证券代码：002358　　证券简称：ST森源　　公告编号：2022-022

河南森源电气股份有限公司
关于深圳证券交易所2021年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

河南森源电气股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对河南森源电气股份有限公司2021年年报的问询函》（公司部年报问询函【2022】第296号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》的要求，公司立即组织相关人员及利安达会计师事务所（特殊普通合伙）年审会计师（以下简称“会计师”）对《问询函》所列问题逐项进行了认真细致的核查和分析，现对所列问题回复说明并公告如下：

问题1：公司2020年度因银行资金不明原因被划扣、应收账款和预付款项信用损失准备计提事项被出具非标审计意见，其中因年审会计师未能获取与款项被划扣原因、划扣时间之充分必要的审计证据，无法判断资金划扣相关列报的恰当性及信息披露的充分完整性。2021年度年审会计师出具的《关于森源电气上年度导致非标准审计意见事项消除情况的专项说明》显示，年审会计师认可被划扣款项列报为期初公司对该银行的其他应收款，该项保留意见影响已消除。

（1）请年审会计师结合实施的审计程序以及获取的审计证据，补充说明前述款项被划扣原因、划扣时间以及相关披露是否充分、完整，并向我部报备相关审计证据材料。

【会计师回复】

1、针对该事项，会计师执行了以下程序：

①审计人员获得了当地政府协调追回款项后对于事件认定及后续安排的材料，并对参与协调追回款项的政府部门人员进行了访谈，对于扣划原因进行了访谈核实。

②审计人员向该银行发出银行询证函及往来询证函，函证森源电气年初、年末在该行存款情况及往来余额情况，该行确认，森源电气在该行存款的期初余额不包含被扣划的资金，同时确认森源电气与该行往来的期初余额与2021年4月26日划回金额一致。

③审计人员亲往涉事银行进行访谈，了解扣划原因及扣划去向，该行未明确说明扣划原因及扣划去向，确认资金流向与森源电气关联方无关。

2、核查结论：

通过执行上述审计程序，会计师认为可以合理判断期初被扣划的资金不应当在期初货币资金中列报，应列报为期初对该行的其他应收款。根据当地政府出具的材料及与相关人员的访谈，该银行违规扣划了森源电气资金，违规划扣该笔资金时候未通知森源电气，亦未给森源电气出具任何说明手续，森源电气对该事项相关的披露是充分、完整的。

（2）请你公司说明截止目前公司资金存放于该银行的余额、存放类型、利率水平、权利受限情况，控股股东、实际控制人是否在该银行开立账户、公司是否与控股股东、实际控制人设立共管账户，并说明保障公司资金存放和使用安全的措施。请年审会计师说明针对公司货币真实性及使用受限情况实施的具体审计程序及结论意见，是否已获取充分恰当的审计证据。

【公司回复】

公司收回划扣资金后，为保障公司资金存放与使用的安全，有效防范资金风险，公司制定了相关制度和措施并加以实施包括并不限于：①制定了新的《印章管理制度》，强化印章管理；②修订了《公司章程》、《三会议事规则》、《募集资金管理制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易决策制度》、《对外投资管理制度》、《内部审计工作制度》等制度，加强内部控制；③加强了董事、监事、高管及财务人员的培训，提高合规及风险意识，切实做到“敬畏市场、敬畏法制、敬畏专业、敬畏风险”，提升公司规范运作水平；④不定期检查银行资金、定期检查银行对账单，实时掌握账户资金最新情况。公司通过一系列的措施，有效保证了公司资金存放和使用的安全。

公司在该银行开立的银行账户为一般存款账户，用于公司日常经营结算。公司自收回该银行扣划款项后至2022年5月29日，在该行已累计净支出37,418.31万元，主要用于公司日常生产经营，截至2022年5月29日余额为15,652.73万元，公司在该银行账户的存款利率按活期存款利率执行，公司在该银行的货币资金真实、安全，未受到使用限制。

截至目前，控股股东、实际控制人及关联方在该银行开立账户情况如下：

单位：万元

序号	名称	账户类型	贷款余额	与本公司关联关系
1	河南森源集团有限公司	一般账户	400.00	控股股东
2	森源汽车股份有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
3	河南森源重工有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
4	河南森源物流运输有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
5	河南森源光伏构件有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
6	河南森源生态农业有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
7	长葛森源售电有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
8	河南森源集团高强电瓷有限公司	一般账户	400.00	同一实际控制人
合计			3,200.00	-

经核实，上述公司控股股东、实际控制人及关联方基于日常经营需要在该银行开立一般结算账户，截止目前在该行贷款余额合计为3,200万元。公司作为独立法人，与控股股东、实际控制人在业务、人员、资产、机构、财务等方面各自保持独立，公司与控股股东、实际控制人不存在设立共管账户的情况。

【会计师回复】

1、针对森源电气货币资金真实性及使用受限情况实施了以下审计程序：

①了解、测试及评价森源电气资金活动流程及关键内部控制；

②获得当地政府协调追回款项后对于事件认定及后续安排的材料，并对参与协调追回款项的政府部门人员进行了访谈，对于扣划原因进行了访谈核实，确认市金融局对涉事银行提出了内控整改要求；

③亲往涉事银行进行函证，包括函证森源电气期初期末在该银行的存款余额、贷款情况、担保情况、承兑汇票开立、托收及贴现情况，以及其他交易事项、往来事项；

④亲往涉事银行进行访谈，了解扣划原因及扣划去向，该行未明确说明扣划原因及扣划去向，确认资金流向与森源电气关联方无关；

⑤针对森源电气新调整的保障资金存放和安全的相关内控措施是否有效，我们还检查了森源电气2021年度全部公章使用登记簿，未发现对外担保相关的用印记录；检查了全部董事会、股东大会决策记录，未发现对外担保相关的审批记录和未披露的关联交易记录；检查了公司提供的全部涉诉案件并与法务部门进行了沟通，未发现与扣划资金相关的线索；检查了相关产权证书原件，未发现权证存在抵押、担保的情形；检查了森源电气所有已识别关联方的征信报告；检查了关联方全部借款协议和担保协议，并与征信报告勾稽一致，未发现森源电气公司向关联方提供担保的情况。

2、核查结论：

通过执行上述程序，会计师认为，森源电气调整后的与货币资金有关的内控措施可以保证公司货币资金存放和使用的安全，报告期内森源电气的货币资金反映真实，使用安全，未受到限制。

问题2：年报显示，你公司的子公司河南森源城市环境科技服务有限公司（以下简称“森源环境”）的主营业务为环卫一体化服务，报告期内森源环境实现营业收入38,093.63万元，实现净利润8,060.21万元。公司环卫服务的毛利率为41.53%。

（1）请你公司说明环卫服务的业务开展情况，包括但不限于服务内容、前五大客户及供应商情况、在手订单、定价依据、收入确认依据、回款情况、应收账款坏账准备计提情况，可比公司类似业务情况和市场竞争状况。

【公司回复】

1、环卫业务开展情况

①服务内容

森源环境主要业务包括，城乡环卫一体化服务、道路清扫保洁、生活垃圾收转运、园林绿化管养、垃圾分类运营、公厕管理、垃圾中转站管理、水域治理；园区、学校等物业服务。近年来，森源环境致力于建设环卫综合运营服务行业的“智慧环卫管理专家”，打造现代环卫服务的新标杆。森源环境通过其“智能装备+智慧平台+专业运营”三位一体的运营模式，依托智能化环卫装备，利用互联网、物联网、大数据、云平台等现代信息技术，打造了智慧环卫管理平台，实现了为环卫管理部门及第三方环卫服务企业提供涵盖管理的人、车、物、事等全要素全业务流程的一体化服务。经过近几年的运营发展，森源环境积累了较为丰富的环卫产业经验和发展优势，管理效率大大提高，环卫公共服务项目的运营质量持续提升，能满足不同客户群体的个性化需求和产品组合需求，其智慧管理优势、服务价格优势、装备优势、业务协同优势日益凸显，推动了公司环卫服务业务的持续发展。

②环卫业务前五大客户情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	交易内容	2021年交易金额	合作历史	结算周期	结算方式
1	客户一	道路清扫保洁、洒水；垃圾清运；公厕管理	8,500.96	2017年-至今	次月25日期结算上月费用	电汇
2	客户二	道路清扫保洁；农村生活垃圾垃圾转运	7,250.08	2019年-至今	次月10日前提供发票，收到票后10个工作日内付款	电汇
3	客户三	道路清扫保洁；农村生活垃圾垃圾转运	4,314.71	2018年-至今	次月8日前结算上个月服务费，每月3日前提供付款金额等额发票，收到票后5个工作日内付款。	电汇
4	客户四	道路清扫保洁、收集清运、镇区机械化作业	3,830.13	2018年-至今	按月度支付服务费。每月5日前，持有效的上月度生活垃圾清运量凭证报甲方审核，经甲方按有关程序报批后，当月20日之前规定支付给乙方。	电汇
5	客户五	道路清扫保洁、洒水；垃圾清运	3,331.03	2018年-至今	客户区乡两级管理部门每月5日前对上月度服务情况进行考核汇总，并确认公司已支付环卫工人上月度工资，根据考核结果确定服务费后，由公司提供正规发票，客户提交区财政按相关程序拨付到位。	电汇

③环卫业务前五大供应商情况如下表：

单位：万元

序号	供应商名称	交易内容	2021年交易金额	合作历史	结算周期	结算方式
1	供应商一	车辆，配件及维修采购	994.39	2017年-至今	根据合同条款约定时间支付，一般为30日内	电汇
2	供应商二	柴油及汽油采购	815.17	2017年-至今	先款后货，次月供应商提供上月用油发票	电汇
3	供应商三	垃圾桶及垃圾桶配件采购	224.35	2018年-至今	协议付款	电汇
4	供应商四	柴油及汽油采购	206.06	2018年-至今	每月5日前双方确认上月加油数量，应结算单价，由乙方开具增值税专用发票，经甲方审核后入账，入账后30个工作日付款。	电汇
5	供应商五	雇主责任险	204.15	2017年-至今	协议付款	电汇

④在手订单情况

“国家乡村振兴战略”、“全面推进乡村振兴加快农业农村现代化”、“农村人居环境整治提升五年行动”等为广大农村环卫市场带来潜在市场空间。目前森源环境正积极深入拓展郑州、许昌、周口、驻马店等各市县区域市场及省外市场，逐步实现项目落地。同时，森源环境积极探索物业服务板块，先后中标许昌能信热电公司物业服务项目等，发展成为国内知名的城市环境综合服务商，进一步提升公司盈利能力。截至目前，森源环境尚未执行的在手订单合同金额为16.48亿元，服务合同期限一般为3-8年不等。未来，随着国家宏观政策对环保产业发展的大力支持和环卫市场化规模的持续增长，森源环境将积极把握市场机遇，加强市场开拓，实现潜在项目落地；积极探索新业务领域，拓展轻资产和高利润服务项目；加强内部管理，进行控本增效；加强应收账款的回收管理等多措并举，进一步提升盈利能力，推动业绩的快速增长。

⑤定价依据

森源环境通过公开招投标独立从政府主管部门获取城市环卫服务业务，交易定价主要是政府主管部门依据当地环卫工人和司机数量、工资标准、福利、保险等；项目投入车辆和其他设备数量；运营中需要支出的加油费用、水费、维修保养费用等；同时考虑周边环卫服务价格等因素，经财政评审后确定服务价格。

⑥收入确认依据

对于城乡环卫业务，森源环境与客户签订的项目合同明确约定了项目的作业范围、作业内容，记载了确定的月度/季度/年度服务费金额、结算周期，以及服务质量考核办法。收入确认时点是在提供服务的当月按该月实际服务情况进行确认，确认方法具体为：在每个结算周期结束后，客户对森源环境提供服务质量进行考核，计算出具体扣款金额以确定结算的服务费，经森源环境与客户确认无误后，客户出具盖章的考核评分表或服务费确认单等服务费结算文件，结算周期一般按月或按季度结算。

⑦应收账款计提坏账及回款情况如下表：

单位：万元

年份	应收账款余额	计提坏账	坏账占比	回款金额
2021年	43,904.20	3,443.13	7.84%	24,151.98
2020年	28,249.78	1,577.30	5.58%	24,872.27
2019年	15,611.50	226.79	1.45%	19,658.56

⑧可比公司类似业务开展情况和市场竞争状况

A、可比公司类似业务开展情况

环卫市场经过最近几年的快速发展，市场化程度越来越高，市场竞争亦愈发激烈。同时，受2021年散发性疫情的持续影响，各地地方政府财政情况普遍偏紧，因环卫服务为民生刚性支出，大型化、机械化、农村一体化项目总体新增数量偏少，环卫工作量大幅增加，也导致了环卫服务行业2021年增速及盈利均有一定下滑。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：

单位：亿元

可比上市公司	2021年度营业收入	2021年度毛利率(%)	2020年度营业收入	2020年度毛利率(%)
盈峰环境	118.14	22.04	143.32	24.88
侨银股份	33.32	24.19	28.29	23.93
玉禾田	48.34	22.66	43.15	29.72
福龙马	57.02	21.42	54.43	27.1
东江环保	40.15	27.48	33.15	34.12
军信环保	20.55	38.13	11.01	64.17
伟明环保	41.85	47.74	31.23	54.11
旺能环境	29.68	36.92	16.98	49.83
行业平均值	-	29.14	-	37.04
森源环境	3.81	41.53	3.74	42.40

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。公司环卫业务最近两年收入较为稳定，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，且未执行期较长，能够保证收入的稳定。在公司成本不发生重大变动的情况下，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成本优势和成本控制优势，成本优势具体分析详见下面“问题2.2”的回复。

B、市场竞争情况

环卫服务行业为环境卫生管理行业，环境卫生管理是一个多样、复杂和持续的公共服务系统工程，不仅包括城市的市容市貌卫生管理，也涵盖了乡镇、农村地区的环境卫生整治工作，在城乡环境综合管理中占有非常重要的地位。我国区域经济发展不平衡和城镇化水平参差不齐，环境卫生管理行业的不同区域之间具有一定差异。沿海地区等经济发达地区和大中型城市城镇化率较高、人口密集，市场需求量相对较大，市场化程度较高，西部、北部地区尤其是中小城市主要由政府环卫部门运营。随着我国农村人居环境整治提升，城市治理更加精细化、专业化，环卫服务市场化程度较低地区的市场需求也逐步释放。

在市场化的进程中，环卫市场竞争激烈，以企业性质划分，环卫行业的市场参与者可分为五大类，包括大型国有企业、环卫装备起家的环卫公司、末端固废处理延伸的环卫公司、以物业保洁、园林绿化等相关业务转型而来的环卫企业和地域性环卫企业。

目前中国环卫市场格局较为分散。近些年来，大量小项目的出现和新进入者降低了市场集中度，近年参与环卫市场化项目争夺的环卫企业从5,000家上升至10,000家。在环卫一体化的趋势下，单体项目包含的服务内容、片区面积都比以往有所增加，服务年限更长，项目投资规模随之上升。同时，大中型环卫项目，特别是PPP模式的市政环卫项目，在招标时对环卫企业的历史业绩、资金实力等要求较高，行业准入门槛随之提高。

近年来，我国促进环卫服务行业市场化改革的政策不断推出，环卫行业市场化促进了环卫服务商业模式的优化，环卫企业参与市场的意愿和实力均增强。创文创卫持续推动地方政府追求更高的市容环卫质量，环卫行业虽早已开始市场化，但仍存在不够彻底或过于碎片化问题。近年来城市间人才及资源竞争日益白热化，市容市貌成为城市软实力综合体现之一日益受政府重视，此外环卫服务作为居民生活条件日益改善后的类消费升级需求，日益要求功能性与体验性兼具，地方政府疫情后时代市场化改革动机强。

（2）请你公司结合环卫服务业务的成本费用情况，说明环卫服务业务毛利率较高的合理性，是否具有可持续性。

【公司回复】

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	2021年发生额	构成比	2020年发生额	构成比	变动比例
职工薪酬	15,078.48	67.73%	14,320.10	67.56%	0.17%
折旧	2,716.06	12.20%	2,531.80	11.95%	0.25%
油费	1,694.04	7.61%	1,603.63	7.56%	0.05%
低值易耗	665.43	2.99%	612.57	2.89%	0.10%
修理费	957.38	4.30%	785.39	3.58%	0.72%
保险费	422.73	1.90%	446.25	2.11%	-0.21%
其他费用	728.80	3.27%	922.24	4.35%	-1.08%
合计	22262.92	100.00%	21221.98	100.00%	0

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，主要因为公司业务增长及成本管控成效显著。其中：A、公司项目所在地主要为郑州、许昌等市的下属区县，当地一线环卫人员薪酬水平较低，同时，公司用工策略灵活，能实现人力资源等合理调配，有效降低了公司的用工成本。B、公司所投入的环卫设备、配件、低值易耗垃圾桶等均为关联方森源重工、森源汽车及森源互感器制造，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。C、近年来，公司依托一体化的环卫服务优势，不断强化与客户的合作力度。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、公厕管理及服务范围）提高营业收入，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，严格控制人员、车辆增加及投入，有效降低了运营成本。

由于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。

（3）请年审会计师核查前述事项并发表明确意见。

【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复核年报审计中的抽凭记录、实地访谈记录、函证记录等相关底稿；

⑤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；

⑥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，具有合理性。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，也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。

问题3：年报显示，你公司2019年至2021年分别实现营业收入16.27亿元、16.50亿元、17.08亿元，分别实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1.17亿元、-10.22亿元、-5.16亿元。请你公司结合公司所处行业变化情况、公司主营业务开展情况、资产结构、减值准备计提、偿债能力等方面，说明在营业收入基本稳定的情况下，公司连续多年扣非后净利润为负数的原因，公司的可持续经营能力是否存在重大不确定性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

1、公司连续多年扣非后净利润为负数的原因

公司2019至2021年度各项主要财务指标如下表：

单位：亿元

主要财务指标	2019年度	2020年度	2021年度
营业总收入	16.27	16.50	17.08
其中：输变电产品、新能源产品、EPC总包及其他	13.55	12.82	13.27
环卫服务	2.71	3.68	3.81
减：营业总成本	16.32	18.38	18.34
加：信用减值损失	-0.74	-6.63	-2.02
加;资产减值损失	0.00	-1.39	-1.58
归属于上市公司股东的净利润	0.09	-9.89	-4.90
减：非经常性损益	1.26	0.34	0.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-1.17	-10.22	-5.16
其中：输变电产品、新能源产品、EPC总包及其他	-1.71	-11.02	-5.95
环卫服务	0.54	0.79	0.79

公司经营业务包括各种规格型号的输变电产品的生产和制造，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2019至2021年度分别实现营业收入16.27亿元、16.50亿元、17.08亿元，分别实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-1.17亿元、-10.22亿元、-5.16亿元，亏损的主要原因是由于研发费用投入、固定资产折旧费用增加及计提资产减值准备等原因所致。资产减值准备计提的主要原因是光伏发电行业政策调整所致，具体如下表：

单位：亿元

项　目	2019年度	2020年度	2021年度
信用减值损失	0.74	6.63	2.02
资产减值损失	-	1.39	1.58
各项减值准备合计	0.74	8.02	3.60
财务费用	1.18	1.05	1.11
输变电、新能源、EPC总包及其他板块扣非后亏损	1.71	11.02	5.95
各项减值准备占扣非后亏损的比例	43.27%	72.78%	60.50%
财务费用占扣非后亏损的比例	69.01%	9.53%	18.66%

①计提信用减值损失的影响：

2019至2021年度信用减值损失数分别为：-0.74亿元、-6.63亿元、-2.02亿元。主要系2018年下半年以来受光伏发电行业政策调整影响，民营自建光伏电站投资进度放缓，光伏行业短期内受到了较大的冲击，对公司新能源业务的发展造成了较大的不利影响，公司部分下游客户由于受到行业政策调整的严重影响，导致资金紧张、经营活动现金流差、偿债能力无法保障，部分客户濒临甚至已经破产，形成了较大的应收账款信用减值损失，公司基于谨慎性原则对部分金额较大的光伏类客户进行单项认定，计提了信用减值准备。

②计提资产减值损失的影响：

2019至2021年度资产减值损失分别：0亿元、-1.39亿元、-1.58亿元，2020年计提存货跌价准备金额为1.39亿元，其中库存商品减值金额为1.31亿元。公司存在减值的库存商品主要为光伏箱变、逆变器等产品，减值的原因主要是受2020年光伏平价上网政策大面积实施的影响，一方面部分投资预算较高的项目，存在个别弃风、弃光现象，导致部分合同取消；另一方面，对并网光伏电站的投资和收益产生了重大影响，致使并网光伏电站用关键设备（如逆变器、预装式升压站、组件等）的采购价格大幅下滑。设备采购价格的下滑，也促使并网光伏电站用关键设备厂家进行成本优化，适应市场的价格需求。在市场需求的影响下，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，相对成本较高，导致出现跌价的情形。2021年度计提存货跌价准备金额为1.58亿元，主要为库存商品跌价准备，形成原因主要是公司经评估发现按原标准生产的库存商品在技术上不符合国家当年新颁布的新能效标准要求，可变现净值低于存货成本，出现了跌价情形。

此外，由于研发费用和固定资产折旧费用增加也对各期利润有一定的影响，但计提资产减值准备产生的亏损是业绩亏损的主要部分。目前公司已主动放弃资金回收慢的光伏类、照明工程类等EPC项目，致力于开拓光伏专用输变电设备市场，并逐步走出业务调整的阵痛期，通过发挥自身在设备制造领域积累的技术优势，提升盈利水平。因此，计提资产减值准备并不具备持续性。光伏发电、风电等新能源行业作为国家战略性新兴产业，预计短期内不存在重大的不利变化，未来因行业政策调整形成大额应收账款的可能性较小。公司已结合国家新能源产业政策对新能源业务结构进行优化和调整，加强与大集团客户的合作力度，不断优化客户结构，强化应收账款管理，从而减少坏账损失，降低信用减值风险。另外，公司将充分利用国家新能源产业政策，不断完善产业布局，提升公司产能利用率，进一步提高公司盈利能力。

2、公司可持续经营能力

公司2019-2021年主营业务结构如下：

单位：万元

分产品	2019年度	2020年度	2021年度
输变电设备	120,859.12	105,892.34	130,949.73
新能源产品及EPC总包	11,897.99	20,747.75	0
环卫服务	27,148.76	36,799.28	38,075.53
其他业务	2,769.30	1,552.08	1,793.93
合计	162,675.17	164,991.45	170,819.18

从上表中可以看出，公司近三年营业收入保持稳定并逐年增长，特别是输变电设备产品销售及环卫服务占营业收入比重提高。2021年，在原材料价格持续波动、国内外疫情不断反复等多重不利因素影响下，公司营业收入规模仍然维持了稳定增长，其中央企、国企等大客户订单占比80%以上，表现出了较强的发展韧性。

从输变电设备行业方面分析，公司所处的输变电设备行业为国民经济发展的基础性产业，光伏、风电、核电等新能源行业属于国家战略性新兴产业，短期内均不存在重大的不利变化，智能电网、特高压（超高压）、充电桩、轨道交通等行业发展仍然具备很大的市场空间。从环卫服务行业分析，目前我国已进入城镇化加速时期，环卫服务市场化进程也处于加速推进阶段，仍存在巨大市场空间，行业整体也处于景气周期。

同时，公司近年来继续加大力度调整以区域为中心到以行业为中心市场布局，通过积极转变销售策略，加强与大客户集团的战略合作，持续聚焦重点行业，大集团客户营销卓有成效，推动了市场转型升级。目前公司客户结构显著优化，在主要大集团客户市场份额持续提升，大集团客户订单正在持续放量，2022年一季度订单较2021年同比已有大幅增长。

公司募投项目建成投产后，规模效应尚未完全释放，目前项目整体的人员、设备、工序等已经完成衔接磨合，为进一步释放产能打下了基础。公司通过调整经营策略，加强市场拓展，加快释放公司产能，提高公司的资产利用效率，将进一步增加公司营业收入规模。

公司将紧随行业发展趋势，不断提升产品智能化水平，大力发展高端装备，紧紧围绕公司核心产品，强化与大集团客户深入合作，不断优化和完善产品结构，并通过不断强化应收账款管理，建立完善的应收账款管理制度，持续加大应收账款的催收力度，提高资金运转效率，保持经营现金流的稳定，使得公司抗风险能力持续提升。

公司两年一期资产负债状况如下：

单位：万元

项目	2020年末	2021年末	2022年1季末
流动资产	403,683.38	320,567.12	328,577.98
其中：货币资金	14,767.80	49,108.13	46,542.65
应收账款	217,870.11	184,277.06	206,488.98
存货	72,393.18	51,731.89	45,041.90
非流动资产	299,803.86	277,595.68	271,564.06
其中：固定资产	258,579.33	239,954.20	234,925.28
资产总计	703,487.24	598,162.80	600,142.04
流动负债	341,305.45	286,278.79	287,639.67
其中：短期借款	230,142.46	214,375.01	212,814.44
应付账款	87,695.87	48,532.74	49,034.22
非流动负债	7,648.67	6,281.52	6,031.87
负债合计	348,954.13	292,560.31	293,671.53
净资产	354,533.11	305,602.49	306,470.51
流动比率	118.28%	111.98%	114.23%
资产负债率	49.60%	48.91%	48.93%
经营活动产生的现金流量净额	-49,466.75	70,250.41	2,136.99

如上表所示，公司2020年末、2021年末、2022年1季末资产结构中流动资产占资产总额的比例较为稳定（分别为57.38%、53.59%、54.75%），且公司总体负债规模整体处于下降趋势，因此偿债能力较有保证。另外，2020年末、2021年末、2022年1季末公司流动比率分别为118.28%，111.98%，114.23%；资产负债率分别为49.60%、48.91%、48.93%，短期偿债能力指标及长期偿债能力指标整体相对稳定且处于合理水平，公司经营活动产生的现金流量净额两年一期扣除某银行扣划资金的金额影响后均为正值，现金流充足，行业发展前景良好，可持续经营能力不存在重大不确定性。

【会计师回复】

1、针对上述事项我们执行了以下核查程序：

①复核管理层就持续经营能力作出的评估，复核年报审计时对公司亏损原因的分析性材料，并再次与森源电气管理层就亏损的原因进行沟通；

②取得公司2022年的生产经营计划，与管理层讨论其可实现性；

③获取公司国内外市场行情情况、主要客户签约情况、新增客户情况、债务偿还计划，检查公司市场稳定性，市场开拓力度，未来可增长性；

④获取公司近期合同价格定价情况，判断公司未来盈利能力实现情况；

⑤获取公司最近一期财务报表，分析公司期后经营状况。

2、核查结论：

经核查，会计师认为，通过对森源电气连续三年扣非后净利润为负的原因的分析，亏损原因主要系光伏业务及EPC总包业务因行业调整导致前期应收款项回款能力变弱、相关资产价格下跌导致的。目前通过稳健的确认相关资产各项准备，对于未来期间损益的影响已不再重大。通过对森源电气持续经营能力的评估，公司资产结构及债务结构逐年改善，营运资本能够保证公司正常业务的开展，输配电设备业务已经呈现上涨的态势。随着公司盈利能力的逐步提高，公司未来持续经营能力不存在重大不确定性。

问题4：年报显示，报告期末你公司应收账款账面余额为290,294.84万元，占总资产的比例为48.53%，应收账款周转率为1.95。其中，账龄一年以上的余额为184,560.36万元，账龄三年以上的余额为125,767.66万元，坏账准备计提金额为106,017.78万元。

（1）请你公司结合主营业务、结算周期、信用政策、同行业可比公司情况等，分析公司应收账款占总资产比例较高、应收账款周转率较低的主要原因，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结算的原因，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帐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
科林电气	135,888.62	380,154.27	35.75%	1.63
许继电气	707,226.91	1,766,824.77	40.03%	1.49
平高电气	660,832.96	1,917,529.07	34.46%	1.21
中利集团	376,593.86	1,372,286.11	27.44%	2.50
清源股份	50,869.20	205,375.82	24.77%	2.21
珈伟新能	135,290.82	290,435.46	46.58%	0.40
华仪电气	135,140.89	403,020.85	33.53%	0.54
和顺电气	37,885.51	102,539.30	36.95%	0.80
平均值	279,966.10	804,770.71	34.79%	1.50
森源电气	290,294.84	598,162.80	48.53%	0.57

同行业公司账龄分布情况如下表：

单位：万元

公司名称	应收账面余额	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	计提金额占应收的比例
科林电气	135,888.62	41,377.75	30.45%	10,506.09	7.73%	16,924.73	12.45%
许继电气	707,226.91	305,642.37	43.22%	116,262.24	16.44%	98,091.30	13.87%
平高电气	660,832.96	287,849.64	43.56%	69,528.67	10.52%	33,987.33	5.14%
中利集团	376,593.86	165,948.97	44.07%	86,306.96	22.92%	112,879.69	29.97%
清源股份	50,869.20	20,370.66	40.05%	3,384.52	6.65%	4,266.06	8.39%
珈伟新能	135,290.82	98,583.93	72.87%	91,577.63	67.69%	84,425.29	62.40%
华仪电气	135,140.89	108,893.49	80.58%	49,945.52	36.96%	52,661.65	38.97%
和顺电气	37,885.51	15,667.10	41.35%	4,295.73	11.34%	6,978.66	18.42%
行业平均值	279,966.10	130,541.74	46.63%	53,975.92	19.28%	49,199.78	17.57%
森源电气	290,294.84	184,560.36	63.58%	125,767.66	43.32%	106,017.78	36.52%
其中：输变电设备	166,947.39	88,136.17	52.79%	52,088.25	31.20%	33,935.91	20.33%
新能源产品及EPC总包	79,443.25	79,053.89	99.51%	73,622.59	92.67%	68,638.74	86.40%
环卫服务	43,904.20	17,370.30	39.56%	56.82	0.13%	3,443.13	7.84%

从以上列表可以看出公司应收账款占总资产比例48.53%，高于行业平均水平的34.79%，公司应收账款周转率0.57，低于同行业平均值1.50；账龄1年以上的余额184,560.36万元，占应收账款余额63.58%高于同行业平均值46.63%；账龄3年以上的余额125,767.66万元占应收账款余额43.32%高于同行业平均值19.28%。根据公司业务划分的账龄分布情况，输变电设备业务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。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应收账款。

2021年以来，为推动公司的高质量发展，公司对客户进行战略优化和整合，着重针对“双碳”战略相关行业和“新基建”相关领域进行重点布局和拓展，实现了客户结构的优化。特别在销售方面，公司实行行业负责制的销售策略，加强大集团客户合作力度，先后成为国家电网、南方电网、国家电投、国家能源集团、大唐集团、中核集团、中节能、中广核、中石化、中国中铁等多家大企业集团的合格供应商，2021年央企、国企客户订单占比80%以上，增强了公司品牌在高端装备制造市场的影响力和知名度。公司产品遍布已新能源发电、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，产品应用范围不断扩大。

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）请你公司列表说明报告期末按账龄组合计提坏账准备的应收账款中，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，包括客户名称、交易金额、账龄、应收账款余额、未能结算的原因、坏账准备计提比例及依据、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	2021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	8,500.96	21,128.93	7,499.54	13,629.39	2,197.82	10.40%	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	否
第二名	191.24	9,852.31	216.1	9,636.21	4,264.40	43.28%	客户升级改造项目，由于项目暂未产生效益，资金回流较慢	客户拟采取以物抵债等方式清偿债务	否
第三名	-	3,701.58	-	3,701.58	1,606.03	43.39%	政府城市亮化项目财政紧张，资金困难	业务积极催收	否
第四名	-	3,258.43	-	3,258.43	1,629.22	50.00%	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	否
第五名	-	2,289.02	-	2,289.02	372.59	16.28%	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。期后回款93.8万元	业务积极催收	否
第六名	-	2,269.74	-	2,269.74	1,815.79	80.00%	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
第七名	-	1,955.65	-	1,955.65	945.47	48.35%	地面光伏发电项目欠款，客户资金暂时紧张	业务积极催收	否
第八名	282.74	2,263.89	318.7	1,945.19	613.84	27.11%	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
第九名	-	1,602.88	-	1,602.88	320.58	20.00%	政府光伏扶贫项目，期后回款600万元，剩余为到期质保金	业务积极催收	否
第十名	-	1,572.48	-	1,572.48	1,254.55	79.78%	客户承接的光伏项目购买的我公司设备欠款，受光伏政策及项目建设进度影响，客户回笼资金较慢	业务积极催收，客户拟采取以物抵债方式清偿债务	否
合计	8,974.95	49,894.91	8,034.34	41,860.57	15,020.28	30.10%			

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，故公司将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，检查访谈记录；

②已进入诉讼程序的应收账款，复核相关法律诉讼材料；复核与法务部门沟通材料；未进入诉讼程序的，复核与相关人员就客户当前经营状况、信用状态、还款能力、未结算原因等进行的沟通及收集的证据；

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就上述客户是否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）请你公司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，是否存在前期业绩虚假或调节利润的情形。”

【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三年历史损失率，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：

2018年至2021年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
1年以内	181,532.36	110,763.18	104,410.47	105,594.73
1-2年	121,850.81	79,872.04	47,701.20	33,373.42
2-3年	31,197.27	30,080.77	59,062.28	25,070.79
3-4年	7,141.59	3,898.30	15,556.94	38,723.16
4-5年	1,214.10	3,801.81	1,658.61	10,556.60
5年以上	6,232.83	4,852.39	6,713.40	6,908.25
合计	349,168.96	233,268.48	235,102.90	220,226.95

以此计算的近三年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	3年平均迁徙率	3年平均历史损失率	本年实际使用的信用损失比率
1年以内	44.00%	43.07%	31.96%	39.68%	3.54%	4%
1-2年	24.69%	73.95%	52.56%	50.40%	8.93%	10%
2-3年	12.50%	51.72%	65.56%	43.26%	17.72%	20%
3-4年	53.23%	42.55%	67.86%	54.55%	40.96%	50%
4-5年	65.16%	77.57%	82.52%	75.08%	75.08%	80%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100%

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，该比率略高于近三年平均历史损失率，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，历史业绩已经中介机构审计，并确认实现了公允反映，不存在前期业绩虚假或调节利润的情形。

【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，应收账款减值准备计提依据充分、合理。未发现森源电气前期业绩虚假或调节利润的情形。

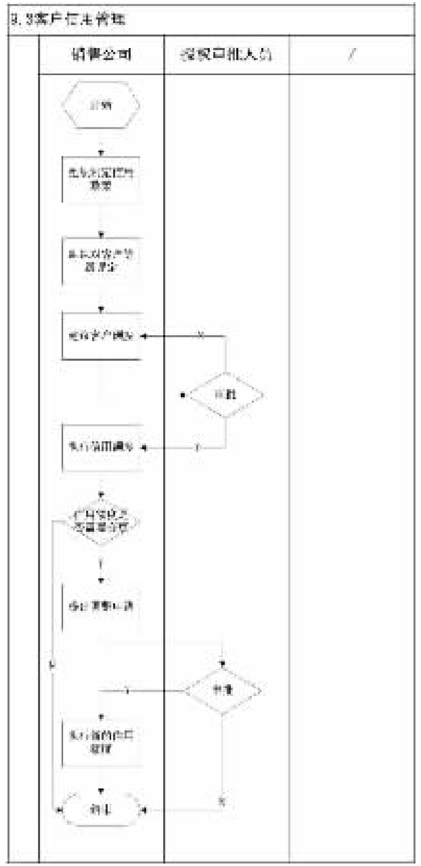
（4）请你公司结合前述事项，说明公司与客户信用管理、应收账款有关的内控制度是否健全有效，并补充披露相关内控制度的执行情况及逾期应收账款的追偿情况。

【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：

一、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：



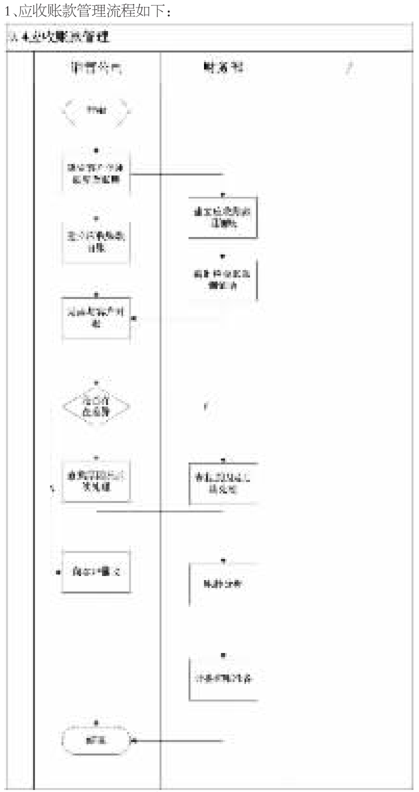
2、客户信用管理内控制度执行情况

（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。

二、应收账款内控制度及执行情况

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；

③与公司管理层及负责应收账款追偿的部门及人员沟通应收账款的追偿情况，评价公司对于应收账款有关的列报和披露是否完整、恰当。

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。森源电气披露的相关内控制度执行情况及预期应收账款的追偿情况真实。

问题5：报告期末，你公司存货账面余额为80,363.87万元，报告期内计提存货跌价准备15,789.22万元，主要为库存商品跌价准备。公司称经评估发现按原标准生产的库存商品在技术上不符合国家新能效标准要求，可变现净值低于存货成本。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。请年审会计师核查前述事项，说明就存货真实性和减值测试充分性履行的审计程序，并发表明确意见。

【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	5,046.57	95.68	4,950.89
在产品	34,650.72	1,342.67	33,308.05
库存商品	37,511.32	27,193.63	10,317.70
周转材料	2,261.08	-	2,261.08
工程施工	894.17	-	894.17
合计	80,363.87	28,631.98	51,731.89

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	0	95.68		0		95.68
库存商品	13,138.26	15,020.21		964.84		27,193.63
在产品	729.48	673.32		60.13		1,342.67
合计	13,867.73	15,789.22		1,024.97		28,631.98

报告期末，公司存货账面余额为80,363.87万元，本期计提存货跌价准备15,789.22万元，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。

公司在2021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联合评估，经评估发现公司库存商品存在可变现净值低于存货成本的情形，减值迹象明显。发生减值迹象的库存商品主要分为两类，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；一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，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，库存箱变中安装的均为以上型号变压器产品，也不符合新能效标准，属于不符新能效标准要求的淘汰产品。

②存货跌价准备的测试过程和可变现净值

针对以上两类产品，各部门统一形成了联合清查结果及报告，对存在减值迹象的库存商品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37,511.32万元，跌价准备应有余额27,193.63万元，本期应计提存货跌价准备15,020.21万元，占本年度计提总额的95.13%，具体如下：

（下转B94版）