

浙江奥康鞋业股份有限公司关于实际控制人部分股权质押的公告

证券代码:603001 证券简称:奥康国际 公告编号:临2020-027

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。

浙江奥康鞋业股份有限公司(以下简称“公司”)实际控制人王振滔先生持有公司股份60,556,717股,占公司总股本的15.10%。王振滔先生持有公司股份累计质押数量(含累计质押股份)59,620,000股,占其持股数量比例为98.45%。

公司控股股东奥康投资控股有限公司(以下简称“奥康投资”)及其一致行动人王振滔先生合计持有公司股份171,737,717股,占公司总股本的42.83%。奥康投资及其一致行动人王振滔先生持有公司股份累计质押数量(含本次)166,920,000股,占其持股数量比例为97.19%。

一、公司股权质押 公司于2020年6月16日接到实际控制人王振滔先生通知,获悉其持有的本公司无限售条件流通股39,620,000股质押给吉林省信托有限责任公司(以下简称“吉林信托”)。具体情况如下: 本次股权质押基本情况:

Table with columns: 股东名称, 是否为控股股东, 本次质押股数(万股), 是否为限售股, 是否补充质押, 质押起始日, 质押到期日, 质权人, 占其所持股份比例, 占公司总股本比例, 质押融资资金用途

2.本次股权质押不存在被用作重大资产重组业绩补偿等事项的担保或其他保障用途。

3.截至公告披露日,公司控股股东奥康投资及其一致行动人王振滔先生累计质押股份情况如下:

Table with columns: 股东名称, 持股数量(万股), 持股比例, 本次质押后累计质押数量(万股), 本次质押后累计质押数量(万股), 占其所持股份比例, 占公司总股本比例, 已质押股份情况, 未质押股份情况

二、公司控股股东股份质押情况 1.控股股东奥康投资未来半年内到期的质押股份数量为94,300,000股,占其所持有84.82%,占公司总股本的23.52%,股权质押融资余额为35,050万元;未来一年内(不含未来半年内)到期的质押股份数量为13,000,000股,占其所持有11.69%,占公司总股本的3.24%,股权质押融资余额为15,000万元。

2.控股股东奥康投资不存在通过非经营资金占用、违规担保、关联交易等侵害上市公司利益的行为。

3.本次股权质押事项对公司生产经营、公司治理等不会产生实质性影响,不会导致公司实际控制权发生变更。控股股东奥康投资不存在对公司业绩补偿义务的情况。

4.实际控制人王振滔先生本次股权质押系为融资提供质押担保,预计还款资金来源为投资收益、股票分红、关联公司股权质押等。

5.控股股东奥康投资质押情况 (1)注册时间:2009年10月10号

(上接C79版) 综上所述,公司因执行新金融工具准则导致各账龄段的预期违约损失率较上期计提比例有所增加,2019年度应收账款坏账准备计提金额较按照旧金融工具准则下的坏账准备计提比例测算金额高223.50万元,对公司应收账款坏账准备的最终影响较小,不存在因首次执行新准则导致的大幅增加或计提坏账准备的情况,公司2019年度的应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比上市公司,应收账款坏账准备计提充分。

(五)结合近3年应收账款回款金额、平均周期、是否有逾期未回情况以及逾期比例,说明是否存在回款难的情况,以及未来是否存在计提大额应收账款坏账准备的风险

1.近3年应收账款的回款情况、平均周期 2017-2019年各期应收账款的回款金额如下:

Table with columns: 年份, 营业收入(含税), 应收账款回款金额, 回款比例

如上表所示,2017-2019年各期应收账款的回款比例占营业收入比例分别为92.23%、95.31%、102.75%,2019年回款占收入比超过100%主要系应收账款余额下降收回前期货款影响。

2017-2019年公司的应收账款周转率分别为3.48、2.71、2.40,周转天数分别为104、133、150天。

2.近3年各期末应收账款的逾期情况 鉴于线下零售行业门店扩张、租金支付、升级装修等大额资金需求周期的不固定性,公司为支持经销商开拓市场,综合考虑公司自身情况及同行业应收账款管理办法等,采用信用额度对经销商的应收账款进行管理,允许经销商在授信额度内先提货后付款,有效减少账期管理对经销商灵活调整销售策略的影响。授信额度根据经销商的周转、预计全年提货金额、门店数量等情况综合评定。对于超出信用额度的经销商,公司财务部门进行催款并根据催款告知经销商部门跟进向其发货。

2017-2019年公司应收账款余额在信用额度内和超出信用额度的金额情况如下:

Table with columns: 项目, 2019/12/31, 2018/12/31, 2017/12/31

如上表所示,近3年各期末公司应收账款余额中约96%在信用额度内,超信用额度款项主要是经销商因销售旺季备货、门店形象升级改造、集中支付季货款等资金一次性投入较大,导致应收账款超过信用额度。

截至2020年3月31日,各期末超信用额度应收账款回款情况如下:

Table with columns: 年份, 超信用额度金额, 回款金额, 回款占比

上表显示,对于超信用额度的款项,随着公司的催收,除账龄较长的款项外,2017年末和2018年末的大部分款项已收回,2019年末超信用额度回款率较低,主要受新冠疫情影响。

虽然公司近3年各期末应收账款信用额度金额占比相对较小,但由于宏观经济持续下行,国内消费需求低迷等影响,给予经销商的信用额度较高,导致公司应收账款余额较大。公司通过积极提升产品市场竞争力,采取措施协助经销商提升产品售罄率,加大返利金额等各项措施支持经销商持续改善经营情况,同时公司在2019年开始缩减经销商信用额度,并制定现金折扣政策,改善部分经销商回款慢的问题,加快资金回笼,降低应收账款回款风险。从历史合作情况来看,经销商欠款未发生大额坏账情况,通过上述措施经销商的账龄在2019年度已有所改善。

2020年初,新冠疫情爆发导致公司2020年2月份生产销售受到不利影响,公司及经销商线下门店关闭,但公司于2020年2月中旬复工复产,线下门店也于2020年2月底开始陆续开业,2020年4月底已基本恢复至往年水平;2020年1-4月公司合计收到销售货款6.7亿元,2020年4月30日的应收账款余额为11.56亿元,与2019年底末发生明显变化,新冠疫情对公司应收账款的影响已在逐步消除。公司应收账款整体风险可控。未来如果受宏观经济环境、市场供求变化等因素影响,经销商的销售情况发生恶化,公司应收账款可能存在大额计提坏账准备的风险。

会计师核查意见: 针对上述事项,我们执行了以下审计程序: 1.获取了公司2017年至2019年的销售明细,复核近3年前五名客户、销售类型和分季度的销售统计是否准确;

2.访谈公司管理层,了解近3年前五名客户是否否为关联方和分季度的销售金额变动原因;在审计年度审计中通过企查查、APP软件查询前五名客户股东信息,访谈各期期末前八名客户是否与公司存在关联关系;

3.复核应收账款周转率的计算过程,并对应收账款账龄下降情况下应收账款周转率下降的原因及合理性进行分析;

4.获取公司2017年至2019年的应收账款明细账和银行流水,复核近3年前五名客户分季度的回款情况统计是否准确;

5.对比应收账款占营业收入的比重及周转率情况与同行业可比公司是否存在显著差异,并分析差异原因;

6.对比报告期及上一年度应收账款坏账计提比例的差异;对于组合以公允价值为基础计提预期信用损失的应收账款,评价管理层使用预期信用损失模型组合的合理性;根据具有类似信用风险特征组合的历史信用损失经验及前瞻性估计,评价管理层编制的应收账款坏账计提与约损失率是否合理;测试管理层使用账龄数据(包括应收账款账龄、历史回款率、违约率等)的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确;对比同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提情况,分析是否存在坏账准备计提不充分的情况;

7.访谈公司管理层,了解近3年各期末应收账款逾期原因和是否存在回款难及未来大额计提坏账准备的风险;

8.经核查,我们认为:公司近3年前五名客户的分季度销售和回款变动原因合理;在2019年末应收账款余额下降的情况下应收账款周转率下降系由于2019年度和2018年度应收账款账面价值比例余额变动不大,而2019年度营业收入较2018年度下降10.41%;应收账款占营业收入的比重及周转率情况与同行业可比公司存在差异,主要系销售模式不同导致;公司坏账准备计提充分;公司部分经销商存在回款难的情况,公司相关的改善措施已有初步成效,虽受疫情影响对公司及下游客户的销售产生不利影响,但随着销售的逐步恢复,该等不利影响逐步消除,期后应收账款余额大幅增加,但应收账款整体风险可控。未来如果受宏观经济环境、市场供求变化、经营决策等因素影响,经销商的销售情况发生恶化,公司应收账款可能存在大额计提坏账准备的风险。

七、年报披露,期末存货账面余额8.12亿元,同比增长5.39%,其中,库存商品账面价值7.78亿元,存货减值准备余额95.81%。近3年存货占流动资产的比例呈上升趋势,本期存货周转率2.24次/年,同比下降7.44%。期末累计计提存货跌价准备1.14亿元,请公司补充披露:(1)分产品、分品牌、分库龄计提库存商品的构成、同比变动情况及减值计提情况;(2)存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异;(3)结合行业发展情况、下游客户销售情况及存货构成分布等情况,说明是否存在存货跌价准备计提不充分的情况;(4)结合上述情况,说明主要存货是否存在滞销的风险。

公司回复: (一)分产品、分品牌、分库龄计提库存商品的构成、同比变动情况及减值计提情况 1.2019年12月31日分产品的库存商品构成、同比变动及减值计提情况

Table with columns: 产品, 2019年12月31日余额, 2018年12月31日余额, 同比变动, 2019年12月31日存货减值准备

公司女鞋库存量同比增长幅度较大,主要系公司为发力于女鞋市场,增强女鞋产品市场竞争力,丰富了女鞋品类,加大了自有品牌和运动品牌采购,加之为保证春节前期间供货,提前备货,提前备货。

2.分品牌的库存商品构成、同比变动及减值计提情况

Table with columns: 品牌, 2019年12月31日余额, 2018年12月31日余额, 同比变动, 2019年12月31日存货减值准备

公司分品牌库存商品的余额与分品牌的销售情况正相关,本期斯凯奇、其他品牌(主要为彪马等运动品牌)销售上升,加之临近春节销售旺季,结合市场上消费者对于运动品牌的需求,公司预计斯凯奇、彪马等运动品牌的销售会进一步增加,所以提前备货。其他品牌的跌价计提比例高,主要系公司直营英特品牌店铺选址均为繁华商圈,租金较高,导致综合费率较高,存在变现净值下降所致。

3.分库龄的库存商品构成、同比变动及减值计提情况

Table with columns: 库龄, 2019年12月31日余额, 2018年12月31日余额, 同比变动, 2019年12月31日存货减值准备

受2020年春节期间提前备货的影响,公司于2020年末提前备货,导致1年以内的库存商品明显增多。公司2年以上库存商品较上期有所增加,但存货跌价计提比例已接近50%。公司已根据各年份库存的存货状态、实际跌价风险,结合未来公司对存货跌价的销售政策,合理估计该等存货的可变现净值充分计提跌价准备。

(二)存货周转率与同行业可比公司是否存在显著差异 公司2019年存货周转率与同行业可比上市公司的对比如下:

Table with columns: 公司名称, 2019年存货周转率

如上表所示,公司的存货周转率略低于同行业可比上市公司平均水平,不存在显著差异。

(三)结合行业发展情况、下游客户销售情况及存货构成分布等情况,说明是否存在存货跌价准备计提不充分的情况 1.行业发展情况

根据国家统计局发布的2019年宏观经济数据,2019年全国社会消费品零售总额41,649.1亿元,同比增长8.0%,其中,2019年规模以上工业企业生产、批发、零售、住宿和餐饮业营业收入为11,672.7亿元,同比增长1.1%。低水平社会消费品零售总额,随着互联网技术的发展,消费者可在有效的时间内获取更多的产品信息,促使其更易追求个性化、品质化、性价比高的产品,消费者偏好的转变要求公司必须紧跟发展趋势,及时调整产品结构,在产能、库存结构、销售结构上及时作出反应。电子商务的持续渗透,造成消费者向上分流,线下销售受到冲击,线下销售

额呈下降趋势,鞋服企业需在兼顾传统线下销售模式的同时,借助电子商务平台拓展销售渠道。

2.主要下游客户销售情况 公司主要通过直营(直营店、商场、网购、团购)、经销、出口,其中直营面向终端消费者,出口和经销业务主要面向批发商。由于公司经营业务占经销和出口业务的比例为97.32%,因此经销业务的最终销售情况基本能代表公司下游客户的整体销售情况。

公司2019年度前十大经销商的销售金额为43,940.09万元,占经销收入的比例为51.82%,该等经销商的销售额足以较好地代表经销业务的整体销售情况。根据经销业务的主要销售渠道系实体店网络分为线下经销商及线上经销商,2019年前十大经销商中线下经销商向公司采购的2019年存货货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

(三)线上经销商 为了更清晰地反映12家线下经销商的销售情况,公司对其售罄率进行了分析,并评价其存货的适销性,计算过程如下:

Table with columns: 项目, 2019年采购2019年款号产品金额(A), 2019年销售2019年款号产品对应的采购成本(B), 2019年12月31日2019年款号产品存货余额(C=A-B), 2019年售罄率(D=B/A), 2020年1-4月销售2019年款号产品对应的采购成本(E), 2020年4月30日2019年款号产品存货余额(F=C-E), 2020年1-4月售罄率(G=E/F)

上表显示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,该等线上经销商2019年末的应收账款余额占其2019年向公司的含税采购额的比重平均为34.12%,且在2020年1-4月保持与公司的正常结算,因此上述线上经销商的存货销售情况良好。

3.公司的报告期末及上期的存货构成如下:

Table with columns: 项目, 2019年12月31日, 2018年12月31日

如上表所示,2019年度前十大经销商的线下经销商2019年向公司采购的2019年款号存货在2019年销售的平均售罄率为56.55%,2020年1-4月销售的2019年款号存货占整个2019年款号存货的比例平均为11.10%,截止2020年4月30日,公司前十大经销商中的线下经销商向公司采购的2019年款号存货量售罄率平均为67.65%。存货周转率情况表明,该等经销商的销售情况良好,不存在大量滞销或积压等情形。

线上经销商 2019年度前十大经销商中线上经销商,由于该等线上经销商并非独家代理奥康品牌,无法单独提供奥康品牌产品的销售情况,因此无法计算售罄率。

从回款情况来看,