

关于对深圳诺普信农化股份有限公司
2018 年年报问询函的回复

大华核字[2019]004598 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于对深圳诺普信农化股份有限公司
2018 年年报问询函的回复

	目 录	页 次
一、	关于对深圳诺普信农化股份有限公司 2018 年年报问询函的回复	1-5

关于深圳证券交易所对
深圳诺普信农化股份有限公司
2018 年年报问询函的回复

大华核字[2019]004598 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

深圳诺普信农化股份有限公司（以下简称“深圳诺普信”或“公司”）收到贵部于 2019 年 6 月 19 日发出“关于对深圳诺普信农化股份有限公司 2018 年年报的问询函（中小板年报问询函[2019]第 398 号）”，要求年报审计师对以下事项核查并发表意见。经审慎核查，现汇报如下：

一、问题 4、报告期末，你公司应收账款账面价值 8.58 亿元，较期初增长 47.09%。请结合你公司报告期营业收入规模、销售模式、信用政策的变化情况等因素，分析说明应收账款账面价值增长以及占资产总额比重增加的原因及合理性，你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策，应收账款坏账准备是否计提充分，并请年审会计师发表意见。

回复：

报告期末，公司应收账款原值为 9.07 亿元，计提坏账准备 0.49 亿元，账面价值为 8.58 亿元，坏账准备计提比例为 5.28%；报告期末应收账款计提坏账准备的情况如下：

类别	期末余额				账面价值
	账面余额		坏账准备		
	金额	比例(%)	金额	计提比例 (%)	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	1,062,025.40	0.12	1,062,025.40	100.00	---
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	888,723,477.37	98.01	29,824,448.77	3.36	858,899,028.60
单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的应收账款	16,982,067.95	1.87	16,982,067.95	100.00	---
合计	906,767,570.72	100.00	47,868,542.12	5.28	858,899,028.60

(1) 期末单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款

单位名称	期末余额			计提理由
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	
劲膳瑞丰农资有限公司	1,062,025.40	1,062,025.40	100.00	时间较长, 经过多次催收均无法收回形成的呆账、客户破产或资金周转紧张, 预计收回的可能性很小
合计	1,062,025.40	1,062,025.40	100.00	

(2) 组合中, 按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账龄	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
90日以内	411,360,238.14	4,113,602.39	1.00
90-180日	215,688,646.90	4,313,772.94	2.00
180-360日	165,370,849.16	8,268,542.41	5.00
1-2年	89,671,184.02	8,967,118.38	10.00
2-3年	1,200,799.35	360,239.80	30.00
3-4年	2,627,830.52	1,313,915.27	50.00
4-5年	1,583,358.45	1,266,686.75	80.00
5年以上	1,220,570.83	1,220,570.83	100.00
合计	888,723,477.37	29,824,448.77	3.36

(3) 期末单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的应收账款

应收账款内容	账面余额	坏账准备金额	计提比例 (%)	理由
应收客户货款	16,982,067.95	16,982,067.95	100.00	时间较长, 经过多次催收均无法收回形成的呆账、客户破产或资金周转紧张, 预计收回的可能性很小
合计	16,982,067.95	16,982,067.95	100.00	

2018年12月31日应收账款账面原值9.07亿元，较2017年12月31日应收账款账面原值6.17亿元增加2.90亿元，增长47.00%，应收账款账面价值较期初增长47.09%，2018年12月31日应收账款账面价值占资产总额的比例为15.55%，较期初应收账款账面价值占资产总额比例微增2.70%，主要是营业收入增长的影响。

2018年度，公司营业收入40.05亿元，相比2017年度增长41.96%；其中，2018年度第四季度实现营业收入8.83亿元，较2017年度第四季度的营业收入6.36亿元增加2.47亿元；2018年12月31日应收账款余额的增加主要是第四季度营业收入增长所致。

公司的销售模式和信用政策在2018年度未发生重大变化，与前期保持一致，具体情况如下：

(1) 公司营销模式采取产品营销推广与技术服务一体化，主要通过县级经销商和基层零售店销售产品，委派技术营销人员为经销商和基层零售店提供增值服务，为农户提供技术指导。

(2) 公司对经销商赊销信用管理较为严格，公司在《产品年度购销合同》中明确约定经销商当年购货款全部清还的时间，逾期付款，经销商须支付违约金。公司在经营中给予经销商一定的赊销信用额度，赊销额度的大小平均为当年经销商约定完成销量的20%。年初由植保技术营销人员针对每家经销商提出具体赊销金额指标，提交公司财务审核并录入公司发货系统。在赊销信用额度以内，同时在履行《产品年度购销合同》循环回款条件前提下，经销商订货由片区经理核定即可发货。赊销信用额度使用完毕或前期货款尚未清还，经销商订货将受限制。

在应收账款回收的管理方面，公司针对南北方气候特点制定了差异化的货款清收制度。华北、西北地区由于业务结束时间早，该地区客户款项当年 9 月份清收；长江中下游、华东、西南地区客户款项当年 11 月份清收。华南大部分地区由于农作物生长期较长，该地区客户款项当年 12 月份清收。

综上所述，公司的销售模式和信用政策均未发生重大变化，根据公司业务特点制定并执行了差异化的应收账款清收管理制度，应收账款清收管理制度与执行情况与前期保持一致，未发生重大变化。2018 年 12 月 31 日应收账款余额增加，应收账款账面价值占资产总额的比重由上年的 12.85% 增长为 15.55%，主要是营业收入增长的影响，特别是第四季度营业收入增长的影响，变动原因合理。

会计师的意见：

我们对应收账款坏账准备执行的具体程序如下：

对与应收账款日常管理及可收回性评估相关的内部控制的设计及运行有效性进行了解、评估及测试。这些内部控制包括客户信用风险评估、应收账款收回流程、对触发应收账款减值的事件的识别及对坏账准备金额的估计等；复核管理层在评估应收账款的可收回性方面的判断及估计，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目。当中考虑过往的回款模式、实际信用条款的遵守情况，以及我们对经营环境及行业基准的认知（特别是账龄及逾期应收账款）等；将前期坏账准备的会计估计与本期实际发生的坏账损失及坏账准备转回情况、坏账准备计提情况进行对比，以评估管理层对应收账款可收回性的可靠性和历史准确性，并向管理层询问显著差异的原因；从管理层获取了对重大客户信用风险评估的详细分析，对单项金额重大并已单独计提坏

账准备的应收账款进行了抽样减值测试，复核管理层对预计未来可获得的现金流量做出评估的依据，以核实坏账准备的计提时点和金额的合理性；对管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款进行了减值测试，评价管理层坏账准备计提的合理性。我们的程序包括：①结合客户的财务状况和信用等级执行信用风险特征分析；②结合历史收款记录、历史损失率、行业平均坏账准备计提比例评估管理层所采用的坏账准备计提比例是否适当；抽样检查了期后回款情况；评估了管理层于 2018 年 12 月 31 日对应收账款坏账准备的会计处理及披露。基于已执行的审计工作，我们认为深圳诺普信管理层对应收账款的可收回性的相关判断及估计是合理的，坏账准备计提充分。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇一九年六月二十五日