

## 黑龙江珍宝岛药业股份有限公司

### 关于媒体报道的澄清公告

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。

#### 重要内容提示

●2016年10月17日，网上出现了题为《珍宝岛：销量骤降收入蹊跷大日均会务支出高达53万》的报道，提及“血塞通销量大幅下滑，营收返升”、“库存激增，现金流巨幅下滑”等内容。

#### 一、报道相关内容简述

2016年10月17日，网上出现了题为《珍宝岛：销量骤降收入蹊跷大增日均会务支出高达53万》的报道，提及“血塞通销量大幅下滑，营收返升”、“产品库存骤升”、“舒血宁注射液及骨肽库存上升”、“原材料库存激增，现金流巨幅下滑”、“非公开发行募集资金去建一个与主业毫不相干的中药材商品交易中心”等内容。

#### 二、澄清声明

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司（以下简称“公司”）对内容相关事项进行了核查。

（一）媒体报道称：公司主要竞争对手是中恒集团的血栓通和昆药集团的血塞通，三大药企血塞通产品均有大幅度下滑，中恒集团血栓通系列营收同比下降64.03%，昆药集团血塞通系列营收有7%的升幅。回过头去看珍宝岛，产品销量下降30%的情况下，相关产品营收仍然增长20%。经核实，就上述报道相关情况说明如下：

2015年因国家医改政策调整、医药市场环境变化、产品竞争格局改变等多重因素，导致国内多数药品营销公司均受到不同程度的影响，珍宝岛药业的产品

销售量也出现下滑的情况，与医药行业现状相符。为适应政策环境变化，提高企业产品终端推广能力及增强企业盈利能力，2015 年公司将多层级代理制招商进行了优化，减少了代理层级，公司延伸了销售职能，将主要由原客户进行的市场推广学术会议、产品宣传转由公司直接进行。通过市场客户结构的改造，加大了企业对产品的宣传力度、缩减了销售的中间环节，但同时提高了公司产品的销售价格，价格的提升提高了公司的销售收入。

（二）媒体报道称：中恒集团和昆药集团纷纷大幅下调产量，减小库存，然而珍宝岛冻干库存却激增 460%，这不得不让人怀疑管理层在生产销售环节的管理问题，应对行业危机不力。舒血宁注射液在 2015 年销量下降了 35%，注射用骨肽销量下降了 31%，然而由于产量调控并不理想，舒血宁注射液库存同比上年增长 54.91%，注射用骨肽同比增长 431.65%。经核实，就上述报道相关情况说明如下：

生产注射用血塞通（冻干）的哈尔滨珍宝制药有限公司冻干车间为 2014 年新启动生产的车间，设备处于磨合期，导致 2014 年底成品库存略低，从而导致 2015 年底库存量比上年增幅较大。生产注射用骨肽的黑龙江珍宝岛药业股份有限公司其中一个冻干车间为 2014 年下半年投入生产使用，而且由于 2014 年该产品销售量大幅度增加，产能处于紧张的状态，2014 年年底库存较低。随着 2015 年两个冻干车间同时生产，2015 年底库存量比上年增幅较大。针对库存情况，公司管理层已经采取积极应对措施，加大产品销售力度，同时对产销进度安排进行了更为合理的调整。

（三）媒体报道称：2015 年珍宝岛的存货达到 13.78 亿元，较上期末同比增加 83.1%。其中原材料存货账面价值劲升 5.5 亿元，这意味着除了上市募集的资金之外，公司还额外动用 3.5 亿资金购买三七、银杏等原材料。目前总额 7 亿的原材料库存，也就是说珍宝岛差不多储备了生产一年半产品的原材料。尽管考虑到三七等原材料目前价格较低，但如此大规模“储粮”也惹人质疑其必要性。同时，珍宝岛亦披露公司经营性现金流量的巨幅下滑是由于大量采购原材料三七及销售费用增加所致。经核实，就上述报道相关情况说明如下：

我公司注射用血塞通、血塞通注射液、血栓通胶囊使用的原料均为三七。在三七价格大幅下降的背景下，公司考虑到未来三七药材周期性的价格变化对成本

的影响，战略性增加三七采购数量，采购资金在战略规划范围内。在经过检验符合中国药典 2015 版质量要求的前提下，同步进行了战略药材的稳定性考察来确定三七放置时间，一方面满足未来生产需求，一方面作为战略药材储备为三七药材销售做库存。

公司现金流下滑确如报道所述是由于大量采购原材料三七及销售费用增加所致，属于公司正常生产经营安排。

（四）媒体报道称：在其经营性活动现金流量支出中，与购买商品、接受劳务支付的现金数额相若的是支付其他与经营活动有关的现金，不过，其增幅更大，从 2014 年的 1.4 亿增长到 2015 年的 8.1 亿，其中的大头是会务费用的支出，竟从 2014 年的 2700 万增长到 2015 年的 1.9 亿，增长超过 7 倍。经核实，就上述报道相关情况说明如下：

会议费用增加是为适应政策环境变化，提高企业产品终端推广能力及增强企业盈利能力，2015 年公司将多层级代理制招商进行了优化，减少了代理层级，公司延伸了销售职能，将主要由原客户进行的市场推广学术会议、产品宣传转由公司直接进行，从而增加了公司的会议费用。2015 年公司销售费用占营业收入为 23.31%，同行业企业昆药集团、华润双鹤、以岭药业销售费用占营业收入平均比为 26.06%，公司 2015 年销售费用支出低于同行业平均水平。

支付的其他与经营活动有关的现金增加主要是研发费、差旅费、备用金和保证金、广告宣传费。上述费用增加是由于公司为增加产品储备，加大产品研发投入力度；同时药品销售当中学术推广会、产品宣传会、品牌宣传会等会议对产品销售起至关重要的作用，在拓展市场、增加销售的同时，差旅费及广告宣传费有所增加；备用金和保证金的增加为公司在销售过程中为与用药单位长期合作，达成协议而需缴纳的保证金。以上费用支出及增长已经公司严格审查及核算，符合公司内控标准及发展需要。

（五）媒体报道称：去年 IPO 募集资金投资项目几经变更，今年却准备非公开发行 1.18 亿股，募集资金 20 亿去建一个与主业毫不相干的中药材商品交易中心，个中种种，实在令人费解。经核实，就上述报道相关情况说明如下：

目前公司中医药全产业链一体化运营模式和业务体系已经形成，产业资源优势突出，但仍需进一步加大对各上游中药材质量的控制，尤其是对中药原材料的

控制水平。加强中药材专业市场对全国主要目标市场的覆盖，进一步优化中药材专业市场的管理以及实体市场与网上交易市场的互通链接，进一步扩展公司中药材大宗交易平台的品种并提高其市场影响力。因此中药材商品交易中心项目并非与公司主业毫不相关的项目。同时，公司将根据市场实际情况对募投项目保持持续测评、优化，以实现公司、股东效益最大化。

### 三、风险提示

本公司提醒广大投资者：本公司发布的信息以上海证券交易所网站 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)、《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》上的公告为准，请广大投资者理性投资，注意风险。

特此公告。

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司董事会

2016年10月19日