

公司代码：603567

公司简称：珍宝岛

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司
2021 年年度报告摘要

第一节重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 中准会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

黑龙江珍宝岛药业股份有限公司拟以2021年12月31日总股本941,963,592股为基数，向全体股东每10股派发现金股利1.06元人民币(含税)，共计分配现金股利总额为99,848,140.76元，母公司累计剩余未分配利润人民币2,840,224,619.68元结转下一年度。2021年度不送股，不以资本公积金转增股本。

第二节公司基本情况

1 公司简介

| 公司股票简况 | | | | |
|--------|---------|------|--------|---------|
| 股票种类 | 股票上市交易所 | 股票简称 | 股票代码 | 变更前股票简称 |
| A股 | 上海证券交易所 | 珍宝岛 | 603567 | 无 |

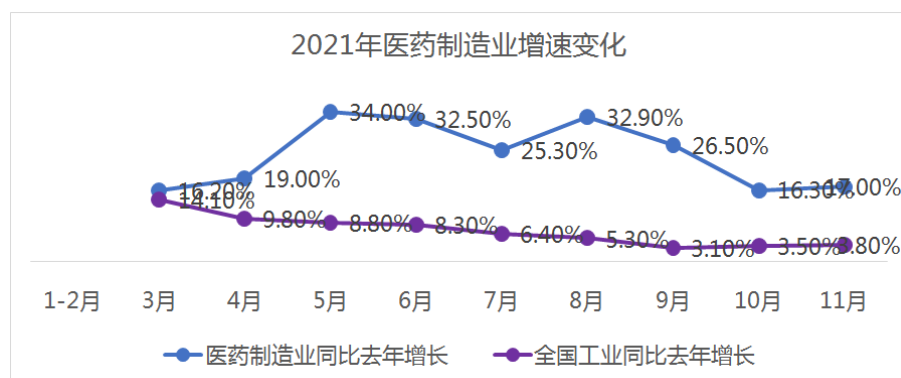
| 联系人和联系方式 | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|----------|-------------------|-------------------|
| 姓名 | 张海英 | 王震宇 |
| 办公地址 | 黑龙江省哈尔滨市平房区烟台一路8号 | 黑龙江省哈尔滨市平房区烟台一路8号 |
| 电话 | 0451-86811969 | 0451-86811969 |
| 电子信箱 | zbddsh@zbdzy.com | zbddsh@zbdzy.com |

2 报告期公司主要业务简介

(1) 行业发展阶段

2021年医药行业呈现显著提升后逐步趋缓态势。根据国家统计局数据，2021年医药制造业规模以上工业企业实现营业收入29,288.5亿元，同比增长20.1%，实现利润总额6,271.4亿元，同比

增长 77.9%。截至 11 月，全年每月医药工业制造业营收同比增速均超过 15%，最高月同比增速达 34%，其中有 5 个月同比增速均超过 25%，高于同时全国工业的增速。



(2) 周期性特点

医药行业关系到国计民生，是刚性需求，具有较强的抗周期性，无论宏观经济周期如何波动，老百姓看病吃药的需求相对稳定，这使得医药行业具有明显的非周期特性，医药行业不存在明显的区域性特征，其季节性也不强，但部分药品在该疾病较易发生的季节销售量会增加。总体而言，在我国老龄化及医疗改革的背景下，我国政府对于卫生事业的投入逐年增加，社会对于医药行业的刚性需求依然强烈。

(3) 公司市场地位

报告期内，公司荣获米内网“2021 年中国中药企业百强榜第 26 位”、全国工商联医药业商会“2020 年度中国医药制造业百强第 63 位”、“2021 年‘传统医药国际化’全球企业排名第 66 位”、“2021 年位列中国中医药创新企业推荐名单”、“2021 中成药企业 30 强”、“2020 年度中华民族医药优秀品牌企业”、“2021 年全国企业品牌建设 TOP100”、纳入“黑龙江省重点培育智能工厂库”“2021 年人力资源管理杰出奖”、“2021 年国家加工贸易产业园（亳州中药材商品交易中心）”、“黑龙江省中医药工作先进集体”、“2021 年黑龙江省 3.15 向社会公开承诺诚信单位”、入选《中国企业文化年鉴 2019-2020》等荣誉奖项。公司董事长方同华荣获上海证券报颁发的中国企业“金质量”卓越企业家奖。

(一) 主要业务

2021 年，公司建设与发展紧扣“以人民为中心”、“建党 100 周年”和“十四五”开局的时代主题，积极应对国家“三医联动”改革新形势，瞄准医药行业发展的新趋势、新要求和新变化，坚持稳中求进、聚焦主业的发展总基调，重点推进医药工业、中药产业、产融结合协调发展。

2021 年，公司继续深化推进以中药为主，化药、生物药协调发展全面出新的研发理念，已完成“一心四院”研发体系建设，以“一心”（科技研发中心）为枢纽，以“四院”（北京研究院、

哈尔滨研究院、上海研究院和杭州研究院)为基地,充分发挥各研究院优势特色,实现公司研发规划与计划,进一步明确了各研究院职能。公司引进中药、化药及临床研究领域高端技术人才,组建了 200 多人的研发团队,搭建七大研发平台,包括化药创新药研发平台、化药高端制剂研发平台、化药仿制药研发平台、中药创新药研发平台、中药院内制剂研发平台、中药配方颗粒研发平台以及药物临床研究平台,依托七大研发平台及研发项目,迅速培育新药研发领域专业化的自研队伍。结合中药研发特点,坚持传承与创新并重,突出中医药优势治疗领域,以“名院、名医、名方”中药创新源泉,重点布局中药创新药、院内制剂研发及经典名方开发等中医药特色领域。针对化药创新药研发,聚焦抗病毒和抗肿瘤领域,引进抗流感一类创新药 ZBD1042 项目,目前准备启动 II 期临床试验。公司目前仍有 4 项在研化药创新药;针对高端制剂及普通仿制药研发,公司依托原料药生产平台优势,积极立项化药原料药研发项目,围绕市场较大的八大治疗领域开展仿制药研发,争取在仿制药上市后,凸显原料生产与销售优势,增强产品竞争力,公司目前在研原料药及仿制药制剂项目共 41 项。通过投资参股特瑞思公司,聚焦肿瘤如乳腺癌、肺癌等重大肿瘤疾病领域,以 ADC 为核心产品,同步布局单抗、双抗产品,打造生物药重磅产品线。截至 2021 年 12 月 31 日,有效专利国内共 153 项,其中发明专利 94 项,实用新型专利 3 项,外观设计专利 56 项;国外共有 9 项发明专利在欧洲、美国或日本获得授权。报告期内,公司新增国内申请发明专利 13 项,获得国内发明专利授权 12 项,国外发明专利授权 4 项,国内实用新型授权 1 项。

公司现已形成从原料药、化学制剂、中药制剂、生物制剂的产品布局,并通过研发不断完善产品线,为临床医患提供多元化产品组合。目前公司共拥有心血管、脑血管、呼吸、儿科、骨科等疾病用药共 45 个,其中基本药物 12 个、医保产品 25 个,注射剂核心产品:注射用血塞通、舒血宁注射液等;口服制剂核心产品:血栓通胶囊、复方芩兰口服液、小儿热速清糖浆等,经过市场的长期检验,市场占有率居行业前列。公司重点围绕“赋能突围、减政提效”的工作思路,坚持“多线并存”、坚持“多品共销”,建立不同品种、不同规格、不同渠道的组合式营销体系。通过产品线不断完善,产品标准不断升级,产品结构不断优化,形成以注射用血塞通 100mg、血栓通胶囊、复方芩兰口服液为主,其他普药产品为辅的产品布局,最终形成中药、化药、生物药、仿制药、创新药的全产品线布局。公司全资子公司哈珍宝的独家产品血栓通胶囊近几年始终保持高速增长,2021 年销售收入同比上涨超 36%,该产品已成为珍宝岛在心脑血管疾病用药市场的另一潜力产品,助力其加快提升市场排名。

亳州交易中心积极发展中药材贸易业务,在全国划分 7 个大区,分设吉林靖宇、河北安国、广西玉林、四川成都、湖南廉桥、甘肃陇西和浙江磐安 7 个产地办事处,与 36 个产地县、镇政府,

以及当地协会、农村合作社、产地加工大户等建立联系，将产地货源在神农仓展示，打造神农仓产地元素，助推神农仓和产地仓一体化发展，通过神农仓内现场销售和场外销售拓宽销售渠道。在“神农采”平台开设“神农仓”专属旗舰店，线上展示并销售神农仓全部货品，实现商品性状、价格、库存等信息与仓内在售品种无缝对接，实现神农仓大卖场线上线下一体化运营。交易中心线下市场对现货区升级，扩大交易园区商户经营场所；对草药行业态改造，重新规划草药行经营区域；尝试多种旅游运营方式，与旅行社达成合作，制定引流营销策略，独家承接研学游，并正式被授予国家 AAA 级旅游景区。公司下属子公司安徽珍宝典当有限公司借助交易中心的平台支撑，开展中药材质押业务，服务交易中心线上线下客户，增加客户粘性并扩大品牌影响力。

2020 年 2 月，公司启动了非公开发行股票项目，于 2021 年 1 月末顺利过会并于 2 月 5 日取得了证监会的发行许可批件。发行阶段的 9 个月中，在董事长的带领下，公司研发、财务、董秘等公司领导电话沟通、邮件沟通、网络会议、邀请部分投资者实地调研、拜访投资者等多种形式的的项目路演及沟通交流活动，对接有意向的投资机构。通过推介和路演，进一步打开了公司在资本市场的知名度，践行了公司在资本市场的“走出去”与“引进来”，为广大资本市场的投资者，展现了生动、立体、具有投资价值的珍宝岛药业。最终获配认购投资机构（及自然人）共计 12 家。本次非公开发行，成功募集资金 12.38 亿元，为公司拓宽战略经营布局，扩大生产业务规模、丰富研发产品管线等提供了有力的资金保障。

（二）经营模式

1、医药工业

（1）采购模式

①中药材采购

集中采购模式：对于各分子公司生产需要的中药材原料，公司成立专业的采购部门进行统一采购。采购部门对常用品种在各大中药材流通市场建立了 7 个中药材信息网点，并建立了市场价格动态分析的平台，对市场价格进行动态跟踪与分析，根据中药材行情变化，结合公司年度采购计划、实时库存等情况，综合考虑各种药材的市场供求和价格情况，进行灵活机动、科学合理的采购。

战略采购模式：针对公司的重点、战略品种，通过对其当前市场的行情进行分析，结合历年需求量及未来发展趋势进行评估，在其价格相对低位或存在断货风险的情况下进行战略储备，以降低生产成本、保障生产的正常进行。此外，公司通过自建产地/市场办事处，直接与产地/市场供应商对接，以达到减少药材流通环节、控制药材质量稳定，做到采购全程可追溯。

②其他原辅料和包材的采购

其他原辅料是指除中药材之外的各种化学和生物制剂，包材是指各种瓶、盖、塞、盒、箱等

包装材料。公司一般采取集中公开招标的方式，整合各公司同类采购项目进行统一招标，通过采购数量上的增加，提高谈判力度，获得价格折让及良好服务。通过公司自有信息平台以及国内第三方招采平台，发布招投标信息，收集审核参标供应商信息并加大对供应商的绩效考核管理能力，对供应商有针对性地管理和整合，建立供应商分级标准及考核评价体系，进行客观评价，实行差异化管理。对重大项目合作的供应商进行用户现场实地考察，在招标过程中贯彻公开、公平、公正的原则，明确招标内容、以质论价，在保证质量及售后服务的前提下，达到价格最优化控制。

(2) 生产模式

公司实行“以销定产”的生产模式，生产部门依据销售计划、成品库存、原辅包库存、物料采购周期、生产周期、检验周期、新产品交接安排及设备产能等情况制定生产计划，组织召开产销对接会，逐品种产销对接，确定生产计划后，审批下达执行。

制定成品标准库存、物料及成品有效期预警机制，保证市场供货的同时规避积压情况发生。同时为了保证药品生产质量均一、稳定和可靠，公司严格按照 GMP 要求组织生产，从原料采购、人员配置、设备管理、生产过程、质量控制、包装运输等方面，严格执行国家相关规定，全方位保障产品的质量。

(3) 销售模式

公司重点围绕“赋能突围、减政提效”的工作思路，坚持“多线并存”、坚持“多品共销”，建立不同品种、不同规格、不同渠道的组合式营销体系。制定“注射剂与口服制剂双线发展的战略”，指导全终端销售。销售以“自营模式”为主导，以“商务分销”为辅助，按产品属性及定位，分产品、分规格、分终端操作，布局城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院、零售药店等核心医疗机构、核心用药科室、核心用药人群。

产品线不断完善，产品标准不断升级，产品结构不断优化，销售能力不断提升。在稳定、提高医疗终端销售的基础上，大力拓展零售终端的销售，建立完善的商务体系及配送网络，发挥学术引领作用，提升销售服务质量。

2、中药材贸易

经过多年发展，公司凭借在中药全产业链的先发优势，持续推进道地药材资源产业布局，在中药材的主产区和专业市场，建设多个站点，深挖产地资源，持续推进药材主产区资源布局，通过信息调研掌握中药材种植面积、种植成本、年产量、需求量、库存量等基础信息，结合公司自建的中药材信息分析平台，研判品种未来价格走势。组建自营销售团队，面向全国药企及药材专业市场客户开展针对性销售，建立生产企业、产地流通客户及市场流通客户全终端销售业务。

目前，公司中药材贸易业务主要集中在亳州中药材商品交易中心，交易中心前瞻性的开创了

“中药材仓储式大卖场”模式，以大卖场为主体，对接中药材主产区一手货源，此类模式具有药材品类丰富、价格优惠、货源充足、发货及时等特点。利用亳州地区的中药材产业优势和交易中心市场地位，结合“仓储式大卖场”创新模式，交易中心在亳州积累了一定规模的销端资源，中药材通过大卖场进行统一的对外销售。为最大限度开发大卖场的销售渠道，交易中心特组建销售团队，前往全国各地主要交易市场、饮片企业等进行销售资源的对接，将仓储式大卖场的交易模式推广至全国。此外，交易中心建设了中药材交易电商平台，连通下游药材经销商和中药材采购企业，平台打通了实名认证、在线大额支付、交易担保、线上退换货等功能，将部分中药材贸易线上化。平台依托交易中心 N+50 产地战略布局，构建了电商地推网络，开展平台推广和用户拓展。通过竞价排名与信息流推广，自媒体、全网软文分发、省级电视媒体报道等渠道不断提高平台线上推广力度，扩大平台在行业内的影响力与知名度。中药材贸易业务依托销售资源的建立，通过线上化的交易，利用交易中心仓储物流优势，实现货物的快速交收。

3、医药商业

(1) 采购模式

公司在药品采购过程中执行预算与计划管理，严格执行市场化的定价策略。在药品采购过程中，公司需事先对供应商的资质进行审核，采购部根据市场每月的销售计划，结合公司库存情况，及时做好采购预算计划，报公司批准后签订合同，按合同约定进行采购，财务管理部门根据预算计划监督和核查采购执行情况。

(2) 销售模式

公司主要为国内外药品、器械及其他供应商提供分销、物流及其他增值服务，主要销售对象为各大公立医疗单位。公司从供货商采购产品进行备货，按照医疗单位订单安排物流服务并及时配送产品，同时进行相关售后服务工作。同时，公司凭借经销网络优势与多家供应商签订品种独家销售协议，销售对象主要为大型药店连锁公司及单体药店。同时公司也在逐步探索互联网医院、仓储物流等商业创新模式。

4、产品市场地位

报告期内，公司注射用血塞通/舒血宁注射液荣获“2021 临床价值中成药品牌榜”、注射用血塞通/血塞通胶囊纳入《三七总皂苷制剂临床应用中国专家共识》、小儿热速清糖浆进入《中西医结合防治儿童上呼吸道感染专家共识》项目、血栓通胶囊/复方芩兰口服液/小儿热速清糖浆 3 个品种进驻“冬奥会张家口崇礼赛区中医药展区”。获得一种三七总皂苷组合物及其制备方法和用途、一种双黄连药物组合物及其制备方法、一种三七总皂苷的肠溶制剂及其制备方法与应用等三项科

技证书。

5、业绩驱动因素

（1）政策红利持续释放，利好产品营销推广

中医药发展政策红利持续释放，不断推动中医药传承发展与创新。基本药物占比使用、分级诊疗政策背景下，临床不断强化基本药物配备使用，医联体、医共体推动医疗终端购买力凝聚，临床需求得到进一步释放，公司基药产品的推广和临床使用迎来政策性利好。门诊共济保障的机制建立及慢病长处方政策推进落实，将逐步扩大慢病人群的受益范围和病种范围，公司慢病领域用药获政策利好。

（2）核心产品持续放量，增量市场快速发展

人口总量增加及人口老龄化加剧背景下，为心脑血管用药及呼吸系统疾病用药提供庞大的市场基础。同时心脑血管疾病患病率逐年增加，心脑血管用药市场需求提升；呼吸系统疾病患病率、两周就诊率、住院率呈上升趋势。公司产品如注射用血塞通（冻干）、血栓通胶囊、复方芩兰口服液、小儿热速清糖浆等，主要聚焦心脑血管用药、呼吸系统用药、妇儿用药等优势领域。

（3）聚焦核心优势领域，学术转化临床价值

公司着力核心产品再评价及二次开发，聚焦心脑血管、呼吸系统、肿瘤等优势疾病领域，关注疾病的全周期管理，不断丰富产品，驱动专业化布局。坚持注射剂与口服制剂的双线发展战略，通过制剂工艺提升改造、循证证据补充完善等方式，提高产品临床价值。并结合公司现有产品结构及品类、营销团队规划，依据市场竞争情况、优势疾病领域、优势病种等遴选要素，进一步提升公司产品的学术内涵和市场声誉，报告期内舒血宁注射液质量标准提升再注册获批，注射用血塞通、血栓通胶囊纳入《三七总皂苷制剂临床应用中国专家共识》，复方芩兰口服液、小儿热速清糖浆开展药物经济学评价工作，并积极开展血栓通胶囊、复方芩兰口服液、小儿热速清糖浆临床征文活动，不断丰富完善产品的循证医学证据，逐步将产品的学术优势转化为市场优势，推动销售增长。

（4）持续提升营销能力，存量市场稳健发展

公司通过持续优化渠道结构，加强渠道管控，以行业医疗机构层级划分为标的，分产品、分规格，形成以等级医疗机构、基层医疗机构、零售市场全终端覆盖的销售管理体系，通过加强业务培训、强化学术推广、营销技能提升、强化服务质量、加强商业合作等方式持续提升营销能力，提高营销资源整合及使用效率，不断提高市场覆盖率及占有率，实现现有存量市场稳健经营。

（5）深耕营销服务网络，持续优化营销策略

公司已构建成熟、完备的营销管理服务体系，形成了涵盖全国 32 个省、自治区、直辖市的销售办事处集紧密型销售商务物流配送网络，并加强与省级头部商业渠道、地市龙头商业渠道的战略合作，提高产品覆盖率。通过不断优化各渠道营销策略，逐级细分市场，精准布局城市公立医院、县级公立医院、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院、零售药店等各级医疗机构、用药科室及用药人群。加强对营销渠道深度、广度开发，拓展销售空间，提升主要产品的市场占有率。

(6) 专业标准学术服务，满足信息获取需求

报告期内，公司通过深化产品市场策略研究、开展循证医学研究、加强学术平台建设、创新推广新模式、推进三级推广体系建设等措施。进一步规划推广团队职能需求、优化人力资源配置，建立区域推广团队纵向管理和横向协调机制，逐步扩大各级医疗机构、零售终端宣传纵深。通过专业化、标准化、品牌化学术服务，组织各类学术推广活动，满足各级客户医药学信息资源获取需求，为宣传公司品牌及产品，提升合作客户对公司的认知、认可度，增强合作信心奠定基础。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

| | 2021年 | 2020年 | 本年比上年 增减(%) | 2019年 |
|------------------------|-------------------|-------------------|----------------|------------------|
| 总资产 | 11,506,076,750.01 | 10,234,312,842.17 | 12.43 | 9,018,622,068.93 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 7,042,918,942.75 | 5,494,448,424.79 | 28.18 | 5,242,261,568.04 |
| 营业收入 | 4,126,813,896.18 | 3,403,747,280.97 | 21.24 | 3,291,855,970.18 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 332,099,672.96 | 436,285,785.59 | -23.88 | 408,648,864.38 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 79,236,536.87 | 358,933,556.59 | -77.92 | 341,345,371.77 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -433,936,940.94 | 155,178,025.16 | -379.64 | 220,922,861.30 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 5.6640 | 8.15 | 减少2.49个百分点 | 8.00 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.3841 | 0.5138 | -25.24 | 0.4812 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.3841 | 0.5138 | -25.24 | 0.4812 |

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

| | 第一季度 (1-3 月份) | 第二季度 (4-6 月份) | 第三季度 (7-9 月份) | 第四季度 (10-12 月份) |
|-------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 营业收入 | 726,899,141.49 | 903,115,844.77 | 1,072,990,343.47 | 1,423,808,566.45 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 155,310,850.70 | 120,961,374.55 | -33,852,631.99 | 89,680,079.69 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 114,668,601.49 | 55,790,448.22 | -44,698,960.45 | -46,523,552.39 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -351,162,846.90 | -49,832,986.65 | -99,328,562.40 | 66,387,455.01 |

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

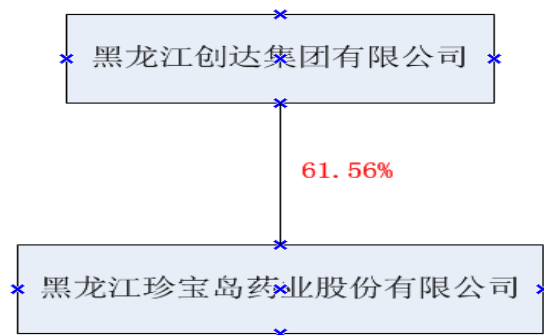
单位：股

| 截至报告期末普通股股东总数（户） | | | | | | 18,013 | |
|---|------------|-------------|-----------|----------------------|----------------|-------------|-------------|
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户） | | | | | | 17,850 | |
| 截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | | | | | 不适用 | |
| 年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户） | | | | | | 不适用 | |
| 前 10 名股东持股情况 | | | | | | | |
| 股东名称 (全称) | 报告期内增 减 | 期末持股数 量 | 比例 (%) | 持有有限 售条件的 股份数量 | 质押、标记或冻结 情况 | | 股东 性质 |
| | | | | | 股份 状态 | 数量 | |
| 黑龙江创达集团 有限公司 | -8,400,000 | 571,485,300 | 60.67 | 0 | 质押 | 429,500,000 | 境内非国有 法人 |
| 虎林龙鹏投资中 心(有限合伙) | -8,200,000 | 135,800,000 | 14.42 | 0 | 质押 | 78,200,000 | 境内非国有 法人 |
| 中国银河证券股 份有限公司 | 25,487,256 | 25,487,256 | 2.71 | 25,487,256 | 无 | 0 | 国有法人 |
| 北京盛世宏明投 资基金管理有限 公司—绍兴滨海 新区生物医药产 业股权投资基金 合伙企业(有限 合伙) | 22,488,755 | 22,488,755 | 2.39 | 22,488,755 | 无 | 0 | 未知 |

| | | | | | | | |
|-------------------------------|--|------------|------|------------|---|---|-------|
| 中信证券股份有限公司 | 12,287,257 | 12,290,457 | 1.3 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 上海锐耐资产管理有限公司—锐耐鑫禾一号私募证券投资基金 | 11,919,040 | 11,919,040 | 1.27 | 11,919,040 | 无 | 0 | 未知 |
| 黄宏 | 7,496,251 | 7,496,251 | 0.8 | 7,496,251 | 无 | 0 | 境内自然人 |
| 锦州北发投资有限责任公司 | 5,359,700 | 5,359,700 | 0.57 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 上海铂绅投资中心（有限合伙）—铂绅二十九号证券投资私募基金 | 4,122,938 | 4,122,938 | 0.44 | 4,122,938 | 无 | 0 | 未知 |
| 陈泳潮 | 4,004,183 | 4,004,183 | 0.43 | 0 | 无 | 0 | 未知 |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 上述股东中黑龙江创达集团有限公司与虎林龙鹏投资中心（有限合伙）之间不存在关联关系、一致行动人的情况，黑龙江创达集团有限公司和虎林龙鹏投资中心（有限合伙）与其余股东之间不存在关联关系、一致行动人的情况，公司未知其余股东之间是否存在关联关系、一致行动人的情况。 | | | | | | |
| 表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明 | 无 | | | | | | |

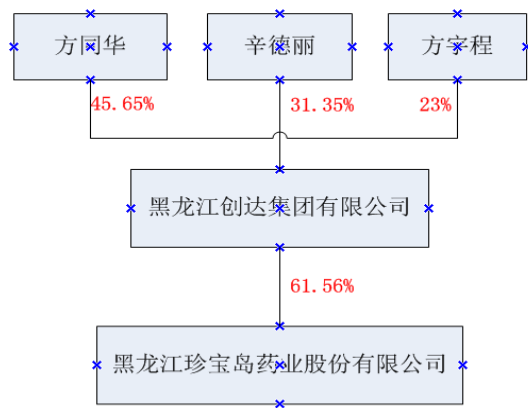
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 41.27 亿元，同比增长 21.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 3.32 亿元，同比减少 23.88%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用