(上接 C82 版)

翔通动漫获知上述通知后，第一时间组织研究相关政策并积极开展相关游戏版号的办理工作,但由于需经过各级出版行政主管部门审批以及大量的游戏修改工作,相关国内发行游戏均未能按计划上线发行，较大程度上影响了公司的游戏发行收入。翔通动漫迅速调整策略,2016 年 6 月在海外成功发行手机移动游戏《猪来了》,并 2 次获得 Google Play 台湾地区精品游戏推荐,Facebook 台湾地区年度经典游戏推广案例，并荣膺 Google Play 台湾地区 2016 年最佳对战手游，公测 60 天即问鼎 Google Play 台湾地区免费榜、畅销榜、苹果 IOS 台湾地区免费榜、畅销榜四榜第一,上线至今长期畅销榜霸榜,成为港澳台新马地区现象级手游大作。一定程度上弥补了国内发行游戏的缺口,但 2016 年游戏发行收入仍然与翔通动漫整体经营目标存在差距。

2、翔通动漫在 2016 年积极开展包括 H5 重度游戏在内的手机游戏研发,但由于开发周期较长,且亦需要申请游戏版号,相关人员成本及其他研发费用均体现在 2016 年,对经营业绩产生了一定的影响。

3、翔通动漫最重要的客户及合作伙伴中国移动在 2016 年继续推进战略调整,对原有的动漫、视频、阅读、游戏、音乐基地整合,设立了以“内容 + 渠道”为布局的咪咕文化集团，大力推进无线内容业务。虽然翔通动漫以运营商渠道商和中国移动动漫基地运营支撑方身份,全方位参与中国移动诸如动漫基地业务的运营,并取得了较好的经营成果。但在转型和接入新业务中，翔通动漫在部分运营商业务特别是较高毛利的传统业务上遇到了一些困难。例如中国移动在 2016 年一季度开始进行较高毛利的传统短信及彩信业务平台割接（即将业务平台由中国移动集团公司割接到中国移动互联网基地),导致从 2016 年 6 月份开始移动运营商暂停发布业务收入账单并暂停结算。因此翔通动漫从 2016 年第三季度开始,考虑资金和业务的安全性,暂停了部分相关业务。

4、翔通动漫并入上市公司后仍存在和上市公司的磨合过程,特别是行业资源整合和人员激励机制方面还存在一定的问题，导致没有充分发挥管理团队和业务资源的潜力,导致相关业务开展慢于预期。

2016 年度实际业绩未达到并购时的盈利预测,出现减值迹象。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《浙江万好万家文化股份有限公司以财务报告为目的的商誉减值测试所涉及的厦门翔通动漫有限公司资产组组合权益价值估值说明》(中天华咨报字[2017]第 2020 号),翔通动漫资产组权益评估价值为 139,394.54 万元。翔通动漫资产组目购买日公允价值持续计量的可辨认净资产与商誉之和共计 142,178.80 万元,较评估值减少 2,784.26 万元，故本期公司对翔通动漫资产组计提商誉减值准备 2,784.26 万元。本期商誉减值合理且充分。

综上,根据估值报告,翔通动漫存在减值,因此计提了减值准备,2016 年商誉减值计提是充分合理的。

4.3 2017 年度

根据并购时的盈利预测和业绩承诺,翔通动漫 2017 年需完成扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于人民币 15,548.36 万元。翔通动漫 2017 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 12,646.34 万元,未达到本年承诺数 15,548.36 万元,完成本年预测盈利的 81.34%,差额为 2,902.02 万元。

2016 年度在对翔通动漫进行商誉减值测试时，预测 2017 年度营业收入 79,314.24 万元,净利润 14,061.06 万元。翔通动漫 2017 年度实际实现营业收入 76,483.64 万元,完成商誉减值测试中预测金额的 96.43%,差额为 2,830.60 万元;净利润 12,213.61 万元,完成商誉减值测试中预测金额的 86.86%,差额为 1,847.45 万元。

主要是因为:

1、2017 年翔通动漫应对市场需求变化和移动运营商的布局调整,继续进行相应业务扩充,依托在动漫业务中建立的渠道优势,为视频等基地的内容提供商进行移动运营商合作渠道服务,并成为新的收入增长点。由于翔通动漫的合作产品细分种类较多,各个产品的所属运营商基地以及具体业务条线也发生了变化，相关的运营风险控制也有所提高。因此公司加强了与优质客户进行合作并相应减少了部分较高风险的客户和产品的推广，但此类业务较之公司既有的较高毛利水平的短彩业务以及动漫基地业务为代表的动漫及衍生业务的毛利水平低,且相对分散,对公司的整体毛利水平产生一定影响。

2、国内移动互联网游戏业务竞争更加激烈,虽然翔通动漫在复杂的游戏市场环境下依然取得了良好的成绩,但尚未达到公司的整体预期盈利效果,特别是国内发行的游戏业务板块。为适应整体移动互联网游戏整体发展的趋势,建立公司核心产品竞争力,在 2017 年布局自研手游业务，公司在 2017 年在手游特别是二次元游戏的开发上继续加大研发投入,不断发掘及增强自身竞争力,但由于自研产品需要一定研发周期,且亦需要申请游戏版号,相关全部人员成本及其他研发费用均体现在 2017 年,对游戏板块 2017 年的财务利润产生了一定的影响。

根据上海众华资产评估有限责任公司出具的《浙江祥源文化股份有限公司以财务报告为目的的商誉减值测试所涉及的厦门翔通动漫有限公司资产组组合权益价值估值说明》(沪众评咨字[2018]第 0017 号),翔通动漫资产组权益评估价值为 147,424.68 万元。翔通动漫资产组自购买日公允价值持续计量的可辨认净资产与商誉之和共计 152,889.56 万元,大于评估值 5,464.88 万元,故本期公司对翔通动漫资产组计提商誉减值准备 5,464.88 万元。

综上,翔通动漫 2017 年度未达业绩承诺,减值迹象较为明显,根据估值报告,对其进行商誉减值计提是充分合理的。

4.4 2018 年度

2018 年翔通动漫业绩承诺期结束,鉴于 2018 和 2019 年无承诺业绩,采用并购时的营业收入预测数据以及商誉减值测试时的营业收入预测数据进行对比。根据并购时的预测,翔通动漫 2018 年营业收入为 59,793.82 万元。2017 年度对翔通动漫进行商誉减值测试时,预测 2018 年度营业收入为 76,611.33 万元。实际上,2018 年度翔通动漫实现营业收入 68,242.19 万元,实现并购时预测数据的 114.13%;商誉减值测试时预测数据的 89.08%,差额为 8,448.37 万元。主要是因为:

2018 年面对市场环境以及运营商管控政策调整,翔通动漫对业务规则和政策进行深入研究,并针对性拓展商务资源和推广渠道,开展精细化运营,同时对部分业务毛利低、账龄较长、信用风险大的业务进行了优化调整,从而导致营业收入规模较 2017 年进一步的下降。游戏业务方面更是受停止版号发放、iOS 推广政策一变再变的影响,游戏项目无法上线,营业收入下降。2018 年虽然加大互联网推广业务投入,营业收入快速增加,但是因为整体互联网推广业务毛利率较低,对翔通动漫整个业务板块的利润贡献率较低。

公司聘请上海众华资产评估有限公司对翔通动漫资产组组合权益价值进行评估估值。在对未来年度经营情况进行预测时考虑到公司 2019 年 3 月收购其卡通,发展战略进行了调整,由“互联网文化 + 互联网金融”调整为围绕互联网生态链基础,以动漫、动画影视业务为核心,打造原创精品动漫的创作、制作和运营平台。动画影视行业的布局,可以进一步丰富和拓宽翔通动漫 IP 的价值变现载体,在动漫产品类别以及销售渠道资源上都会进一步得到拓展,增强持续盈利能力。主要表现在:

1、无线增值及动漫衍生业务方面,公司正在推广的业务线大部分均为以前年度客户,合同到期日均为 2019 年以后或为自动续期合同,收入持续性较好,且 2019 年公司已和新华网、联通沃悦读科技、滴滴出行等平台公司签订了合作协议,新增了部分业务线;与其卡通签订授权协议,取得了《快乐小东西》著作权授权,用于运营商无线增值业务及动漫版权授权业务；与携程合作的亲子房项目签订的购销协议,2019 年商品已上线销售等,都表明新增业务均在逐步开展中,预计未来年度可呈小幅度增长状态。

2、动漫版权业务方面,基于祥源控股的旅游目的地资源,翔通动漫将发挥体系内旅游资源优势和动漫版权优势，重点聚焦文旅动漫产业，从事文旅动漫产品的策划、开发、设计和落地,产品例如:旅游景区的动漫主题包房、景区动漫形象设计、动漫特色活动策划、室内外各种景观小品、动漫主题酒店 / 客栈、文创实体店、动漫小镇等。2019 年除《快乐小东西》著作权授权外,翔通动漫将会进一步取得《神秘世界历险记》系列电影的版权、作品著作权、改编权及主要角色形象的著作权用于无线增值及版权授权业务,目前已与北京小度互娱科技有限公司、成都南湖国际旅游文化发展有限公司等签订了合作协议,版权授权业务持续性良好。翔通动漫拥有酷巴熊、绿豆蛙、功夫包子等一系列原创动漫形象群和目前已取得授权的《快乐小东西》和 2019 年预计将取得的《神秘世界历险记》系列版权、著作权,在知识产权保护越来越严格的市场,拥有知名的形象,授权市场前景十分广阔,目前,公司有自己的版权授权部、维权部,客户群涵盖服装、食品、玩具、旅游等等各个领域,并通过卓傲网等平台、各个展会等积累更多的客户资源,预计未来年度版权业务收入呈现小幅上涨状态。

3、游戏业务版块(包括游戏平台业务、游戏发行业务和游戏研发业务),其中游戏平台业务主要涉及厦门橙号和北京宇通两家公司。北京宇通公司以运营的蓝月之巅及风云 2 款游戏为主且 2 款游戏收入较稳定,其中《风云 2》为 2018 年新上线的游戏,2018 年收入较 2017 年收入有小幅度的增长,2019 年初开始版号放宽政策,北京宇通公司有累积的版号,并且根据公司目前的人员配置、固有客户的数量,预行 2019 年游戏平台收入将呈现小幅度增长状态。厦门橙号在运营的游戏 142 款,月度充值总数较为平稳;在平台运营的过程中,历史上有合作比较好的厂商,比如:芜湖易玩网络科技有限公司、广州金昶网络科技有限公司、天津火烈鸟网络科技有限公司、芜湖乐时网络科技有限公司、珠海欢聚互娱科技有限公司、广州三七网络科技有限公司等,他们每年也会推出多款游戏,也将会在橙号的平台上进行联合运营,未来年度游戏平台收入具有可持续性。游戏发行业务主要涉及公司为深圳创世互动和深圳趣讯两家公司。深圳创世互动游戏发行收入主要为《猪来了》、《昆仑剑》、《群战三国》、《剑仆契约》、《龙城烈焰》等 24 款游戏,2019 年《御龙战仙》、《剑仆契约》的版本将更新,目前企业的经营思路为长线维护和运营,预计持续性良好。深圳趣讯受 2018 年版号政策的影响,收入有所下降,2018 年底游戏版号政策略有放松,预计未来的游戏发行业务会持续发生,预计维持在现有的收入水平。游戏研发业务 2018 年后不再发生,未来年度不再进行预测。

4、互联网推广业务 2018 年较 2017 年增幅 18%,公司拥有良好的推广渠道和自有推广平台，除部分延续期合同外,2019 年新增天翼视讯传媒体中标推广收入 2500 万元,与北京分享时代科技股份有限公司、北京掌中飞天科技股份有限公司、淄博微云互联科技有限公司、深圳大掌门科技有限公司、深圳市创梦天地科技有限公司等均签订了推广服务合同,互联网推广收入持续性良好,且处于快速增长状态。

5、充值业务收入为 2018 年度新增业务收入,2018 年 9 月开展,至 2018 年底运营状况良好,增速较快,与客户及供应商签订的合同到期日均为 2019 年 9 月及以后,根据对资产组所在企业人员业务人员的访谈,充值业务周转较快,赚取差价风险性小,2019 年将会进一步开展此项业务,收入将会有大幅度提升。

因此,根据翔通动漫已签订的合同、协议、发展规划、历年经营状况、未来的战略规划、市场营销计划及对预测期经营业绩的预算等资料对翔通动漫预测期内的各类收入进行了预测，综合商誉涉及的资产组综合产能及翔通动漫对未来市场的整体分析,最终预测 2019 年至 2023 年之间,销售收入增长率分别为 5%、4%、4%、3%、2%。

根据上海众华资产评估有限公司出具的沪众评咨字(2019)第 0017 号《浙江祥源文化股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的收购厦门翔通动漫有限公司形成的商誉相关资产组可回收价值估值报告》的评估结果,截至 2018 年 12 月 31 日,翔通动漫与商誉相关的资产组与商誉之和为 142,219.18 万元，商誉相关资产组可回收金额为 133,414.15 万元。经测试,2018 年度对因收购翔通动漫形成的商誉计提 8,805.03 万元的减值准备。

综上，在 2018 年商誉减值测试时的盈利预测系基于当时的政策环境和市场环境,结合翔通动漫已签订的合同、协议、发展规划、历年经营状况、未来的战略规划、市场营销计划、未来市场的整体分析合理谨慎预测的,符合减值测试及会计准则的相关规定,2018 年商誉减值准备计提充分合理。

4.5 2019 年度

根据并购时的预测,翔通动漫 2019 年营业收入为 59,793.82 万元。2018 年度对翔通动漫进行商誉减值测试时,预测 2019 年度营业收入为 71,525.85 万元。实际上,2019 年度翔通动漫实现营业收入 38,231.75 万元，实现并购时预测数据的 63.94%，差额为 21,562.07 万元;商誉减值测试时预测数据的 53.45%,差额为 33,294.10 万元。主要是因为:

2019 年度受宏观经济环境及行业政策等因素影响,国内文化传媒行业整体深度调整。同时因传统通信业务市场趋于饱和，流量红利正快速消退，加上通信市场竞争加剧,提速降费各项举措持续推进,运营商增值服务政策全面收紧,并加紧布局 5G 等,作为三大运营商新媒体动漫及增值服务合作方的翔通动漫业绩受到很大影响。①2019 年工信部对电信和互联网行业的专项整治行动,运营商代收费业务管控趋严,计费收入业务风险增大,各电信运营商相继开展了净网护网活动,并暂停部分增值业务的推广;②随着携号转网政策的出台,2019 年各电信运营商为提升用户满意度，减少了增值业务的推广时间;③为贯彻建国 70 周年服务保障要求,2019 年电信运营商对合作增值业务逐步进行了全网暂停。电信增值业务的全面萎缩、基地模式的不断创新和变革对传统服务商生存和利润空间的进一步压缩,以及各种基础功能免费 APP 应用对传统增值业务商业模式的瓦解,增值业务收入锐减、成本提高。2019 年翔通动漫对渠道增值业务的业务线进行调整,将核减率高、风险性较大、回款周期长的业务线暂停推广,故 2019 年相关收入大幅下降。同时 2019 年,在新业务拓展方面,受整体投入影响年初确定的部分战略合作未能达到预期目标。互联网推广方面,虽持续加大投入,一方面毛利率较低,另一方面受“淘集集”破产事件影响,全面收回推广规模,使得推广运营等业务的推进和拓展均未达预期。 目前“动漫 + 文旅”跨界合作项目尚处于初期阶段,尚未形成可观的经济效益。

面对复杂多变的经营环境、电信运营商的布局调整和政策全面收紧,公司发展战略自 2019 年开始进行调整,由“互联网文化 + 互联网金融”调整为围绕互联网生态链基础,以动漫、动画影视业务为核心,推动公司在动漫原创、版权运营、衍生品开发、动画影视、文旅动漫等动漫 IP 全产业链的发展和布局,培育民族动漫创意和品牌,打造原创精品动漫的创作、制作和运营平台,构建“文漫影游”四位一体的泛文娱产业链,致力于成为国内一流的文娱科技公司。2019 年 3 月,为进一步强化“动漫 +”战略,提升公司动画视频内容创制能力，公司收购其卡通，战略布局动画影视行业，强化技术和内容优势。

鉴于 2019 年度翔通动漫营收较预期出现大幅下滑,减值迹象明显,公司聘请上海众华资产评估有限公司对翔通动漫商誉相关资产组可回收金额进行估值。同时考虑到:

1、无线增值及动漫衍生业务方面,在增值业务低价白热化竞争、4G 流量红利逐渐消退的行业背景下,受行业政策及市场环境变化的影响,国内文化传媒行业整体调整,公司渠道优势下降;2019 年未决定将对部分低毛利增值业务线进行优化调整，预计 2020 年增值业务收入继续大幅下降，至 2022 年下降幅度收窄并趋于平稳；未来随着 5G 牌照的正式发放和 5G 规模商用日益临近，中国三大运营商积极打造 5G 核心能力和网络建设,在个人市场、家庭市场和政企客户市场全面加快 5G 布局,相关 5G 的增值业务也将快速发展,预计 2023 年及未来年度增值业务将逐步好转。

2、动漫版权业务方面,受移动互联网动漫及衍生业务下滑的影响,无法做到在 IP 打造的广度和深度上多加以投入,无法及时通过动漫作品进行更新维持热度,推出热门的游戏、文创等优质衍生产品,导致无法形成强有力的生态链、无法进行强大的传播,动漫 IP 有效曝光度不足,动漫 IP 爆款缺乏,整体版权授权业务拓展效果不佳。未来动漫版权业务将持续受到移动互联网动漫及衍生业务影响,预计 2020 年版权业务将进一步大幅下降,未来年度逐步趋于稳定。

3、游戏业务版块(包括游戏平台业务、游戏发行业务和游戏研发业务),虽然版权放开,但是在激烈竞争下,翔通动漫申请游戏版号难度较大,且《猪来了》游戏版权到期,未能实现展期，原先预计的潜力项目和自研项目均未能如期完成,2019 年翔通动漫游戏版块未能实现突破。2019 年未决定对游戏业务板块实施优化,预计 2020 年及未来年度仅有联运游戏业务收入。

4、互联网推广业务方面,2019 年度翔通动漫加大投入,搭建信息流平台,积累大数据,尝试进行大数据挖掘,收入有较大幅度的增长。但行业内随着互联网流量的不断涨价,网盟业务的 CPA 价格逐步提升,限制了广告主投放的积极性;同时受 2019 年末上海欢兽(“淘集集”的运营主体)破产事件影响,翔通动漫对其互联网推广业务的发展策略进行了调整，加强了互联网推广业务的收款管理，将进一步影响该业务规模。预计 2020 年互联网推广业务小幅回调,未来年度保持稳定。

5、充值业务收入在 2019 年度有较大幅度的增长,收入增长率为 41.19%,主要是因为 2018 年新增充值业务周转较快,赚取差价风险性小、业务整体增速较快,但由于该业务毛利较低,占用资金量较大,公司计划将控制充值业务规模,预计 2020 年及未来年度小幅增长,并逐步保持稳定。

6、积分商城及返点业务为 2019 年新增业务,业务量较小、毛利较低,但由于该业务毛利较低,占用资金量较大,且受 2019 年末公司遇到上海欢兽(“淘集集”的运营主体)破产事件影响,公司计划将控制充值业务规模,预计 2020 年及未来年度小幅增长,并逐步保持稳定。

因此,翔通动漫原有的优势业务因政策及市场环境变化,预计将持续下滑;新拓展业务短期内预计将无法实现强有力的业绩突破和支撑。根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,并按照谨慎性原则,公司从行业发展趋势、现时经营状况和发展规划角度出发，调整了未来五年期财务预测。根据上海众华资产评估有限公司出具的沪众评咨字(2020)第 0057 号《浙江祥源文化股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的收购厦门翔通动漫有限公司形成的商誉相关资产组可回收价值估值报告》的评估结果，截至 2019 年 12 月 31 日，翔通动漫与商誉相关的资产组与商誉之和为 125,096.73 万元,商誉相关资产组可回收金额为 45,079.96 万元。经测试,2019 年对因收购翔通动漫形成的商誉计提 80,016.77 万元的减值准备。

综上，在 2019 年商誉减值测试时的盈利预测系基于当时的政策环境和市场环境,结合行业发展趋势、现时经营状况和发展规划角度出发做出的合理谨慎预测,符合减值测试及会计准则的相关规定,2019 年商誉减值准备计提充分合理。

公司年审会计师核查意见:

我们对商誉减值实施的核查程序主要包括:(1)了解与商誉减值相关的关键内部控制,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)复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果,评价管理层过往预测的准确性;(3)了解并评价管理层聘用的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性;(4)评价管理层在减值测试中使用方法的合理性和一致性;(5)评价管理层在减值测试中采用的关键假设的合理性,复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符;(6)测试管理层在减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性,并复核减值测试中有关信息的内在一致性;(7) 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确;(8)根据商誉减值测试结果,检查和评价商誉的列报和披露是否准确和恰当。

经核查,我们认为,以前年度各期商誉确认和减值计提的合理充分。

(五)根据前述情况,说明对于翔通动漫,以前年度是否存在应当计提减值而未计提的情况。

如第(四)部分所述,根据翔通动漫 2015 至 2019 年的的经营情况来看,2015 年呈上升趋势,且超额完成业绩承诺,未出现减值迹象,当年未计提减值。

2016 年度,根据并购时的盈利预测和业绩承诺,翔通动漫需完成归属于母公司的净利润(不含非流动性资产处置损益)不低于人民币 15,717 万元,且扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于人民币 14,145.30 万元，实际完成率分别为 81.32%和 90.47%,出现减值迹象,根据评估结果,经测试,当年计提减值 2,784.26 万元,减值比例占总商誉 102,417.10 万元的 2.72%。

2017 年度,根据并购时的盈利预测和业绩承诺,翔通动漫需完成扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于人民币 15,548.36 万元，实际完成率为 81.34%。相比 2016 年度商誉减值测试时预测的营业收入和净利润,翔通动漫 2017 年度实际完成率为 96.43%和 86.86%。根据评估结果,经测试,当年计提商誉减值 5,464.88 万元,减值比例占总商誉的 5.34%。

2018 年翔通动漫业绩承诺期结束,无业绩承诺,对比营业收入,超过并购时的预测金额;但是未达到 2017 年度商誉减值测试时的预测金额,实现率为 89.08%。考虑到公司战略的调整、其卡通对翔通动漫“内容 + 渠道”优势的进一步提升、和新华网等业务线的新增、文旅动漫业务的新拓展、互联网推广以及充值业务的快速增长等,在对未来预测期间的市场行情、经营情况以及未来上下游客户情况、与对手的竞争情况等综合分析之后，根据评估结果，经测试,2018 年减值 8,805.03 万元，减值比例占总商誉的 8.62%。

2019 年翔通动漫营业收入较并购时的预测金额和 2018 年度减值测试时的预测金额出现大幅度下滑,因此对翔通动漫计提商誉减值准备 80,016.77 万元,主要系受宏观经济环境及行业政策等因素综合影响所致。随着电信增值业务整体呈现负增长，运营商业务作为翔通动漫最重要的变现通道,翔通动漫业绩受到很大影响。并且,公司判断，运营商将来的业务重点是 5G 视频直播、5G 超高清视频、VR、AR 带来的沉浸式体验的应用,还有车联网、远程医疗、工业互联网等领域的应用。相对传统的电信增值业务作为运营商业务中的非主流业务将继续存在，其经营环境预计将延续 2019 年的政策,不会得到明显的改变。虽然翔通动漫仍然会坚持跟踪运营商的政策变化,争取动漫衍生业务的平稳发展，但是可以预见的是主要依赖运营商的合作盈利模式来支撑未来发展是具有较大不确定性的，翔通动漫需继续快速找到新的盈利模式和发展模式。同时在新业务拓展方面,受整体投入影响 2019 年初确定的部分战略合作未能达到预期目标。互联网推广方面,虽持续加大投入,但是一方面毛利率较低,另一方面受“淘集集”破产事件影响，全面收回推广规模，使得推广运营等业务的推进和拓展均未达预期。“动漫 + 文旅”跨界合作项目也处于初期阶段,短期无法形成可观的经济效益。因此,翔通动漫原有的优势业务因政策及市场环境变化,预计将持续下滑;新拓展业务短期内预计将无法实现强有力的业绩突破和支撑。根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,并按照谨慎性原则,公司从行业发展趋势、现时经营状况和发展规划角度出发，调整了未来五年期财务预测。根据上海众华资产评估有限公司出具的沪众评咨字(2020)第 0057 号《浙江祥源文化股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的收购厦门翔通动漫有限公司形成的商誉相关资产组可回收价值估值报告》的评估结果，截至 2019 年 12 月 31 日，翔通动漫与商誉相关的资产组与商誉之和为 125,096.73 万元,商誉相关资产组可回收金额为 45,079.96 万元。经测试,2019 年对因收购翔通动漫形成的商誉计提 80,016.77 万元的减值准备。

(一)结合公司主要业务的收入确认政策、信用政策说明公司前三季度净利润为正、经营性现金流净额为负，但第四季度净利润为负而经营性现金流净额为正的原因及合理性;

1.1 主要业务的收入确认的具体方法

①移动增值业务：公司在收到电信运营商或支付服务商提供的计费账单并经公司相关部门核对结算金额后确认为收入。

②版权使用费:按照合同或协议约定,在授权起始日,公司已收取授权费或取得收取授权费的权利,且不再提供后续服务,与该授权版权资产相关的风险和报酬已经转给被授权方,在授权起始日确认收入;按照合同或协议约定,在授权起始日,如需提供后续服务且授权存在约定的期限的，在公司已收取授权费或取得收取授权费的权利的同时,在合同或协议规定的有效期内分期确认收入。

③游戏业务根据合作运营模式的不同进行不同方式的收入确认。

游戏自主运营:自主运营指公司独立运营,销售虚拟货币,推广游戏产品。公司自主运营游戏在游戏玩家实际使用虚拟货币购买虚拟道具时确认营业收入。

游戏授权运营:公司与授权运营商签订合作运营游戏协议,由公司为其提供游戏版本和约定的后续服务，对一次性收取的版权金于协议约定的收益期间内按直线法摊销确认营业收入；对授权运营商将其在运营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给公司,在双方核对数据无误后确认营业收入。

游戏平台运营:公司通过互联网平台为游戏提供商提供游戏载入平台,从而为游戏玩家提供游戏服务取得平台运营收入。游戏玩家以购买平台充值或直接购买游戏币的方式在公司游戏平台进行消费。独家代理模式下,公司负责游戏的所有运营,游戏提供商负责技术服务,游戏玩家充值到游戏平台时,公司作为预收款确认递延收入,待游戏玩家实际使用平台币或游戏币等虚拟货币购买游戏道具时,确认营业收入;非独家代理模式下,公司负责游戏的推广，游戏提供商负责具体运营服务,游戏玩家充值到游戏时,确认营业收入。

④互联网广告平台运营收入：公司通过互联网平台为第三方客户或者网盟运营公司推送广告,按照推送效果以及双方确认的结算单确认收入。

⑤公司开展网络借贷信息中介业务收取居间服务费：在借款通过本公司网络借贷信息平台发放后,按借款本金和约定的比例,在借款期内分期确认收入。

⑥充值业务服务收入:公司通过互联网平台为第三方客户销售虚拟充值商品,采购相关产品时支付货款,确认预付款项,销售后客户开具账单后确认收入同时结转成本。

1.2 信用政策

信用政策,是指企业为对应收账款进行规划与控制而确立的基本原则性行为规范,是企业财务政策的一个重要组成部分。

针对信用政策我司根据《应收账款管理办法(2019 版)》对业务进行节点管控,旨在保证公司资金安全,防范经营风险;尽可能缩短应收账款占用资金的时间,提高企业资金的使用效率。

应收账款的管理部门为上市公司的财务中心、结算中心、各子公司业务部门,各子公司财务部门和结算人员负责数据传递和信息反馈，各子公司业务部门负责客户基础资料的收集、联系和款项催收,财务中心设专门人员负责客户基础资料的整理,以及信用额度、信用期和信用政策的确定。公司财务中心负责对公司应收账款的监督、预警和考核。

客户资信管理:包括信用额度、信用期限、信用政策三方面内容,由财务中心专门人员负责,并与结算中心、运营中心、各子公司共同协商并按信用额度报公司管理层审批确定。

客户信用档案建立：由公司财务中心会同各子公司业务部门在收集整理的基础上建立客户信息档案,客户信息档案包括:

1)客户基础资料:即有关客户最基本的原始资料,包括客户的公司名称、地址、电话、注册资金、经营规模、所有者、经营管理者、法人代表以及与本公司交往的时间、业务种类等资料信息。

2)业务状况:包括客户的销售业绩、市场份额、市场竞争力和市场地位、与竞争者的关系及于本公司的业务关系和合作情况。

3)交易现状:主要包括客户的销售活动现状、存在的问题、客户公司的战略、未来的展望及客户公司的市场形象、声誉、财务状况、信用状况等。

4)与公司开始交易的时间、交易规模、交易利润、应收款款回收时间、坏账损失等。

在客户信用档案的基础上,对客户进行信用额度的评估,并根据业务的实际账期进行应收账款跟踪(信用期限),若客户实际突破信用额度需要对客户进行增信的操作,例如签订担保、进行实物抵押(如房产)等。

本公司持续对采用信用方式交易的客户进行信用评估。根据信用评估结果,本公司选择与经认可的且信用良好的客户进行交易,并对其应收款项余额进行监控,以确保本公司不会面临重大坏账风险。

由于本公司的应收账款风险点分布于多个合作方和多个客户，截至 2019 年 12 月 31 日,本公司应收账款的 27.47%源于余额前五名客户,本公司不存在重大的信用集中风险。

1.3 原因及合理性说明

2019 年分季度营业收入和经营活动产生的现金流量净额如下:

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
	(1-3 月份)	(4-6 月份)	(7-9 月份)	(10-12 月份)
营业收入	144,397,103.25	134,595,260.00	158,001,017.95	-14,675,082.35
归属于上市公司股东的净利润	25,550,135.36	18,025,692.30	12,910,947.39	-909,831,526.54
经营活动产生的现金流量净额	-184,989,304.14	-55,051,200.62	-79,540,269.21	134,403,030.22

1、前三季度净利润为正,但第四季度净利润为负的主要原因为四季度计提商誉减值准备等导致,具体为:

1)《祥源文化关于 2019 年度计提减值准备的公告》:公司本次计提翔通动漫商誉减值准备 80,016.77 万元,其卡通商誉减值准备 1,115.95 万元,众联在线商誉减值准备 64.60 万元，合计导致 2019 年度公司合并报表利润总额相应减少 81,197.32 万元,2019 年度归属于上市公司股东的净利润相应减少 80,522.41 万元。

2)《祥源文化关于 2019 年度计提资产减值准备及预计负债的公告》:本期计提的坏账准备计入资产减值损失,计提的预计负债计入营业外支出,合计导致 2019 年度公司合并报表利润总额相应减少 12,963.50 万元，归属于上市公司股东的净利润相应减少 12,963.50 万元。

3)根据公司年报,公司应收账款余额 3.43 亿元,本期计提坏账准备 7035.68 万元,其中单项金额不重大但单项计提坏账准备金额 4812.85 万元,较往年有大幅增长。

2、公司前三季度经营性现金流净额为负,但第四季度经营性现金流净额为正的主要原因:

1)前三季度公司各项业务属于业务规模拓展及发展期,并且 2019 年公司调整激励模式,推出赋能管理,各事业部业务线的现金需求增加,导致现金流出。

2)根据业务规划,2019 年度计提商誉减值准备金额 4812.85 万元,较往年有大幅增长。

3)第四季度公司加大应收账款回款,加强催收力度,从而导致四季度的经营现金流量净额转正。

综上，2019 年公司加大互联网推广业务中的广告返点业务和充值业务规模,从广告返点业务角度来讲,为了争取更好的合作资源和优惠政策,需要给媒体方进行大额资金预付,作为优势资源去获取更经济的对价,因此导致公司前三季度现金流出较大,第四季度各事业部年度业务目标逐步达成,加大回款力度,现金流逐步回流。

(二)说明第四季度营收为负的原因及合理性,是否存在前期应更正的会计差错。

第四季度营收为负主要原因为第四季度对于 2019 年新增的今日头条、快手等广告返点业务和移动积分商城业务的收入确认方式调整,由“总额法”转变为“净额法”。

公司在前三季度对新增广告返点业务和移动积分商城业务收入确认均采用总额法。在第四季度进入年报审计时,在与年审会计师沟通过程中,公司发现对于 2019 年度新增的广告返点业务和移动积分商城业务的收入确认由“总额法”转变为“净额法”更能体现业务实质,因此公司决定在第四季度对于该部分业务采用“净额法”确认收入。受此影响的业务收入差额调整金额为 12,291 万元,从而导致第四季度的营业收入为负数。

公司年审会计师核查意见:

我们执行的主要审计程序如下:

(1)了解和测试管理层对于收入确认以及成本结转相关的内部控制的设计 有效性和运行有效性;(2)与管理层进行访谈,了解报告期内业务模式运行情况,对于公司新增的业务，结合业务实质、销售模式和结算方式等资料，判断收入采用净额法的合理性,对与收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析,检查与收入确认相关的支持性文件,包括但不限于合同、双方确认的结算单、交接单、验收记录等资料,评价收入确认的真实性和合理性;(3)按业务收入类型抽取样本进行细节测试,检查相关服务是否已提供;抽取样本执行函证程序,并将函证结果与管理层记录的金额进行核对,同时检查业务收入确认成本结转的归属期间;(4)对收入成本执行分析性程序,包括毛利率变动、收入成本的配比等；(5)进行收入截止性测试,检查期后回款情况。

经核查,我们认为祥源文化收入确认成本结转符合会计准则规定,不存在期初应更正的会计差错。

四、根据公司年报,公司报告期预付账款余额 1.38 亿元,同比增加 80.49%,较往年大幅增长,请公司说明在营收大幅下滑的情况下,预付款项期末余额较期初大幅增长的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复如下:

1、预付款项期末余额较期初大幅增长的原因

如问题一回复中说明的，受行业政策影响,2019 年公司动漫及其衍生业务收入大幅下滑,游戏运营业务因经营目标未达预期,公司积极拓展新业务并加快互联网推广业务的布局和投入。2019 年度,公司对业务条线实行赋能式管理,激励各事业部推动增量业务拓展。根据业务规划,公司对广告返点业务、充值业务等都进一步扩大投入。

广告返点业务是指公司通过支付预付款的形式获得广告媒体的时间及空间，在承接广告主业务之后,确定广告投放的位置、内容及时间等资料,并提供给广告媒体进行投放。在投放完成后,符合结算条件的,公司根据投放证明分别与广告主和媒体进行结算,另根据广告媒体销售的绩效政策公司获取绩效奖励。

报告期内,公司广告返点业务主要的媒体合作商为今日头条、快手等互联网媒体,属于支付预付款抢占头部媒体资源,进而提高公司的市场份额,公司在广告业务主要以资金优势来抢占媒体资源,随着增量业务的增加从而导致公司业务预付余额大幅增加。

充值业务的虚拟商品主要有:Q 币、游戏点卡、话费流量等。Q 币的代理商、游戏点卡商、话费流量的运营商及其代理商,会根据采购商的预付量级和年度销售额进行综合考评,给予不同的采购政策。为获得更优惠的商务条款,公司在虚拟商品采购时金额较大,相应导致预付余额的增加。

在信用政策制定上,为让公司业务更加具备竞争力,公司在结算账期上设置为 3-6 个月,结算账期的拉长,也导致预付余额的增加。

2、合理性分析

为更好的对预付款进行管理,公司严格按照《应收账款管理办法》对预付款进行管理。从其账期分布来看,90%的预付款账龄在 1 年以内,符合业务的预期,也符合公司信用政策。

在报告期内的预付款期末余额中，预付金额为 100 万以上的单位其期末科目余额为 1.26 亿元;截止 2020 年 5 月 31 日余额为 5,538 万元,下降了 56%。

综上,虽然公司营业收入大幅下滑,但是预付账款主要由互联网推广业务中的广告返点业务和充值业务形成,而该项业务为了更好的体现其业务实质采用“净额法”确认收入,导致在公司业务收入方面体现虽然不是很明显,但预付款项期末余额较期初大幅增长是合理的。

公司年审会计师核查意见:

我们执行的主要审计程序如下:

(1)了解和测试管理层对于预付账款相关的内部控制的设计有效性和运行有效性;(2)对预付款项变动进行分析,分析变动是否合理;(3)检查账龄超过 1 年的预付款项,获取对应的业务合同,确认是否未及时结转成本;(4)对预付款项进行减值测试以确定是否存在坏账风险;(5)检查预付款项的相关业务合同、银行支付单据,核查付款金额及支付节点是否与合同约定一致,业务内容是否真实,收款方是否构成关联方关系,是否是日常经营活动的供应商;(6)抽取样本执行函证程序,并将函证结果与管理层记录的金额进行核对。

经核查,报告期内预付账款的核算符合企业会计准则相关规定;预付款项的商业背景真实合理。

五、根据年报,公司报告期末存货余额 3238.48 万元,而公司