

证券代码:002215

证券简称:诺普信

公告编号:2017-030

深圳诺普信农化股份有限公司关于深圳证券交易所2016年年报问询函回复的公告

- (1)销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期下降15.24亿元,其中:
- 1)2016年末提前收取的预收款与2015年末相比同比下降4个多亿元,同时2016年互联网农网农人贷款通过田田圈代收付的方式收取,放在在收到其他与经营活动有关的现金流入中,金额有1.41亿元;2)2016年传统农业业务收入同比下降1.2亿元;3)品牌服务收入同比下降1.24亿元。
- (2)收到其他与经营活动有关的现金较上年同期增加1.27亿元,主要是全资子公司深圳田田圈公司互联网销售产品代收货款1.40亿元。
- 2.经营活动现金流流出较上年同期下降6.06亿元,主要原因如下:
- (1)购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加1.48亿元,主要原因是:1)支付供应商预付货款2016年较上年同期增加,原材料价格上涨趋势,为锁定原材料价格,公司期末预付的原材料货款增加;2)控股经销商预付供应商货款增加2,068.04万元。
- (2)支付其他与经营活动有关的现金较上年同期增加4.35亿元,主要原因是:1)田田圈退还客户保证金1.44亿元;2)市场推广”费支出及各项费用增加1.57亿元;3)2016年全资子公司深圳田田圈公司互联网销售产品代付货款1.40亿元。
- 2.报告期内,你公司计入非经常性损益项目的金额有9,237.69万元,其中非流动资产处置损益9,778.3万元,计入当期损益的政府补助1,506.14万元。请补充披露:

- (1)非流动资产处置和政府补助的具体内容与信息披露情况;

【回复】

单位:万元

项目	2016年金额	2015年金额	增减额	增减率	核算科目
非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)	9,777.83	-1,156.19	5,134.05	444.05%	
计入当期损益的政府补助	9,947.51	-1,166.67	5,104.38	441.26%	投资收益
除上述两项之外的其他非流动资产处置损益	1,506.14	890.40	607.96	68.23%	营业外收入
计入当期损益的其他非流动资产处置损益	28.76	-155.51	184.26	-115.69%	营业外支出
其他符合非经常性损益定义的损益项目	3,432.78	0	3,432.78		投资收益
其中:购买子公司之持有的股权公允价值变动损益	3,432.78	0	3,432.78		投资收益
处置子公司产生的损益	751.04	588.38	122.66	94.60%	投资收益
处置子公司产生的损益	981.97	-79.40	1,036.46	125.72%	投资收益
少数股东权益影响额(税后)	527.28	76.49	450.46	120.26%	
合计	8,237.69	201.58	8,036.11	2988.08%	

情况说明:

- 1.非流动资产处置损益9,777.83万元,主要原因:公司转让常隆农化和常隆化工35%股权计入产生投资收益8,947.51万元。具体信息披露情况如下:
- 2016年6月20日披露公告编号2016-074《深圳诺普信农化股份有限公司关于转让常隆化工35%股权的公告》。
- 2016年8月27日披露公告编号2016-101《深圳诺普信农化股份有限公司关于转让常隆农化35%股权的公告》。
- 2.计入当期损益的政府补助1,506.14万元,详细信息参照年报信息披露《合并财务报表项目注释-28、递延收益-43营业外收入》。
- 3.其他符合非经常性损益定义的损益项目2016年金额3,432.78万元,主要为参股经销商购买日之前持有的股权按照公允价值重新计量产生的利得。
- (2)请结合上述项目发生的背景、原因、项目性质及发生时间等,逐一说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定,并请在会计师核查并发表明确意见。

【回复】

- 1)报告期内公司计入非经常性损益的非流动资产处置损益金额为3,977.83万元,主要系公司转让常隆农化、常隆化工35%股权计入产生投资收益3,947.51万元。
- 交易背景:公司本着优化产业结构,集中公司资源发展主营业务,加快产业转型升级,强化核心竞争力,聚焦农资分销和农业综合服务,聚焦建设三农互联网生态系统的发展战略和目标,在此背景下,公司转让常隆农化和常隆农化股权。

- ①根据公司董事会第十六次会议和2016年第三次临时股东大会审议通过,公司以人民币23,653.60万元的价格将常隆化工35%股权转让给深圳市融信南方投资有限公司(以下简称”融信南方”)。
- 交易定价依据:根据江苏中天资产评估事务所有限公司《该公司具有执行证券、期货相关业务资格》出具的《诺普信拟股权转让涉及的江苏常隆化工有限公司股东全部权益价值评估项目评估报告》(苏中资评报字(2016)第C2050号),截至2016年4月30日正常隆化工评估值为 67,581.72 万元,在参考前述资产评估结果的基础上,各方协商确定转让常隆化工35%股权的交易价格为23,653.60万元。处置常隆农化股权实现的投资收益为774.57万元。

- ②根据公司第四届董事会第十九次会议和2016年第五次临时股东大会审议通过,公司以人民币16,471.76万元的价格将常隆农化35%股权转让给融信南方。
- 交易定价依据:根据江苏中天资产评估事务所有限公司《该公司具有执行证券、期货相关业务资格》出具的《诺普信拟股权转让涉及的江苏常隆农化有限公司股东全部权益价值评估项目评估报告》(苏中资评报字(2016)第C2063号),截至2016年4月30日正常隆农化评估值为47,062.16万元,在参考前述资产评估结果的基础上,各方协商确定转让常隆农化35%股权的交易价格为16,471.76万元。处置常隆农化股权实现的收益为373.19万元。

- (3)你公司非流动资产处置的内部审议程序及处置相关资产对公司发展战略、经营计划、未来业绩可能产生的影响。

- 【回复】
- 1)根据公司董事会第四届董事会第十六次会议和2016年第三次临时股东大会审议通过,公司以人民币23,653.60万元的价格将常隆化工35%股权转让给深圳市融信南方投资有限公司(以下简称”融信南方”)。
- 2)根据公司董事会第十九次会议和2016年第五次临时股东大会审议通过,公司以人民币16,471.76万元的价格将常隆农化35%股权转让给融信南方。
- 公司处置上述相关资产有利于优化公司产业结构,集中公司资源发展主营业务;有利于加快产业转型升级,强化核心竞争力,聚焦农资分销和农业综合服务,符合公司聚焦建设三农互联网生态系统的发展战略和目标。对公司的经营计划、未来财务状况和经营成果不会产生重大影响,不会损害公司及股东利益。

- 3.2015年11月,你公司推出股票期权与限制性股票激励计划。该计划在首次授予日的12个月分5次解锁,每次解锁比例为20%。2016年3月1日,你公司完成股票期权与限制性股票授予。2016年6月20日,你公司公告终止本次股票期权与限制性股票激励计划。你公司因此计提2016年1-6月份支付费用5,293.49万元,并加速计提原本应在剩余等待期内确认的股份支付费用1.76亿元。请补充说明:

- (1)你公司该次股票期权与限制性股票激励计划各解锁期内股份支付费用的计算依据与计算过程;
- 【回复】
- 计算依据:根据企业会计准则解释第3号《财政部财【2009】8号》第五项:在股份支付的确认和计量中,在等待期内如果取得了授予的权益工具,企业应当对取消所授予的权益工具作为加速行权处理,将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益,同时确认资本公积。

计算过程:

- 1)期权与限制性股票费用计算表

单位:万元

项目	2016年1-12月	2015年1-12月	增减额	增减率
销售商品、提供劳务收到的现金	367,725.69	282,948.13	-75,222.43	-26.61%
其中:传统业务	186,927.58	249,793.40	-62,865.82	-25.17%
品牌服务收入	798.11	13,154.72	-12,356.61	-933.9%
收到其他与经营活动有关的现金	27,231.46	14,562.36	12,669.11	87.00%
其中:往来款及保证金	10,161.70	12,943.35	-2,781.65	-16.46%
代收业务-田田圈	13,969.76	-	13,969.76	100.00%
经营活动现金流入小计	215,042.23	277,066.89	-62,024.66	-22.44%
购买商品、接受劳务支付的现金	119,346.59	105,157.78	14,188.81	13.46%
支付给职工以及为职工支付的现金	40,634.25	37,691.06	2,943.19	7.81%
支付的各项税费	9,716.33	30,325.58	-20,609.25	-67.9%
支付其他与经营活动有关的现金	82,665.20	30,103.93	43,461.27	111.14%
其中:往来款	7,708.04	7,141.65	566.40	9.19%
田田圈客户保证金	14,274.50	-	14,274.50	100.00%
代付业务-田田圈	13,967.39	-	13,967.39	100.00%
支付的各项费用	44,388.76	30,051.21	14,337.55	47.64%
经营活动现金流出小计	262,861.37	192,263.36	60,597.91	31.51%
经营活动产生的现金流量净额	-37,819.16	85,323.53	-123,142.69	-144.32%

情况说明:

- 1.经营活动现金流较上年同期下降6.28亿元,主要原因如下:

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2017年6月6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2016年年报的问询函》(中小板年报问询函【2017】第263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、严密的展开核实及分析工作。现就问询函涉及的问题答复如下:

- 1.报告期内,你公司实现营业收入19.63亿元,同比下降11.17%;实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称”净利润”)—2.76亿元,同比下降219.66%;公司经营活动产生的现金流量净额—3.78亿元,同比下降144.32%。请说明以下问题:
- (1)请结合生产经营环境、公司经营、财务投资等情况,说明你公司净利润为负的具体原因,并说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性;

【回复】

公司是一家以农业生产物高新技术产品(主要是农药制剂和植物营养)的研发、生产、销售为立足点的国家级高新技术企业,公司整合全球优质资源,以全球农资分销为切入点、以植保技术服务为纽带,致力于打造遥遥领先的农资分销和农业服务区域性平台。

2016年,我国在经济结构调整、农业供给侧改革、土地流转快速推进以及中央农村农业政策的强力支持下,农业面临了前所未有的发展机遇,三农发展已成为新的热点,而农资分销和农业服务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;农资市场环境优化加速,行业前景十分广阔。诺普信扎根农村20年,一直以产品销售做基础,技术服务做后盾,营销网络广而深,深受同行和农户赞誉,并形成了自己的独特优势和竞争壁垒。且公司从2015年开始推行跨延伸拓展和优化创新,在继续保持传统农资分销制造为主的同时,加大了对农资分销平台的投入和运营,逐步向农业综合服务型企业转型。同时,公司也加大了对产品创新、技术服务力度,并积极和新型的三农业务主体合作,如农村金融、农事综合服务等等,这将夯实公司的持续经营能力并提高竞争力。

2016年,公司无财务投资和其他风险投资。

公司净利润为负,主要原因是:2016年公司股票期权与限制性股票激励计划终止实施及摊销支付费用22,299.65万元;传统制剂业务毛利贡献额下降13,496.10万元;田田圈加盟服务收入下降12,366.61万元;销售费用增加10,020.60万元。

公司产品销售、营销网络、业务模式、盈利方式等并未发生根本性的改变,而是进行了优化升级,提升了运营效率,开拓了发展空间,公司持续经营能力不存在重大不确定性。

(2)请你公司结合主要产品价格、成本费用、非经常性损益等因素分析说明公司报告期内营业收入与净利润变化不匹配的原因;

【回复】

2016年归属于母公司净利润-27,624.67万元,较上年下降219.66%。下降额60,710.92万元。下降的主要由以下八个方面引起:2016年公司股票期权与限制性股票激励计划终止实施及摊销支付费用22,299.65万元;传统制剂业务毛利贡献额下降13,496.10万元;田田圈加盟服务收入下降12,366.61万元;销售费用增加10,020.60万元。具体情况如下:

单位:万元

项目	2016年1-12月	2015年1-12月	增减额	增减率
营业收入	196,292.64	220,974.49	-24,681.84	-11.17%
其中:传统业务	104,746.66	206,338.83	-12,192.48	-5.89%
品牌服务收入	798.11	13,154.72	-12,356.61	-933.9%
毛利总额	72,366.05	98,246.74	-25,040.69	-26.48%
其中:传统业务	71,055.04	84,561.00	-13,496.10	-15.97%
品牌服务收入	798.11	13,154.72	-12,356.61	-933.9%
毛利总额	98,159.49	48,170.66	10,020.60	20.83%
毛利总额(毛利率)	21,346.37	29,081.01	-7,734.64	-6.32%
广告及促销费用	30,060.76	11,256.74	8,804.02	78.23%
管理费用	61,222.32	26,478.49	34,743.83	93.45%
其中:股票期权与限制性股票激励费用	22,299.65	43.26	21,866.39	5049.97%
研发费用	9,710.81	8,069.33	1,641.48	20.48%
销售费用	2,017.29	619.50	1,397.78	226.01%
投资损益	11,312.21	4,688.91	6,644.00	142.31%
营业利润	-30,137.25	25,221.64	-55,358.89	-219.49%
营业外收入	1,851.83	985.84	865.99	113.80%
利润总额	-28,275.04	25,670.09	-54,447.13	-210.42%
所得税费用	-600.26	2,552.74	-3,453.00	-136.44%
净利润	-27,641.78	23,222.36	-50,964.13	-218.52%
归属于母公司股东的净利润	-27,641.78	23,222.36	-50,710.92	-219.66%
少数股东损益	-	-	-253.20	-107.25%

情况说明:

- 1.营业收入下降24,681.84万元,较同期下降11.17%,主要原因是:
- (1)2016年品牌服务收入798.11万元,同比下降12,356.61万元。
- (2)2016年传统业务收入194,746.36万元,同比下降12,192.48万元。
- 2.毛利总额下降2,305.65万元,较同期下降2.48%,主要原因是:
- (1)2016年传统业务收入104,746.36万元,同比下降12,192.48万元,毛利贡献额同比减少13,496.10万元。毛利率下降的主要原因是:2016年为实施互联网战略,公司在每个田田圈门店开展了多次让利促销活动,从而也加大了流量产品(低毛利产品)销量,低毛利产品2015年占17%,2016年占比21%,同时低毛利产品毛利率。
- (2)2016年品牌服务收入毛利额798.11万元,同比下降12,356.61万元。品牌服务费下降主要原因是:主要加盟商在2015年共收取2328个客户约13,154.72万元;2016年为2015的补充,只收取了208个客户约978.11万元。同时,2016年公司改变加盟店支持方式,强化纵深服务模式,输出价值。加盟店由客户自行投资,诺普信不再收取品牌服务费。

- 3.期间费用较上年同期增加3442万元,主要原因如下:
- (1)销售费用增加10,020.60万元,主要原因:1)公司推动互联网战略,田田圈业务推广费用增加8,800多万元。2)人力运作成本上升,营销人员薪酬、差旅费等费用增加1,700多万元。

- (2)管理费用增加24,744.33万元,主要原因:1)公司股票期权与限制性股票激励计划终止实施及摊销支付费用较上年度增加21,866.39万元;2)研发投入增加1,650.68万元。

- 4.税前非经常性损益较上年同期增加9,564.02万元,主要原因如下:

- (1)2016年三家控股经销商购买日之前持有的股权按照公允价值重新计量产生投资收益3,432.78万元。
- (2)2016年非流动资产处置损益(包括已计提资产减值准备的冲销部分)增加5,134.03万元,主要为常隆农化和常隆农化处置产生投资收益3,947.51万元。
- 报告期内,公司的客户数、营销网络、投资产品等没有发生重大变化,因而营业收入较上年同期略有下降,但由于取消股权激励导致的”股份支付”及推进农业互联网产生了较大的销售费用和产品让利等等,导致了公司的净利润大幅下降,出现较大亏损,因而出现了报告期内营业收入与净利润变化趋势不匹配的情况。

- (3)请结合大额现金收支情况说明经营活动现金流量净额大幅下降的原因。

【回复】

单位:万元

项目	2016年1-12月	2015年1-12月	增减额	增减率
销售商品、提供劳务收到的现金	367,725.69	282,948.13	-75,222.43	-26.61%
其中:传统业务	186,927.58	249,793.40	-62,865.82	-25.17%
品牌服务收入	798.11	13,154.72	-12,356.61	-933.9%
收到其他与经营活动有关的现金	27,231.46	14,562.36	12,669.11	87.00%
其中:往来款及保证金	10,161.70	12,943.35	-2,781.65	-16.46%
代收业务-田田圈	13,969.76	-	13,969.76	100.00%
经营活动现金流入小计	215,042.23	277,066.89	-62,024.66	-22.44%
购买商品、接受劳务支付的现金	119,346.59	105,157.78	14,188.81	13.46%
支付给职工以及为职工支付的现金	40,634.25	37,691.06	2,943.19	7.81%
支付的各项税费	9,716.33	30,325.58	-20,609.25	-67.9%
支付其他与经营活动有关的现金	82,665.20	30,103.93	43,461.27	111.14%
其中:往来款	7,708.04	7,141.65	566.40	9.19%
田田圈客户保证金	14,274.50	-	14,274.50	100.00%
代付业务-田田圈	13,967.39	-	13,967.39	100.00%
支付的各项费用	44,388.76	30,051.21	14,337.55	47.64%
经营活动现金流出小计	262,861.37	192,263.36	60,597.91	31.51%
经营活动产生的现金流量净额	-37,819.16	85,323.53	-123,142.69	-144.32%

情况说明:

- 1.经营活动现金流较上年同期下降6.28亿元,主要原因如下:

项目	期初资产总额(万元)	期初负债总额(万元)	期初所有者权益总额(万元)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
期初资产总额	94930	6,76	6,411.44	16,57	3,024.19	1,620.91	906.06	540.05	234.67
期初负债总额	5250	6,76	364.35	0.92	107.14	900.08	53.39	28.85	12.57
期初所有者权益总额	24,50	6,76	165.37	0.43	78.00	42.04	24.82	13.93	6.06
小计	1,028.90	6,931.16	17.91	3,269.33	1,762.03	1,044.37	583.83	253.70	
期初资产总额	114.10	未定	未定	未定	未定	未定	未定	未定	
合计	1,141.00	未定	未定	17.91	未定	未定	未定	未定	

- (2)你公司加速提取剩余等待期内确认的股份支付费用是否符合《企业会计准则》相关规定,并请在年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

- 1)终止股票期权与限制性股票激励计划的背景
- 公司在推出股权激励计划时,宏观经济和市场环境发生较大变化,导致公司原有的股权激励计划实施效果不理想,公司认为若继续实施本次股权激励计划,将很难达到预期的激励目的和效果。经审慎考虑,公司决定提前终止股权激励计划。
- 2)审批程序
- 根据公司第四届董事会十六次会议(临时),公司通过了《关于终止股票期权与限制性股票激励计划的议案》。

- 3)《企业会计准则》相关会计处理的规定

- 根据企业会计准则解释第3号《财政部财【2009】8号》第五项:在股份支付的确认和计量中,在等待期内如果取得了授予的权益工具,企业应当对取消所授予的权益工具作为加速行权处理,将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益,同时确认资本公积。
- 4.报告期内,你公司全资子公司深圳田田圈互联生态有限公司(以下简称”深圳田田圈”)发生亏损1.86亿元。请你公司结合深圳田田圈业务模式、成本费用、投资损益、同行业公司可比业务等,详细说明深圳田田圈亏损的具体原因及拟采取改善经营业绩的具体措施,并揭示公司开展农业物联网业务的经营风险。

【回复】

- 深圳田田圈公司业务模式、成本费用、经营损益简要说明:
- 田田圈业务模式是通过掌控区域最优价值的经销商,围绕田田圈品牌、互联网化及农资销售和服务收入,联手打造区域遥遥领先的农资分销和农业综合服务平台,获取农村市场份额和利润。田田圈业务模式目前无可比公司,属于创新模式。
- 2016年,为了快速推动田田圈大三农互联网业务的发展,迭代普通加盟模式,大范围的升级为直营、专营模式,公司在互联网平台建设及市场推广”服务上大量投入。

- (1)收入情况:2016年营业收入为7,883.45万元,主要是集采销售模式实现营业收入6,880.00万元,田田圈品牌服务收入798.11万元,其他收入205.45万元。

- (2)成本情况:2016年营业成本为6,412.18万元,主要是集采销售模式成本;

- (3)在2016年第三-4季度,田田圈公司共支出市场推广费约15,477.81万元,用于在市场推广品牌推广”、农业技术服务、各类作物病虫害防治服务,目前田田圈品牌已在市场推广有一定影响力。

- (4)在互联网网络平台搭建、运营、市场推广服务投入平均189人,共支付人员费用3,563.7万元。

改善经营业绩的具体措施:

- 2016年起,你公司田田圈业务模式进行了调整优化,一是代销农资产品,获取收入及利润,二是通过控制优质经销商增加收入和利润。市场推广服务费已在2016年度基本支付完,2017年不再产生;并对原田田圈线上开发、运营推广”人员约136人进行重新调整,现在线上开发和运营推广人员48人,公司的管理费用较大幅度下降,运营效率大幅提升。

- 5.2016年2月与3月,你公司分别收购新疆桂普农业科技(以下简称”新疆桂普”)、河南邦园植保科技服务有限公司(以下简称”河南邦园”)、泉州瑞达农发有限公司(以下简称”临泉瑞达”)15%股权,对上述公司持股比例提高至51%,现正分步取得对上述公司的控制权。你公司将上述三家公司进行非同一控制人下合并,并确认购买期前原持有股权按照公允价值重新计量产生的利得合计3,432.78万元。请补充说明:

- (1)你公司本次收购上述标的价格与前次收购价格差异的原因及合理性;

【回复】

- 业务模式情况说明:
- 1)控股合作标的优选对象是在当地有重大影响,未来发展潜力巨大的农资经销商。

- 2)先通过35%参股合作模式,帮助合作公司规范经营管理,提高市场占有率,对参股后能按要求规范经营,企业价值提升迅速的企业,我们合作双方本着为企业未来发展预期的肯定通过第三方评估,对未收益进行评估后重新确定企业价值。

- 3)企业经营状况运行良好,营业收入、经营利润增长迅速,未来发展潜力巨大,合作双方在此基础上通过51%实现对上述公司控股。

收购价格差异的主要原因:

- 1)诺普信控股前,原股东仅将部分业务注入参股公司,同时给诺普信承诺固定回报。

- 2)收购后诺普信公司原股东将所有经营业务注入控股公司(并承诺每年的净资产回报率不低于8%),预计控股公司未来收益将比控股前