证券代码:600108　　证券简称:亚盛集团　　公告编号:2021-028

甘肃亚盛实业(集团)股份有限公司关于上海证券交易所对公司2020年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

甘肃亚盛实业(集团)股份有限公司(下称"公司"或"亚盛集团")于2021年5月31日收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于甘肃亚盛实业(集团)股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2021】0654号)(下称"问询函")。公司与年审会计师大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称"会计师")对问询函所列问题进行了逐项落实、核查,相关问题回复如下:

一、关于资产减值和报废

公告披露,公司报告期共计提资产减值准备共计3.76亿元,报废处理的资产损失合计3.33亿元,上述资产减值准备、资产报废合计减少公司报告期净利润7.09亿元,导致公司本年亏损8.52亿元。

问题1:年报显示,公司应收账款期末账面余额15.19亿元,占公司报告期营业收入的48.5%。当期计提应收账款坏账准备1.07亿元,其中单项计提坏账准备期末余额7651万元,按照初期加5626万元,单项计提的应收账款期末余额9817万元,计提比例71.82%,明显高于其他应收账款计提比例。请公司:(1)结合业务模式、销售政策、结算方式、客户结构以及同行业公司情况等,说明应收账款占收入比重较大的原因及合理性,是否与同行业公司存在明显差异;(2)逐笔核实单项计提的应收账款的欠款方、交易时间、具体产品、账龄、具体的计提理由及其发生时间,并说明计提金额大幅增加的原因及合理性,以前年度对相关应收账款的坏账计提是否充分。

公司答复:

一、结合业务模式、销售政策、结算方式、客户结构以及同行业公司情况等,说明应收账款占收入比重较大的原因及合理性,是否与同行业公司存在明显差异

(一)业务模式、销售政策、结算方式和客户结构情况

公司地处两北,主要从事农作物种植、农产品加工、农业技术研发、农资服务、商贸流通等业务,土地面积440余万亩。业务分农业、工业和商贸三大板块。近三年公司各板块应收账款情况:

单位:万元

板块	2020年		2019年		2018年	
	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)
农业	106,171.06	69.90	85,676.27	60.14	76,475.26	59.02
工业	26,372.20	17.37	29,366.33	20.61	23,741.82	18.32
商贸	19,127.61	12.59	27,255.89	19.13	28,202.56	21.77
其他	209.39	0.14	165.36	0.12	1,148.63	0.89
合计	151,880.26	100.00	142,463.86	100.00	129,568.27	100.00

1.农业板块

公司农作物种植以经济作物为主,主要从事啤酒花、苜蓿草、马铃薯、玉米、果品、食葵、辣椒、香辛料等种植。所种植的作物区域优势、季节性特点明显,除苜蓿草等作物外,基本为一年一季。公司农作物种植结构,每年根据市场及土壤情况进行结构调整,以求利益最大化并减少病虫害的影响。

公司农业板块业务模式:根据农作物特性,采取统一经营+订单农业+家庭农场种植、统一销售(或加工)的业务模式。

公司农产品销售政策:公司所种植的农产品季节性强,他大部分收获在后半年,销售也主要集中在后半年,跨会计年度结算业务较多,逐年滚动。农产品容易变质、存储时间较短,部分产品不适合储藏,需要边收获边销售。公司从事农业种植有几十年的历史,营销渠道相对比较稳定成熟,对长期合作且信用较好的客户采取赊销方式,账期一般在3-6个月之间,受农产品特性的影响,部分农产品账期存在9个月以上的情况;对短期合作和新客户采用现销或预收定金方式。

公司主要客户:下游加工企业(如:啤酒花主要销往全国几大啤酒厂家、苜蓿草主要销往全国各大养殖企业、马铃薯主要销往百事等加工企业等等)、农产品经销商。

公司近三年农业板块应收账款账龄情况:

单位:万元

账龄	2020年末	占比(%)	2019年末	占比(%)	2018年末	占比(%)
1年以内	77,060.69	72.58	66,429.11	77.54	67,319.31	88.03
1-2年	18,598.00	17.52	13,246.97	15.46	8,347.42	10.92
2-3年	4,766.61	4.49	881.47	1.03	317.51	0.42
3-4年	285.95	0.27	109.63	0.13	63.25	0.08
4-5年	101.04	0.10	36.91	0.04	25.03	0.03
5年以上	1,201.72	1.13	1,196.37	1.40	402.74	0.53
单项计提	4,157.06	3.92	3,775.81	4.41	–	–
合计	106,171.06	100.00	85,676.27	100.00	76,475.26	100.00

公司近三年应收账款坏账准备计提情况:

单位:万元

项目	2020年	2019年	2018年
应收账款余额	106,171.06	85,676.27	76,475.26
营业收入	252,237.55	223,092.14	212,231.46
应收账款占营业收入比例(%)	42.09	38.40	36.03

如上表列示:

公司应收账款账龄在1年以内应收账款占比2020年末、2019年末、2018年分别为72.58%、77.54%、88.03%;账龄1-2年应收账款占比2020年末、2019年末、2018年分别为17.52%、15.46%、10.92%。2020年受新冠疫情影响,账龄在1年以内的应收账款较上年下降4.96个百分点,账龄在1-2年应收账款较上年上升2.06个百分点。

公司应收账款应收账款占营业收入的比例2020年、2019年、2018年分别为42.09%、38.40%、36.03%。应收账款余额2020年度较上年增加20,494.79万元,增幅23.92%。

从整体上看,公司农业板块近三年1年以内及1-2年应收账款占比超过90%,符合公司销售政策;应收账款余额虽然较大,但占收入的比例相对稳定,与公司所处的行业性质有关,具有合理性。

2.工业板块

公司工业板块主要从事节水灌溉材料的生产、销售及工程安装。

公司工业板块业务模式:公司依据订单要求,组织生产并承揽工程安装项目。节水滴灌项目,以农田基础设施建设为主,结算主要集中在三、四季度。

公司工业板块结算方式:公司该类业务,以采取招标方式为主。所承接的项目一般采取先垫付资金生产工程材料、施工安装,工程验收后再分期结算。回款期一般在2-3年;部分施工项目采取合同签定后收取20%左右预付工程款,工程竣工验收后再陆续回款的情况,这种情况通常回款期在3年以上。

公司近三年工业板块应收账款账龄情况:

单位:万元

账龄	2020年末	占比(%)	2019年末	占比(%)	2018年末	占比(%)
1年以内	4,102.76	15.56	13,507.58	46.00	11,785.07	49.64
1-2年	3,432.07	13.01	6,344.55	21.60	4,706.39	19.82
2-3年	4,537.80	17.21	3,400.22	11.58	5,946.92	25.05
3-4年	3,064.89	11.62	4,979.16	16.96	651.88	2.75
4-5年	4,633.12	17.57	294.93	1.00	161.69	0.68
5年以上	1,019.48	3.87	839.89	2.86	489.86	2.06
单项计提	5,582.09	21.17	–	–	–	–
合计	26,372.20	100.00	29,366.33	100.00	23,741.82	100.00

工业板块应收账款与营业收入的占比情况:

单位:万元

项目	2020年	2019年	2018年
应收账款余额	26,372.20	29,366.33	23,741.82
营业收入	26,367.89	15,511.60	15,176.96
应收账款占营业收入比例(%)	100.02	189.32	156.43

如上表列示:

近三年工业板块应收账款余额占营业收入的比例均超过100%,主要原因是2年以上的应收账款增长所致,其中2020年3年以上的应收账款占全部应收账款的33.06%,与公司所欠账款情况存有关,但2020年应收账款余额占营业收入比例较往年有大幅下降。

公司工业板块账龄在1年以内应收账款占比2020年、2019年、2018年分别为15.56%、46.00%、49.64%;账龄1-2年应收账款占比2020年、2019年、2018年分别为13.01%、21.60%、19.82%;账龄2-3年应收账款占比2020年、2019年、2018年分别为17.21%、11.58%、25.05%。2020年公司加强货款催收,账龄在1年以内的应收账款较上年下降30.44个百分点,账龄1-2年应收账款较上年下降8.59个百分点,但账龄2-3年应收账款较上年上升5.63个百分点。

公司工业板块应收账款营业收入比例2020年、2019年、2018年分别为100.02%、189.32%、156.43%,应收账款余额2020年度较上年减少2,994.13万元,减幅10.20%。

从整体上看,公司工业板块应收账款占营业收入比重呈下降趋势,同时情况持续趋好;部分客户回款期较长,但符合该行业特点,是合理的。

3.商贸板块

公司商贸板块主要从事农业生产资料供销、大宗农产品购销、进出口贸易、终端产品销售等。

公司生产资料供销业务主要是化肥、农药采购与销售,主要客户为省内农业种植企业、农资经销商。销售政策以预收和现销为主、赊销为辅,账期通常为3-6个月。

公司大宗农产品购销业务主要是按订单农产品收购和向农产品供应商收购农产品,统一向下游客户销售。主要客户为下游农产品需求或加工企业、经纪商和外贸企业,销售主要以赊销和现销为主,主要客户账期通常为6-9个月。

公司终端产品营销业务主要是通过线上和线下销售平台面向超市等终端消费渠道销售经加工的食葵、辣椒、红枣等系列产品,多采取先轴货再回款或预销方式。销货回款账期一般在3-6个月。

公司近三年商贸板块应收账款账龄情况:

单位:万元

账龄	2020年末	占比(%)	2019年末	占比(%)	2018年末	占比(%)
1年以内	12,307.27	64.34	23,153.99	84.95	24,623.30	87.31
1-2年	4,815.32	25.17	2,748.28	10.08	2,688.99	9.53
2-3年	577.40	3.02	214.95	0.79	344.63	1.22
3-4年	201.91	1.06	220.02	0.81	391.29	1.39
4-5年	219.54	1.15	369.13	1.35	146.85	0.52
5年以上	928.28	4.85	549.53	2.02	7.49	0.03
单项计提	77.88	0.41	–	–	–	–
合计	19,127.61	100.00	27,255.89	100.00	28,202.56	100.00

商贸板块应收账款与营业收入的占比情况:

单位:万元

项目	2020年	2019年	2018年
应收账款余额	19,127.61	27,255.89	28,202.56
营业收入	71,786.62	72,549.86	42,265.96
应收账款占营业收入比例(%)	26.65	37.57	66.73

如上表列示:

公司商贸板块账龄在1年以内应收账款占比2020年、2019年、2018年分别为64.34%、84.95%、87.31%;账龄1-2年应收账款占比2020年、2019年、2018年分别为25.17%、10.08%、9.53%。2020年账龄在1年以内的应收账款较上年下降20.61个百分点,账龄在1-2年应收账款较上年上升15.09个百分点。

公司商贸板块应收账款占营业收入的比例2020年、2019年、2018年分别为26.65%、37.57%、66.73%。应收账款余额2020年度较上年减少8,128.28万元,减幅29.82%。

从整体上看,商贸板块主要经营农业生产资料供应和大宗农产品购销业务,近三年1年以内及1-2年应收账款占比保持在90%左右,符合公司销售政策,是合理的。

(二)与同行业可比公司对比情况

公司所处行业的同行业可比公司分布相对分散,业务模式不尽相同,分别聚焦在各自擅长的细分领域,发展的质量与效益差别较大,完全相同的公司基本没有。以下选取较为接近的公司进行比较。

同行业可比公司近三年相关数据列示如下:

单位:亿元

公司名称	2020年			2019年			2018年		
	应收账款余额	营业收入	比例(%)	应收账款余额	营业收入	比例(%)	应收账款余额	营业收入	比例(%)
神农科技	0.83	1.29	64.03	0.33	1.12	29.42	1.65	1.72	96.12
隆平高科	7.67	32.91	23.32	9.26	31.3	29.6	8.19	35.8	22.88
敦煌种业	3.35	9.54	35.13	4.17	18.24	22.88	3.93	7.67	51.78
行业平均	—	—	40.83	—	—	31.42	—	—	56.93
亚盛集团	15.19	31.32	48.49	14.25	28.39	50.19	12.96	25.08	51.67

从上表列示:

近三年同行可比公司的应收账款占营业收入比例普遍较高,且行业平均应收账款余额占比呈上升趋势。公司期除工业板块后,2020年、2019年、2018年应收账款余额占营业收入比例分别为40.07%、39.84%和42.20%,与同行业平均水平基本保持一致。

综上,公司受所属行业季节性、销售政策和账期较长等因素影响,应收账款占收入比例虽然较大,但符合公司所处的行业特点和公司的销售政策,与同行业可比公司相比也不存在显著差异,是合理的。

二、逐笔核实单项计提的应收账款的欠款方、交易时间、具体产品、账龄、具体的计提理由及其发生时间,并说明计提金额大幅增加的原因及合理性,以前年度对相关应收账款的坏账计提是否充分

(一)公司单项计提应收账款情况:

单位:万元

债务人名称	账面余额	坏账准备	账龄	预期信用损失率(%)	交易时间	具体产品	计提的原因
客户1	713.36	474.17	1-2年/2-3年	66.47%	2018.3	节水项目工程款	注1
客户2	339.39	225.59	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户3	394.51	262.23	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户4	274.44	182.42	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户5	515.9	342.92	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户6	337.51	224.35	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户7	496.95	330.32	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户8	544.23	361.75	1-2年	66.47%	2019.3	节水项目工程款	
客户9	408.51	271.54	1-2年	66.47%	2019.5	节水项目工程款	
客户10	462.61	307.5	1年以内/1-2年	66.47%	2018.3	节水项目工程款	
客户11	469.6	312.14	1-2年	66.47%	2018.3	节水项目工程款	
客户12	625.08	415.49	1-2年	66.47%	2018.3	节水项目工程款	
客户13	228.84	217.4	3-4年	95.00%	2017.11	枸杞、苗香	注2
客户14	222.67	199.91	3-4年	89.78%	2017.12	苗香	
客户15	216.7	183.5	3-4年	84.68%	2017.1	枸杞、苗香	
客户16	503.29	337.3	3-4年	67.02%	2017.6	黑枸杞、苗香	
客户17	272.81	245.12	3-4年	89.85%	2017.6	枸杞	
客户18	298.03	213.51	3-4年	71.64%	2017.6	枸杞	
客户19	104.75	53.09	3-4年	50.68%	2017.5	苗香	
客户20	117.57	99.53	3-4年	84.66%	2017.12	苗香	
客户21	222.59	126.68	3-4年	56.91%	2017.3	黑枸杞、苗香	
客户22	224.73	147.31	3-4年	65.55%	2017.3	黑枸杞	
客户23	308.46	221.35	3-4年	71.76%	2017.2	苗香	
客户24	309	221.74	3-4年	71.76%	2017.2	苗香	
客户25	215.99	130.39	3-4年	60.37%	2017.5	苗香	
客户26	217.99	195.3	3-4年	89.59%	2017.5	枸杞、苗香	
客户27	221.83	203.29	3-4年	91.64%	2017.1	枸杞、苗香	
客户28	71.08	66.12	3-4年	93.02%	2017.11	枸杞、苗香	
客户29	360	360	3-4年	100.00%	2017.4	种子款	注3
客户30	40.74	40.74	3-4年	100.00%	2016.12	苜蓿草	
客户31	77.88	77.88	1年以内/1-2年	100.00%	2019.12	货品款	注4
合计	9,817.03	7,050.57					

注1:客户1-客户12的应收账款系公司2018-2019承接内蒙古地区多标段节水滴灌工程项目所形成的,该项目建设资金先由公司垫支,公司签约的客户单位收到业主单位支付的工程款后将全额向公司付款。2018年公司承接上述工程项目以来,回款缓慢,付款严重滞后于合同约定的付款进度。2020年公司认为内蒙古地区该等项目款项回收风险较大,已停止在该地区承接新的同类项目,同时加大工程款催收,但效果甚微。经公司综合判断,认为该部分客户存在信用违约情况,信用风险显著增加,需要单独测试并计提坏账准备。公司参照同类项目近五年平均回款率,计算上述客户未来5年的未来回款情况,以8%折现率进行折现(折现率=无风险报酬率3.12%+风险报酬率4.88%),再比较未来现金流量现值与账面价值的差额计提坏账准备,测算后共计提坏账准备3,710.42万元。

(1)公司测算的平均回款率

	1年	2年	3年	4年	5年
平均回款率	11%	16%	4%	6%	3%

(2)客户预期信用损失金额

单位:万元

序号	客户	业务内容	发生日期	期末账面价值	计算现值	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	计提坏账准备
1	客户1	贷款	2018.3	713.36	239.19	78.47	114.14	28.53	42.80	21.40	474.17
2	客户2	贷款	2019.3	339.39	113.80	37.33	54.30	13.58	20.36	10.18	225.59
3	客户3	贷款	2019.3	394.51	132.28	43.40	63.12	15.78	23.67	11.84	262.23
4	客户4	贷款	2019.3	274.44	92.02	30.19	43.91	10.98	16.47	8.23	182.42
5	客户5	贷款	2019.3	515.90	172.98	56.75	82.54	20.64	30.95	15.48	342.92
6	客户6	贷款	2019.3	337.51	113.17	37.13	54.00	13.50	20.25	10.13	224.35
7	客户7	贷款	2019.3	496.95	166.63	54.66	79.51	19.88	29.82	14.91	330.32
8	客户8	贷款	2019.3	544.23	182.48	59.87	87.08	21.77	32.65	16.33	361.75
9	客户9	贷款	2019.5	408.51	136.97	44.94	65.36	16.34	24.51	12.26	271.54
10	客户10	贷款	2018.3	462.61	155.11	50.89	74.02	18.50	27.76	13.88	307.50
11	客户11	贷款	2018.3	469.60	157.46	51.66	75.14	18.78	28.18	14.09	312.14
12	客户12	贷款	2018.3	625.08	209.59	68.76	100.01	25.00	37.50	18.75	415.49
合计				5,582.09	1,871.68						3,710.42

注2:客户13-客户28的应收账款系公司2017年向上还客户销售枸杞等农产品余款,上述客户为与公司长期合作的有成熟销售渠道的农产品经销商。2018年以来,受国内经济下行影响,上述经销商经营出现困难,资金周转紧张,难以如期偿还货款。2018年后公司通过签订回款协议进行催收,回款比例仍然较低;2019年公司对上述客户还款能力评估后单项计提了信用减值损失,计提比例减值损失1,510.26万元,平均计提比例为40.06%。2020年因受新冠疫情影响,客户资金状况进一步恶化,公司多次催收无果后,考虑新冠疫情对上述客户资金流确实具有较大影响,公司与其重新签订分期还款协议,同时公司按单项客户,通过了解其资产状况和未来收入来源,评价承诺的回款期及回款金额收回的可能性,综合评估预期能够回款的金额,对预期无法回款的部分计提信用减值损失,本期计提信用减值损失1,345.78万元,平均计提比例为36.83%,累计坏账准备计提比例76.18%。2021年公司通过多种途径和渠道收回102.40万元。

注3:客户29-客户30的应收账款系公司销售的种子和苜蓿草款,该2家客户2020年已起诉,预期无法收回,全额计提坏账准备。

注4:客户31的应收账款之债务人2020年已死亡,所欠款项无法收回,全额计提坏账准备。公司计划2021年予以核销。

上述事项,已经公司第八届董事会二十五次会议及2020年年度股东大会审议通过。

综上,公司单项计提坏账准备的应收账款确系报告期内信用风险显著增加,对回款能力评估后计提的坏账准备是公司管理层针对应收账款情况做出的判断,是合理的。报告期计提坏账较充分、合理,以前年度公司对上述客户计提的应收账款坏账准备是充分的。

本事项所涉及的债务人,后续公司仍将采取多种途径继续加大催收力度。鉴于公司客户属公司商业秘密,未具体披露债务人名称。

会计师回复:

1.针对应收账款余额真实存在和坏账准备的计提,我们实施的审计程序主要包括:

(1)了解和测试公司与其他应收款日常管理及坏账准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性;

(2)结合收入类型对收入和成本执行分析程序,分析毛利率变动情况,复核收入的合理性;

(3)检查主要客户销售合同,识别与商品控制权转移的条款,评价收入确认是否符合企业会计准则的要求;

(4)选取样本,检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、出库单、过磅单、签收记录等;

(5)选取样本对本期收入和应收账款余额进行函证;

(6)选取客户负债表日前后的收入确认交易样本执行截止性测试,评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

(7)检查与客户期末应收账款余额的对账情况,并对主要客户的期末应收款项余额进行检查,核实了期后回款的真实性。

(8)复核管理层对应收账款坏账准备计提的相关考虑及客观证据,评估管理层是否充分识别已发生信用减值的项目;

(9)对于坏项评估计提坏账准备的应收账款,复核管理层对预期可获得的现金流量做出估计的依据及合理性;

(10)取得应收账款账龄表和坏账准备计提表,复核应收账款账龄划分的准确性,重新计算坏账准备计提金额的准确性。

2.核查结论

经核查,我们认为,截至2020年12月31日,亚盛集团计提应收账款真实存在,应收账款坏账准备计提充分,金额合理。

问题2:年报显示,公司其他应收款期末账面余额2.08亿元,其中1.14亿元为往来款项,其他应收款中一年以上的915万元,占比76.48%,三年以上的107万元,占比5.14%。报告期计提其他应收款坏账准备344万元。请公司补充披露:(1)其他应收款中1.14亿元往来款项的主要对象和具体情况;(2)本期收到应收款计提坏账准备344万元的原因,并结合其他应收款的账龄情况,说明以前年度对其他应收款坏账准备的计提是否充分。

公司回复:

一、其他应收款中1.14亿元往来款项的主要对象和具体情况

其他应收款中1.14亿元往来款项的主要情况

公司其他应收款主要核算与采购销售关无关的各类应收款项。由于公司合并报表单位65家,核算单位较多,业务范围较广,纳入其他应收款核算的往来也较多。100万元以上的其他应收款列示如下:

单位:万元

序号	主要债务人	金额	交易时间	账龄
1	客户1	1,292.29	2017.10	3-4年
2	客户2	1,043.70	2017.03	3-4年
3	客户3	424.84	2018.11	2-3年
4	客户4	379.65	2017.12	3-4年
5	客户5	355.20	2017.12	3-4年
6	客户6	156.47	2019.12	1-2年
7	客户7	119.38	2015.12	5年以上
8	客户8	584.31	2019.03	1-2年
9	客户9	566.00	2020.12	1年以内
10	客户10	335.62	2017.04	3-4年
11	客户11	281.50	2020.10	1年以内
12	客户12	179.61	2017.10	3-4年
13	客户13	150.38	2014.06	5年以上
14	客户14	150.25	2020.11	1年以内
15	客户15	150.07	2020.08	1年以内
16	客户16	138.00	2014.08	5年以上
17	客户17	130.00	2019.08	1-2年
合计		6,437.27		

上表中:1-7项的其他应收款原系公司预付给7家农产品供应商的预付款项,共计3,771.53万元,一直在"预付账款"科目核算。由于农产品收购的特殊性,收购主要面向众多种植户,收获季节相对集中,现场收购难度较大,质量上大多数凭经验把握。公司为了保证收购源头的稳定,对供应商采用先支付预付款的结算方式,由供应商向农产品种植户收购后再供应给公司。该部分款项为公司2017-2018年按合同约定向上述供应商预付的农产品收购款,因该等供应商当时收购的农产品质量不符合合同约定标准而公司拒收,以后年度市场价格发生变化双方对协议履行存在争议,导致上述预付账款账龄较长。为避免业务相互重叠,2020年10月经公司经理办公会研究将商贸板块业务进行整合,重新划分所属贸易单位经营范围,原从事该项业务的单位不再从事此类业务,公司与上述供应商协商一致逐年收回该等款项,鉴于此,该等预付账款性质发生变化转为"其他应收款"核算,并按账龄计提了坏账准备。

8-17项的其他应收款系公司日常经营发生的资金往来、代收代付等款项。

注:本事项所涉及的债务人,后续公司将进一步加大催收力度。鉴于公司客户属公司商业秘密,未具体披露债务人名称。

二、本期对其他应收款计提坏账准备及以前年度对其他应收款的账龄情况,说明以前年度对其他应收款坏账准备的计提是否充分

公司其他应收款坏账准备,按照公司预期信用损失会计政策计提。

1.其他应收款基本情况

单位:万元

项目	2020年12月31日			2020年1月1日		
	期末余额	预期信用损失率%	坏账准备	期初余额	预期信用损失率%	坏账准备
第一阶段	1,060.45	5.00	53.02	6,142.32	5.00	307.12
第二阶段	18,941.83		8,321.91	15,749.98		5,231.47
其中:1年以内	4,954.49	5.00	247.72	6,766.26	5.00	338.31
1至2年	2,247.87	10.00	224.79	2,723.01	10.00	272.30
2至3年	1,860.71	30.00	558.21	1,024.77	30.00	307.43
3至4年	4,759.37	50.00	2,379.69	1,094.20	50.00	547.10
4至5年	1,039.44	80.00	831.56	1,877.60	80.00	1,502.20
5年以上	4,079.95	100.00	4,079.95	2,264.13	100.00	2,264.13
第三阶段	777.19	100.00	777.19	195.60	100.00	195.60
合计	20,779.48		9,152.13	22,087.90		5,734.19

2.坏账准备计提情况

单位:万元

坏账准备	第一阶段	第二阶段	第三阶段	合计
	未来12个月预期信用损失	整个存续期预期信用损失(未发生信用减值)	整个存续期预期信用损失(已发生信用减值)	
期初余额	307.12	5,231.47	195.60	5,734.19
期初余额在本期重新评估后	307.12	5,231.47	195.60	5,734.19
本期计提		3,105.44	595.83	3,701.27
本期转回	254.09			254.09
本期核销		15.00	14.23	29.23
其他变动				
期末余额	53.02	8,321.91	777.19	9,152.13

3.本年度坏账准备计提的原因

公司本年其他应收款计提坏账准备3,701.27万元,其中:账龄组合计提3,105.44万元、单项计提595.83万元。

(1)账龄组合计提3,105.44万元。主要系本回复函中"问题2:一、1"所述,因预付款项性质变化转为其他应收款核算的金额共计4,684.44万元,按账龄计提坏账准备2,530.47万元。公司采购商品支付的预付账款,多为长期合作供应商,通常能按合同约定收到货物,信用风险较低,按公司会计政策对预付账款不计提坏账准备。该部分预付账款转为其他应收款后,公司逐项评估供应商违约能力,认为没有重大信用风险,因此按照账龄组合计提了坏账准备,共计提坏账准备2,530.47万元。其他往来款项按账龄组合计提坏账准备571.97万元。

(2)本期单项计提595.83万元。截至2020年末累计单项计提777.19万元,具体情况如下:

单位:万元

单位名称	期末余额	坏账准备计提金额	累计计提比例(%)	计提原因
客户1	584.31	584.31	100.00	2021年3月已注销
客户2	83.90	83.90	100.00	2020年经营陷入困境
客户3	47.50	47.50	100.00	2020年经营陷入困境
客户4	14.28	14.28	100.00	无法回收
客户5	13.74	13.74	100.00	无法收回
客户6	12.00	12.00	100.00	无法收回
客户7	9.65	9.65	100.00	无法收回
客户8	4.15	4.15	100.00	无法收回
客户9	3.24	3.24	100.00	无法收回
客户10	1.56	1.56	100.00	无法收回
客户11	1.12	1.12	100.00	无法收回
客户12	0.68	0.68	100.00	无法收回
客户13	0.62	0.62	100.00	无法收回
客户14	0.45	0.45	100.00	无法收回
合计	777.19	777.19		

综上,公司2020年计提其他应收款坏账准备的会计政策与2019年度保持一致;单项计提的坏账准备是公司管理层对客户的信用状况,还款能力综合评估后计提,是合理的。以前年度其他应收款坏账准备计提是充分的。

注:本事项所涉及的债务人,后续公司将进一步加大催收力度。鉴于公司客户属公司商业秘密,未具体披露债务人名称。

会计师回复:

1.针对其他应收款坏账准备的计提,我们实施的审计程序主要包括:

(1)了解和测试公司与其他应收款日常管理及坏账准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性;

(2)选取样本对其他应收款进行函证,确认应收账款的存在性;

(3)复核管理层对其他应收款坏账准备计提的相关考虑及客观证据,评估管理层是否充分识别已发生信用减值的项目;

(4)对于单项评估计提坏账准备的其他应收款,复核管理层对预期可获得的现金流量做出估计的依据及合理性;

(5)取得其他应收款账龄表和坏账准备计提表,复核其他应收款账龄划分的准确性和重新计算坏账准备计提金额的准确性。

2.核查结论

经核查,我们认为,截至2020年12月31日,亚盛集团计提坏账准备的其他应收款真实存在、坏账准备计提充分、金额合理。

问题3:年报显示,公司存货账面期末余额1.07亿元,其中:原材料1.41亿元、库存商品3.85亿元。报告期内共计提存货跌价准备2,124.50万元,期末累计计提2,167.27万元。请公司:(1)结合存货的主要品种、业务模式、存货跌价准备计提政策、存货跌价准备的计提比例、库龄、期末累计计提2,167.27万元的原因,并结合其他应收款的账龄情况,说明以前年度对其他应收款坏账准备的计提是否充分。

公司回复:

一、结合存货的主要品种、业务模式、存货跌价准备计提政策、存货跌价准备的计提比例、库龄、期末累计计提2,167.27万元的原因

(1)原材料:

1.原材料存货跌价准备的计提政策

公司本年末对原材料存货进行了减值测试,根据可变现净值与成本孰低原则,对原材料存货计提了跌价准备。

2.原材料存货跌价准备的计提比例、库龄、期末累计计提2,167.27万元的原因

公司原材料存货主要为化肥、农药、种子、苜蓿草、马铃薯、玉米、果品、食葵、辣椒、香辛料等种植。所种植的作物区域优势、季节性特点明显,除苜蓿草等作物外,基本为一年一季。公司农作物种植结构,每年根据市场及土壤情况进行结构调整,以求利益最大化并减少病虫害的影响。

公司农业板块业务模式:根据农作物特性,采取统一经营+订单农业+家庭农场种植、统一销售(或加工)的业务模式。

公司农产品销售政策:公司所种植的农产品季节性强,他大部分收获在后半年,销售也主要集中在后半年,跨会计年度结算业务较多,逐年滚动。农产品容易变质、存储时间较短,部分产品不适合储藏,需要边收获边销售。公司从事农业种植有几十年的历史,营销渠道相对比较稳定成熟,对长期合作且信用较好的客户采取赊销方式,账期一般在3-6个月之间,受农产品特性的影响,部分农产品账期存在9个月以上的情况;对短期合作和新客户采用现销或预收定金方式。

公司主要客户:下游加工企业(如:啤酒花主要销往全国几大啤酒厂家、苜蓿草主要销往全国各大养殖企业、马铃薯主要销往百事等加工企业等等)、农产品经销商。

公司近三年农业板块应收账款账龄情况:

单位:万元

账龄	2020年末	占比(%)	2019年末	占比(%)	2018年末	占比(%)
1年以内	77,060.69	72.58	66,429.11	77.54	67,319.31	88.03
1-2年	18,598.00	17.52	13,246.97	15.46	8,347.42	10.92
2-3年	4,766.61	4.49	881.47	1.03	317.51	0.42
3-4年	285.95	0.27	109.63	0.13	63.25	0.08
4-5年	101.