

证券代码：002215

证券简称：诺普信

公告编号：2019-056

## 深圳诺普信农化股份有限公司

### 关于深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳诺普信农化股份有限公司（以下简称“公司”）于2019年6月19日收到深圳证券交易所下发的《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）（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司董事会对此高度重视，及时向公司董事、监事和高级管理人员传达了问询函的内容，并组织相关部门认真、严密的展开核查及分析工作。现就问询函涉及的问题答复如下：

一、报告期第一至第四季度，你公司营业收入分别为10.36亿元、13.14亿元、7.72亿元、8.83亿元，净利润分别为1.60亿元、1.24亿元、1,140.83万元、3,298.41万元，经营活动产生的现金流量分别为-3.26亿元、-2.98亿元、-1.43亿元、8.48亿元。请你公司结合公司业务季节性差异以及近两年各季度财务数据变化分析上述季度间收入、净利润走势的合理性，以及各季度现金流量与净利润差异较大的原因及合理性。

#### 【回复】

公司是一家以研发、生产、销售农业投入品（主要是农药制剂和植物营养），提供专业化农业综合服务的国家级高新技术企业。经过近四年多的创新变革与探索实践，公司已逐步形成了“农资研产销、农业综合服务与特色作物产业链经营”三大战略齐发展的新格局。

1、公司业务季节性差异以及近两年各季度财务数据变化分析上述季度间收入、净利润走势的合理性：

2018年、2017年各季度营业收入和归属于上市公司股东的净利润情况如下表：

单位：万元

项目	第一季度			第二季度			第三季度			第四季度		
	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率
营业收入小计	103,579	86,086	20.32%	131,408	79,998	64.26%	77,236	52,470	47.20%	88,321	63,604	38.86%
本部业务	82,416	79,114	4.17%	61,180	60,722	0.75%	25,715	26,326	-2.32%	47,850	37,061	29.11%
控股经销商并表	21,163	6,972	203.53%	70,228	19,275	264.35%	51,521	26,144	97.07%	40,471	26,542	52.48%
归属于上市公司股东的净利润小计	16,029	11,420	40.36%	12,448	12,052	3.29%	1,141	1,597	-28.56%	3,298	5,781	-42.95%
本部业务	16,470	11,453	43.80%	10,456	11,241	-6.99%	868	483	79.92%	1,692	6,214	-72.77%
控股经销商并表	-440.48	-32.84	-124.129%	1,992	811	145.76%	273	1,114	-75.54%	1,606	-433	471.30%

(1) 2018年度公司营业收入40.05亿元，同比增长41.96%，营收的增长主要来自控股经销商并表收入。其中本部业务销售收入21.72亿元，同比增长6.86%。控股经销商并表收入18.34亿元，同比增长132.33%。

(2) 2018年度归属于上市公司股东的净利润为3.29亿元，同比增长2,066万元，增幅6.70%，其中本部实现净利润2.95亿元，同比增长0.32%，控股经销商并表归母净利润3,431万元，同比增长135.07%。净利润增长主要来自：一是出售参股子公司江西禾益化工股权获得投资收益3,025万元；二是控股经销商并表归母净利润增长1,971万元。

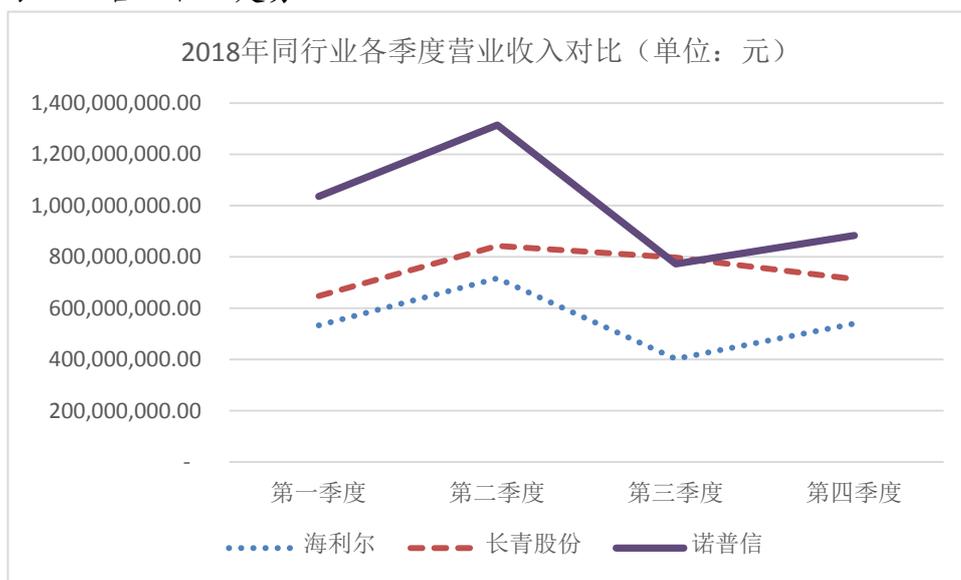
(3) 2018年度公司合并报表销售收入的增长主要来自控股经销商的并表收入，由于控股经销商的主营业务是农资产品的批发，农资产品批发行业的销售净利润率在3%-4%左右。因此，2018年度归母净利润的增长远低于销售收入的增长。

(4) 公司一季度归母净利润同比增长较大，实际上剔除参股子公司禾益化工股权获得投资收益3,025万，第一季度归属于上市公司股东的净利润增长13.87%。

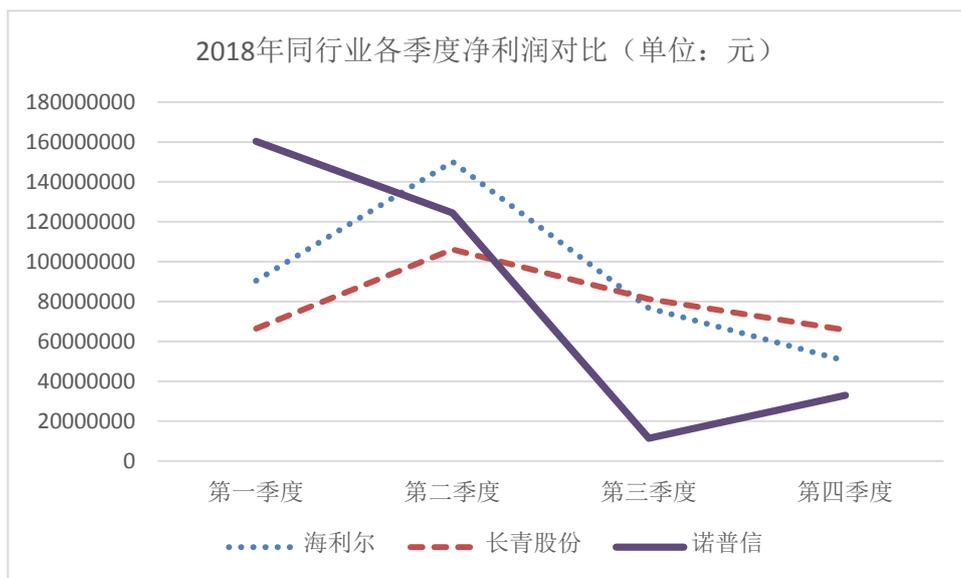
(5) 由于环保因素，近两年原药采购价格一路上涨。尽管2017年下半年公司已敏锐地提前采购储备，适当对应提高2018年产品销售价格，仍无法将全部所有的上涨成本消化，导致公司的产品销售毛利率逐季下滑（原材料成本采取移动加权法核算，第一季度用的原药是2017年底储备价格较低的原药，从二季度开始，随着价格高的原药逐渐买入，产品成本逐步增大）。因此，尽管每季度的收入都同比略有增长，但归属于上市公司股东的净利润还是呈现每季度下降的趋势。

附：同行业公司分季度营业收入、上市公司股东的净利润走势

表一：营业收入走势



表二：归属于上市公司股东的净利润走势



2、各季度经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润差异较大的原因及合理性。

各季度净利润与经营现金流差异较大的原因：

(1) 2018年度各季度归属于上市公司股东的净利润与经营性现金流数据如下：

单位：万元

项目	第一季度			第二季度			第三季度			第四季度		
	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率	2018年	2017年	增减率
归母净利润	16,029	11,420	40.4%	12,448	12,052	3.3%	1,141	1,597	-28.6%	3,298	5,781	-42.9%
经营活动现金流入	75,739	42,478	78.3%	82,175	52,701	55.9%	80,470	52,836	52.3%	174,410	135,598	28.6%
经营现金流出	108,371	54,540	98.7%	112,006	96,926	15.6%	94,805	89,890	5.5%	89,588	86,326	3.8%
经营现金流净值	-32,631	-12,062	-170.5%	-29,831	-44,224	32.5%	-14,334	-37,053	61.3%	84,822	49,272	72.2%

(2) 从上表可以看出，2018年1-3季度，公司经营现金流均为负数，第4季度有大额的现金流入带动公司经营现金流全年实现净流入8,025万元。现金流前三季度净流出，四季度大幅流入的原因主要是行业特点和公司的销售政策引起。

根据农药制剂行业的业务属性，每年业务结束之时农资企业都进行“清收”，厂商与经销商进行货款两清，同时启动销售预收款。公司本部销售每年11月底前与大部分客户完成欠款清收后（广东每年12月中下旬，海南每年6月底），12月1日启动新业务年度，同时开始启动下年度销售预收款（比例大约占到本部全年销售额的30%-40%），过程给予客户较大信用销售，直至第四季度开始逐步清收欠款。因此，公司的现金流主要在第四季度实现大额的净流入，各季度经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润差异较大。

二、报告期内，你公司营业收入400,544.42万元，较去年同期增长41.96%；归属于上市公司股东的净利润32,916.57万元，较去年同期增长6.70%。请补充披露你公司各项业务的毛利率变化情况，并结合行业发展情况、产品结构及价格走势、同行业公司经营情况等说明毛利率变化的原因。

### 【回复】

#### 1、公司各项业务的毛利率变化情况

(1) 公司2018年1-12月、2017年1-12月两年同期本部和控股经销商各项主

要业务的毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	营业收入			营业成本			毛利率		
	2018年 1-12月	2017年 1-12月	增减率	2018年 1-12月	2017年 1-12月	增减率	2018年 1-12月	2017年 1-12月	增减率
制剂业务	193,962.41	187,438.36	3.48%	116,015.75	109,263.54	6.18%	40.19%	41.71%	-1.52%
植物营养	16,925.16	10,856.75	55.90%	6,846.06	3,845.29	78.04%	59.55%	64.58%	-5.03%
技术服务及病虫害防治	910.42	-	0.00%	409.69	-	0.00%	55.00%	0.00%	0.00%
其他业务	5,363.57	4,928.92	8.82%	3,956.29	3,747.28	5.58%	26.24%	23.97%	2.26%
<b>本部业务小计</b>	<b>217,161.57</b>	<b>203,224.03</b>	<b>6.86%</b>	<b>127,227.80</b>	<b>116,856.11</b>	<b>8.88%</b>	<b>41.41%</b>	<b>42.50%</b>	<b>-1.09%</b>
<b>控股经销商并表小计</b>	<b>183,382.86</b>	<b>78,933.49</b>	<b>132.33%</b>	<b>156,298.83</b>	<b>66,209.47</b>	<b>136.07%</b>	<b>14.77%</b>	<b>16.12%</b>	<b>-1.35%</b>
<b>公司营业收入合计</b>	<b>400,544.42</b>	<b>282,157.52</b>	<b>41.96%</b>	<b>283,526.63</b>	<b>183,065.58</b>	<b>54.88%</b>	<b>29.21%</b>	<b>35.12%</b>	<b>-5.91%</b>

(2) 2018年1-12月、2017年1-12月公司并表的营业收入分别为400,544.42万元, 282,157.52万元, 增长41.96%。毛利率分别为29.21%、35.12%, 下降5.91%。

两年同期数据变化情况：本部业务营业收入分别为：217,161.57万元、203,224.03万元, 增长6.86%, 毛利率分别为41.41%、42.50%, 下降1.09%。控股经销商营业并表收入183,382.86万元、78,933.49万元, 增长132.33%, 毛利率14.77%、16.12%, 下降1.35%。

报告期内公司营业毛利率较上年下降5.91个百分点, 主要原因是：由于纳入合并报表控股经销商的毛利率较低, 销量比重增加致使总体产品毛利率下降。实际上贡献给公司绝大部分净利润的本部农药制剂和植物营养产品的毛利率仅下滑1.09%。

## 2、行业发展情况、产品结构及价格走势、同行业公司经营情况等说明毛利率变化的原因

公司传统业务属于农药制剂行业, 在国家经济结构调整、土地流转快速推进以及中央强农惠农政策的强力支持下, 农业正面临前所未有的发展机遇, 而农药行业作为农业领域国家重点扶持的行业, 与农业的加速发展、快速整合相适应, 目前也正处于快速、稳定发展阶段。

公司是国内农药制剂第一家A股上市公司（除公司外，目前还没有纯农药制剂的A股上市公司），近两年，公司制剂业务毛利率分别为40.19%、41.71%，在同行业中相对较高，主要原因：

（1）领先的技术创新能力

公司拥有国内领先水平、高效务实的研发平台，集生物测定、制剂研发、分析与标准、知识产权、生产工艺等为一体的“两级”研发体系，基于公司强大的研发实力，新产品持续投放市场，确保公司毛利率保持较高水平。

（2）强大的品牌影响力

公司经过在农药行业近二十余年精耕细作，产品覆盖全国95%以上有效农业县，凭借优质的产品、专业的服务、领先的技术，品牌影响力不断提升，形成全国网格化的综合农业服务体系，连续8年被农业部农民日报社评为“中国农民喜爱的农药品牌第一名”，客户基础广泛，客户粘性较强。强大的品牌影响力，有力强化了公司产品的溢价和定价能力。

（3）公司产品结构不断优化，环保型产品种类丰富

保障食品安全、保护资源环境，必须大力发展绿色生态农业，对环境友好型农药产品需求增加。公司一直致力于环境友好型产品的研发生产，是国内无公害农药产品数和环境友好剂型产品登记数领先的农药企业。

2018年，公司营业毛利率较上年下降5.91个百分点，主要原因一是并表控股经销商大幅增加导致并表营业收入大幅增长，而控股经销商属于分销商，本身销售产品毛利率比较低，在销量比重增加的情况下，致使总体公司营业毛利率下降。实际上贡献给公司绝大部分净利润的本部农药制剂和植物营养产品的毛利率仅下滑1个百分点；二是上游原药企业近两年因环保原因造成原药供应紧张，致使原药价格大幅上涨，导致农药制剂产品的成本也随之上升；三是公司为了推动业务增长，也制定了一些较大力度的销售促销政策，一定程度上影响产品销售毛利率。

三、报告期内，你公司计入当期损益的政府补助共3,092.51万元，较上年1,553.20万元大幅增长，请结合相应政府补助的项目和性质，说明前述政府补助大幅增长的原因及合理性。

**【回复】**

1、计入其他收益的政府补助两年增减变动表

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	增减额	与资产相关/ 与收益相关
递延收益转入	736	539	197	与资产相关
递延收益转入	136	3	133	与收益相关
与收益相关政府补助	2,220	883	1,337	与收益相关
合计	3,093	1,426	1,667	

报告期内，公司计入当期损益的政府补助共3,093万元，较上年1,426万元增长1,667万元。增长主要来源于两部分，一部分是“递延收益转入”增长330万元，另一部分是“与收益相关政府补助”增长1,337万元。

2、2018年“递延收益转入”的政府项目共计三十个，递延收益转入其他收益金额872万元，较2017年增加330万元。

3、2018年“计入当期收益的政府补助为2,220.50万元，均为以收益相关政府补助。其中主要政府补助项目如下：

单位：元

序号	项目名称	金额
1	水肥一体化灌溉工程补助	6,134,933.50
2	企业研发资助	4,473,000.00
3	深圳标准专项资金资助	960,000.00
4	企业技术中心配套奖励	2,000,000.00
5	2018年两化融合补助	500,000.00
6	标准制修订奖励	825,000.00

7	新三板挂牌补贴	600,000.00
8	引进人才补贴	1,254,000.00
9	商业企业规模成长奖励款	670,000.00
	合计	17,416,933.50

综上所述，政府补助大幅增长主要是2018年公司取得符合政府补助条件的项目较多，且按《企业会计准则第16号-政府补助》及应用指南中对政府补助分类中与资产相关的政府补助要求，会计处理符合准则相关规定。

四、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(%)	

单位名称	期末余额			单位：元
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
勐腊瑞丰农资有限公司	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			单位：元
	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 (元)	坏账准备金额 (元)	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。

**五、报告期末，你公司其他应收款余额为1.72亿元，较上年同期增长104.00%，其中含往来款6,817.94万元。**

**1、请结合其他应收款明细说明其他应收款较上年同期大幅增长的原因。**

**【回复】**

“其他应收款”报表项目主要含：应收利息、应收股利和其他应收款，主要增减变动的是应收股利和其他应收款。

应收股利较上年同期减少37.52%，主要原因为：减少参股经销商投资额的同时减少应结算的应收股利。

其他应收款较上年同期增加187.90%，主要原因为：（1）2018年并表控股经销商由年初的14家增加至43家，其他应收款增加6,552万元；（2）办理撤资手续的参股经销商投资本金及股利往来款等共计增加3,379.20万元。

报表项目“其他应收款”按会计科目列示如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	增减率
应收利息	19	---	---
应收股利	1,966	3,147	-37.52%
其他应收款	15,216	5,285	187.90%
合计	17,201	8,432	104.00%

**2、请说明往来款的具体明细、形成原因、形成时间，并说明其他应收款中欠款方与公司是否存在关联关系，并自查是否存在《中小企业板上市公司规范**

运作指引》规定的对外提供财务资助性质款项；如存在，请说明你公司履行的审议程序及披露义务情况。

**【回复】**

其他应收款按性质划分为往来款的大额项目（金额100万以上）如下：

序号	单位名称	其他应收款 2018年 12月31 日审定 数（万 元）	形成原因 /性质	形成时间	欠款方与 编制公司 的关系	截止回复 日收回的 金额	未收回 的金额 （万元）	未收回 的原因
1	海南菠萝企业管理有限公司	143.40	日常资金往来款	2018/12/29	关联方		143.40	正跟进收回
2	山东天成生物科技有限公司	348.03	预付款呆账	2015/4/21	非关联方	-	348.03	预付款呆账，已全额计提坏账准备
3	四川贝尔化工集团有限公司	164.00	预付款呆账	2016/3/28	非关联方	-	164.00	预付款呆账，已50%计提坏账
4	焦作市鑫丰益农农资有限公司	542.23	日常资金往来款	19年以前累计	非关联方	542.23	-	
5	高密市高农业生产资料连锁有限公司	2,003.61	日常资金往来款	2018/6/30-2018/12/31	非关联方	1,704.66	298.95	分期收回，其它正跟进收回。
6	山东米高生物科技股份有限公司	132.18	日常资金往来款	2018/06/07-2018/12/31	非关联方	4.37	127.82	分期收回，其它正跟进收回。
7	嫩江县维民生态农业综合种植专业合作社	500.60	日常资金往来款	2018/5	非关联方	-	500.60	正跟进收回
8	讷河市六合镇水稻种植专业合作社	297.39	日常资金往来款	1年	非关联方	297.39	-	
9	阿荣旗铭泽丰家庭农场有限公司	601.93	日常资金往来款	1年	非关联方	601.93	-	

10	讷河市雪智农业生产资料销售有限公司	255.12	日常资金往来款	1年	非关联方	255.12	-	
11	富川桂誉生态农用品销售有限公司	242.24	日常资金往来款	2018/5-2018/12	非关联方	153.59	88.66	分期收回,其它正跟进收回。
12	漳州市科盛农资贸易有限公司	466.73	日常资金往来款	2018/12/31	非关联方	466.73	-	
13	漳州市三闽工贸有限公司	101.00	日常资金往来款	2018/12/28	非关联方	36.40	64.60	分期收回,其它正跟进收回。
14	温州市佳篮农业生产资料有限公司2	120.32	日常资金往来款	2018/12	非关联方	120.32	-	
15	金华丹象农业科技有限公司	275.67	日常资金往来款	2018/12	非关联方	275.67	-	
	合计	6,194.46	-	-	-	4,458.41	1,736.06	

预付款呆赖账形成的主要原因：山东天成生物科技有限公司、四川贝尔化工集团有限公司系公司原药供应商，因两家公司经营不善，不能继续履行与公司签署的供应合同，且拒不退还公司预付货款，公司采取诉讼方式追究其法律责任，公司已胜诉并已结案，但由于其债权人较多，目前公司不能保证可以全额追回货款，转入“其他应收款”核算，并相应按偿还的可能性程度分别以全额、50%的比例计提坏帐准备。

经公司自查，以上往来款中不存在《中小企业板上市公司规范运作指引》规定的对外提供财务资助性质款项，公司已履行内部审批程序。

六、年报显示，你公司2018年度不进行利润分配，请结合同行业特征、自身经营模式、近三年财务指标等，说明你公司所处发展阶段、行业特点、资金需求状况等，并说明2018年不进行现金分红的具体原因及合理性，是否符合《公司章程》中规定的利润分配政策。

**【回复】**

公司传统业务农药制剂行业需求具有分散性、季节性、区域性、农民技术水

平较低等特点，制剂产品最终用户大多为分散的农户，受农药需求的高度分散、差异、多样、易变等特点影响，同一农户通常采取小批量、多次数、多品种方式购买。同时，农户专业化程度低，亟需专业植保技术服务。随着土地流转的快速推进，种植专业大户、家庭农场、农民合作社、农业企业等逐渐成为未来的发展主流。近几年，公司整合优质资源，以全品种农资分销为切入点、以植保技术服务为纽带，致力于打造区域遥遥领先的农资分销和农业服务平台，并逐步延伸发展成为农业综合服务商。

### 1、公司近三年主要会计数据和财务指标：

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入（元）	4,005,444,207.28	2,821,575,182.39	41.96%	1,962,926,419.25
归属于上市公司股东的净利润（元）	329,165,736.61	308,506,080.58	6.70%	-276,246,681.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	255,472,570.55	246,437,986.16	3.67%	-358,623,618.19
经营活动产生的现金流量净额（元）	80,252,184.61	-440,680,327.68	118.21%	-378,191,602.91
基本每股收益（元/股）	0.3601	0.3375	6.70%	-0.3000
稀释每股收益（元/股）	0.3601	0.3375	6.70%	-0.3000
加权平均净资产收益率	16.26%	17.38%	-1.12%	-16.38%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
总资产（元）	5,522,594,812.60	4,542,439,693.97	21.58%	3,148,427,479.11
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,132,130,974.02	1,938,975,132.37	9.96%	1,620,630,429.83

### 2、公司近三年普通股现金分红情况表：

单位：元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率	以其他方式（如回购股份）现金分红的金额	以其他方式现金分红金额占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例	现金分红总额（含其他方式）	现金分红总额（含其他方式）占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2018 年	0.00	329,165,736.61	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
2017 年	137,111,457.60	308,506,080.58	44.44%	0.00	0.00%	137,111,457.60	44.44%
2016 年	0.00	-276,246,681	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%

		.01				
--	--	-----	--	--	--	--

**3、2018年不进行现金分红的具体原因及合理性：**

**(1) 《公司章程》第一百五十五条 公司利润分配政策**

**公司实施现金分红的条件：**

公司该年度或半年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值、且现金流充裕，实施现金分红不会影响公司后续持续经营。

**(2) 2018年不进行现金分红的具体原因及合理性**

1) 公司2018年各季度经营性现金流净额分别为：-32,631万元、-29,831万元、-14,334万元、84,822万元, 2018年末短期借款与应付票据分别为94,087.90万元、59,096.63万元, 当前从公司全年来看，现金流短期内存在一定压力；

2) 公司传统业务农药制剂具有明显周期性生产型特点, 受环保等因素影响, 近两年上游原材料价格一路上行, 原料提前储备耗用资金较大；

3) 2018年, 公司单一特色作物产业链战略全面布局并试点推进, 当前正按战略规划将有节奏地加大投资力度, 探索新的盈利增长点。

4) 最近三年公司累计现金分红总额为137,111,457.60元, 该三年实现的年均可分配利润为120,475,045.39元, 占比为113.81%。

2018年不进行分红, 增厚公司资本实力, 保障日常流动资金, 降低财务成本, 满足公司可持续发展的需求, 符合《公司章程》等相关规定的利润分配政策。

七、你公司披露的《控股股东及其他关联方资金占用情况的专项说明表》中显示, 你公司与联营企业兰州田园金诺农业开发有限公司、深圳田田云网络科技有限公司、临漳县田田圈农业科技有限公司、大连田田圈农业科技有限公司、海南菠萝企业管理有限公司和三农盛世融资租赁（深圳）有限公司存在经营性资金往来款, 请你公司补充说明上述其他应收款被认定为经营性资金往来的原因、依据及合理性。

**【回复】**

2018年，公司与联营企业其他应收款被认定为经营性资金往来明细如下：

单位：万元

资金占用方名称	2018年期初占用资金余额	2018年度占用累计发生金额（不含利息）	2018年度偿还累计发生金额	2018年期末占用资金余额	形成原因
兰州田园金诺农业开发有限公司	0.43	-	0.43	-	已撤资参股经销商 2018 年收到 2017 年的分红。
深圳田田云网络科技有限公司	39.43	-	39.43	-	在未并表前的日常往来款，是关联方经营性资金占用。2018 年已经收购并表。
临漳县田田圈农业科技有限公司	814.40	-	800.00	14.40	与承包经营持股比例 51% 的经销商间的日常往来款，是关联方经营性资金占用。
大连田田圈农业科技有限公司	300.60	549.40	850.00	-	与承包经营持股比例 51% 的经销商间的日常往来款，是关联方经营性资金占用。2018 年已经收购并表。
海南菠萝企业管理有限公司	-	143.61	0.21	143.40	与承包经营持股比例 51% 的经销商间的日常往来款，是关联方经营性资金占用。
三农盛世融资租赁（深圳）有限公司	-	0.19	0.19	-	与参股公司间的日常往来款，是关联方经营性资金占用。

公司与以上联营企业资金往来均与日常经营活动相关，或者虽然与日常经营活动无关但具有商业实质的交易资金往来，故认定为经营性资金往来。

特此公告。

深圳诺普信农化股份有限公司董事会

二〇一九年六月二十八日