

深圳诺普信农化股份有限公司  
年报问询函中有关事项的说明

大华核字[2018]003421 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

深圳诺普信农化股份有限公司  
年报问询函中有关事项的说明

大华核字[2018]003421 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 2018 年 5 月 30 日发出“关于对深圳诺普信农化股份有限公司 2017 年年报的问询函（中小板年报问询函[2018]第 409 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 3、截至报告期末，你公司子公司田田圈累计完成持股 51%的经销商 29 家，持股 35%的参股经销商 144 家，其中纳入合并报表的控股经销商为 14 家，请补充说明：

（2）你公司将持股 51%的经销商部分纳入合并范围、部分未纳入合并范围的原因和依据，你公司将持股 35%的经销商股权大部分确认为按成本计量的可供出售金融资产而非长期股权投资的原因和依据，上述会计处理是否符合企业会计准则的规定，请年审会计师核查并发表专项意见。

回复：

1、公司将持股 51%的经销商部分纳入合并范围、部分未纳入合并范围的原因和依据为是否对经销商实施了控制，实施控制，是指公司能够有权决被投资方的财务和经营政策，并能据以从该投资方的经营活动中获取利益。公司将实施控制的经销商纳入合并范围，将未实施控制的未纳入合并范围。根据公司会计政策，公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司（包括本公司所控制的单独主体）均纳入合并财务报表。

2、公司将持股 35%的经销商股权大部分确认为按成本计量的可供出售金融资产而非长期股权投资的原因和依据为公司未对该部分经销商实施共同控制或者重大影响。共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策；重大影响，指投资方对被投资单位的财务和经营政策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。根据公司会计政策，公司对被投资单位实施共同控制、重大影响的权益性投资在长期股权投资核算，公司对被投资单位未实施控制或者重大影响的其他权益性投资根据公司持有意图在可供出售金融资产核算。

我们执行的具体审计程序如下：

获取该等经销商的投资协议、公司章程、组织架构及关键管理人员的委派情况等文件，了解投资的目的；通过检查相关文件记录，了解深圳诺普信对该等经销商的回报能够产生重大影响的活动（即相关活动）的具体组成、相关活动的决策情况及日常运营管理决策情况；与深圳诺普信及该等经销商的管理层进行沟通与讨论，了解深圳诺普

信对该等经销商的控制权力、如何运用权力主导相关活动并享有可变回报，并评估与以前年度相比是否发生重大变化；检查相关该等经销商实际控制权的转移情况，判断购买日的确定是否正确。经核查，我们认为深圳诺普信将持股比例 51% 并实施控制的经销商纳入合并范围、将持股比例 51% 但未实施控制的经销商未纳入合并范围，将持股 35% 的经销商股权大部分确认为按成本计量的可供出售金融资产的会计处理符合企业会计准则的规定。

二、问题 4、报告期末，你公司应收账款为 5.84 亿元，同比增长 298.95%，主要原因系控股经销商数量增加所致，请结合你公司销售政策、客户资信（尤其是新纳入合并范围的经销商的客户资信情况）、期后回款情况等补充说明坏账准备计提是否充分，请年审会计师核查并发表专项意见。

回复：

报告期末，公司应收账款原值为 6.17 亿元，计提坏账准备 0.33 亿元，账面价值为 5.84 亿元，坏账准备计提比例为 5.32%，其中：

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	---	---	---	---	---
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	597,934,159.13	96.95	14,292,835.33	2.39	583,641,323.80
单项金额虽不重大但单独计提坏账准备的应收账款	18,803,090.91	3.05	18,534,355.50	98.57	268,735.41
合计	616,737,250.04	100.00	32,827,190.83	5.32	583,910,059.21

## (1) 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	比例 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
90日以内	364,459,085.30	59.09	3,644,590.85	1.00
90-180日	149,684,671.84	24.27	2,993,693.44	2.00
180-360日	61,596,179.39	9.99	3,079,808.97	5.00
1-2年	16,173,989.18	2.62	1,617,398.92	10.00
2-3年	2,862,265.63	0.46	858,679.69	30.00
3-4年	1,898,363.62	0.31	949,181.81	50.00
4-5年	550,612.62	0.09	440,490.10	80.00
5年以上	708,991.55	0.11	708,991.55	100.00
合计	597,934,159.13	96.95	14,292,835.33	2.39

## (2) 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	18,803,090.91	18,534,355.50	98.57	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	18,803,090.91	18,534,355.50	98.57	

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。

3、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

4、截止报告日，应收账款期后回款金额为 2.47 亿元，占期末应收账款原值比例为 40.06%。

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 2017 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）

2018 年 6 月 8 日

