

沈阳兴齐眼药股份有限公司

关于收到深圳证券交易所年报问询函并回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

沈阳兴齐眼药股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年4月23日收到了深圳证券交易所发出的《关于对沈阳兴齐眼药股份有限公司的年报问询函》（创业板问询函〔2020〕第61号）（以下简称“问询函”）。公司董事会对此高度重视，现将问询函有关问题回复如下：

问题一：营业收入是你公司实施股权激励计划的关键考核指标。报告期内，你公司实现营业收入5.42亿元，高于你公司股权激励计划设定的2019年营业收入不低于5亿元的目标。凝胶剂/眼膏剂实现营业收入3.1亿元，同比增长19.18%，滴眼剂实现营业收入1.75亿元，同比增长14.20%，溶液剂实现营业收入2,918.11万元，同比增长75.42%，“其他”收入2,745.59万元，较2018年的54.78万元增长超49倍。

（1）请你公司按照业务种类说明具体的收入确认政策，说明与可比公司相应政策是否存在较大差异并分析原因，你公司报告期内是否存在提前确认收入、确认不符合条件的收入、收入确认跨期以及收入确认与回款情况相背离的情形；

回复：

1、公司收入确认政策：

公司主要从事眼科药物研发、生产及销售。

根据《企业会计准则第14号-收入》（2006）的规定，销售商品收入确认需满足以下条件（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

公司确认收入的具体原则：公司销售收入确认的时点为购买方收货并向公司出具确认单据时。在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本均能可靠地计量，符合收入确认的条件。

本公司销售商品收入相应的业务特点分析和介绍：公司销售模式分为经销商模式和直销模式，在该两种销售模式下，结算流程为购买方收货并按照双方合同约定进行验收并支付货款。

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的(同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量)，采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。

2、公司与可比公司收入确认政策对比：

股票代码	公司简称	药品销售收入确认政策
300573	兴齐眼药	公司销售收入确认的时点为购买方收货并向公司出具确认单据时。
603168	莎普爱思	公司主要销售滴眼液、大输液等制剂产品。产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
002773	康弘药业	药品已送达客户，客户收货验收合格后，由区域商务人员根据验收的结果，提交开票申请单，财务根据开票申请单核实相关的内容后，开具发票送达单和发票，同时确认收入。

注：莎普爱思全称为浙江莎普爱思药业股份有限公司；康弘药业全称为成都康弘药业集团股份有限公司。

公司收入确认政策与可比公司相比相同或相近，不存在提前确认收入、确认不符合条件的收入、收入确认跨期以及收入确认与回款情况相背离的情形。

(2) 请按照产品分类，补充报备报告期分产品营业收入对应的前十大客户信息，包括但不限于客户名称、成立时间、注册地、注册资本、经营范围、主要财务数据（包括但不限于资产总额、负债总额、资产净额、营业收入、净利润）、人员规模等。结合前述信息说明相关客户经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与你公司销售规模相匹配；

回复：

1、凝胶剂/眼膏剂营业收入前十大客户信息

单位：万元

客户排名	收入（万元）	收入占比（%）	成立时间	注册地	注册资本	经营范围	主要财务数据					人员规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第1名	1,907.20	6.15	2000/12/27	北京市	519,170.34	医药经销	非公众公司，无法获取					892
第2名	1,288.59	4.15	1998/10/28	浙江杭州	42,600.00	医药经销	非公众公司，无法获取					375
第3名 (说明2)	1,284.92	4.14	2017/11/8	湖南长沙	1,000.00	医药经销	非公众公司，无法获取					14
第4名	1,170.33	3.77	1999/11/10	上海市	8,462.93	医药经销	非公众公司，无法获取					72
第5名	907.54	2.92	2006/12/11	河南郑州	68,031.32	医药经销	非公众公司，无法获取					813
第6名	859.95	2.77	1951/1/1	广东广州	222,700.00	医药经销	5,689,365.91	3,090,417.22	2,598,948.69	6,495,177.76	344,128.72	2,357

客户排名	收入 (万元)	收入占比 (%)	成立时间	注册地	注册资本	经营范围	主要财务数据					人员规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第7名	747.58	2.41	2009/9/29	河北 石家庄	17,500.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					1,090
第8名	655.19	2.11	1994/7/5	浙江宁波	25,000.00	医药 经销	269,824.64	191,424.98	78,399.66	641,373.69	11,132.88	310
第9名	652.30	2.10	1994/1/25	江苏南京	104,161.12	医药 经销	1,566,367.76	1,219,959.74	346,408.02	993,806.84	23,191.29	339
第10名	643.38	2.07	2003/11/27	辽宁沈阳	80,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					189
合计	10,116.98	32.60										

说明 1：数据来源：工商信息及人员规模摘录自国家企业信用信息公示系统；财务数据由业务人员获取或自上海证券交易所、深圳证券交易所网站查询。

说明 2：第 3 名系公司原客户的全资子公司，成立于 2017 年 11 月 8 日。2018 年 7 月前，原客户及其下属医院分别向本公司采购，2018 年 7 月起通过该全资子公司集中向本公司采购。

2、滴眼剂营业收入前十大客户信息

单位：万元

客户排名	收入 (万元)	收入占比 (%)	成立时间	注册地	注册资本	经营范围	主要财务数据					人员规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第 1 名 (说明 1)	2,430.99	13.86	2017/11/8	湖南长沙	1,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					14

客户排名	收入 (万元)	收入占比(%)	成立时间	注册地	注册资本	经营范围	主要财务数据					人员规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第 2 名	1,475.88	8.41	2000/12/27	北京市	519,170.34	医药经销	非公众公司，无法获取					892
第 3 名	681.67	3.89	1998/1/8	广东 广州	7,688.02	医药经销	非公众公司，无法获取					295
第 4 名	607.45	3.46	1998/10/28	浙江 杭州	42,600.00	医药经销	非公众公司，无法获取					375
第 5 名	534.86	3.05	1999/11/10	上海市	8,462.93	医药经销	非公众公司，无法获取					72
第 6 名	431.03	2.46	2001/6/21	湖南 长沙	52,000.00	医药经销	非公众公司，无法获取					473
第 7 名	375.11	2.14	1951/1/1	广东 广州	222,700.00	医药经销	5,689,365.91	3,090,417.22	2,598,948.69	6,495,177.76	344,128.72	2,357
第 8 名	340.73	1.94	2009/5/25	河南 郑州	50,514.68	医药经销	非公众公司，无法获取					807
第 9 名	335.23	1.91	1994/7/5	浙江 宁波	25,000.00	医药经销	269,824.64	191,424.98	78,399.66	641,373.69	11,132.88	310.00
第 10 名	329.50	1.88	1994/1/25	江苏 南京	104,161.12	医药经销	1,566,367.76	1,219,959.74	346,408.02	993,806.84	23,191.29	339.00
合计	7,542.45	42.99										

说明 1：详见凝胶剂/眼膏剂营业收入前十大客户信息说明 2

3、 溶液剂营业收入前十大客户信息

单位：万元

客户排名	收入 (万元)	收入占 比	成立时间	注册 地	注册 资本	经营 范围	主要财务数据					人员 规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第 1 名 (说明 1)	331.98	11.38	2017/11/8	湖南 长沙	1,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					14
第 2 名	276.11	9.46	2000/12/27	北京 市	519,170.34	医药 经销	非公众公司，无法获取					892
第 3 名	268.73	9.21	1998/1/8	广东 广州	7,688.02	医药 经销	非公众公司，无法获取					295
第 4 名	151.40	5.19	2002/5/16	陕西 西安	5,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					62
第 5 名	151.23	5.18	2003/11/27	辽宁 沈阳	80,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					189
第 6 名	120.63	4.13	1951/1/1	广东 广州	222,700.00	医药 经销	5,689,365.91	3,090,417.22	2,598,948.69	6,495,177.76	344,128.72	2,357
第 7 名	107.28	3.68	1999/11/10	上海 市	8,462.93	医药 经销	非公众公司，无法获取					72
第 8 名	83.40	2.86	2000/7/10	海南 海口	5,000.00	医药 经销	非公众公司，无法获取					86
第 9 名	80.93	2.77	2012/2/21	山西 太原	5,300.00	医药 经销	75,149.35	65,652.04	9,497.31	91,895.10	2,210.12	401

客户排名	收入 (万元)	收入占 比	成立时间	注册 地	注册 资本	经营 范围	主要财务数据					人员 规模
							资产总额	负债总额	资产净额	营业收入	净利润	
第 10 名	65.60	2.25	2004/9/21	山东 烟台	150,471.05	医药 经销	公众公司，年报尚披露					1,879
合计	1,637.29	56.11										

说明 1：详见凝胶剂/眼膏剂营业收入前十大客户信息说明 2。

4、“其他”收入

单位：万元

客户排名	收入金额(万元)	收入占比(%)	收入类别	成立时间	注册地	注册资本	经营范围
第 1 名	274.32	9.99	受托研发	2019/6/14	四川成都	100.00	医药技术
第 2 名	239.73	8.73	视光材料等销售	N/A	辽宁沈阳	N/A	医疗机构
第 3 名	37.20	1.35	房屋租赁	2018/4/23	北京市	1,000.00	科技推广和应用服务
第 4 名	25.66	0.93	房屋租赁	1984/2/20	辽宁沈阳	30,000.00	房屋建筑业
第 5 名	21.70	0.79	房屋租赁	2018/1/12	湖北武汉	114.94	软件和信息技术服务
第 6 名	15.20	0.55	医疗服务	医院患者	N/A	N/A	N/A
第 7 名	14.96	0.55	房屋租赁	2015/7/27	北京市	500.00	科技推广和应用服务
第 8 名	13.71	0.50	视光材料等销售	2017/11/16	黑龙江哈尔滨	100.00	医疗机构

客户排名	收入金额 (万元)	收入占比(%)	收入类别	成立时间	注册地	注册资本	经营范围
第 9 名	13.53	0.49	视光材料等销售	N/A	上海市	N/A	医疗机构
第 10 名	9.54	0.35	视光材料等销售	2018/1/12	辽宁营口	200.00	医疗机构
合计	665.56	24.24					

公司医药制造相关的前十大客户均为医药销售公司，“其他”收入前十大客户系接受本公司提供的医疗服务、租赁本公司房产或委托本公司提供研发服务，与公司经营范围吻合，客户均具有相应的业务资质，业务及人员规模与本公司销售规模相匹配。

(3) 你公司 2019 年实现溶液剂收入 2,918.11 万元，同比增长 75.42%。请结合你公司溶液剂产品价格、毛利率、销售模式、收入确认政策及终端需求变化情况，补充说明溶液剂产品收入大幅增长的原因及合理性，与同行业可比公司及主要竞争对手产品销售情况是否存在重大差异；

回复：

(1) 公司溶液剂收入成本基本情况两年对比

年份	销量 (万瓶)	产量 (万瓶)	收入 (万元)	成本 (万元)	毛利率	单位售价 (元)	单位成本 (元)
2018年	13.56	13.81	1,663.50	919.96	44.70%	122.67	67.84
2019年	23.58	23.84	2,918.11	1,232.18	57.77%	123.75	52.25

公司毛利率增长，主要是因为产能利用率提高，单位产品分摊的固定成本下降。

2019年度，公司溶液剂产量提高，规模效应逐渐显现，单位制造费用下降。

(2) 2019年度，公司实现溶液剂收入2,918.11万元，较2018年增长75.42%，主要原因是公司加大销售推广力度，销量较2018年度增长73.88%。

(3) 公司溶液剂收入销售模式两年对比未发生重大变化，其中经销商模式销售收入占总收入的90%左右。

(4) 公司收入确认政策与2018年相同，未发生变更。

(5) 该产品可比同行业公司收入变动情况

单位：千港元

可比公司	2019年收入	2018年收入	增长额	增长率
石家庄四药有限公司	4,635,675.00	4,180,788.00	454,887.00	10.88%

注：以上系溶液剂产品可比同行业公司。

同行业可比公司呈现增长趋势，公司收入增长幅度显著高于上述可比同行业公司系公司规模小于石家庄四药，公司发展基数小，故增长率更高。

(4) 你公司2019年凝胶剂/眼膏剂营业收入同比增长19.18%，营业成本同比增长8.50%；滴眼剂营业收入同比增长14.20%，营业成本同比下滑0.59%。请结合凝胶剂/眼膏剂和滴眼剂营业成本的构成明细及变动情况，说明上述产品营业成本与营业收入变动趋势不匹配的原因及合理性，是否存在未及时结转成本的情形；

回复：

(1) 凝胶剂/眼膏剂和滴眼剂两年销售情况

单位：万元

项目	2019年			2018年		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
凝胶剂/眼膏剂	31,034.30	4,907.40	84.19	26,038.86	4,523.05	82.63
滴眼剂	17,545.42	6,432.94	63.34	15,363.34	6,470.93	57.88

(2) 凝胶剂/眼膏剂和滴眼剂营业成本的构成明细及变动情况

单位：万元

产品类别	项目	2019年		2018年	
		金额	占营业成本比重 (%)	金额	占营业成本比重 (%)
凝胶剂/眼膏剂	直接材料	3,538.09	72.10	3,477.13	76.88
	直接人工	440.05	8.97	229.90	5.08
	制造费用	929.27	18.94	816.02	18.04
滴眼剂	直接材料	2,389.14	37.14	1,749.94	27.04
	直接人工	1,327.18	20.63	1,166.73	18.03
	制造费用	2,716.62	42.23	3,554.26	54.93

(3) 公司滴眼剂收入上升，成本下降的原因为

- ①公司销售产品结构变化，高毛利率的产品销售收入占比有所提高；
- ②公司主要产品单位售价较2018年有所提高；
- ③公司产量增加，产能利用率提高，单位成本有所下降。

(5) 请你公司说明“其他”收入的具体性质和构成明细，对应产品的类型、

性能及用途、产量、销量、库存量、产能利用率、配套专利技术及人员储备、销售单价及毛利率等；

回复：

公司“其他”收入的具体性质和构成明细：

单位：万元

项目	2019年	占比(%)	2018年	占比(%)
医疗服务收入	2,367.99	86.25		
受托研发收入	278.08	10.13		
租赁收入	99.52	3.62	51.53	100.00
其他类合计	2,745.59	100.00	51.53	

(1) 医疗服务收入来自沈阳兴齐眼科医院有限公司（以下简称：兴齐眼科医院），包括门诊、住院、视光材料销售等。

(2) 眼科医院持有硫酸阿托品滴眼液医疗机构制剂注册批件，该制剂适应症为降低近距离工作引起的短暂性近视。

序号	制剂名称	主要规格	批准文号	有效期
1	硫酸阿托品滴眼液	0.4ml:0.04mg	辽药制字H20190001	2022-1-28

(3) 截至2019年12月31日，兴齐眼科医院开设床位80张。

(4) 医疗设备方面，配备眼电生理诊断系统、眼摄影装置、共焦激光断层扫描仪、白内障超声乳化仪等数台百万级、十万级检查诊断设备。

(6) 结合“其他”收入对应的业务模式、销售模式和收入确认政策，说明2019年“其他”收入大幅增长的原因及合理性，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定；

回复：

(1) “其他”收入相关的收入确认政策：

“其他”收入主要系提供劳务收入，让渡资产使用权收入，收入确认政策如下所示：

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的(同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交

易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量), 采用完工百分比法确认提供劳务的收入, 并按已发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的, 若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿, 按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入, 并按相同金额结转劳务成本; 若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿, 将已经发生的劳务成本计入当期损益, 不确认劳务收入。

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时, 确认让渡资产使用权的收入

公司“其他”收入收入确认具体政策:

①提供医疗服务占“其他”收入的 86.25%, 公司在完成门诊治疗及住院治疗后确认收入;

②受托研发收入占“其他”收入的 10.13%, 公司根据双方确认的研发进度占合同预计总收入的比例确认收入;

③房屋租赁收入占“其他”收入的 3.62%, 公司按照权责发生制原则, 根据相关合同或协议约定的租赁价格及租赁时间计算确定。

(2) 2019 年度, 公司“其他”收入较 2018 年有所增长, 主要原因为

①子公司兴齐眼科医院于 2019 年度开始正式经营, 产生营业收入 2,367.98 万元, 其中医疗服务收入 1,837.59 万元, 占眼科医院收入的比重为 77.56%; 视光材料等销售收入 530.39 万元, 占眼科医院收入的比重为 22.44%。自医院正式运营后随着设备的投入, 医疗团队的逐渐壮大, 各项收入稳步增长。

②公司承接委托研发业务, 并根据研发进度确认收入 278.08 万元。

③子公司北京康辉瑞宝技术开发有限公司以自有房产出租, 2019 年出租的面积较 2018 年有所上升, 故房屋租赁收入增加约 48 万元。

(3) 收入确认政策符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。

(7) 请你公司全面自查 2019 年“其他”收入对应的前十大客户与你公司、控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人, 及前述主体控制的企业是否存在关联关系、资金往来或其他可能导致利益倾斜的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明对收入确认执行的审计程序和获取的审计证据，包括但不限于重大销售合同的审阅情况、收入确认时点及金额、应收账款函证及期后回款情况。

回复：

“其他”收入前十大客户：

序号	名称	收入类型	与本公司是否有关联关系
1	客户1	受托研发	否
2	客户2	视光材料等销售	否
3	客户3	房屋租赁	否
4	客户4	房屋租赁	否
5	客户5	房屋租赁	否
6	客户6	医疗服务	否
7	客户7	房屋租赁	否
8	客户8	视光材料等销售	否
9	客户9	视光材料等销售	否
10	客户10	视光材料等销售	否

“其他”收入对应的前十大客户如上表所示与本公司、控股股东、实际控制人、持股5%以上股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人，及前述主体控制的企业不存在关联关系、资金往来或其他可能导致利益倾斜的情形。

会计师核查程序

- 1、了解和评价管理层对营业收入确认相关的内部控制；
- 2、从本年确认的收入中选取样本检查销售合同、发票、出库单及对方签收单据等支持性文件；
- 3、对营业收入实施分析性程序，分析营业收入、毛利率等波动的合理性；
- 4、检查资产负债表日前后相关物流单据，查验客户签收记录，对营业收入进行截止性测试；
- 5、对主要客户应收款项期末余额及报告期内的发生额执行函证程序，并检查应收款项期末余额的期后回款情况；
- 6、检查公司分产品的前十大客户的经营范围、业务资质、业务及人员规模是否与公司的收入规模匹配；
- 7、查询“其他”收入前十大客户的工商信息，检查与本公司是否存在关联关系

8、对于“其他”收入中医疗服务，抽查医院信息系统（HIS）中对应的门诊及住院记录；对于受托研发收入，检查合同及相关业务单据，并向客户函证确认研发进度；对于租赁收入，检查合同、发票及对应的收款回单，根据合同约定对本期收入进行测算；

9、对存货实施计价测试程序，复核公司的生产成本计算表，结合主要原材料、人工费用和制造费用的变动情况，检查产成品成本计算及结转营业成本是否正确

10、公司期末应收账款原值为9,934.72万元，发函金额8,101.84万元，发函比例为81.55%，回函确认金额7,212.05万元，回函确认比例72.59%，未回函部分均执行替代审计程序。

截至2020年3月31日，公司应收账款期末余额回款金额8,694.06万元，回款比例87.51%。

会计师核查意见

经核查，未发现报告期内确认的收入存在重大异常。

收入确认政策符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。

问题二：报告期内，你公司实现营业收入 54,243.42 万元，同比增长 25.80%；归属于上市公司股东的净利润 3,589.38 万元，同比增长 162.79%；经营活动产生的现金流量净额 7,408.12 万元，同比增长 68.33%。请结合公司业务模式、收入确认时点、成本费用构成及变动情况分析说明报告期内营业收入、净利润和经营活动现金流量净额增长幅度差异较大的具体原因及合理性。

回复：

1、公司业务模式

公司拥有独立完整的原材料采购、研究开发、生产、质量检测和产品销售体系，专注于眼科药物领域。

A、采购模式

公司生产管理部门根据销售部门提供的年度销售计划、月度销售计划制定相应的年度及月度生产计划，物资管理部门根据生产计划，结合往年同期数据，预测原材料需求计划量，并与现有库存相比较，在考虑安全库存的基础上确定年度及月度物料采购计划。公司经严格审查后，与供应商建立了长期稳定的合作关系，

生产所需原材料均直接向合格供应商采购，双方签订合同，明确责任。

B、生产模式

公司生产实行以销定产的计划管理模式。生产车间根据生产计划与生产指令组织生产。生产管理部门负责具体产品的生产流程管理，监督安全生产，组织部门的GMP管理工作，并对计划执行情况进行检查；质量管理部门负责监督生产过程中对相关法律、法规和技术要求的执行情况，对生产过程的各项关键质量控制点进行监督检查，并负责对原材料、半成品、成品的质量检验以及生产质量评价、回顾分析。

C、销售模式

公司产品销售采用以专业化学术推广为主的营销模式。公司营销中心由处方事业部、OTC事业部、商务部、市场部、市场准入部、SFE部门等多个职能部门组成。

公司的营销手段按照产品的不同性质和终端推广特点来划分，分为处方药专业化学术推广和零售市场专业化推广两种主要的推广模式，公司目前主要采用处方药专业化学术推广模式。

2、收入确认时点

公司2019年度的收入确认时点与上年保持一致。

(1) 公司收入确认政策：

公司主要从事眼科药物研发、生产及销售。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2006）的规定，销售商品收入确认需满足以下条件①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

(2) 公司确认收入的具体原则：

公司销售收入确认的时点为购买方收货并向公司出具确认单据时。在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本均能可靠地计量，符合收入确认的条件。

(3) 本公司销售商品收入相应的业务特点分析和介绍：

公司销售模式分为经销商模式和直销模式，在该两种销售模式下，结算流程为购买方收货并按照双方合同约定进行验收并支付货款。

提供劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的(同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量)，采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已发生的成本占估计总成本的比例确定提供劳务交易的完工进度。提供劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入金额能够可靠计量时，确认让渡资产使用权的收入。

3、公司成本费用构成及变动情况

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动幅度 (%)
营业成本	14,504.90	11,935.89	21.52
其中：销售商品成本	12,572.52	11,914.62	5.52
医疗服务成本	1,681.42		
受托研发成本	210.77		
租赁业务成本	40.19	21.26	89.04
期间费用	35,048.83	29,107.94	20.41
其中：销售费用	21,928.27	19,339.79	13.38
管理费用	7,275.64	5,359.14	35.76
研发费用	5,396.68	4,096.80	31.73
财务费用	448.24	312.22	43.57

4、报告期内营业收入、净利润和经营活动现金流量净额增长幅度差异较大的具体原因及合理性

主要财务指标：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动幅度
营业收入	54,243.42	43,120.47	25.80%

项目	2019 年度	2018 年度	变动幅度
营业成本	14,504.90	11,935.89	21.52%
毛利	39,738.52	31,184.59	27.43%
毛利率	73.26%	72.32%	0.94%
期间费用	35,048.83	29,107.94	20.41%
营业利润	3,768.79	1,152.45	227.02%
利润总额	3,581.65	1,116.80	220.71%
净利润	2,951.08	900.83	227.59%
归属于上市公司股东的净利润	3,589.38	1,365.87	162.79%
经营活动产生的现金流量净额	7,408.12	4,400.88	68.33%

2019年归属于母公司所有者的净利润为3,589.38万元，较上年同期增加2,223.51万元,同比增长162.79%，增长的主要原因如下：

（1）2019年营业收入为54,243.42万元，较上年同期增加11,122.95 万元，同比增长25.80%，营业毛利较上年同期增加8,553.94万元,同比增长27.43%。公司通过专业化营销推广管理模式，建立了多层次的营销网络，并与各地主要经销商建立了合作关系，产品覆盖全国各地，形成了比较完善的营销网络、渠道及稳定的客户群，销售实现稳定发展态势。2019年公司控股子公司沈阳兴齐眼科医院有限公司运营良好，实现营业收入2,367.98万元。

（2）2019年期间费用为35,048.83万元，较上年同期增加5,940.89万元，同比增长20.41%，公司注重费用管理，期间费用保持稳定增长，增长幅度小于营业收入增长幅度。

综合上述原因，营业收入同比增长25.80%，营业利润较上年同期增加2,616.34万元，同比增长227.02%，影响归属于上市公司股东的净利润同比增长162.79%。

2019年经营活动产生的现金流量净额为7,408.12万元,较上年同期增加3,007.24万元，同比增长68.33%，主要系收到的政府补助款较上年同期增加2,791.60万元。

问题三：你公司分季度的营业收入分别为 1.11 亿元、1.40 亿元、1.59 亿元和 1.32 亿元，分季度净利润分别为 106.24 万元、466.33 万元、2,282.49 万元和 734.32 万元。你公司各季度收入波动相对平稳但第三季度净利润显著高于前两个季度，且第四季度净利润环比大幅下滑。

(1) 说明公司所处行业是否存在明显季节性特征，在收入规模没有大幅波动的情形下，第三季度净利润显著高于前两个季度的原因及合理性，第四季度净利润环比出现大幅下滑的原因；

回复：

公司所处行业为医药制造业，医药行业的需求具有刚性特征。

2019年分季度利润表如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
一、营业总收入	11,098.60	14,038.12	15,869.91	13,236.79
二、营业总成本	11,057.87	13,654.77	13,489.32	12,304.91
其中：营业成本	2,893.51	4,050.39	3,947.65	3,613.35
税金及附加	233.12	268.12	250.17	201.72
销售费用	5,156.36	6,229.73	5,612.04	4,930.14
管理费用	1,711.14	1,554.53	1,892.06	2,117.92
研发费用	987.62	1,454.96	1,645.87	1,308.23
财务费用	76.13	97.03	141.53	133.55
加：其他收益	111.55	190.06	252.34	-46.44
信用减值损失		-213.30	-64.51	14.42
资产减值损失	-27.30	80.94	-1.47	-264.92
资产处置收益		0.39		0.47
三、营业利润	124.97	441.46	2,566.94	635.41
加：营业外收入	5.66	0.98	0.005	
减：营业外支出		105.00	4.27	84.50
四、利润总额	130.63	337.43	2,562.67	550.91
减：所得税费用	140.57	35.00	446.46	8.55
五、净利润	-9.94	302.43	2,116.22	542.37
1.归属于母公司所有者的净利润	106.24	466.33	2,282.49	734.32

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2.少数股东损益	-116.18	-163.89	-166.27	-191.96

1、第三季度净利润显著高于前两个季度的原因及合理性分析：

公司第三季度净利润为 2,282.49 万元，较前两季度平均值增加 1,996.20 万元，主要原因为：

①第三季度营业收入为 15,869.91 万元，较前两季度平均值增加 3,301.55 万元，增幅 26.27%；销售毛利为 11,922.26 万元，较前两季度平均值增加 2,825.84 万元，毛利率较前两季度平均值增加 2.59%。各季度受收入规模及毛利的影响，公司第三季度较前两季度收入规模较高，导致公司第三季度毛利增加。

②期间费用包括人员薪酬、资产折旧与摊销等固定费用和变动费用，前三季度期间费用保持相对稳定，第三季度期间费用为 9,291.50 万元，较前两季度平均值增加 657.75 万元，增幅 7.62%，远小于营业收入增幅。

2、第四季度净利润环比出现大幅下滑的原因分析：

公司第四季度净利润为 734.32 万元，环比下降 67.83%，主要原因为：

①公司第四季度营业收入为 13,236.79 万元，比第三季度减少 2,633.12 万元，降幅 16.59%，导致销售毛利比第三季度下降 2,298.82 万元，毛利率下降 2.42%。

②公司第四季度资产减值损失为 264.92 万元，比第三季度增加 263.45 万元，主要是年末计提的存货跌价损失。

(2) 结合你公司实际业务开展情况、产品价格、毛利率、销售模式、收入确认政策及终端需求变化情况，说明报告期内四个季度净利润波动情况与营业收入变动趋势显著不匹配的原因及合理性。是否存在跨期结转成本或费用的情况。

回复：

1、公司实际业务开展情况、销售模式情况

公司专注于眼科药物领域，是一家主要从事眼科药物研发、生产、销售的专业企业，主要产品是眼科处方药物。

为积极应对医药行业的变革，公司继续加大销售市场的布局，以一线市场为核心拓展二三线市场，打造专业的学术推广团队，通过各类学术会议和线上

宣传等多种形式进一步提升品牌影响力。

2019年，公司开展了多项专业学术推广活动，组织参与了各类、各级眼学科相关学术会议百余场，在展示公司产品的同时，树立了公司品牌形象。其中，公司是中华医学会组织的第二十四次全国眼科学术大会的主要赞助商之一，在大会期间通过“第十一届兴齐讲坛”以及兴齐产品卫星会等数十场专家学术讲座，为广大眼科医师提供了学习机会和交流平台，覆盖医生近万人。同时，公司也继续在国际大型眼科会议如亚太眼科年会（APAO）、美国眼科与视觉研究协会（ARVO）年会上设立展台，增加兴齐眼药品牌知名度。

公司产品销售采用以专业化学术推广为主的营销模式。公司营销中心由处方事业部、OTC事业部、商务部、市场部、市场准入部、SFE部门等多个职能部门组成。

公司的营销手段按照产品的不同性质和终端推广特点来划分，分为处方药专业化学术推广和零售市场专业化推广两种主要的推广模式，公司目前主要采用处方药专业化学术推广模式。

公司采用以客户为中心，学术为主导的专业化营销推广管理模式。公司建立了多层次的营销网络及营销管理机制，通过自建营销队伍和经销商合作等方式，已形成了较为完善的营销网络。公司以学术推广会议或学术研讨会为主要平台传播产品和企业信息，通过专业化学术队伍进行产品推广。

2、公司产品价格、毛利率情况如下表

单位：元/盒

产品类别	2019年1季度		2019年2季度		2019年3季度		2019年4季度	
	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率	产品价格	毛利率
凝胶剂/眼膏剂	21.19	82.29%	22.85	83.71%	23.01	85.11%	22.53	84.59%
滴眼剂	13.64	57.53%	16.06	61.88%	15.74	67.50%	13.92	63.86%
溶液剂	120.29	57.00%	125.34	56.07%	127.17	60.62%	122.03	57.55%

3、收入确认政策及终端需求变化情况

根据《企业会计准则第14号-收入》的规定，收入确认需满足以下条件：（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收

入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。根据销售合同的约定，购买方需在到货后当日内对货物进行品种、批号、数量、包装外形等验收，对有异议的到货应及时处理。货到 15 日内购买方对公司产品内的质量可提出异议，并经省级以上药监部门确认。实际销售时，一般在收货的同时，购买方即当场验收完毕，并提供确认单据，如发生包装破损临近保质期等情况则会立即退货不予签收。虽然存在 15 天内购买方对公司产品内的质量可提出异议的约定，但在报告期内并未发生因质量问题退货的情况。公司经销商模式下，结算流程为购买方收货并按照双方合同约定进行验收并支付货款。销售收入确认的时点均为购买方收货并向公司出具确认单据后。在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本都能可靠地计量，符合《企业会计准则第 14 号-收入》收入确认的条件。

公司下游行业为医药商业公司及医院终端（即各级医疗卫生机构）。随着我国新医疗体制改革的推进，国家加大对基层医疗卫生服务体系的建设，医疗卫生机构数量将持续增加，在满足国民医疗卫生需求的同时，也推动医药产品市场规模的增长。从市场需求方面看，随着人口数量的绝对增长、人口老龄化程度的增加、人均收入的增加以及健康标准的提高，下游市场将继续保持稳步增长。

2019 年，公司产品销售数量及结转成本数量对比如下：

单位：支

项目	2019 年
当期销售数量	12,513.81
当期结转成本数量	12,513.81
收入与成本数量匹配率	100.00%

2019 年度，公司存货周转率与 2018 年接近，存货消化情况正常，当期确认销售收入数量与结转成本数量一致，存货发出时按月末一次加权平均法进行计价，计价方法及结果正确，不存在未及时结转成本的情形。

销售费用公司按照权责发生制原则登记入账，不存在跨期结转费用情况。

问题四：年报显示，按行业划分，你公司医药制造业 2019 年毛利率为 75.59%，较 2018 年增加 3.25 个百分点，医药制造业 2019 年销量较 2018 年同比增长 1.05%，而营业收入同比增长 19.57%。请说明你公司产品在毛利率和销量均未发生大幅变化的情况下，按行业划分的医药制造业实现营业收入增长 19.57% 的原因及合理性。

回复：

公司医药制造业 2019 年营业收入为 51,497.84 万元,同比增长 19.57%，而销售数量同比增长 1.05%，主要原因为滴眼剂产品营业收入和不同规格产品销量结构变化影响所致，公司年报公告的销售量统一以“支”作为单位计量，2 年各规格销售量与销售收入变化如下：

产品类别	产品规格	销售数量(万支)		增减比 (%)	营业收入 (万元)		增减比 (%)	2019 年单 支产品平均 销售价格 (元/支)
		2019 年	2018 年		2019 年	2018 年		
滴眼剂	1 支/盒	588.60	473.65	24.27	2,552.85	2,024.50	26.10	4.337
	5 支/盒	22.23	261.36	-91.49	59.94	707.86	-91.53	2.696
	10 支/盒	397.01	639.64	-37.93	260.72	429.99	-39.37	0.657
	15 支/盒	2,394.37	3,472.32	-31.04	1,662.57	2,047.14	-18.79	0.694
	20 支/盒	7,704.91	6,323.69	21.84	13,009.34	10,153.85	28.12	1.688
合计		11,107.12	11,170.66	-0.57	17,545.42	15,363.34	14.20	

由于产品结构不同，产品规格20支/盒的滴眼剂产品主要为速高捷®小牛血去蛋白提取物滴眼液和迪非滴眼液，20支/盒滴眼剂产品平均销售价格为1.688元/支，单支销售价格较高，营业收入占比滴眼剂产品为74.15%，远高于其他规格的滴眼剂产品，本期该规格产品销售数量同比增长21.84%，营业收入同比增长28.12%；而产品规格为5支/盒、10支/盒、15支/盒的滴眼剂产品主要为迪可罗滴眼液，单支销售价格较低，本期该规格产品销售数量和营业收入同比均有不同程度的下降。因此公司总体营业收入同比增长比例高于“支”作为单位的销售数量增长比例。

问题五：年报显示，你公司报告期末存货余额 8,345.89 万元，较期初增长 42%。库存量较上年同期增长 196.64%。你公司称存货增长的原因主要系报告期内为保证安全库存和市场销售，原材料采购及产成品库存增加所致。

(1) 请你公司结合存货结构、相关产品市场需求、价格变动趋势、存货库龄、周转情况、在手订单及执行情况等，说明存货跌价准备是否计提充分，是否存在滞销风险；

回复：

1、公司报告期末存货余额 8,345.89 万元，较期初增长 42%，存货结构如下表：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	增加额	增长比%
原材料	4,486.07	2,716.44	1,769.63	65.14
周转材料	346.25	236.4	109.85	46.47
在产品	1,892.60	1,990.73	-98.13	-4.93
产成品	1,620.97	933.97	687	73.56
合计	8,345.89	5,877.54	2,468.35	42.00

报告期末原材料增加 1,769.63 万元，增长比 65.14%，增加的主要原因是公司主要产品的原材料货源紧张，为了保障市场供应需求，2019 年度加大了该原材料的采购，使得该原材料期末金额较上年同期增加了 1,491.49 万元；

报告期末产成品增加 686.99 万元，增长比 73.56%，增加的主要原因是由于公司单剂量生产线无法完全满足现有产品的生产，为了保证销售不受影响，个别产品委外加工生产，由于外委加工集中生产，使得产成品期末余额增幅较大。

报告期产成品库存量为 2,117.43 万支较上年同期增长 1,403.63 万支，增长比为 196.64%，主要原因是产品外委加工集中生产，使得库存量大幅增加。

2、存货周转情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
期初存货	5,877.54	5,665.02
期末存货	8,345.89	5,877.54
主营业务成本	14,504.90	11,914.62

项目	2019 年	2018 年
存货余额占成本比重	0.58	0.49
存货周转率（次）	2.04	2.07
存货周转天数（天）	179	176

公司产成品中除了一个产成品的有效期为 18 个月外，其他产成品有效期均为 24 个月；公司原材料占比重较大的有效期为三年，公司存货周转天数均在 200 天以内。

公司按经营规模、资金实力、终端覆盖能力等标准对经销商进行综合评定，选择的经销商均为各自区域综合排名较为靠前的医药商业公司，网络覆盖面广。公司注重加强与经销商的合作，形成了稳定的合作伙伴关系，提高了公司产品对市场终端的覆盖率，形成了有效、广泛、通畅的营销渠道，所以不会存在滞销风险。

3、存货跌价准备如下表：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年	
	期末余额	转回或转销	期末余额	转回或转销
原材料	255.63	53.72	191.41	16.7
在产品	1.82	20.23	22.05	24.5
产成品	101.72	32.61	32.60	108.8
合计	359.17	106.56	246.05	150

公司 2019 年存货跌价准备期末余额为 359.17 万元，2018 年存货跌价准备期末余额为 246.05 万元，存货跌价准备计提较充分。

(2) 结合你公司安全库存水平设定标准和历史执行情况，说明你公司为了保证安全库存增加库存量是否符合行业状况和公司自身经营特点，结合你公司销售政策、收入确认政策及成本归集情况、同行业可比公司产销量及库存水平变动情况，进一步说明你公司产品适销情况和存货消化情况，是否存在未及时结转成本的情形，为保证安全库存的表述是否客观、准确。

回复：

1、销售政策

公司主要从事眼科药物的研发、生产和销售，主要产品是眼科处方药物，主要通过医药商业公司进行销售。公司与主要经销商签订年度《经销商购销协议》，指定其作为公司在指定省、自治区、直辖市的经销商，销售公司产品。公司结合销售地域内医疗机构对经销商的回款时间、同行业销售定价状况、上年度经销商产品销售情况等因素，在当地中标价的基础上给予经销商一定的折让，从而确定对经销商的销售价格。

2、收入确认时点依据

公司销售收入确认的时点为购买方收货并向公司出具确认单据时。在该时点，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，获得了收取货款的权利，收入和成本均能可靠地计量，符合收入确认的条件。

3、存货周转情况如下表：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
期初存货	5,877.54	5,665.02
期末存货	8,345.89	5,877.54
主营业务成本	14,504.90	11,914.62
存货余额占成本比重	57.54%	49.33%
存货周转率（次）	2.04	2.07
存货周转天数（天）	179	176

2019 年公司存货周转与同行业上市公司对比如下：

单位：万元

项目	莎普爱思	康弘药业	兴齐眼药
期初存货	10,055.08	25,700.76	5,877.54
期末存货	10,349.04	26,865.63	8,345.89
主营业务成本	17,413.88	11,552.14	14,504.90
存货余额占成本比重	59.43%	116.28%	57.54%

存货周转率（次）	1.71	0.88	2.04
存货周转天数（天）	214	415	179
存货跌价准备计提金额	1,716.37	165.07	359.17
存货跌价准备计提占存货余额比重	16.58%	0.61%	4.30%

注：莎普爱思全称为浙江莎普爱思药业股份有限公司；康弘药业全称为成都康弘药业集团股份有限公司，康弘药业存货周转率及周转天数为年化数据。

2019年，公司存货余额占成本的比重为57.54%，较莎普爱思、康弘药业存货余额占成本比重偏低；公司存货周转率为2.04，较莎普爱思、康弘药业存货周转率偏高；公司存货周转较快，存货规模较小，存货准备计提充分；与同行业上市公司相比，公司存货周转及存货跌价准备计提情况正常。

4、2019年，公司产品销售数量及结转成本数量对比如下：

单位：支

项目	2019年
当期销售数量	12,513.81
当期结转成本数量	12,513.81
收入与成本数量匹配率	100.00%

2019年度，公司存货周转率2018年接近，公司存货消化情况正常，公司当期销售收入确认与成本相匹配，公司存货发出按照月末一次加权平均法进行计价，计价方法及结果正确，公司不存在未及时结转成本的情形。

问题六：报告期内，你公司向前五大供应商的采购金额占年度采购总额的51.30%，请说明你公司的采购政策、采购价格是否公允，是否对个别供应商存在重大依赖的情形；请向我部报备前五大供应商名单并说明前五大供应商与2017、2018年相比是否发生变化，如是，请说明原因。

回复：

1、公司采购政策：

公司生产所需原材料分为原料药、辅料、包装材料及其他四类。公司生产管理部门根据销售部门提供的年度销售计划、月度销售计划制定相应的年度及月度生产计划，物资管理部门根据生产计划，结合往年同期数据，预测原材料需求计划量，并与现有库存相比较，在考虑安全库存的基础上确定年度及月度物料采购

计划。

(1) 供应商的选择

在供应商的甄选方面，由公司物资管理部、生产管理部、质量管理部负责对供应商的资质、产品质量、产品价格、企业信誉、生产能力、售后服务等方面进行评价，在经过初审、样品检验、现场质量审计、试生产等阶段后将合格的供应商加入到公司《合格供应商名单》，并对其进行持续考核。

公司根据原材料对产品质量的影响，将供应商分为关键原材料供应商与一般原材料供应商。关键原材料供应商指提供可直接影响产品质量的原辅料、直接接触药品的包装材料、标示包装材料的供应商，一般原材料供应商指提供对产品质量没有直接影响或影响可以被后续工艺控制的供应商。公司对关键原材料供应商执行更为严格的考核标准。

对于主要原材料，公司一般会储备两家或以上的合格供应商，以备选择，从而在出现特殊情况时也能及时保质、保量，满足生产所需。

(2) 材料采购

公司经严格审查后，与供应商建立了长期稳定的合作关系，生产所需原材料均直接向合格供应商采购，双方签订合同，明确责任。公司所用原材料基本为市场通用原材料，市场供应充足，通过及时准确地了解原材料市场行情，保持与几家供应商之间的合作，可确保公司得到稳定、价格合理、高品质的供应。

2、采购价格是否公允

公司与供应商保持长期的合作关系，本着双方自愿，公平交易，从其采购原材料物料的价格均按市场上同类商品的交易价格核定并采购，采购价格公允。

3、2017年-2019年前五大供应商情况如下：

2019年前五大供应商情况

排名	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购总额比例	销售价格是否公允
1	客户 1	1,644.62	19.27%	是
2	客户 2	1,061.09	12.43%	是
3	客户 3	795.88	9.32%	是
4	客户 4	456.89	5.35%	是

5	客户 5	420.98	4.93%	是
	合计	4,379.47	51.30%	

2018 年前五大供应商情况

排名	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购 总额比例	销售价格 是否公允
1	客户 1	1,254.11	19.41%	是
2	客户 3	987.49	15.28%	是
3	客户 6	553.90	8.57%	是
4	客户 4	498.68	7.72%	是
5	客户 5	420.02	6.50%	是
	合计	3,714.20	57.48%	

2017 年前五大供应商情况

排名	供应商名称	采购金额（万元）	占年度采购 总额比例	销售价格 是否公允
1	客户 1	1,649.43	31.66%	是
2	客户 7	501.39	9.63%	是
3	客户 5	297.05	5.70%	是
4	客户 8	290.60	5.58%	是
5	客户 9	262.54	5.04%	是
	合计	3,001.00	57.61%	

对于主要原材料，公司一般会储备两家或以上的合格供应商，以备选择，从而在出现特殊情况时也能及时保质、保量，满足生产所需，所有不存在对个别供应商有重大依赖的情形。

问题七：2017-2019 年，你公司应收账款账面余额分别为 7,114.59 万元、7,727.24 万元和 9,934.72 万元，合计占各报告期期末流动资产的比例分别为 36.58%、36.84%、35.26%。其中 2019 年较去年同期增长 28.57%。

(1) 请结合业务合同的执行期及结算周期说明应收账款增长较多的原因及

合理性；

回复：

公司 2019 年营业收入为 54,243.42 万元，较上年同期增长 25.80%；应收账款账面余额为 9,934.72 万元，较上年同期增长 28.57%，应收账款周转天数如下表：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	增长比
营业收入	54,243.42	43,120.47	25.80%
应收账款余额	9,934.72	7,727.24	28.57%
应收账款周转率	6.16	5.81	0.35
应收账款天数	59	63	-4

2019 年较 2018 年应收账款周转天数没有大的变化，应收账款增加的主要原因是由于营业收入的增加导致应收账款的增加。

(2) 请说明报告期你公司对客户的信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策促进销售的情形，并结合报告期内应收账款超过信用期的情况、期后回款情况、同行业可比公司坏账计提政策等，说明应收账款坏账准备计提是否充分。

回复：

1、2019 年末公司前 10 家应收账款客户明细如下表

单位：万元

名称	合同约定回款执行期		2019 年末应 收账款余额	2019 年末超 期款余额	2020 年 1 季度 回款额
	2019 年	2018 年			
客户 1	60 天	60 天	1,011.52	129.70	408.25
客户 2	60 天	60 天	638.85		845.10
客户 3	45 天	45 天	365.43	195.50	646.29
客户 4	45 天	45 天	285.01	38.00	250.01
客户 5	60 天	60 天	274.66		420.35
客户 6	60 天	60 天	237.78		170.10
客户 7	70 天	80 天	220.94	10.90	190.30

名称	合同约定回款执行期		2019 年末应	2019 年末超	2020 年 1 季度
	2019 年	2018 年	收账款余额	期款余额	回款额
客户 8	30 天	30 天	190.56	86.00	223.41
客户 9	30 天	30 天	189.41	65.70	170.31
客户 10	60 天	60 天	188.27	11.10	160.21
合计			3,602.43	536.90	3,484.33

从上表数据可以看出,2019 年合同约定回款执行期与 2018 年没有较大变化,不存在放宽信用政策促进销售的情形。

应收账款超期的客户均为长期合作信用良好的客户,应收账款无法收回的可能性较低。截止目前,上述客户 2019 年超期应收账款都已全部回款。

2、应收账款坏账准备计提明细如下表:

单位:万元

项目	2019 年度	2018 年度
应收账款账面原值	9,934.72	7,727.24
应收账款坏账准备	634.26	415.65
应收账款净值	9,300.46	7,311.60
实际核销坏账金额	4.22	0.01
实际核销坏账金额占期末坏账准备余额比例	0.67%	0.00%

应收账款原值分别为 9,934.72 万元、7,727.24 万元;计提坏账准备分别为 634.26 万元、415.65 万元;实际核销的应收账款分别为 4.42 万元、0.01 万元、0.01 万元,计提的坏账准备远远大于实际发生的坏账金额;公司坏账计提充分谨慎。

同行业可比公司坏账情况如下表:

单位:万元

项目	兴齐眼药	莎普爱思	康弘药业
应收账款账面余额	9,934.72	2,780.53	42,730.09
期末计提坏账准备余额	634.26	103.87	1,492.20
应收账款期末净额	9,300.46	2,676.65	41,237.89

期末计提坏账准备余额占应收账款 面余额比例	6.38%	3.74%	3.49%
--------------------------	-------	-------	-------

注：可比公司数据摘自上述公司 2019 年报，由于康弘药业暂未披露 2019 年度数据，此数据摘自 2019 年度半年报。

期末计提坏账准备余额占应收账款账面余额比例，三家公司分别为 6.38%、3.74%、3.49%，公司计提坏账准备充分。

问题八：2017-2019 年，你公司销售费用分别为 1.34 亿元、1.93 亿元和 2.19 亿元，占营业收入比重分别为 37.17%、44.85%和 40.43%。

(1) 请结合产品类别、销售模式、市场策略、市场占有率、销售费用结构、销售人员数量、平均薪酬以及各项业务开展情况、同行业销售费用状况、近三年销售费用与营业收入增幅及占比的匹配性等情况，说明你公司近三年销售费用占营业收入的比重是否符合行业惯例且具备商业逻辑，与同行业上市公司及主要竞争对手相比是否存在较大差异，如是，请说明具体原因；

回复：

1、销售模式

目前，我国医药企业主要采取的营销模式分为专业化学术推广模式和代理模式。专业化学术推广模式：医药企业的终端市场拓展职能由自建营销团队完成。医药企业借助学术交流等形式，使医疗机构能够充分了解产品特点、临床效果、给药方式及相关领域的产品发展趋势，促进产品的市场认可度。代理模式：医药商业公司取得药品生产企业的药品销售代理权，进行终端市场拓展工作。

医药企业不同营销模式的差异比较如下：

比较项目	专业化学术推广模式	代理模式
销售价格	较高	较低
销售费用率	较高	较低
营销团队	自建营销团队	代理商营销团队
终端市场推广	医药企业承担	代理商承担

由于我国实行处方药与非处方药（OTC）区别管理制度，处方药专业性强、新药创新快，购买需要职业医师开具处方并指导用药，临床医师在用药过程中需要不断加强对具体药品的了解，因此，处方药物多采用专业化学术推广模式。

由于处方药具有专业性强的特点，采取该营销模式的医药企业多自建包括学术专员在内的营销团队。鉴于我国现行医药管理体系下，处方药的销售定价和管理以省、自治区、直辖市为划分单位，因此，医药企业一般在各个省、自治区、直辖市均会建立办事处，安排具体营销人员负责该区域内的产品学术推广、医药商业公司合作、发货与收款等，营销人员数量较多，差旅活动频繁。

采取该种营销模式的医药企业在学术化推广过程中，需要举办多种形式的学术研讨活动，如国际眼科学术会议、全国眼科学术会议、区域性专业技术会议、市级学术推广会。因此，公司与上述学术推广活动相应的职工薪酬、差旅费、会议费等相关费用较高。

2、产品特点

眼睛结构复杂，致病因素及疾病种类众多，用药专属性强。因此，眼科药物细分类别多，生产企业需对眼科药物的功能、差异、特点做更多的学术推广和功效推介。由于我国专业从事眼科药物生产企业较少，专业眼科药物营销团队只能通过自己组建、自费培养方式进行培育和发展，公司在营销团队培育方面的支出较多。

近三年销售费用结构如下表：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
职工薪酬	8,294.02	6,173.85	3,173.70
差旅费	6,757.63	6,857.09	4,717.72
会议费	2,620.77	1,985.97	2,079.79
办公费	1,698.72	1,665.66	1,537.95
业务招待费	1,604.76	1,758.66	1,047.35

项目	2019 年	2018 年	2017 年
宣传促销费	514.36	363.03	412.45
运费	286.79	338.04	255.68
折旧	72.45	25.35	31.01
其他	78.77	172.14	127.39
合计	21,928.27	19,339.79	13,383.03
销售费用占营业收入比例%	40.43	44.85	37.17
员工年平均人数	414	396	269
每人年平均职工薪酬	20.03	15.59	11.8

公司逐年加大销售市场投入，增加销售岗位编制，提高销售人员工资薪酬，打造专业的精英销售团队，通过学术会议、品牌专项活动和线上宣传等多种形式进一步提升品牌影响力。

公司及同行业可比公司销售费用占比情况对比如下：

股票代码	公司简称	2019 年	2018 年	2017 年
300573	兴齐眼药	40.43%	44.85%	37.17%
002773	康弘药业	50.23%	47.15%	45.83%
603168	莎普爱思	48.40%	47.81%	43.69%

注：可比公司数据摘自上述公司 2019 年报，由于康弘药业暂未披露 2019 年度数据，此数据摘自 2019 年度半年报。

与同行业其他上市公司相比，本公司销售费用率未见明显异常情况。

(2) 请补充报备你公司近三年销售费用前五名支付对象的名称、支付的金额及占比，服务的主要内容、协议的主要内容、涉及费用的会计处理，支付对象是否与你公司控股股东、实际控制人、现任及历任董事、监事、高级管理人员及其近亲属、持股 5%以上股东和关键业务人员存在关联关系；

回复：

2017 年-2019 年销售费用前五名支付对象如下表：

支付客户名称	2019年			2018年			2017年		
	付款金额	费用金额	费用占比%	付款金额	费用金额	费用占比%	付款金额	费用金额	费用占比%
支付客户 1	1,195.33	1,194.55	5.45	1,564.83	1,469.99	7.6	779.13	872.21	6.52
支付客户 2	544.73	309.77	1.41	602.19	256.11	1.32	397.8	172.86	1.29
支付客户 3	597.14	596.71	2.72	148.66	148.52	0.77	133.5	133.36	1.00
支付客户 4	323.8	279.14	1.27	117.8	101.55	0.53	106	100	0.75
支付客户 5	177.66	167.61	0.76				91.04	85.89	0.64
支付客户 6				116.86	111.11	0.57			
合计	2,838.66	2,547.78	11.62	2,550.34	2,087.29	10.79	1,507.47	1,364.32	10.2

支付客户名称	服务及协议内容	会计处理
支付客户 1	社会保险、住房公积金代缴及薪酬管理服务	销售费用-职工薪酬
支付客户 2	提供国际、国内航班查询、订票、送票、送机等服务	销售费用-会议费、差旅费
支付客户 3	社会保险及住房公积金代缴服务	销售费用-职工薪酬
支付客户 4	展会服务	销售费用-会议费
支付客户 5	展会服务、设计、活动策划	销售费用-会议费
支付客户 6	写字间租赁	销售费用-办公费

上述公司与控股股东、实际控制人、现任及历任董事、监事、高级管理人员及其近亲属、持股 5%以上股东和关键业务人员均不存在关联关系。

(3) 说明公司进行市场、学术推广等营销活动及相关费用支出的申请、审批流程及负责人，相关内控制度是否健全并有效执行，公司确保大额销售费用支出的真实性、合规性的措施，并自查是否存在相关费用支出违规的风险；

回复：

由于我公司大部分产品为处方药，处方药专业性强、新药创新快，购买需要职业医师开具处方并指导用药，临床医师在用药过程中需要不断加强对具体药品的了解，因此，公司每年需要举办多种形式的学术研讨活动，如国际眼科学术会议、全国眼科学术会议、区域性专业技术会议、市级学术推广会等。

公司建立了完善的会议审批流程、会议核销流程等相关管理制度。销售合规

部负责费用对应的合同、发票单据、会议资料等审核，以检查费用发生的真实性完整性。

公司检查了合同的签订，款项的支付以及会议资料的搜集，保证大额销售费用的支出是真实的、合规的，不存在费用支出违规的风险。

(4) 请自查并说明是否存在为控股股东、实际控制人及其关联方垫付资金、承担费用的行为。

回复：

公司列支的费用均与生产经营相关，严格执行公司内控制度。经自查，公司不存在为控股股东、实际控制人及其关联方垫付资金、承担费用的行为。

问题九：2019年1月29日，你公司披露《关于硫酸阿托品滴眼液获得临床试验通知书的公告》，称你公司的注册分类为化学药品2.4类新药的硫酸阿托品滴眼液获得国家药品监督管理局签发的药品临床试验通知书，同意开展延缓儿童近视进展的临床试验。你公司在2020年4月16日回复我部关注函中表示，目前，公司在研产品硫酸阿托品滴眼液处于III期临床试验阶段。请你公司结合硫酸阿托品临床试验开展的时间进程，说明是否按照《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第2号——上市公司从事药品、生物制品业务》的相关规定在临床试验取得阶段性进展的时候及时履行了信息披露义务。

回复：

我公司的2.4类新药硫酸阿托品滴眼于2019年1月23日获得了药物临床试验通知书，获准开展临床试验。按照《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第2号——上市公司从事药品、生物制品业务》（2015年修订）的规定，公司及时进行了披露。因提交的研究数据支持可以直接开展III期临床试验，所以，我们在关注函中回复，在研产品硫酸阿托品滴眼液处于III期临床试验阶段。

后续该产品在临床试验取得阶段性进展时，我公司会严格按照《深圳证券交易所创业板行业信息披露指引第2号——上市公司从事药品、生物制品业务》（2019

年修订) 的相关规定, 及时进行信息披露。

问题十: 2019年4月以来, 公司包括董事、高级管理人员在内的多名股东陆续披露减持计划并进行减持, 从最新披露的减持进展来看, 桐实投资有限公司、Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.以及公司董事会秘书张少尧、董事高峨自2019年4月以来累计减持公司股份451.13万股、230.89万股、6万股和10.7万股, 其中桐实投资仍处于减持期间内。截至年度报告披露日前上一月末普通股股东总数5,737户, 较报告期末股东总数8,110户大幅减少, 股东户均持股数(总股本/股东总数)进一步集中。

(1) 请你公司核实并补充披露截至目前上述股东减持股份的数量、金额及减持的具体原因, 说明你公司是否存在为配合股东减持而炒作股价的情形;

回复:

1、桐实投资有限公司自2019年4月以来减持情况如下:

序号	减持方式	减持时间	减持均价 (元/股)	减持股数 (股)	减持金额 (元)	具体原因
1	集中竞价	2019-04-12 至 2019-04-17	29.06	466,300	13,551,766.00	自身资金 需求
2	大宗交易	2019-04-18	35.88	600,000	21,518,000.00	自身资金 需求
3	集中竞价	2019-04-23 至 2019-04-26	58.47	355,000	20,757,711.00	自身资金 需求
4	集中竞价	2019-07-11 至 2019-07-29	72.92	824,300	60,111,887.00	自身资金 需求
5	集中竞价	2019-10-11 至 2019-10-29	86.56	626,700	54,246,655.97	自身资金 需求
6	集中竞价	2019-11-04	88.51	197,600	17,490,087.00	自身资金 需求
7	大宗交易	2019-12-20	70.73	593,700	41,992,401.00	自身资金

						需求
8	集中竞价	2020-01-14 至 2020-01-23	80.67	87,600	7,066,455.00	自身资金 需求
9	集中竞价	2020-02-11 至 2020-02-28	79.16	736,700	58,317,910.00	自身资金 需求
10	大宗交易	2020-03-13	85.66	23,400	2,004,444.00	自身资金 需求

2、Lilly Asia Ventures Fund II, L.P. 自 2019 年 4 月以来减持情况如下：

序号	减持方式	减持时间	减持均价 (元/股)	减持股数 (股)	减持金额 (元)	具体原因
1	集中竞价	2019-05-14 至 2020-03-05	80.22	2,472,877	198,369,192.90	公司资金 安排需要
2	大宗交易	2019-04-23 至 2020-03-11	67.57	1,280,300	86,503,950.00	公司资金 安排需要

3、张少尧先生自 2019 年 4 月以来减持情况如下：

序号	减持方式	减持时间	减持均价 (元/股)	减持股数 (股)	减持金额 (元)	具体原因
1	集中竞价	2019-11-06	91.46	60,000	5,480,439.87	个人资金需求

4、高峨女士自 2019 年 4 月以来减持情况如下：

序号	减持方式	减持时间	减持均价 (元/股)	减持股数 (股)	减持金额 (元)	具体原因
1	集中竞价	2019-09-09	88.62	83,700	7,407,878.56	个人资金需求
2	集中竞价	2019-11-06	93.60	23,300	2,178,153.90	个人资金需求

截至本回复函出具之日，桐实投资合计减持4,511,300股，占公司现有总股本的5.4729%；Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.合计减持3,753,177股，占公司现有总股本的4.5532%；张少尧先生合计减持60,000股，占公司现有总股本的0.0728%；

高峨女士合计减持107,000股，占公司现有总股本的0.1298%。

上述股东通过集中竞价交易减持公司股份均为股东公司发展需要或个人资金需求的合理原因，相关减持计划、进展情况均已严格按《上市公司收购管理办法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》及《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等相关规定进行披露。

同时，针对股价上涨情形，公司在临时公告中多次提示相关风险，劝导投资者理性投资，公司严格履行信息披露职责，不存在为配合股东减持而炒作股价的情形。

(2) 请进一步结合 2019 年一季度末、二季度末、三季度末股东总数及前十大股东差异，自查你公司、你公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属、持股 5%以上股东，是否存在涉嫌内幕交易、市场操纵的情形；

回复：

经查公司 2019 年一季度末、二季度末、三季度末股东总数分别为 7390 人、5537 人、7469 人。前十大股东分别如下：

2019 年一季度末		2019 年二季度末		2019 年三季度末	
股东名称	持股数量 (股)	股东名称	持股数量 (股)	股东名称	持股数量 (股)
刘继东	25,484,000	刘继东	25,484,000	刘继东	25,484,000
桐实投资有限公司	15,075,000	桐实投资有限公司	13,653,700	桐实投资有限公司	12,829,400
Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.	5,400,000	Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.	3,915,400	Lilly Asia Ventures Fund II, L.P.	3,091,123
高峨	1,220,000	中国建设银行股份有 限公司－富国精准医 疗灵活配置混合型证	1,812,723	中国银行股份有限公司-博时医疗保健行 业混合型证券投资基	1,381,629

		券投资基金		金	
彭刚	1,020,000	中国工商银行股份有限公司-富国医疗保健行业混合型证券投资基金	1,288,576	中国建设银行股份有限公司-富国精准医疗灵活配置混合型证券投资基金	1,304,825
赵晓君	1,020,000	高峨	1,220,000	高峨	1,136,300
张俊生	775,440	中国银行股份有限公司-博时医疗保健行业混合型证券投资基金	1,029,129	中国工商银行股份有限公司-富国医疗保健行业混合型证券投资基金	1,050,676
中国建设银行股份有限公司-摩根士丹利华鑫多因子精选策略混合型证券投资基金	767,011	中国建设银行股份有限公司-富国低碳新经济混合型证券投资基金	841,400	中国建设银行股份有限公司-富国低碳新经济混合型证券投资基金	815,800
张少尧	710,000	中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	780,700	中国工商银行股份有限公司-富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)	800,000
徐凤芹	520,106	中国建设银行股份有限公司-富国生物医药科技混合型证券投资基金	772,700	中国银行股份有限公司-易方达医疗保健行业混合型证券投资基金	790,900

由以上前十大股东情况可见，2019 年一季度末至 2019 年三季度末，公司前十大股东有所变化，桐实投资有限公司、Lilly Asia Ventures Fund II,L.P.、高峨、彭刚等股东有减持。公司在 2019 年二季度末至 2019 年三季度末增加了基金机构投资者，分别为富国精准医疗灵活配置混合型证券投资基金、富国医疗保健行业混合型证券投资基金、博时医疗保健行业混合型证券投资基金、富国低碳新经济混合型证券投资基金、富国天惠精选成长混合型证券投资基金(LOF)、富国生物医药科技混合型证券投资基金、易方达医疗保健行业混合型证券投资基金。

根据中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司反馈的《股东股份变更明细清单》及公司自查，公司董事、副总经理、董事会秘书张少尧先生于 2019 年 11 月 6 日通过集中竞价方式减持其持有的公司股份 60,000 股，董事、副总经理高峨女士分别于 2019 年 9 月 9 日、2019 年 11 月 6 日通过集中竞价方式减持其持有的公司股份 107,000 股。桐实投资有限公司自 2019 年 1 月至 2020 年 4 月 27 日，累计减持 4,511,300 股，Lilly Asia Ventures Fund II,L.P.累计减持 3,753,177 股。上述减持均已按照相关规定进行了披露。除上述情况以外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其近亲属不存在买卖公司股票的情形。

经自查，公司董事、监事、高级管理人员及其直系亲属、持股 5%以上股东不存在涉嫌内幕交易、市场操纵的情形。

(3) 请结合你公司股价动态市盈率、区间涨幅、外部环境变化、公司业绩波动等，向投资者进行充分的风险提示。

回复：

截至 2020 年 4 月 29 日收市，公司动态市盈率为-184.06 倍。公司股价自 2019 年 4 月 29 日至 2020 年 4 月 29 日期间，股价涨幅 60.36%。

资本市场是受多方面因素影响的市場，上市公司股票价格可能受到国内外宏观经济形势、金融市场流动性、资本市场氛围、短期技术指标、投资者心理等多元因素影响。近年来，因我国人口老龄化、青少年近视呈现高发、低龄化趋势、生活方式转变、工作强度增大、过敏源增加、用眼不当等各类因素的影响，各种眼疾罹患率逐年增高，眼科药物市场保持持续增长。

公司是一家主要从事眼科药物研发、生产、销售的国家高新技术企业，拥有省级企业技术中心和省级眼科药物工程技术研究中心，产品管线丰富，已形成核心竞争力。2019 年 4 月以来，公司多项在研产品取得进展，其中，溶菌酶滴眼液和盐酸奥洛他定滴眼液陆续收到国家药品监督管理局核准签发的《药品注册批件》，左氧氟沙星滴眼液、盐酸莫西沙星滴眼液等陆续获得国家药品监督管理局下发的药品注册受理通知书。

公司于 2020 年 4 月 20 日披露了《2019 年度报告》（公告编号：2020-018），

2019 年公司实现营业总收入为 54,243.42 万元，比上年同期增长 25.80%；归属于上市公司股东的净利润为 3,589.38 万元，比上年同期增长 162.79%。公司于 2020 年 4 月 27 日披露了《2020 年第一季度报告》（公告编号：2020-029）。报告期内，公司实现营业收入 8,270.96 万元，比去年同期下降 25.48%；归属于上市公司股东的净利润为-1,043.49 万元，比去年同期下降 1,082.18%。公司主要产品为眼科处方药物，终端客户大多为各级医疗机构。因新冠肺炎疫情，医疗机构正常的诊疗工作受到限制，公司产品的终端需求受到影响，公司营业收入及利润均较上年同期下降。随着疫情逐步得到控制，公司将继续以重点区域为核心，加大客户开发力度，通过学术会议、品牌专项活动和线上推广等多种方式，不断提高市场占有率。

在此，特向全体投资者进行风险提示如下：

1、股价波动风险

截止 2020 年 4 月 29 日，公司股票收盘价为 93.20 元/股，动态市盈率-184.06 倍。公司分别于 2019 年 4 月 11 日、4 月 16 日、4 月 19 日、4 月 23 日、4 月 25 日、5 月 9 日、7 月 8 日发布了《股票交易异常波动公告》（公告编号：2019-012、2019-013、2019-029、2019-030、2019-033、2019-039、2019-048）。公司提醒广大投资者注意二级市场交易风险，理性投资。

2、行业政策紧缩及药品降价风险

随着国家医疗卫生体制改革的不断推进与深化，国家对医药行业的监管力度不断加强，国家医保药品目录动态调整，医药政策措施陆续出台。医药行业的“两票制”改革、二次议价、药品招投标、医保支付控费、分级诊疗、“4+7”药品集中采购试点方案开始执行等给药品价格带来不确定性。针对上述情况，公司管理层在始终坚持合法合规经营的前提下，将加强对行业政策等环境变化的应对能力，及时掌握政策动态并积极落实，不断规范内部管理、调整及改进生产经营策略，不断完善研发、生产、销售等各个环节监控体系，推进学术推广力度和市场开拓强度，增加开发医院数量及产品销售数量。

3、业绩增长放缓及业绩未达预期的风险

面对当前医药行业的复杂形式，新的医药管理、医疗保障政策将陆续出台，市场竞争加剧，此外，公司为延伸眼科业务产业链，在眼科医疗服务和眼科器械领域陆续进行了多项投资，上述领域的拓展形成收益尚需一定时间，新建项目折旧费用也会相应增加。因此，公司可能面临业绩增长放缓及业绩未达预期的风险。针对上述情况，公司将进一步挖掘市场潜力，提高产品市场占有率，提升公司销售覆盖能力。同时，公司也将控制投资项目风险上限，并将按计划严格抓紧推进相关工作，确保投资项目预期收益的顺利实现。

4、规模快速扩张带来的管理风险

随着公司的资产和业务规模逐步扩大，公司的管理任务将逐渐加重、管理难度加大。若公司的管理制度和人员不能与公司的发展相匹配，将会因规模扩张带来可能的管理风险。针对上述情况，公司将加大对现有管理人员的培训，提升管理能力，同时招聘并储备一批管理人员，以应对规模快速扩张带来的管理风险。

5、研发项目未达预期的风险

公司高度重视技术创新和产品研发，但新药研发经历环节多、开发周期长，容易受到不可预测因素的影响。由于研发持续投入，可能造成研发成本上升，导致公司短期经营成本上升，影响公司短期盈利水平。针对上述情况，公司将不断改进和提升研发水平，集中力量推进重点研发项目，拓展研发管线，最大限度控制研发风险。

6、新型冠状病毒肺炎疫情带来的风险

因国内突发新型冠状病毒肺炎疫情，医院的门诊量、手术量下滑，导致公司生产、销售等工作受到了不同程度影响。长期看公司产品的客户端需求并未减少，但是短期内会对公司经营带来一定影响。面对突如其来的变化，公司及时制定多项应急管理措施，在做好自身防疫工作的前提下，积极有序开展复工复产，最大限度减少疫情对公司经营及发展所带来的不利影响。

公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律法规、规范性文件的要求，持续做好信息披露相关工作。公司董事会提醒广大投资者：《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》及巨潮资讯网

(<http://www.cninfo.com.cn>) 为公司指定的信息披露媒体，公司所有信息均以指定媒体刊登的信息为准。敬请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告。

沈阳兴齐眼药股份有限公司

董事会

2020年4月29日