

(上接 C34 版)
公司应收账款、营业收入数据比较

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
应收账款	15,492.74	21,097.57	15,905.12	12,513.62
营业收入	55,555.90	61,899.21	65,548.77	59,167.07
占收入比	27.89%	34.09%	24.26%	21.15%

由上表可知,公司2017年末应收账款占营业收入较2016年末有所上升,2018年末应收账款占营业收入大幅下降,较2017年度上升幅度较大,2019年末比2018年末有较大幅度下降,具体原因如下:
(1)2017年末,公司应收账款期末余额较2016年末增加3,391.50万元,同比增长27.10%;其中,公司营业收入增加了6,383.70万元,同比增长10.79%;由于应收账款增长幅度高于营业收入增长幅度,故应收账款占比上升了3.11个百分点。主要原因是:应收账款占营业收入较高的汽车革主要产品占营业收入的70%左右,2017年度大幅增加了5,779.41万元,2017年末该客户应收账款较2016年末增加2,483.84万元。

(2)2018年末,公司应收账款期末余额较2017年末增加5,192.38万元,同比增长32.65%;2018年度,公司营业收入减少了3,659.56万元,同比下降了5.88%;由于应收账款增加,营业收入下降,故应收账款占比上升了9.83个百分点。主要原因是:a、公司进入广汽三菱的供应商目录,新增汽车革客户湖南泰极爱思汽车座椅有限公司(广汽三菱指定采购商),公司给予了其一定的信用账期,增加应收账款1,184.83万元;b、公司新增汽车革客户广州宏顺汽车配件有限公司(广汽传祺指定采购商),增加应收账款913.21万元;c、公司对私革产品主要客户顺家家居在2018年第四季度的销售人数较大,部分货款在2018年末未到期信用期,应收账款增加851.41万元;d、因公司新成立控股子公司四川鼎航皮革服饰有限公司,以及公司新增鞋面客户导致公司鞋面客户应收账款增加1683.31万元。同时,公司2018年度调整了私革产品销售策略,进一步缩减毛利率较低的私革产品销量,私革产品销售收入下降了3,706.10万元,导致公司营业收入下降4.60%。
(3)2019年末,公司应收账款期末余额较2018年末减少5,604.76万元,同比下降26.57%;2019年度,公司营业收入减少了6,333.31万元,同比下降了10.23%;由于应收账款下降幅度大于营业收入下降幅度,故应收账款占比下降了6.20个百分点。主要原因是:a、公司汽车革产品销售收入下降了4,891.78万元,主要由于国内汽车革应收账款期末余额降低4,585.170万元;b、2019年度公司鞋面革产品营业收入下降了1,609.55万元。

综上,公司应收账款占比上升具有合理性,不存在跨期确认收入的情形。
(3)结合近3年应收账款信用损失计提的依据、参数及具体过程,说明是否存在应收账款计提不充分情况

1)公司的应收账款主要集中在母公司,其应收账款项近三年期末余额占合并应收账款期末余额的比例在90%以上,因此以母公司为例,按照新金融工具准则相关规定进行测算近三年平均信用损失计提率,然后加权平均得出近三年加权平均应收账款坏账及损失率,列表如下:

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
明新旭腾	18.84	9.86	47.69%	18.03	10.78	40.19%
私革鞋面	14.96	10.13	32.31%	13.20	10.04	24.46%

公司汽车革产品主要为广汽集团、比亚迪等中国品牌汽车配套,而汽车革产品可比公司明新旭腾主要为一汽大众等合资品牌汽车配套,由于一汽汽车革产品对应的品牌、车型不同,明新旭腾产品售价更高,毛利率也高于公司产品。
鞋面革及私革产品同行业公司比较
单位:元/平方米

项目	2019年度		2018年度			
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
明新旭腾	18.84	9.86	47.69%	18.03	10.78	40.19%
私革鞋面	14.96	10.13	32.31%	13.20	10.04	24.46%

公司鞋面革及私革产品与同行业公司毛利率差异主要是产品售价和成本差异及影响因素所致,2019年度公司鞋面革及私革产品毛利率下降2.29%,而公司为了稳定和推销量,降低了产品价格,单位售价下降了7.21%,因此毛利率下降了4.53个百分点;2019年度产品单位成本下降了4.74%,单位售价只下降了2.78%,因此毛利率上升了1.71个百分点。公司鞋面革及私革产品主要为了降低产品价格,工业科技主要为了纳帕风格产品,而纳帕风格产品售价更高,公司与工业科技产品类型差异导致了售价差异。公司主要采购澳大利亚产,工业科技主要采购美国牛皮,而美国牛皮价格更高,双方采购来源不同导致了成本差异。由于售价和成本差异,使得公司鞋面革及私革产品与工业科技毛利率存在一定的差异是合理的。
(3)报告期内公司三大产品线的市场占有率变化情况及原因,并说明公司各产品线的竞争优势
根据中国汽车工业协会数据,2019年度全国汽车产量约4,000万平方米,公司市场占有率约1.77%;2018年度全国汽车产量约4,760万平方米,公司市场占有率约2.66%,市场占有率有所提升。主要原因是:2019年度全国乘用车销量下降9.4%,商用车销量下降15.8%,导致汽车革产品产量下降37.2%,由于汽车革产品主要客户为国内品牌乘用车厂,故市场占有率有所下降。汽车革领域较私革革、鞋面革而言相对封闭,汽车革行业门槛较高,特别是新进入一个汽车整车厂商的企业体系,客户商对汽车革的性能、标准、检测等方面有特殊及其严格的要求,因此,汽车革生产厂商必须通过所配套汽车整车厂商的认证,在汽车生产厂提供的标准条件下提供产品。摆脱股份凭借技术和管理上的优势,能够进入广汽集团、比亚迪等汽车生产厂商供应链体系,并与其保持长期合作关系。
根据中国汽车工业协会数据,2019年度全国私革产量约4,400万平方米,公司市场占有率约1.99%;2018年度产量约7,700万平方米,市场占有率约1.64%,公司市场占有率有所上升。主要原因是:2019年公司加大了私革产品销售力度,产销量有所增长。公司在私革领域具备质量和品牌优势,公司私革产品主要销往中高端客户,产品品质高、风格多样、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。
根据中国汽车工业协会数据,报告期内全国规模以上皮革产量同比增长1.79%,公司鞋面革产量增长了3.35%,销量下降1.34%,市场占有率相对趋稳。由于国内中小制鞋企业众多,鞋面市场市场竞争激烈,毛利率低于私革和汽车革。公司2018年进入鞋面革市场,并开发出以澳洲牛皮制成的满足行业标准(中华人民共和轻工行业标准(鞋面用皮革))的鞋面革产品,而市场上鞋面革多采用美国牛皮,成本较高,公司产品质量、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。
根据中国汽车工业协会数据,报告期内全国规模以上皮革产量同比增长1.79%,公司鞋面革产量增长了3.35%,销量下降1.34%,市场占有率相对趋稳。由于国内中小制鞋企业众多,鞋面市场市场竞争激烈,毛利率低于私革和汽车革。公司2018年进入鞋面革市场,并开发出以澳洲牛皮制成的满足行业标准(中华人民共和轻工行业标准(鞋面用皮革))的鞋面革产品,而市场上鞋面革多采用美国牛皮,成本较高,公司产品质量、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。

结论:按预期信用损失计提率计算的坏账准备低于按现有已计提的坏账准备计算的坏账准备,基于谨慎性原则,公司在2019年实施新金融工具准则时,再对坏账计提比例进行调整,继续按原有比例计提。
(4)结合应收账款占比上升的情况,并对同行业公司说明公司的核心竞争优势公司与同行业公司应收账款余额及周转天数比较如下:
单位:万元、天

同行业公司名称	2019年度		2018年度	
	期末余额	周转天数	期末余额	周转天数
兴科技	20,843.55	53.89	23,275.44	48.91
明新旭腾	20,207.44	96.48	13,340.48	88.32
顺家家居	15,492.74	125.00	21,097.57	113.21

公司应收账款周转天数较同行业公司更长,主要是由于各公司产品结构和信用政策差异所致。
公司应收账款平均周转天数为4个月,公司根据与客户谈判情况、客户信用审批情况,一般给予客户1-6个月的信用期,其中:私革客户一般为1-3个月,汽车革客户和鞋面革客户一般为3-6个月。
公司在私革领域具备一定的品牌和质量优势,因此信用期较短,为1-3个月;工业科技在鞋面革领域长期经营,信用期一直较短;公司作为鞋面革领域的新进入者,以发展客户、争取市场占有率为目标,直接迅速与客户沟通,给予客户的信用期较长,为3-6个月;兴科技没有鞋面革产品,而公司汽车革产品信用期较长;因此公司应收账款周转天数高于兴科技。
公司汽车革产品主要为广汽集团、比亚迪等中国品牌汽车配套,信用期为3-6个月;而汽车革产品可比公司明新旭腾主要为一汽大众等合资品牌汽车配套,信用期为2-3个月,因此公司应收账款周转天数高于明新旭腾。
公司以“服务、质量、交货期”为宗旨,产品品质高、质量优秀,能够满足客户对各类产品的品质需求;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名的客户名称、销售产品类型、分期销售金额、合同履约情况、分期付款金额及同比变动情况均与公开披露信息一致;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名的客户名称、销售产品类型、分期销售金额、合同履约情况、分期付款金额及同比变动情况均与公开披露信息一致;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

公司鞋片方式销售汽车革产品总收入的比例由2018年度的15.25%上升到43.67%,由于鞋片方式销售价格更高,因此汽车革产品2019年度平均单价较2018年度上涨12.57%,单位成本上涨0.90%,单位成本上涨幅度小于单价上涨幅度,导致毛利率有所上升。

产品	2019年度		2018年度		2017年度	
	单位售价(元/SP)	单位成本(元/SP)	毛利率	单位售价(元/SP)	单位成本(元/SP)	毛利率
鞋面革	2,430.77	2,463.82	2,041.31	2,536.37	2,645.93	2,643.08
私革鞋面	1,845.77	2,764.06	2,923.93	7.29%	10.26%	11.88%

2019年度公司鞋面革毛利率下降,主要原因:2018年度起,公司下游鞋革生产企业受消费端影响,业绩普遍下滑,公司为了开拓新客户,稳定销售和市场份额,在成本下降的前提下,大幅降低了产品售价所致。公司鞋面革产品2019年度平均单价较2018年度下降4.75%,单位成本下降1.53%,单位成本下降幅度小于单价下降幅度,导致毛利率有所上升。

产品	2019年度		2018年度		2017年度	
	单位售价(元/SP)	单位成本(元/SP)	毛利率	单位售价(元/SP)	单位成本(元/SP)	毛利率
鞋面革	2,430.77	2,463.82	2,041.31	2,536.37	2,645.93	2,643.08
私革鞋面	1,845.77	2,764.06	2,923.93	7.29%	10.26%	11.88%

2019年度私革产品毛利率有所降低,主要原因:2019年度全国皮革制造业产量下降1.4%,公司私革产品下游行业需求下降,公司在成本下降的前提下,降低了产品售价,以促进销售;同时,公司调整了私革产品的销售策略,由原主要销往中高端市场,改为利用品牌和质量优势,差异化竞争,保持中高端市场占有率的情况下,控制销售价格,及为中端产品市场,以提高产销量,争取市场占有率。
(2)结合同行业公司可比公司同类业务的毛利率水平,说明公司毛利率水平与同行业公司是否存在显著差异,如是,解释存在差异的原因及合理性
汽车革产品同行业公司比较
单位:元/平方米

项目	2019年度		2018年度			
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
明新旭腾	18.84	9.86	47.69%	18.03	10.78	40.19%
私革鞋面	14.96	10.13	32.31%	13.20	10.04	24.46%

公司汽车革产品主要为广汽集团、比亚迪等中国品牌汽车配套,而汽车革产品可比公司明新旭腾主要为一汽大众等合资品牌汽车配套,由于一汽汽车革产品对应的品牌、车型不同,明新旭腾产品售价更高,毛利率也高于公司产品。
鞋面革及私革产品同行业公司比较
单位:元/平方米

项目	2019年度		2018年度			
	单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
明新旭腾	18.84	9.86	47.69%	18.03	10.78	40.19%
私革鞋面	14.96	10.13	32.31%	13.20	10.04	24.46%

公司鞋面革及私革产品与同行业公司毛利率差异主要是产品售价和成本差异及影响因素所致,2019年度公司鞋面革及私革产品毛利率下降2.29%,而公司为了稳定和推销量,降低了产品价格,单位售价下降了7.21%,因此毛利率下降了4.53个百分点;2019年度产品单位成本下降了4.74%,单位售价只下降了2.78%,因此毛利率上升了1.71个百分点。公司鞋面革及私革产品主要为了降低产品价格,工业科技主要为了纳帕风格产品,而纳帕风格产品售价更高,公司与工业科技产品类型差异导致了售价差异。公司主要采购澳大利亚产,工业科技主要采购美国牛皮,而美国牛皮价格更高,双方采购来源不同导致了成本差异。由于售价和成本差异,使得公司鞋面革及私革产品与工业科技毛利率存在一定的差异是合理的。
(3)报告期内公司三大产品线的市场占有率变化情况及原因,并说明公司各产品线的竞争优势
根据中国汽车工业协会数据,2019年度全国汽车产量约4,000万平方米,公司市场占有率约1.77%;2018年度全国汽车产量约4,760万平方米,公司市场占有率约2.66%,市场占有率有所提升。主要原因是:2019年度全国乘用车销量下降9.4%,商用车销量下降15.8%,导致汽车革产品产量下降37.2%,由于汽车革产品主要客户为国内品牌乘用车厂,故市场占有率有所下降。汽车革领域较私革革、鞋面革而言相对封闭,汽车革行业门槛较高,特别是新进入一个汽车整车厂商的企业体系,客户商对汽车革的性能、标准、检测等方面有特殊及其严格的要求,因此,汽车革生产厂商必须通过所配套汽车整车厂商的认证,在汽车生产厂提供的标准条件下提供产品。摆脱股份凭借技术和管理上的优势,能够进入广汽集团、比亚迪等汽车生产厂商供应链体系,并与其保持长期合作关系。
根据中国汽车工业协会数据,2019年度全国私革产量约4,400万平方米,公司市场占有率约1.99%;2018年度产量约7,700万平方米,市场占有率约1.64%,公司市场占有率有所上升。主要原因是:2019年公司加大了私革产品销售力度,产销量有所增长。公司在私革领域具备质量和品牌优势,公司私革产品主要销往中高端客户,产品品质高、风格多样、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。
根据中国汽车工业协会数据,报告期内全国规模以上皮革产量同比增长1.79%,公司鞋面革产量增长了3.35%,销量下降1.34%,市场占有率相对趋稳。由于国内中小制鞋企业众多,鞋面市场市场竞争激烈,毛利率低于私革和汽车革。公司2018年进入鞋面革市场,并开发出以澳洲牛皮制成的满足行业标准(中华人民共和轻工行业标准(鞋面用皮革))的鞋面革产品,而市场上鞋面革多采用美国牛皮,成本较高,公司产品质量、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。
根据中国汽车工业协会数据,报告期内全国规模以上皮革产量同比增长1.79%,公司鞋面革产量增长了3.35%,销量下降1.34%,市场占有率相对趋稳。由于国内中小制鞋企业众多,鞋面市场市场竞争激烈,毛利率低于私革和汽车革。公司2018年进入鞋面革市场,并开发出以澳洲牛皮制成的满足行业标准(中华人民共和轻工行业标准(鞋面用皮革))的鞋面革产品,而市场上鞋面革多采用美国牛皮,成本较高,公司产品质量、款式丰富,主要客户为顺家家居、亚顺家居、慕思寝居等国内一线家居产品品牌。

结论:按预期信用损失计提率计算的坏账准备低于按现有已计提的坏账准备计算的坏账准备,基于谨慎性原则,公司在2019年实施新金融工具准则时,再对坏账计提比例进行调整,继续按原有比例计提。
(4)结合应收账款占比上升的情况,并对同行业公司说明公司的核心竞争优势公司与同行业公司应收账款余额及周转天数比较如下:
单位:万元、天

同行业公司名称	2019年度		2018年度	
	期末余额	周转天数	期末余额	周转天数
兴科技	20,843.55	53.89	23,275.44	48.91
明新旭腾	20,207.44	96.48	13,340.48	88.32
顺家家居	15,492.74	125.00	21,097.57	113.21

公司应收账款周转天数较同行业公司更长,主要是由于各公司产品结构和信用政策差异所致。
公司应收账款平均周转天数为4个月,公司根据与客户谈判情况、客户信用审批情况,一般给予客户1-6个月的信用期,其中:私革客户一般为1-3个月,汽车革客户和鞋面革客户一般为3-6个月。
公司在私革领域具备一定的品牌和质量优势,因此信用期较短,为1-3个月;工业科技在鞋面革领域长期经营,信用期一直较短;公司作为鞋面革领域的新进入者,以发展客户、争取市场占有率为目标,直接迅速与客户沟通,给予客户的信用期较长,为3-6个月;兴科技没有鞋面革产品,而公司汽车革产品信用期较长;因此公司应收账款周转天数高于兴科技。
公司汽车革产品主要为广汽集团、比亚迪等中国品牌汽车配套,信用期为3-6个月;而汽车革产品可比公司明新旭腾主要为一汽大众等合资品牌汽车配套,信用期为2-3个月,因此公司应收账款周转天数高于明新旭腾。
公司以“服务、质量、交货期”为宗旨,产品品质高、质量优秀,能够满足客户对各类产品的品质需求;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名的客户名称、销售产品类型、分期销售金额、合同履约情况、分期付款金额及同比变动情况均与公开披露信息一致;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名的客户名称、销售产品类型、分期销售金额、合同履约情况、分期付款金额及同比变动情况均与公开披露信息一致;公司近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。

会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,从而间接降低了上下游业务链条,有利于经营稳定。
会计师意见:经核查,公司最近3年应收账款期末余额前5名客户中均未发生逾期要求,提高客户回款效率,对发展新客户十分有利;公司在充分满足客户交货期的前提下,给予客户较长的信用期,能够有效减轻客户资金压力,提高客户粘度,