,078.48	67.73%	0.11%
折旧	2,759.67	12.08%	2,716.06	12.20%	-0.12%
油费	2,267.99	9.93%	1,694.04	7.61%	2.32%
低值易耗	419.07	1.84%	665.43	2.99%	-1.15%
修理费	751.61	3.29%	957.38	4.30%	-1.01%
保险费	462.19	2.02%	422.73	1.90%	0.12%
其他费用	675.33	3.00%	728.8	3.27%	-0.27%
合计	22,822.30	100.00%	22,262.92	100.00%	——

环卫业务成本构成主要为职工薪酬、折旧、油费、低值易耗、修理费等，近两年主营业务成本构成较为稳定，变动比例不大，主要因为公司成本管控成效显著。公司在手订单均为多年期合同，且未执行期较长，在公司成本不发生重大变动的情况下，剩余执行期内公司毛利率水平不会发生重大波动，公司毛利率高于同行业上市公司的状况具有可持续性。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计中了解、测试及评价森源环境业务流程及关键内部控制的底稿，复核森源环境与收入相关的会计政策，评估收入确认政策的合理性；

②复核年报审计中获取的森源环境业务台账，获取的全部已签订的业务合同，复核对合同关键条款及主要业务要素进行审查和提取编制而成的合同统计表；

③复核年报审计中获取的森源环境与客户间的月度收入确认函，与森源环境账面收入确认数据进行对比；

④复核森源环境成本构成，分析成本结构的合理性和金额的合理性，复核其他与营业成本相关的工作底稿；

⑤复核森源环境毛利率的合理性和可持续性。

2、核查结论：

通过执行上述核查程序，会计师认为，森源环境的销售业务均通过公开招标程序确定，合同金额是交易双方真实的意思表达，收入确认符合会计准则的要求。森源环境按照客户的要求派出必要的人员、设施，按时完成客户要求的工作，并获得客户的认可。派出的人员数量符合与客户的约定，人员成本标准符合当地市场行情，人均服务面积处于合理区间，其余成本项目的列支在年度间不存在重大波动，具备真实性和合理性，故森源环境的毛利率水平是合理的，在合同执行期内具备可持续性。

“（3）说明环卫产业服务原材料成本同比大幅下降的原因，与收入变动趋势不匹配的合理性，是否存在体外代垫成本费用的情形。”

【公司回复】

环卫业务近两年主营成本构成及占收入比重如下：

单位：万元

主营成本项目	2022 年度			2021 年度			构成比变动	占收入比变动
	金额	构成比	占环卫收入比	金额	构成比	占环卫收入比		
职工薪酬	15,486.44	67.84%	39.55%	15,078.48	67.73%	39.60%	-1.53%	-0.05%
折旧	2,759.67	12.08%	7.04%	2,716.06	12.20%	7.13%	-0.12%	-0.09%
油费	2,267.99	9.93%	5.79%	1,694.04	7.61%	4.45%	2.33%	1.34%
低值易耗	419.07	1.84%	1.07%	665.43	2.99%	1.75%	-1.15%	-0.68%
修理费	751.61	3.29%	1.92%	957.38	4.30%	2.51%	-1.01%	-0.59%

主营成本项目	2022 年度			2021 年度			构成比变动	占收入比变动
	金额	构成比	占环卫收入比	金额	构成比	占环卫收入比		
保险费	462.19	2.02%	1.18%	422.73	1.90%	1.11%	0.13%	0.07%
其他费用	675.33	3.00%	1.75%	728.8	3.27%	1.91%	1.36%	-0.17%
合计	22,822.30	100.00%	58.31%	22,262.92	100.00%	58.47%	——	-0.16%

环卫业务成本构成主要为职工薪酬、折旧、油费、低值易耗、修理费、保险费等，近两年主营业务成本构成较为稳定，变动比例较小；近两年主营业务成本构成各项目占收入比重也较为稳定，变动比例较小。从环卫业务成本构成及占收入比重分析，可以看出各成本与收入变动趋势项匹配，成本构成及变动合理。

公司年报中披露环卫服务业务成本中 2022 年度原材料较 2021 年度变动较大，主要是由于环卫业务为服务业务，成本直接按照项目进行分类核算，在按照成本构成分类时，需要进行重新统计，因业务人员统计口径差异原因造成，具体情况如下：

2022 年公司年报披露环卫产业服务原材料统计情况

单位：万元

原材料	明细	2022 年发生额	2021 年发生额	变动额	变动率
低值易耗	垃圾桶	216.69	306.30	-89.61	-29.26%
	环卫服装	43.03	145.12	-102.09	-70.35%
	其他	113.64	145.01	-31.37	-21.63%
修理费	修理车辆配件	681.03	858.09	-177.06	-20.63%
油费	油费	-	536.73	-536.73	-100.00%
合计		1,054.39	1,991.25	-936.86	-47.05%

注：2022 年和 2021 年森源环境及其子公司在汇总统计原材料时，未明确统计口径，禹州等子公司 2021 年度将油费统计入原材料，2022 年度将油费统计入制造费用。

根据环卫业务近两年主营成本构成和原材料统计情况可知，近两年原材料主要包含低值易耗品、修理费和油费，低值易耗品中主要包含环卫垃圾桶、劳保工具、一线环卫工装以及其他消耗性成本，修理费主要为环卫车辆修理及修配件采购，油费主要为环卫服务用车使用的汽柴油。油费本年度较上年增长 33.88%，主要是由于汽柴油价格上涨所致；低值易耗品本年度较上年下降 37.02%，主要是由于垃圾桶、环卫工作服采购金额下降所致；修理费本年度较上年下降 21.49%，主要是由于公司更新降本增效策略所致，费用下降的具体原因如下：

1、2018年各项目公司成立之初环卫用垃圾桶已安排到位，均正常使用，2021年之前一直未曾大量增补或调换垃圾桶，2021年公司对已使用3-4年风化较为严重垃圾桶进行了全面调换或增补，造成2021年度垃圾桶投入较大，2021年对运营项目公司垃圾桶进行调换或增补后，3年内除垃圾桶出现非正常毁损，不会有较大的投入，故2022年垃圾桶投入较2021年下降；

2、2022年之前公司管理办法规定一线工作人员每年发放两套环卫工作服，2022年公司加强成本管控，出台新的管理办法规定运营两年以上的项目公司工作服采取以旧换新的方式发放，不再统一发放，对于尚可使用的工作服不再更换，管理办法规定申请数量不得超过人员编制数量50%；2022年改变发放方式后，发放工作服的数量较2021年大幅减少，故2022年环卫工作服投入较2021年下降；

3、从2022年初，公司提出降本增效策略，公司鼓励自主维修以及提高配件使用率。提倡各项目公司对车辆中的小毛病自主维修，配件合理分配，对在某辆车上替换下来能使用的配件，安装到需要的车辆上，循环利用，避免浪费，减少了维修费用支出及配件购买支出。

综上，环卫产业服务成本构成近两年未发生重大变化，各项成本构成占收入比重也未发生重大变化，环卫产业服务原材料成本同比大幅下降的原因主要是由于两年统计口径差异和低值易耗品及修理费实际投入减少所致，各项成本与收入变动趋势匹配，不存在体外代垫成本费用的情形。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核环卫产业服务营业成本相关的工作底稿，分析环卫产业服务营业成本的完整性和准确性；

②复核环卫产业服务成本构成，分析各项成本明细变动的原因及合理性，复核其他与营业成本相关的工作底稿；

③复核原材料项目构成，分析各项原材料明细变动的原因及合理性，分析各项成本明细变动与收入变动的相关性和合理性。

2、核查结论：

通过执行上述核查程序，会计师认为，环卫产业服务原材料成本同比大幅下

降的原因主要是由于两年统计口径差异和低值易耗品及修理费实际投入减少所致，各项成本与收入变动趋势匹配，不存在体外代垫成本费用的情形。

“问题 4：年报披露，2022 年末你公司应收账款账面余额为 364,717.54 万元，金额较大，整体账龄较长，计提坏账准备 113,214.23 万元；应收账款账面价值占总资产比重较高，周转率较低。”

“（1）结合主营业务、结算周期、信用政策、同行业可比公司情况等，分析公司应收账款账面价值占总资产比例较高、应收账款周转率较低的原因，并对比同行业公司账龄分布情况，说明公司大额应收账款长期挂账未能收回的原因，是否存在放宽信用政策促进销售的情形。”

【公司回复】

公司主要经营业务包括各种规格型号的输变电产品的生产制造和销售、新能源产品及 EPC 工程总承包业务、及城乡环卫一体化服务、垃圾分类服务等。

公司各业务结算方式及应收账款信用政策如下表：

业务类型	综合信用期	主要结算方式
输变电产品业务	验收合格后 3-9 个月，质保金（一般为 10%）在 12-18 个月支付	银行电汇、承兑汇票
新能源产品及 EPC 总包业务	验收合格后 6-9 个月，质保金（一般为 10%）在 12-18 个月支付	银行电汇、承兑汇票
环卫产业服务	确认劳务服务成果后 1 个月（1 个季度）	银行电汇

同行业可比公司应收账款占总资产的比例及应收账款周转率如下表：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	总资产	应收账款占总资产比	应收账款周转率
长高电新	110,544.68	325,498.01	33.96%	1.16
和顺电气	35,036.25	99,415.56	35.24%	0.85
科林电气	154,530.60	467,624.12	33.05%	1.81
珈伟能源	111,384.89	233,625.53	47.68%	0.41
金冠股份	83,141.28	348,472.51	23.86%	1.49
栢中股份	61,457.55	408,448.33	15.05%	1.24
平均值	92,682.54	313,847.34	31.47%	1.16
森源电气	364,717.54	627,492.15	58.12%	0.73
其中：输变电设备	223,190.02		35.57%	1.03
新能源产品及 EPC 总包	78,016.41		12.43%	
环卫服务	63,511.10		10.12%	0.73

同行业公司账龄分布情况如下表：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	一年以上应收余额	占应收的比例	三年以上应收余额	占应收的比例	坏账计提金额	已计提坏账比例
长高电新	110,544.68	23,012.75	20.82%	6,501.86	5.88%	15,364.38	13.90%
和顺电气	35,036.25	13,208.00	37.70%	4,369.86	12.47%	7,012.00	20.01%
科林电气	154,530.60	56,343.62	36.46%	12,767.85	8.26%	23,911.57	15.47%
珈伟能源	111,384.89	98,224.67	88.18%	85,853.33	77.08%	80,251.06	72.05%
金冠股份	83,141.28	18,207.31	21.90%	1,542.66	1.86%	6,001.63	7.22%
柘中股份	61,457.55	27,545.96	44.82%	9,124.14	14.85%	11,866.39	19.31%
行业平均值	92,682.54	39,423.72	41.65%	20,026.62	20.07%	24,067.84	25.97%
森源电气	364,717.54	186,932.91	51.25%	121,194.17	33.23%	117,839.67	32.31%
其中:输变电设备业务	223,190.02	81,097.24	36.34%	42,885.49	19.21%	44,353.38	19.87%
新能源产品及EPC总包	78,016.41	77,787.08	99.71%	74,929.44	96.04%	66,895.93	85.75%
环卫服务	63,511.10	28,048.59	44.16%	3,379.24	5.32%	6,590.36	10.38%

从以上列表可以看出公司应收账款账面余额 364,717.54 万元，占总资产比例为 58.12%，高于行业平均水平的 31.47%，公司应收账款已计提坏账准备 113,214.23 万元，账面净额 251,503.31 万元，占总资产比例 40.08%。公司应收账款周转率为 0.73，低于同行业平均值 1.16，其中：输配电设备业务应收账款周转率为 1.03，与行业平均值差异较小，处于合理水平。公司应收账款账龄 1 年以上的余额 186,932.91 万元，占应收账款余额 51.25%，高于同行业平均值 41.65%；账龄 3 年以上的余额 121,194.17 万元，占应收账款余额 33.23%，高于同行业平均值 20.07%，其中：输配电设备业务应收账款账龄 1 年以上的余额 81,097.24 万元，占应收账款余额 36.34%，低于同行业平均值 41.65%；账龄 3 年以上的余额 74,929.44 万元，占应收账款余额 19.21%，低于同行业平均值 20.07%。

根据公司业务划分情况来看，输变电设备业务应收账款占总资产比、应收账款周转率、应收账款账龄分布及坏账计提情况与行业保持一致，处于合理水平；新能源产品及 EPC 总包业务应收账款账龄分布及坏账计提情况均大幅高于行业平均值；因此，公司 1 年以上及 3 年以上应收账款占比较高的原因主要是新能源

EPC 总包业务欠款占比较高造成，形成公司大额应收账款长期挂账不能结算，对于该业务形成的应收账款公司已按照单项计提坏账准备，已计提坏账比例为 85.75%。新能源 EPC 总包业务应收账款形成主要是受 2018 年光伏行业 5.31 新政影响，光伏行业受到冲击，叠加融资环境偏紧，公司下游客户融资困难，致使公司部分光伏项目客户未按合同约定付款节点按期付款，公司以前年度承建的光伏电站形成了长期挂账不能结算应收账款。

2022 年，公司面对复杂多变的宏观环境和内外部形势，在全球经济下行压力加大，公司紧抓行业发展机遇，以国家“新基建”建设和“碳达峰、碳中和”战略目标为契机，深入贯彻大集团客户营销战略的实施，以行业聚焦推动市场转型升级，在电网、新能源、石油化工、轨道交通、数据中心等领域大力拓展市场份额，并通过提高生产效率、推进精益化管理等有效措施，推动公司销售收入、经营质量稳步提升。

综上，公司不存在放宽信用政策促进销售的情形。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①重新复核本报告期内森源电气与收入确认相关的会计政策，评估收入确认政策的合理性；

②重新复核本报告期内森源电气的销售政策、信用政策是否发生变化；

③重新检查森源电气销售合同、发货记录、签收记录、收入确认记录、回款记录、对账记录，检查函证回函情况，检查访谈记录；

④复核与营业收入相关的分析性程序，再次与森源电气管理层沟通长期挂账原因。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气披露的大额应收账款长期挂账未能结算的原因符合实际情况。未发现森源电气存在放宽信用政策促进销售的情形。

“（2）说明按账龄组合计提坏账准备的应收账款中，账龄 1 年以上的应收账款余额前十名所涉交易的具体情况，包括客户名称、交易金额、账龄、应收账款余额、未能收回的原因、公司已采取的追偿措施、欠款方与公司关联方是否存在关联关系。”

【公司回复】

公司报告期末应收账款账龄组合中账龄超过一年的前十名客户情况如下表：

单位：万元

客户档案名称	2022年度交易额	期末余额	1年以内	1年以上（全部）	坏账准备情况		未能结算的原因	已采取的追偿措施	是否关联方
					计提金额	计提比例			
第一名	8,730.63	28,203.55	9,254.46	18,949.09	4,360.78	15.46%	地方政府实施减税降费等原因导致地方财政收入下降，未能及时支付到期货款	业务积极催收，期后回款1,579.12万元	否
第二名		3,551.58		3,551.58	2,596.50	73.11%	政府城市亮化项目财政紧张，资金困难	业务积极催收	否
第三名	4,218.01	6,944.70	4,471.09	2,473.61	426.2	6.14%	地方政府实施减税降费等原因导致地方财政收入下降，未能及时支付到期货款	业务积极催收，期后回款1,355.65万元	否
第四名	1,421.46	4,008.40	1,608.37	2,400.03	304.34	7.59%	由于客户资金紧张，未能及时支付到期货款	业务积极催收，期后回款204.57万元	否
第五名		2,269.74		2,269.74	2,269.74	100.00%	屋顶光伏发电扶贫项目欠款，客户正在协调相关部门回款事项	业务积极催收	否
第六名		2,253.77		2,253.77	1,803.01	80.00%	客户承接的风电建设项目购买公司的设备欠款，受项目建设进度影响，资金回流较慢	业务积极催收，期后回款99.67万元	否
第七名	155.35	2,326.25	175.54	2,150.71	994.83	42.77%	光伏发电扶贫项目欠款，客户正在积极协调政府资金	业务积极催收，客户具备电力工程施工资质，拟采取以劳务抵债清偿	否
第八名	2,497.71	4,923.87	2,822.41	2,101.46	323.04	6.56%	由于河南省特大洪水及外部客观环境影响客户资金紧张，未能及时支付到期货款	业务积极催收，期后回款1,728.96万元	否
第九名		1,955.65		1,955.65	1,532.16	78.35%	屋顶光伏发电扶贫项目欠款，客户正在协调相关部门回款事项	业务积极催收	否

客户档案名称	2022年度交易额	期末余额	1年以内	1年以上(全部)	坏账准备情况		未能结算的原因	已采取的追偿措施	是否关联方
					计提金额	计提比例			
第十名	0.79	1,892.68	0.89	1,891.78	690.3	36.47%	客户承接的风电场建设项目购买的我公司设备欠款，由于项目暂未通过验收未产生效益，资金回流较慢。	业务积极催收，期后回款15.60万元	否
合计	17,023.95	58,330.19	18,332.76	39,997.42	15,300.90	26.23%	-	-	-

上述欠款的客户与公司并无关联关系，虽然存在一定程度的资金紧张，仍能正常生产经营，公司已协调业务人员积极催收，并与对方商讨寻求化解方案。由于并未发现客户在持续经营方面存在重大不确定性的状况，故公司对其应收款项划分为账龄组合计提坏账准备。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①重新检查账龄超过一年的应收账款余额前十名所涉交易情况，包括重新检查交易合同、发货记录、签收记录、收入确认记录、回款记录、对账记录，检查函证回函情况等相关底稿；

②已进入诉讼程序的应收账款，复核相关法律诉讼材料；未进入诉讼程序的，复核客户当前经营状况、信用状态、还款能力、未结算原因等收集的证据；

③复核森源电气就上述客户坏账准备的计算表，再次沟通采取的追偿措施；

④重新查询上述客户的公开信息，重新核实其是否与森源电气存在关联关系；就上述客户与森源电气是否存在关联关系进行沟通。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气披露的账龄超过一年的应收账款余额前十名所涉交易的具体情况真实，相关客户与森源电气不存在关联关系。

(3) 结合应收账款坏账准备计提的会计政策、减值测试过程及主要参数情况，说明减值准备计提的依据及合理性，是否存在跨期调节利润的情形。

【公司回复】

公司应收账款坏账准备计提的会计政策为：对于不含重大融资成分的应收款项，本公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收款项，本公司不选择简化处理方法，依据其信用风险自初

始确认后是否已经显著增加，而采用未来 12 个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款和合同资产外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1：账龄组合	以应收账款账龄时间的长短作为信用风险特征
组合 2：关联方组合	纳入合并财务报表范围内的母子公司之间，子公司与子公司之间按股权关系划分关联方组合

公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司在评估预期信用损失时，运用迁徙率模型计算近年来历史损失率，取其平均值，并考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，确定本期末预期信用损失计提比例。相关参数确定过程如下：

近年来扣除关联方往来后的账龄组合应收账款情况如下表：

单位：万元

账龄	2018 年末	2019 年末	2020 年末	2021 年末	2022 年末
1 年以内	181,532.36	110,763.18	104,410.47	105,594.73	177,784.62
1-2 年	121,850.81	79,872.04	47,701.20	33,373.42	43,633.32
2-3 年	31,197.27	30,080.77	59,062.28	25,070.79	21,723.78
3-4 年	7,141.59	3,898.30	15,556.94	38,723.16	15,450.33
4-5 年	1,214.10	3,801.81	1,658.61	10,556.60	23,932.18
5 年以上	6,232.83	4,852.39	6,713.40	6,908.25	12,862.38
合计	349,168.96	233,268.48	235,102.90	220,226.95	295,386.61

以此计算的近年来迁徙率及历史损失率如下表：

账龄	2018-2019 迁徙率	2019-2020 迁徙率	2020-2021 迁徙率	2021-2022 迁徙率	平均迁徙率	平均历史损失率	本年实际使用的信用损失比率
1 年以内	44.00%	43.07%	31.96%	41.32%	40.09%	4.37%	4%
1-2 年	24.69%	73.95%	52.56%	65.09%	54.07%	10.90%	10%
2-3 年	12.50%	51.72%	65.56%	61.63%	47.85%	20.15%	20%
3-4 年	53.23%	42.55%	67.86%	61.80%	56.36%	42.12%	50%

账龄	2018-2019 迁徙率	2019-2020 迁徙率	2020-2021 迁徙率	2021-2022 迁徙率	平均 迁徙率	平均历史 损失率	本年实际 使用的信用 损失比率
4-5年	65.16%	77.57%	82.52%	73.65%	74.72%	74.72%	80%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100%

根据平均历史损失率及本年实际使用的信用损失比率计提的坏账准备明细如下表：

单位：万元

账龄	账龄组合应收 账款余额	平均历史 损失率	按照测算历史 损失率计提坏 账损失	本年实际 使用的信用 损失比率	按照实际使 用的信用损 失率计提坏 账损失	差额
1年以内	177,784.62	4.37%	7,766.52	4%	7,111.38	655.13
1-2年	43,633.32	10.90%	4,754.86	10%	4,363.33	391.52
2-3年	21,723.78	20.15%	4,377.96	20%	4,344.76	33.21
3-4年	15,450.33	42.12%	6,506.94	50%	7,725.16	-1,218.22
4-5年	23,932.18	74.72%	17,883.15	80%	19,145.74	-1,262.59
5年以上	12,862.38	100.00%	12,862.38	100%	12,862.38	-
合计	295,386.61	100.00%	54,151.81	100.00%	55,552.76	-1,400.95

经测算，本年公司按照实际使用的信用损失率计提坏账损失大于按照测算历史损失率计提坏账损失，应收账款减值准备计提依据充分、合理。公司综合考虑所有合理信息，对近三年平均历史损失率进行前瞻性调整，确定本年度实际使用的信用损失比率，该比率计提的坏账损失略高于近年平均历史损失率，体现了稳健性原则。

公司按照《企业会计准则》的相关规定进行财务核算，历史业绩业经中介机构审计，并确认实现了公允反映，不存在跨期调节利润的情形。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计时了解公司与应收账款减值相关的内部控制底稿，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②对于个别确认计提信用损失的应收账款，复核管理层对应收账款进行单项减值测试的相关考虑及客观证据，检查其计提依据，评价坏账准备计提的适当性和准确性；结合应收账款期后回款情况检查，评价管理层坏账准备计提的合理性；

③对于以组合为基础计提信用损失的应收账款，评价管理层按信用风险特征划分组合的合理性；测试管理层使用数据的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

④复核年报审计时对客户进行背景调查的底稿，了解其采购是否具有商业实质以及采购量变动是否合理，判断相关交易的真实性；

⑤复核年报审计时的函证底稿，并将函证结果与管理层记录的金额进行核对，并对回函差异原因进行核实；

⑥获取重要客户的合同、分析合同条款，检查以前年度获得的收入确认单据，判断前期确认收入的依据是否充分；

⑦检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气应收账款减值准备计提依据充分、合理，未发现跨期调节利润的情形。

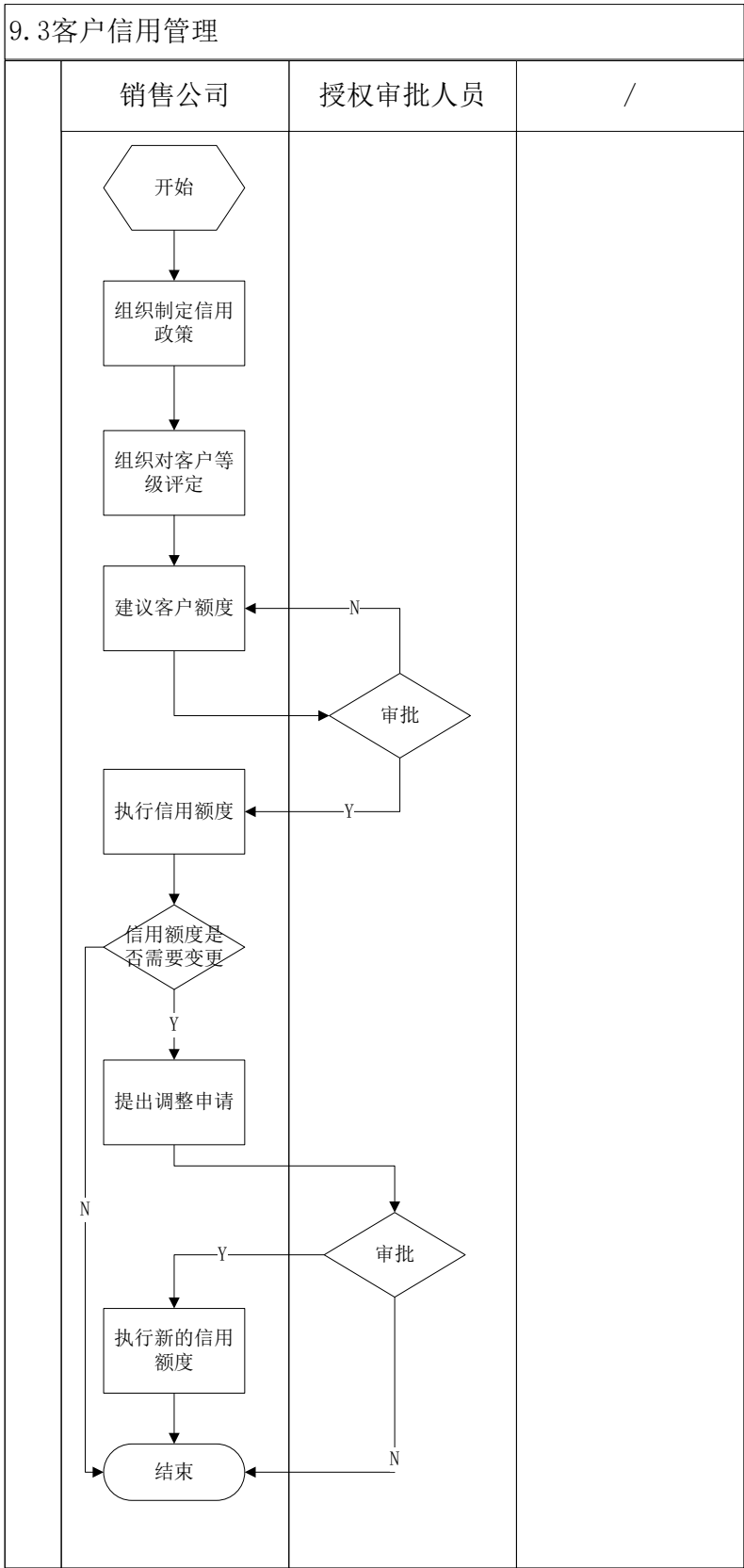
“（4）结合前述事项，说明公司与客户信用管理、应收账款有关的内控制度是否健全有效。”

【公司回复】

公司制定了与客户信用管理及应收账款有关的内控制度，报告期内均得到有效执行，具体如下：

1、客户信用管理内控制度及执行情况

（1）客户信用管理流程如下：



(2) 客户信用管理内控制度执行情况

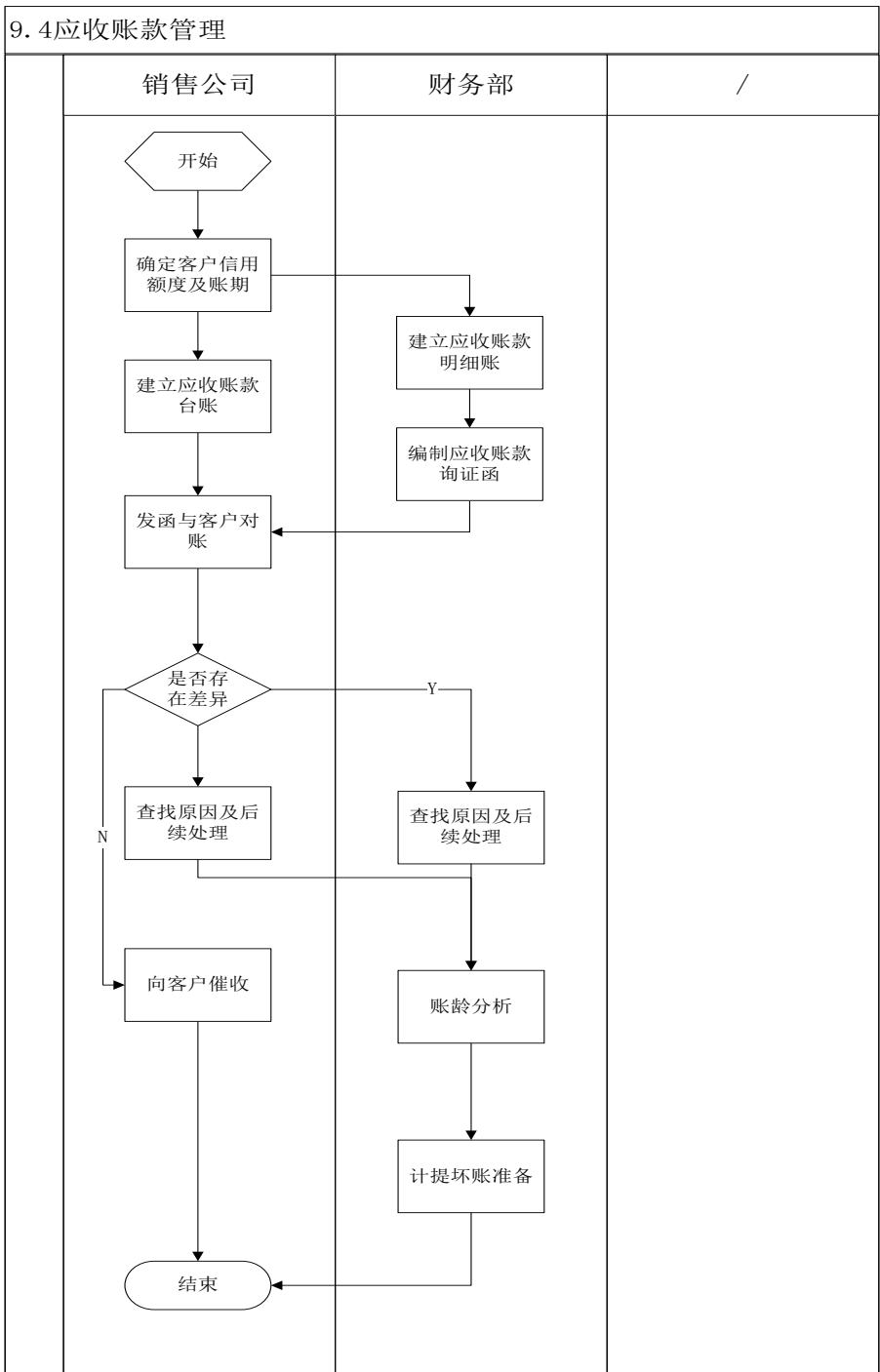
①针对客户进行信用调查管理，销售部根据业务需要，提出对客户进行信用

调查。通过以下途径对客户进行信用调查。A、通过第三方平台如（企查查或天眼查）调查。B、通过客户或行业组织进行调查。C、内部调查。询问同事或委托同事了解客户的信用状况，或从公司派生机构、新闻报道中获取客户的有关信用情况。D、销售人员实地调查。即销售部业务员在与客户的接洽过程中负责调查、收集客户信息并整理。相关信息包括：基础资料、客户特征、业务状况、交易现状、财务状况等。调查完成后编写客户信用调查报告。销售人员自己在工作中建立客户信息资料卡，以确保销售业务的顺利开展，及时掌握客户的变化以及信用状况。

②根据不同的业务类型及不同客户信用调查结果，制定了信用政策及信用等级和信用额度（详见问询函第4题（1）的回复），经授权审批程序完成后执行。

2、应收账款内控制度执行情况

（1）应收账款管理流程如下：



(2) 应收账款管理内控制度执行情况

①公司制定了健全有效的应收账款管理制度，包括应收账款管理制度、营销管理制度。

②主要内容：A、在货物销售业务中，须由经办销售内勤人员填写“开具发票申请单”。B、主管销售副总按照客户信用限额对赊销业务的合同签批后，财务部方可开票，物运处方可凭单办理发货手续。C、应收账款主管定期核对应收账款的回款和结算情况，严格监督每笔账款的回收和结算。D、应收账款超过信

用期限仍未回款的，及时通知主管销售副总组织销售人员联系客户清收。E、凡未在约定时间结算的，销售合同经过主管销售副总和总经理审批后方可发货。F、销售人员在签订合同和组织发货时，须按照授信额度确定销售方式，所有签发赊销的销售合同都必须经主管销售副总签字后方可盖章发出。G、应收账款主管应定期编制《应收账款账龄明细表》，提交给财务总监及主管销售副总。H、销售人员在与客户签订合同或协议书时，应按照《信用额度表》中对应的客户信用额度和期限，约定单次销售金额和结算期限，并在期限内负责经手相关账款的催收和联络。I、销售部门应严格按照《信用额度表》和财务部的《应收账款账龄明细表》，及时核对、跟踪赊销客户的回款情况。J、销售人员对于客户现场反映的价格、交货期限、质量、运输问题，在业务权限内时可立即给予答复，若在权限外需立即汇报，并在不超过1个工作日内给予客户答复。K、销售人员岗位调换、离职，必须对经手的应收账款进行交接。L、凡销售人员调岗的，必须先办理包括应收账款等在内的的工作交接，交接未完，不得离岗，交接不清的，责任由移交者负责，交接清楚后，责任由接替者负责。M、销售人员接交时，应与客户核对账单，遇有疑问或账目不清时应立即向主管销售副总反映，未立即呈报，有意代为隐瞒者应与离职人员同负全部责任。N、应收账款交接后1个月内应全部逐一核对，无异议的账款由接交人负责接手清收。报告期内，公司严格执行上述内控制度和信用政策。

（3）对逾期应收款的追偿的内控制度执行情况

公司定期、不定期安排专人通过电话或上门沟通，各部门协同合作,对逾期应收账款分情况进行跟进处理，分别如下：A、对逾期较长客户的催收，应该由销售副总作为催收工作的总负责人，负责指挥、协调催收工作，调动有关资源，促进催收工作的进行。必要时，建立催收临时小组，总经理或销售副总作负责人，业务员等作为小组成员，协助总负责人的工作。总负责人负责指挥、协调催收工作，调动有关资源，或由总负责人直接于客户商谈、催收。B、对于信誉不好、欠款时间长的重点客户，由公司法务部门出面与之接触，提示告之要付诸法律程序，对交易对方进行警示。对于严重失信企业，公司通过加紧催收或通过法律途径主张权利。C、对因质量、我方进度或其它纠纷导致客户逾期付款的，相关部门必须出具相关申请报告，确定明确的处理办法和处理期限，由总经理审批后，

发送至销售部门继续执行合同或对客户发货。

综上所述，公司对客户信用管理及应收款项有关的内控制度健全有效，日常生产经营管理均按内控制度的规定执行。

会计师回复：

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计时了解公司与应收账款相关的内部控制底稿，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②与公司负责客户信用政策管理的部门及人员沟通客户信用管理情况，评价公司对于客户信用管理的制度是否健全、运行是否有效；

2、核查结论：

经核查，会计师认为，报告期内森源电气与客户信用管理、应收账款有关的内部控制制度健全有效。

“问题 5：年报披露，2022 年末你公司存货账面余额为 79,203.88 万元，计提存货跌价准备 20,653.02 万元，主要为库存商品跌价准备。请你公司结合库存商品库龄、国家新旧能效标准区别、库存商品跌价准备计提测试过程和可变现净值等，说明存货跌价准备计提是否合理、充分。请年审会计师核查并发表明确意见，说明就存货真实性和减值测试充分性履行的审计程序。”

【公司回复】

1、公司存货账面余额及计提存货跌价准备情况

①报告期末，公司存货账面余额如下表：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备/ 合同履约成本减值准备	账面价值
原材料	7,483.08	96.03	7,387.05
在产品	40,301.64	1,300.22	39,001.41
库存商品	27,523.51	19,256.76	8,266.75
发出商品	304.50		304.50
周转材料	2,675.79		2,675.79
工程施工	915.37		915.37
合计	79,203.88	20,653.02	58,550.86

②本年度存货跌价准备和合同履约成本减值准备变动情况如下表：

单位：万元

项目	年初余额	本年增加金额		本年减少金额		年末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	95.68	0.35				96.03
库存商品	27,193.63	105.63		8,042.50		19,256.76
在产品	1,342.67	8.37		50.81		1,300.22
合计	28,631.98	114.35		8,093.31		20,653.02

报告期末,公司存货账面余额为 79,203.88 万元,计提存货跌价准备 20,653.02 万元,本期计提存货跌价准备 114.35 万元,主要为库存商品跌价准备。

2、计提跌价准备的依据和测试过程

①存货减值迹象的判断及依据

《企业会计准则第 1 号——存货》规定,存货存在下列情形之一的,通常表明存货的可变现净值低于成本:(1)存货的市场价格持续下跌,并且在可预见的未来无回升的希望;(2)企业使用该项原材料生产的产品的成本大于产品的销售价格;(3)企业因产品更新换代,原有库存原材料已不适应新产品的需要,而该原材料的市场价格又低于其账面成本;(4)因企业所提供的商品或劳务过时或消费者偏好改变而使市场的需求发生变化,导致市场价格逐渐下跌;(5)其他足以证明该项存货实质上已经发生减值的情形。存货存在下列情形之一的,通常表明存货的可变现净值为零:(1)已霉烂变质的存货;(2)已过期且无转让价值的存货;(3)生产中已不再需要,并且已无使用价值和转让价值的存货;(4)其他足以证明已无使用价值和转让价值的存货。

②存货减值的主要原因

公司在 2022 年终盘点工作的基础上,组织生产部、技术部、质管部等相关部门对所有存货进行盘点清查并结合以前年度存货减值情况进行联合评估,经评估,公司库存商品存在可变现净值低于存货成本的情形,存在减值迹象。主要分为三类,第一类是因客户原因合同取消形成的库存商品,多为非标柜型,且有产品改型的情况,旧柜型已不能满足目前用户的要求;第二类是按照标准的通用性生产单元安排的备库存商品(主要是箱变产品及变压器),根据国家三部委《变压器能效提升计划》,河南省工业和信息化厅、河南省市场监督管理局、河南省发展和改革委员会关于组织实施变压器能效提升计划(2021-2023)的通知,2021 年 6 月 1 日开始,GB20052-2020《电力变压器能效限定值及能效等级》开始执行,新增变压器须符合国家能效标准要求,鼓励使用高效节能变压器,同时推动

淘汰低效变压器，在国家电网、南方电网等重大电网公司以及中石油、中石化、中移动等国有企业的招标过程中，仅接受一级及二级能效变压器，公司一年以上库龄库存产品，如电力变 S11、干变 SC(B)11 和 SC (B) 10 均不能满足新能效标准要求，库存箱变中安装的变压器产品均为以上型号，属于不符合新能效标准要求的淘汰产品；第三类是并网光伏电站用关键设备逆变器和预装式升压站产品，由于技术方案上采用独立型的逆变器和预装式升压站，原库存的产品相对成本较高，出现跌价的情形。

③货跌价准备的测试过程和可变现净值

针对以上三类产品，各部门统一形成了联合清查结果及报告，结合以前年度存货减值情况对存在减值迹象的库存商品重新评估均给出具体的处理意见，并递交公司总经理审批，财务依据联合清查结果及处理意见进行了减值测试。经测试，公司年末库存商品账面余额 27,523.51 万元，跌价准备应有余额 19,256.76 万元，本期应计提存货跌价准备 105.63 万元，占本年度计提总额的 92.38%，具体如下：

单位：万元

产品类别	库龄	账面余额	可变现净值	跌价准备	本期计提跌价准备金额	减值原因
变压器产品	1 年以上	681.21	605.90	75.31		不符合新能效等级产品
	1 年以内	1,606.13	—	0.72	0.72	
箱变产品	1 年以上	5,617.33	311.66	5,305.67		
其他高低压开关柜产品	1 年以上	8,824.14	2,211.30	7,431.63	88.41	柜体改型、元器件老化
	1 年以内	137.62	—			
逆变器及预装式升压站产品	1 年以上	6,798.79	926.98	5,871.81		技术过时
其他产品	1 年以上	2,522.40	1,784.00	571.61	16.50	
	1 年以内	1,335.88	—			
1 年以上小计		24,443.88	5,940.88	19,256.04	104.91	
1 年以内小计		3,079.63	—	0.72	0.72	
总计		27,523.51	—	19,256.76	105.63	

2022 年末公司存在减值的库存商品主要仍然为一年期以上变压器产品、箱变产品、高低压开关柜产品、并网光伏电站用逆变器和预装式升压站产品。其中：
A、变压器产品和箱变产品：目前我公司库存产品如电力变 S11、干变 SC(B)11 和 SC (B) 10 均不能满足新能效标准要求；叠铁芯配电变压器 S13、非晶合金配电变压器 S(B)H15、立体卷铁心配电变压器 S13、干式变压器 SC (B) 12 型均

只能满足新能效标准中三级能效的要求，由于以上原因计提的存货跌价准备共计 5,381.70 万元；B、其他高低压开关柜产品：包括因客户项目原因取消订单形成的库存非标柜型产品和老化元器件（大多数元器件已过保修期，无法通过退货或生产使用挽回损失），因可变现净值大幅降低的开关柜产品共计提存货跌价准备 7,431.63 万元；C、光伏逆变器仓和预装式升压站产品：在市场需求变化的影响下，对于前期的并网光伏电站用逆变器和预装式升压站，在技术方案上均采用独立型的逆变器和预装式升压站，原库存的产品相对成本较高，出现跌价的情形，该类产品共计提存货跌价准备 5,871.81 万元；D、其他产品：一年以上库龄产品共计提存货跌价准备 571.61 万元，一年以内库龄产品无减值迹象，不计提跌价准备。

公司认为，公司期末存货已按照《企业会计准则》的规定进行了减值测试并计提了跌价准备，跌价准备的计提充分、合理。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计中对森源电气销售模式了解的底稿，重新评估销售模式的合理性；

②复核年报审计中对森源电气采购与付款、生产与仓储循环相关内部控制进行了解和测试的底稿，重新评估相关内部控制的有效性；

③复核年报审计中对森源电气存货实施监盘程序的底稿，确认期末存货的真实性和资产状况；

④复核年报审计中获得的森源电气期末结存存货明细表及存货库龄表，结合存货监盘结果，核对期末存货分类、数量以及库龄；

⑤复核年报审计中对森源电气期末存货进行计价测试的底稿，确认期末结存存货金额的合理性；

⑥复核森源电气对存货减值迹象判断的合理性；复核年报审计中获得的森源电气对存货跌价准备测试的过程表，对跌价测试表进行复核，重点关注可回收价值模式的选取的适当性、参考合同的合理性、预计销售费用率的计算等方面。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气期末存货真实存在，已对森源电气期末减值

测试充分履行审计程序，存货跌价准备计提合理、充分。

“问题 6：年报披露，你公司预付款项余额为 11,701.53 万元，其中账龄 1 年以上的预付款项占比为 41.06%。请你公司说明主要预付款项形成的背景、交易对象是否为公司关联方、合同约定的交付及结算安排、期后结转情况等，是否存在关联方占用公司资金的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

报告期末余额前 10 名的预付款情况

单位：万元

序号	供应商名称	款项性质	期末余额	占期末预付款项总额的比率	是否关联方	是否存在关联方资金占用情形
1	预付一	预付材料款	1,428.91	12.21%	否	否
2	预付二	预付材料款	1,258.86	10.76%	否	否
3	预付三	预付材料款	1,026.71	8.77%	否	否
4	预付四	预付材料款	958.72	8.19%	否	否
5	预付五	预付材料款	568.18	4.86%	否	否
6	预付六	预付材料款	430.68	3.68%	否	否
7	预付七	预付材料款	425.60	3.64%	否	否
8	预付八	预付材料款	378.44	3.23%	否	否
9	预付九	预付材料款	299.77	2.56%	否	否
10	预付十	预付材料款	249.52	2.13%	否	否
	合计		7,025.39	60.04%		

上述供应商预付款项形成的背景、合同约定的交付及结算安排、截止目前款项结转情况如下：

1、公司主要向预付一采购开关柜柜体用敷铝锌板等，公司为锁定采购价格，双方签订采购协议，根据协议约定向预付一预先支付部分材料款。公司开关柜销售主要客户为国家电网，2019 年公司 10kV\35kV 开关柜受国网投标禁入的影响，公司提前预估的国网订单实际无法中标，导致开关柜生产量大幅下降，对应的特殊定制规定的敷铝锌板需求量大幅下降，造成未能按预期进行采购，期末预付金额较大。2020 年下半年随着公司国网投标恢复，公司继续履行协议采购该供应商覆铝锌板，目前随着国网订单的逐步放量，公司将根据订单进度及合同约定进行采购及结算。该供应商预付款项 2022 年期末余额 1,428.91 万元，截至本回复出具日预付款项余额 1,182.92 万元。

2、公司主要向预付二采购开关柜用仪器仪表，公司于 2019 年中标南方电网

10kV\20kV\25kV 自动化成套设备等采购合同，为保证南网订单按时、保质交付，并锁定较低的材料价格，公司预付给预付二材料款。因其上游制造商产品价格上调造成其亏损，导致其未能按协议约定供货。公司已与该供应商进行了沟通，采取继续履行供货合同、逐步退回预付款等方式解决该预付款项。该供应商预付款项 2022 年期末余额 1,258.86 万元，截至本回复出具日预付款项余额 1,042.90 万元。

3、公司主要向预付三采购仪表仪器、电子元器件（配电自动化馈线终端、综合测控装置）等，公司于 2019 年中标南方电网 10kV\20kV\25kV 自动化成套设备等采购合同，为保证南网订单按时、保质交付，并锁定较低的材料价格，公司预付给预付三材料款。2020 年，因预付三供应的材料不符合南网合同中的技术参数要求，公司改为向其他供应商进行采购，从而导致从预付三采购量较小。公司已与该供应商进行了沟通，采取继续履行供货合同、逐步退回预付款等方式解决该预付款项。该供应商预付款项 2022 年期末余额 1,026.71 万元，截至本回复出具日预付款项余额为 676.71 万元。

4、公司主要向预付四采购 GIS 开关柜，合同约定的支付条款为：合同签订 7 天内，买方以电汇方式支付合同总价的 30%，发货前 7 天内，买方以电汇方式支付合同总价的 70%。该供应商预付款项 2022 年期末余额 958.72 万元系支付的合同 30% 预付款和 70% 发货款形成，期后预付款项的物资已陆续到货入库，截至本回复出具日预付款项余额为 317.51 万元。

5、公司主要向预付五采购风力发电机组及附属设备、风力发电机塔筒及基础环设备，以上设备均已交付且款项已支付完毕，其中由于风力发电机塔筒及基础环设备，预付五未能及时开具发票，增值税部分形成预付账款 568.18 万元，目前公司正在与预付五沟通发票开具事宜。

6、公司主要向预付六采购高效冷板、镀锌钢板等，公司为锁定采购价格，双方签订采购协议，根据协议约定向预付六预先支付部分材料款。经物资部门优化采购方案，加快了业务采购及结算。该供应商预付款项 2022 年期末余额 430.66 万元，截至本回复出具日预付款项余额为 46.30 万元。

7、公司主要向预付七采购绝缘材料形成，公司为锁定采购价格，双方签订采购协议，根据协议约定向预付七支付部分材料款，该供应商预付款项 2022 年期

末余额 425.60 万元，截至本回复出具日预付款项余额为 416.01 万元。

8、公司主要向预付八采购电缆附件等物资，由于该供应商的电缆附件在市场占有率较高且供货周期较为紧张，为了缩短交货周期双方签订采购协议预付部分材料款项。该供应商预付款项 2022 年期末余额 378.44 万元，截至本回复出具日预付款项余额为 371.07 万元。

9、公司主要向预付九采购其代理的西门子手车式真空断路器等产品，合同约定的付款方式为预付 30%，发货前 70%，该供应商预付款项 2022 年期末余额 299.77 万元系支付的预付款和发货款形成，截至本回复出具日合同采购物资已入库，预付款项已结清。

10、公司主要向预付十采购变压器用铜线（铜扁线、漆包铜线等），公司为锁定采购价格，双方签订采购协议，根据协议约定，向预付十预付部分材料款。该供应商预付款项 2022 年期末余额 249.52 万元，截至本回复出具日预付款的物资已全部入库，应付账款余额为 10.56 万元。

上述预付款均为公司根据经营中的实际需求进行的支付，报告期内供应商能按照公司的实际生产需求发货，对于特殊原因造成的不能按约定供货的供应商，公司将采取变更履行供货合同、逐步退回预付款等方式解决。

上述预付对象与公司、公司控股股东、实际控制人不存在关联关系，不存在关联方占用资金的情形。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计中对森源电气采购与付款、付款活动相关的内部控制底稿；

②复核年报审计中落实森源电气大额预付款项长期挂账原因的底稿，并结合期后情况分析挂账原因的合理性；

③重新复核账龄超过 1 年的预付款项对应的采购协议、检查双方履约进度是否与协议约定一致，检查付款相关的审批记录、对应单据；

④与森源电气管理层再次沟通预付账款长期挂账的原因、采取的后续应对措施，以及截止日后变动情况；

⑤重新检索大额预付单位公开信息，关注是否存在非正常经营情况、是否存在关联关系。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气披露的主要预付账款单位信息准确，未发现存在关联方占用资金的情形。

“问题 7：年报披露，2022 年末你公司其他应付款为 14,822.26 万元，较去年末大幅增加，主要为资金拆借、保证金及押金。请你公司说明其他应付款大幅增加的原因及合理性，资金拆借的主要对手方情况，是否履行相关程序，拆借成本是否公允，是否存在关联方向公司输送利益的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。”

【公司回复】

（一）公司其他应付款大幅增加的原因及合理性

报告期末，公司其他应付款余额如下表：

单位：万元

项目	年末余额	占比	年初余额	增长额
短期借款应付利息	7.48	0.05%		7.48
资金拆借	12,970.00	87.50%		12,970.00
单位往来款			254.72	-254.72
保证金及押金	991.29	6.69%		991.29
股权转让款	35.78	0.24%	40.06	-4.28
个人往来	607.2	4.10%	258.77	348.43
其他	210.51	1.42%	395.52	-185.01
合计	14,822.26	100.00%	949.06	13,873.20

从上表可知，2022 年末公司其他应付款为 14,822.26 万元，较去年末增加 13,873.20 万元，其中资金拆借增加 12,970 万元，占增加额的 93.49%。拆借资金增加的主要原因为 2022 年度公司积极拓展新能源发电市场，风电、光伏等新能源市场已成长为公司稳定的业绩增长点，由于期末在执行订单较多，且 2022 年 12 月份到期银行借款 9,992.44 万元需要归还，受到资信能力的影响，公司银行贷款额度有限，为保持一定的流动资金量用于日常经营需求及银行还贷资金需求，公司利用企业信用进行了商业保理融资及短期资金拆借，通过保理融资及短期资金拆借，能够有效满足公司的资金需求，资金拆借具有必要性和合理性。

（二）资金拆借的主要对手方情况，是否履行相关程序，拆借成本是否公允，是否存在关联方向公司输送利益的情形

资金拆借具体情况如下表：

单位：万元

资金拆借对手方	基本情况	年利率	2022年末 资金拆借余 额	关联 关系	是否 履行 程序
河南宏森融源企业管理 合伙企业（有限合伙）	主要从事企业管理、 信息咨询服务等业务	3.65%	4,000	公司 控股 股东	是
中原商业保理有限公司	主要从事保付代理、 从事与保理相关的咨 询服务等业务	10%	5,000	公司 控股 股东 关联 方	是
深圳市东升达投资发展 有限公司	主要从事金融中介服 务、投资咨询等业务	4%	3,970	非关 联方	是
合计			12,970	-	-

以上拆借资金仅剩余中原商业保理有限公司 4,000 万元保理融资借款尚未归还，资金拆借均按照公司内部控制要求审批，其中中原商业保理有限公司和河南宏森融源企业管理合伙企业（有限合伙）资金拆借业务已通过公司董事会、监事会审议或确认，独立董事就相关事项发表了独立意见。根据中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心的公布数据，2022 年 12 月 20 日贷款市场报价利率(LPR)为：1 年期 LPR 为 3.65%，5 年期以上 LPR 为 4.3%。公司上述保理融资及资金拆借利率均不低于 1 年期 LPR 为 3.65%，保理融资业务开展按照市场化原则收费，融资利率与行业内同类业务趋同，拆借成本公允，因此，不存在关联方向公司输送利益的情形。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核年报审计中对森源电气筹资活动相关内部控制进行了解和测试的底稿，重新评估相关内部控制的有效性；

②复核年报审计中对森源电气其他应付款相关底稿，重新复核资金拆借、保证金及押金形成的原因；

③复核年报审计中对森源电气资金拆借、保证金及押金形成的背景，复核年审中获取的资金拆借合同及依据合同关键条款及主要业务要素进行审查和提取编制而成的企业借款明细检查表；

④重新检索大额其他应付单位公开信息，关注是否存在关联关系；复核资金

拆借单位约定的借款期限和借款利率，重新评估借款利率的公允性。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，森源电气期末其他应付款大幅增加的主要原因是由于临时性资金拆借所致，增加合理；森源电气披露的资金拆借的主要对手方情况真实，资金拆借履行了相关程序，拆借成本公允，不存在关联方向公司输送利益的情形。

（此页无正文，为《利安达会计师事务所(特殊普通合伙)关于对河南森源电气股份有限公司 2022 年年报的问询函之回复意见》盖章页）

利安达会计师事务所(特殊普通合伙)

2023年5月26日