证券代码:600651 证券简称:飞乐音响 编号:临2019-067

上海飞乐音响股份有限公司
关于对上海证券交易所问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海飞乐音响股份有限公司(以下简称“公司”)于2019年5月17日收到上海证券交易所下发的《关于对上海飞乐音响股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0710号)(以下简称“《问询函》”),现就《问询函》中有关问题回复如下:

一、关于内部控制否定意见及公司经营

1.公司连续两年扣非后净利润为负值,本年净利润为-3294亿元,主要子公司中安集团、喜万年集团、上海亚明均呈现亏损状态。此外,公司还连续两年内部控制报告被会计师出具否定意见,2018年否定意见的原因为公司未规发比进行商誉减值测试,中安集团未能有效执行收购收款制度以及供应商对账制度等。公司基本面发生较大变化,且也不断恶化趋势。请公司:(1)对公司持续盈利能力进行分析说明,并补充披露后续改善经营业绩的具体安排,同时说明相关不确定性充分揭示风险;(2)结合2017年年报问询函回复中的整改落实情况,说明2018年再次出现内部控制重大缺陷的具体原因,主要环节,追责安排以及后续整改方案;(3)基于本年度集中计提大额应收款、存货、商誉等资产减值准备,请说明相关事项实施的审计程序并取得的审计证据,并说明审计程序和审计证据是否充分适当,是否保证公司财务报告的真实性,是否导致前期重大会计差错调整,是否存在内部控制整改造成以前年度亏损或净资产为负的情形,并结合公司的持续经营能力,充分说明发表本次审计意见的恰当性及依据。

回复:

(一)对公司持续盈利能力进行分析说明,并补充披露后续改善经营业绩的具体安排,同时就相关不确定性充分揭示风险

1.公司持续盈利能力说明及后续改善经营业绩的具体安排

近年来,公司为外延式做发生了重大变化,主要子公司面临收入增长乏力,成本费用居高不下,业绩下滑的经营困境。面对困境,公司管理层将进一步优化子公司管理模式,及时调整经营策略,全力保障公司日常营运资金,积极改善公司经营业绩。具体安排如下:

(1)经营管理方面

近年来,受行业竞争加剧、业务从传统项目模式转向PPP项目模式后受政策不利影响较大和金融政策变化,融资困难等问题影响,公司全资子公司北京申安投资集团有限公司(以下简称“申安集团”)经营业绩恶化,针对该种情况,公司已制定申安集团“每身计划”2019年,申安集团将通过优化资源配置,实行统一管理,最终实现降本增效和自主品牌的可持续经营。为降费增效,公司已对申安集团组织架构进行了必要调整,成立了项目管理中心:在业务承接方面,明确申安集团哲仰承接物资,收款周期代长的项目,侧重于承接现金项目,分包工程,照明及城市亮化等项目。另外,公司明确申安集团近期的工作重心为通过项目进度回款,项目转让等方式实现资金回笼,以保障其日身运营,贷款利息偿付资金的有效覆盖。

为进一步改善上海亚明照明有限公司(以下简称“上海亚明”)经营业绩,管理层已制定上海亚明业务调整方案,进一步确定了上海亚明照明渠道业务、电商业务、OEM业务和工程业务的经营策略,重庆修整转中心和工程中心驱动,迅速上市新品和进行有节奏的市场推广行动,抓住上海工程科动的机遇,开拓照明。

由于INDSA UK Limited、Feilo Malta Limited及其下属子公司和Feilo Exim Limited(以下简称“喜万年集团”)为境外公司,其主要资产和业务分布在欧洲、美洲和亚洲等全球多个国家,其业务结构、客户资源及管理、资产管理和企业文化等方面与公司之间存在一定差异。自2018年10月起,针对喜万年集团亏损的状态,公司管理层进一步压缩喜万年集团运营成本,实现扁平化管理,提升效率。同时,推进喜万年集团在全球范围内大区制管理和经营决策,分别授权大区负责人管理各自大区,搬离各个地区的地域特点和市场需求,充分释放当地团队的活力并调动积极性。下一步,喜万年集团将通过中长资资源重点开拓东南亚、中东及东欧市场等新兴市场;利用现有的渠道和品牌优势,扩展产品品类,进一步提升在美洲地区的销售额,消除更多利润。

(2)资金方面

目前,公司主要债务分为金融性负债和经营性负债。

为进一步优化公司融资结构,增加中、长期资金的比重,减少融资期限与经营需求的错配,降低资金风险,公司已与国家银行已签署了相关《银团贷款合同》,融资规模不超过30.3亿元,期限三年。银团范围内的借款已覆盖了部分2019年到期的几乎所有国内银行借款,上述到期借款将正常续转而无需额外的资金进行偿还(具体内容详见《上海飞乐音响股份有限公司关于租赁银团贷款的公告》【临2019-027】)。另外,作为补充和压减措施,公司正在积极与相关银行洽谈新的融资方案,同时争取股东方的资金支持,过去十二个月内,公司第一大股东上海仪电电子(集团)有限公司之母公司上海仪电(集团)有限公司累计为公司提供了28.3亿元的财务资助。

同时,公司将进一步加大协收账款催款力度,根据应收账款的性质,制定有针对性的,符合实际情况且行之有效的催款方案并及时催收,保障公司经营资产性。

此外,公司未来将采取一系列措施,包括但不限于通过盘活固定资产、非核心业务股权等手段,有效偿付公司债务,重组公司债券体系。

(3)法律方面

截至2019年6月13日,公司在国内审理中的诉讼案件36起。公司海外子公司涉及的国外诉讼案件共计34起。上述案件主要系买卖合同纠纷和工程合同纠纷等,涉诉数额性质主要为合同往来款,相关金额均已计入应付账款等科目,因此相关案件的进展不会对公司盈利情况造成较大影响。

对于进行中的诉讼事项,公司正在积极开展工作,加强进程跟踪和风险预判,努力为公司争取合法权益,防范重大不利后果;就已有判决结果的诉讼事项,公司将根据其实际情况,合理将进行妥处处理,确实减少海外子公司权益,下一步,公司将抓好合同管理等前端事项,重承诺公司信用资质和权限的,加强合同过程跟踪,提高合同履行效率,保护公司交易安全。

公司于2019年7月31日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)《调查通知书》(编号:护证调查字2019-1-022号),因公司涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对公司进行立案调查,公司将全面配合中国证监会的调查工作,并严格按照监管要求履行信息披露义务。截至本回复函披露日,调查尚未有最终结论。

综上,公司目前不存在影响目身持续经营的重大法律风险。

2.相关不确定风险

(1)资金回收风险

公司工程业务合同的执行期及结算周期一般较长,可能存在资产延迟验收、超期付款和环账损失的风险。公司流动资产中,存货、应收相对较大,存货库存结构的合理性、周转率等将直接影响公司资金周转。下一步,如果公司应收账款、存货不能得到有效的管理,公司可能面临一定的资金回收风险。

(2)资金链风险

由于公司上一年度经营状况和财务状况表现不佳,出现大额亏损,导致公司债务风险和再融资难度进一步加大,叠加公司经营性资金回笼风险,公司流动性压力大,存在资金出现缺口。尽管目前公司已与国家银行就组建银团事项达成一致并签署了相关合同,但是如果公司后续出现合同中已约明的违约情形,不排除各银行可以对相关封期,并可能为公司资金管理断裂风险。

(3)整合管理风险

近年来,公司的经营模式和业务品重大幅调整,且新增境外子公司喜万年集团,如果公司不能根据业务发展需要及时优化现有的组织模式和管理制度,增加冗余成本,降低管理效率,导致经营决策失误,内部管理出现不利的影响,尽管公司已采取相应措施和极推动公司国内业务与喜万年集团的联动、协同、整合,但业务整合效果及发挥整合效益的时间均存在一定的不确定性。

敬请广大投资者充分关注以上风险。

(二)结合2017年年报问询函回复中的整改落实情况,说明2018年再次出现内部控制重大缺陷的具体原因、主要环节、追责安排以及后续整改方案。

1.2017年年报问询函回复中整改落实情况

(1)工程项目管理及资料不完整

公司子公司申安集团因为内部控制报告被会计师出具否定意见,公司基本面发生较大变化,且也不断恶化趋势。请公司:(1)对公司持续盈利能力进行分析说明,并补充披露后续改善经营业绩的具体安排,同时说明相关不确定性充分揭示风险;(2)结合2017年年报问询函回复中的整改落实情况,说明2018年再次出现内部控制重大缺陷的具体原因,主要环节,追责安排以及后续整改方案;(3)基于本年度集中计提大额应收款、存货、商誉等资产减值准备,请说明相关事项实施的审计程序并取得的审计证据,并说明审计程序和审计证据是否充分适当,是否保证公司财务报告的真实性,是否导致前期重大会计差错调整,是否存在内部控制整改造成以前年度亏损或净资产为负的情形,并结合公司的持续经营能力,充分说明发表本次审计意见的恰当性及依据。

回复:

(一)对公司持续盈利能力进行分析说明,并补充披露后续改善经营业绩的具体安排,同时就相关不确定性充分揭示风险

1.公司持续盈利能力说明及后续改善经营业绩的具体安排

近年来,公司为外延式做发生了重大变化,主要子公司面临收入增长乏力,成本费用居高不下,业绩下滑的经营困境。面对困境,公司管理层将进一步优化子公司管理模式,及时调整经营策略,全力保障公司日常营运资金,积极改善公司经营业绩。具体安排如下:

(1)经营管理方面

近年来,受行业竞争加剧、业务从传统项目模式转向PPP项目模式后受政策不利影响较大和金融政策变化,融资困难等问题影响,公司全资子公司北京申安投资集团有限公司(以下简称“申安集团”)经营业绩恶化,针对该种情况,公司已制定申安集团“每身计划”2019年,申安集团将通过优化资源配置,实行统一管理,最终实现降本增效和自主品牌的可持续经营。为降费增效,公司已对申安集团组织架构进行了必要调整,成立了项目管理中心:在业务承接方面,明确申安集团哲仰承接物资,收款周期代长的项目,侧重于承接现金项目,分包工程,照明及城市亮化等项目。另外,公司明确申安集团近期的工作重心为通过项目进度回款,项目转让等方式实现资金回笼,以保障其日身运营,贷款利息偿付资金的有效覆盖。

为进一步改善上海亚明照明有限公司(以下简称“上海亚明”)经营业绩,管理层已制定上海亚明业务调整方案,进一步确定了上海亚明照明渠道业务、电商业务、OEM业务和工程业务的经营策略,重庆修整转中心和工程中心驱动,迅速上市新品和进行有节奏的市场推广行动,抓住上海工程科动的机遇,开拓照明。

由于INDSA UK Limited、Feilo Malta Limited及其下属子公司和Feilo Exim Limited(以下简称“喜万年集团”)为境外公司,其主要资产和业务分布在欧洲、美洲和亚洲等全球多个国家,其业务结构、客户资源及管理、资产管理和企业文化等方面与公司之间存在一定差异。自2018年10月起,针对喜万年集团亏损的状态,公司管理层进一步压缩喜万年集团运营成本,实现扁平化管理,提升效率。同时,推进喜万年集团在全球范围内大区制管理和经营决策,分别授权大区负责人管理各自大区,搬离各个地区的地域特点和市场需求,充分释放当地团队的活力并调动积极性。下一步,喜万年集团将通过中长资资源重点开拓东南亚、中东及东欧市场等新兴市场;利用现有的渠道和品牌优势,扩展产品品类,进一步提升在美洲地区的销售额,消除更多利润。

(2)资金方面

目前,公司主要债务分为金融性负债和经营性负债。

为进一步优化公司融资结构,增加中、长期资金的比重,减少融资期限与经营需求的错配,降低资金风险,公司已与国家银行已签署了相关《银团贷款合同》,融资规模不超过30.3亿元,期限三年。银团范围内的借款已覆盖了部分2019年到期的几乎所有国内银行借款,上述到期借款将正常续转而无需额外的资金进行偿还(具体内容详见《上海飞乐音响股份有限公司关于租赁银团贷款的公告》【临2019-027】)。另外,作为补充和压减措施,公司正在积极与相关银行洽谈新的融资方案,同时争取股东方的资金支持,过去十二个月内,公司第一大股东上海仪电电子(集团)有限公司之母公司上海仪电(集团)有限公司累计为公司提供了28.3亿元的财务资助。

同时,公司将进一步加大协收账款催款力度,根据应收账款的性质,制定有针对性的,符合实际情况且行之有效的催款方案并及时催收,保障公司经营资产性。

此外,公司未来将采取一系列措施,包括但不限于通过盘活固定资产、非核心业务股权等手段,有效偿付公司债务,重组公司债券体系。

(3)法律方面

截至2019年6月13日,公司在国内审理中的诉讼案件36起。公司海外子公司涉及的国外诉讼案件共计34起。上述案件主要系买卖合同纠纷和工程合同纠纷等,涉诉数额性质主要为合同往来款,相关金额均已计入应付账款等科目,因此相关案件的进展不会对公司盈利情况造成较大影响。

对于进行中的诉讼事项,公司正在积极开展工作,加强进程跟踪和风险预判,努力为公司争取合法权益,防范重大不利后果;就已有判决结果的诉讼事项,公司将根据其实际情况,合理将进行妥处处理,确实减少海外子公司权益,下一步,公司将抓好合同管理等前端事项,重承诺公司信用资质和权限的,加强合同过程跟踪,提高合同履行效率,保护公司交易安全。

公司于2019年7月31日收到中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)《调查通知书》(编号:护证调查字2019-1-022号),因公司涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对公司进行立案调查,公司将全面配合中国证监会的调查工作,并严格按照监管要求履行信息披露义务。

综上,公司目前不存在影响目身持续经营的重大法律风险。

(二)持续经营能力

对于公司的持续经营能力,我们取证了年报审计工作底稿,查阅了公司面临收入增长乏力,成本费用居高不下,业绩下滑的经营困境。面对困境,公司管理层将进一步优化子公司管理模式,及时调整经营策略,全力保障公司日常营运资金,积极改善公司经营业绩。具体安排如下:

(1)经营管理方面

近年来,受行业竞争加剧、业务从传统项目模式转向PPP项目模式后受政策不利影响较大和金融政策变化,融资困难等问题影响,公司全资子公司北京申安投资集团有限公司(以下简称“申安集团”)经营业绩恶化,针对该种情况,公司已制定申安集团“每身计划”2019年,申安集团将通过优化资源配置,实行统一管理,最终实现降本增效和自主品牌的可持续经营。为降费增效,公司已对申安集团组织架构进行了必要调整,成立了项目管理中心:在业务承接方面,明确申安集团哲仰承接物资,收款周期代长的项目,侧重于承接现金项目,分包工程,照明及城市亮化等项目。另外,公司明确申安集团近期的工作重心为通过项目进度回款,项目转让等方式实现资金回笼,以保障其日身运营,贷款利息偿付资金的有效覆盖。

为进一步改善上海亚明照明有限公司(以下简称“上海亚明”)经营业绩,管理层已制定上海亚明业务调整方案,进一步确定了上海亚明照明渠道业务、电商业务、OEM业务和工程业务的经营策略,重庆修整转中心和工程中心驱动,迅速上市新品和进行有节奏的市场推广行动,抓住上海工程科动的机遇,开拓照明。

由于INDSA UK Limited、Feilo Malta Limited及其下属子公司和Feilo Exim Limited(以下简称“喜万年集团”)为境外公司,其主要资产和业务分布在欧洲、美洲和亚洲等全球多个国家,其业务结构、客户资源及管理、资产管理和企业文化等方面与公司之间存在一定差异。自2018年10月起,针对喜万年集团亏损的状态,公司管理层进一步压缩喜万年集团运营成本,实现扁平化管理,提升效率。同时,推进喜万年集团在全球范围内大区制管理和经营决策,分别授权大区负责人管理各自大区,搬离各个地区的地域特点和市场需求,充分释放当地团队的活力并调动积极性。下一步,喜万年集团将通过中长资资源重点开拓东南亚、中东及东欧市场等新兴市场;利用现有的渠道和品牌优势,扩展产品品类,进一步提升在美洲地区的销售额,消费更多利润。

(2)资金方面

目前,公司主要债务分为金融性负债和经营性负债。

为进一步优化公司融资结构,增加中、长期资金的比重,减少融资期限与经营需求的错配,降低资金风险,公司已与国家银行已签署了相关《银团贷款合同》,融资规模不超过30.3亿元,期限三年。银团范围内的借款已覆盖了部分2019年到期的几乎所有国内银行借款,上述到期借款将正常续转而无需额外的资金进行偿还(具体内容详见《上海飞乐音响股份有限公司关于租赁银团贷款的公告》【临2019-027】)。另外,作为补充和压减措施,公司正在积极与相关银行洽谈新的融资方案,同时争取股东方的资金支持,过去十二个月内,公司第一大股东上海仪电电子(集团)有限公司之母公司上海仪电(集团)有限公司累计为公司提供了28.3亿元的财务资助。

同时,公司将进一步加大协收账款催款力度,根据应收账款的性质,制定有针对性的,符合实际情况且行之有效的催款方案并及时催收,保障公司经营资产性。

此外,公司未来将采取一系列措施,包括但不限于通过盘活固定资产、非核心业务股权等手段,有效偿付公司债务,重组公司债券体系。

(3)法律方面

截至2019年6月13日,公司在国内审理中的诉讼案件36起。公司海外子公司涉及的国外诉讼案件共计34起。上述案件主要系买卖合同纠纷和工程合同纠纷等,涉诉数额性质主要为合同往来款,相关金额均已计入应付账款等科目,因此相关案件的进展不会对公司盈利情况造成较大影响。

对于进行中的诉讼事项,公司正在积极开展工作,加强进程跟踪和风险预判,努力为公司争取合法权益,防范重大不利后果;就已有判决结果的诉讼事项,公司将根据其实际情况,合理将进行妥处处理,确实减少海外子公司权益,下一步,公司将抓好合同管理等前端事项,重承诺公司信用资质和权限的,加强合同过程跟踪,提高合同履行效率,保护公司交易安全。

(2)相关不确定风险

(1)资金回收风险

公司工程业务合同的执行期及结算周期一般较长,可能存在资产延迟验收、超期付款和环账损失的风险。公司流动资产中,存货、应收相对较大,存货库存结构的合理性、周转率等将直接影响公司资金周转。下一步,如果公司应收账款、存货不能得到有效的管理,公司可能面临一定的资金回收风险。

(2)资金链风险

由于公司上一年度经营状况和财务状况表现不佳,出现大额亏损,导致公司债务风险和再融资难度进一步加大,叠加公司经营性资金回笼风险,公司流动性压力大,存在资金出现缺口。尽管目前公司已与国家银行就组建银团事项达成一致并签署了相关合同,但是如果公司后续出现合同中已约明的违约情形,不排除各银行可以对相关封期,并可能为公司资金管理断裂风险。

(3)整合管理风险

近年来,公司的经营模式和业务品重大幅调整,且新增境外子公司喜万年集团,如果公司不能根据业务发展需要及时优化现有的组织模式和管理制度,增加冗余成本,降低管理效率,导致经营决策失误,内部管理出现不利的影响,尽管公司已采取相应措施和极推动公司国内业务与喜万年集团的联动、协同、整合,但业务整合效果及发挥整合效益的时间均存在一定的不确定性。

敬请广大投资者充分关注以上风险。

(三)结合2017年年报问询函回复中的整改落实情况,说明2018年再次出现内部控制重大缺陷的具体原因、主要环节、追责安排以及后续整改方案。

1.2017年年报问询函回复中整改落实情况

(1)工程项目管理及资料不完整

公司在年报问询函回复中,根据公司与交易对方签署的业绩承诺补偿等相关协议,中安集团的业绩承诺期为2014年至2016年。在业绩承诺期内,中安集团的主营业务是向客户提供各类户外照明、景观亮化、室内照明等照明工程项目设计、施工、承包及技术服务,随时能到新销售外包工程,并通过内部控制管理,以及为客户提供合同能源管理服务等,未涉及PPP业务。

业绩承诺期内,中安集团其主要业务类型如下:

年度	业务类型
2014年	施工类项目、产品直供类项目
2015年	施工类项目、产品直供类项目、渠道销售业务
2016年	施工类项目、产品直供类项目、渠道销售业务

中安集团主还传统业务在2014年、2015年、2016年实现的主营业务收入分别为88,221.55万元、294,620.77万元和287,209.41万元,业务收入呈现较大幅度增长,未出现萎缩情况。

2.相关会计处理是否合规以及业绩承诺完成真实情况

在公司收购中安集团过程中,根据公司与交易对方签署的《业绩承诺补偿等相关协议》,中安集团2014年、2015年和2016年度的预测净利润数分别为13,561.14万元、17,101.17万元和21,102.69万元。

根据公司确认的众华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“众华会计师”)于2015年3月5日出具的《关于北京中安投资集团有限公司2014年度盈利预测实现情况的专项审核报告》(众会字(2015)第2002号)、上会会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“上会会计师事务所”)于2016年3月17日出具的《关于北京中安投资集团有限公司2015年度盈利预测实现情况的专项审核报告》(上会师报字(2016)第0946号)、于2017年3月30日出具的《关于北京中安投资集团有限公司2014年度至2016年度累计盈利预测实现情况的专项审核报告》(上会师报字(2017)第1708号)以及上会会计师事务所出具的关于2018年度报告的事后审核问询函有关事项的回复意见,独立财务顾问认为标的资产2016年度完成了业绩承诺。综上,独立财务顾问认为标的资产中安集团已完成业绩承诺。

上会回复:

在业绩承诺期内,中安集团的传统业务未出现大幅下滑的情况且未涉及PPP业务,其传统业务收入的分类具体如下:

单位:人民币万元

业务类型	2014年度	2015年度	2016年度
产品生产及销售业务	16,577.46	11,280.53	32,709.36
合同能源管理项目工程业务	96.86	–	5,529.39
技术服务费	–	–	5.24
照明设备安装项目工程业务	71,547.23	283,340.24	248,965.45
其中:PPP项目工程	–	–	–
合计	88,221.55	294,620.77	287,209.44

针对中安集团不同的业务类型,我们执行了以下审计程序:

1、对于产品销售收入,执行的主要审计程序如下:

(1)对产品销售收入相关的内部控制的设计与执行进行评估;

(2)采取抽样方式检查与销售收入相关的销售合同、销售发票、运输单、客户验收单等文件,评估产品销售收入发生的真实性;

(3)对资产负债表日前后确认的产品销售收入,核对运输单、客户验收单等文件,评估产品销售收入的截止性;

2、对于建合同收入,执行的主要审计程序如下:

(1)了解、评估管理层对建造合同收入及成本入账相关内部控制的设计,并测试了关键控制执行的有效性;

(2)采取抽样方式,核查工程项目实际发生的总成本与项目员工的管理层执行的合同总成本进行对比分析,评估管理层做出此观点的经验和能力;

(3)获取了管理层编制的建造合同收入成本计算表,检查管理层预计项目总收入和预计项目总成本所依据的项目合同和成本预算资料,评估管理层所作估计是否合理,依据是否充分,并检查了计算表算术计算的准确性;

(4)检查与确认收入相关的工程合同、完工进度确认单据等支持性文件;

(5)采取抽样方式,对报告介绍金额重大的项目进行现场实地查看,走访项目的业主或发包方以及施工方,了解项目答署、施工、以及进展情况;

(6)选取重要的工程项目,对部分业主或发包方执行函证程序,函证项目合同内容、合同金额、支付条款及完工进度。

综上,我们认为:

在业绩承诺期内,中安集团传统业务未出现萎缩、未涉及PPP业务,相关会计处理符合《企业会计准则第15号——建造合同》的相关规定。

根据众华会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于北京中安投资集团有限公司2014年度盈利预测实现情况的专项审核报告》(众会字(2015)第2002号),我们出具的《关于北京中安投资集团有限公司2015年度盈利预测实现情况的专项审核报告》(上会师报字(2016)第0946号)和《关于北京中安投资集团有限公司2014年度至2016年度累计盈利预测实现情况的专项审核报告》(上会师报字(2017)第1708号),中安集团2014年度至2016年度扣非归母净利润分别为13,620.41万元、24,701.03万元和22,544.54万元,合计超过承诺数1,077.48万元,已完成2014-2016年度累计盈利预测。

(二)通过对政收购中安集团、喜万年集团时收款达伪造,与历次商誉减值可回收金额作出详细对比,就两者对资产组、收入、利润等长期、折现率等重大预期假设和参数的差异量化分析,并说明产生差异的原因,说明差异的时间,以及重大参数确定的依据和合理性;

(1)对于能够获取公开市场数价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(2)通过比较历史同类原材料和在产品至完工时仍需发生的成本、销售费用和相关税费,对管理层估计的至完工时将要发生成本、估计的销售费用以及相关税费的合理性进行了评估;

(3)通过比较历史同类原材料和在产品至完工时仍需发生的成本、销售费用和相关税费,对管理层估计的预计售价进行了评估;

(4)通过比较历史同类原材料和在产品至完工时仍需发生的成本、销售费用和相关税费,对管理层估计的预计售价进行了评估,并且就应收产品的预计售价与实际售价进行了比较;

(5)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(6)通过比较历史同类原材料和在产品至完工时仍需发生的成本、销售费用和相关税费,对管理层估计的至完工时将要发生成本、估计的销售费用以及相关税费的合理性;

(7)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(8)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(9)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(10)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(11)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(12)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(13)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(14)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(15)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(16)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(17)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(18)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(19)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(20)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(21)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(22)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(23)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(24)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(25)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(26)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(27)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(28)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(29)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(30)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(31)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(32)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(33)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(34)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(35)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(36)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(37)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(38)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(39)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(40)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(41)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法获取公开市场售价的产品,通过比较同类产品的可比售价,以及根据李玲柱和周明等人的预测,实现销售毛利率的情况,并结合公司的产品生产成本、销售费用和相关税费,对公司产品的销售价格进行了评估;

(42)对于能获取公开市场售价的产品,将公开市场价格的信息与预计售价进行了比较;对于无法