

证券简称：誉衡药业

证券代码：002437

公告编号：2015-009



**哈尔滨誉衡药业股份有限公司**  
**非公开发行 A 股股票募集资金使用**  
**可行性分析报告**

二〇一五年一月

# 哈尔滨誉衡药业股份有限公司

## 非公开发行 A 股股票募集资金使用

### 可行性分析报告

#### 一、本次募集资金使用计划

本次非公开发行股票拟募集资金不超过 600,000.00 万元，在扣除相关发行费用后，拟投入以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	募集资金拟投资额
1	公司收购普德药业 85.01% 股权项目	238,872.99	238,872.99
2	广州市新花城生物科技有限公司银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目	40,676.92	40,676.92
3	澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目	36,130.85	36,130.85
4	公司营销中心销售终端网络管理系统建设项目	20,875.00	20,875.00
5	公司信息化建设项目	17,000.00	17,000.00
6	补充流动资金	315,931.95	246,444.24
合 计		<b>669,487.71</b>	<b>600,000.00</b>

本次发行募集资金到位之前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位之后按照相关法规规定的程序予以置换。若本次非公开发行扣除发行费用后的实际募集资金额不能满足公司项目的资金需要，公司将自筹资金解决不足部分。在不改变募集资金投资项目的前提下，董事会将根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入金额进行调整。

#### 二、本次非公开发行股票募集资金投资项目基本情况

##### （一）收购普德药业 85.01% 股权

###### 1、普德药业基本情况

中文名称 山西普德药业股份有限公司

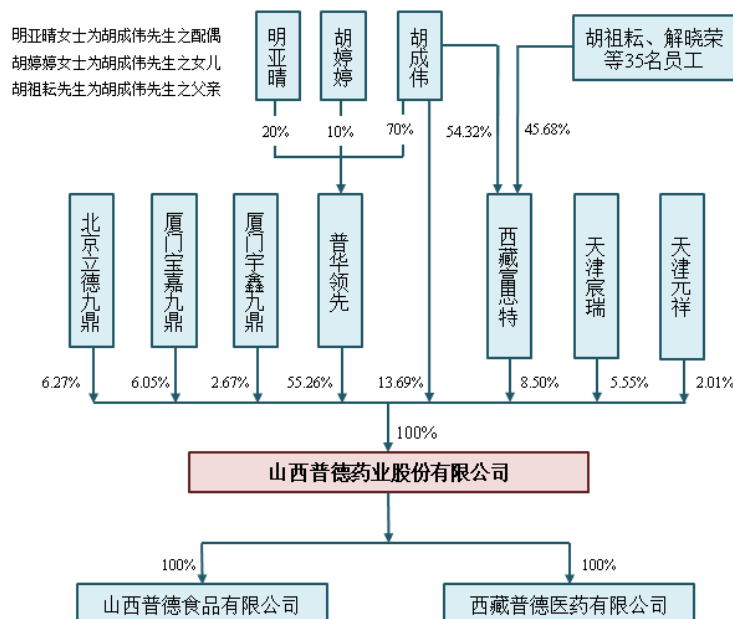
英文名称 Shanxi Pude Pharmaceutical Co., Ltd.

法定代表人	胡成伟
注册资本	13,880 万元
住所	山西省大同市经济技术开发区第一医药园区
营业执照注册号	140200400001141
股份公司成立时间	2010 年 11 月 30 日
经营范围	生产销售原料药、粉针剂（含头孢菌素类、抗肿瘤药）、小容量注射剂、冻干粉针剂（均含抗肿瘤药）、片剂、硬胶囊剂、颗粒剂、药用辅料（以上凭有效许可证经营）；药品及原辅包材料进出口业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

## 2、普德药业的股权结构及控制关系

### (1) 普德药业股权结构

截至本预案公告日，普德药业的股权结构如下：



### (2) 普德药业的控制关系

普德药业的控股股东为普华领先，实际控制人为自然人胡成伟先生。胡成伟先生直接持有普德药业 18,998,000 股股份，占普德药业总股本的 13.69%。同时，胡成伟先生直接持有公司控股股东普华领先（持有普德药业 55.26% 股权）70% 的股权，持有公司股东西藏富思特（持有普德药业 8.50% 股权）54.32% 的股权。

### 3、普德药业主营业务情况

普德药业主要从事化学药品、中西药复合制剂的研发、生产及销售，产品的疗效范围以心脑血管、微生物感染、肿瘤疾病、呼吸系统疾病和维生素及矿物质缺乏为主，涵盖消化系统、神经系统、泌尿系统等。

普德药业目前生产和销售的主要产品为银杏达莫注射液、注射用门冬氨酸钾镁、注射用脑蛋白水解物、注射用长春西汀等心脑血管药物，注射用氨曲南、注射用盐酸洛美沙星等抗微生物感染药物，注射用左亚叶酸钙等抗肿瘤类药物，注射用细辛脑等呼吸系统药物，注射用 12 种复合维生素、注射用水溶性维生素等营养类药物。

### 4、普德药业对外投资情况

普德药业拥有两家全资子公司：山西普德食品有限公司以及西藏普德医药有限公司，除此以外并无其他对外投资。普德药业子公司具体情况如下：

#### (1) 山西普德食品有限公司

##### ① 基本情况

公司名称	山西普德食品有限公司
法定代表人	胡祖耘
注册资本	1,100 万元
住所	大同市开发区湖滨大街 55 号
营业执照注册号	140291110000608
成立时间	2009 年 10 月 14 日
经营范围	批发兼零售；预包装食品兼散装食品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

##### ② 最近一年简要财务数据

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日
资产总额	986.59
所有者权益	855.64
项目	2014 年度
营业收入	-

项目	2014 年 12 月 31 日
净利润	-265.23

## (2) 西藏普德医药有限公司

## ① 基本情况

公司名称	西藏普德医药有限公司
法定代表人	胡成伟
注册资本	800 万元
住所	达孜县工业园区
营业执照注册号	540126200000170
成立时间	2013 年 7 月 17 日
经营范围	中成药、化学药制剂、抗生素制剂、生化药品、生物制品（除疫苗）、原料药的批发。（药品经营质量管理规范认证证书有效期至 2019 年 4 月 2 日。药品经营许可证有效期至 2019 年 4 月 2 日）【依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可经营该项目】。

## ② 最近一年简要财务数据

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日
资产总额	791.02
所有者权益	755.92
项目	2014 年度
营业收入	158.51
净利润	-7.00

## 5、普德药业最近一年主要财务数据（经审计）及主要资产负债情况

## (1) 普德药业最近一年简要财务报数据

普德药业最近一年简要合并资产负债表如下：

单位：万元

项目	2014 年 12 月 31 日
资产总额	97,475.07
流动资产	18,328.03

项目	2014 年 12 月 31 日
非流动资产	79,147.05
<b>负债总额</b>	<b>18,116.80</b>
流动负债	15,063.64
非流动负债	3,053.16
<b>所有者权益总额</b>	<b>79,358.27</b>
归属于母公司所有者权益	79,358.27

普德药业最近一年简要合并利润表如下：

单位：万元

项目	2014 年度
营业总收入	<b>53,517.72</b>
营业总成本	33,712.82
营业利润	<b>19,804.90</b>
利润总额	20,156.19
净利润	<b>17,206.65</b>

注：以上财务数据已经上会会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具了上会师报字（2015）第 0047 号审计报告。

## （2）普德药业主要资产负债情况

根据上会会计师事务所（特殊普通合伙）出具的上会师报字（2015）第 0047 号审计报告，截至 2014 年 12 月 31 日，普德药业的总资产为 97,475.07 万元，主要为：货币资金 12,055.30 万元，存货 5,270.52 万元，固定资产 62,338.31 万元（其中房屋及建筑物 42,866.27 万元、机器设备 17,198.99 万元），在建工程 10,987.90 万元，无形资产 4,537.77 万元。

截至 2014 年 12 月 31 日，普德药业的负债总额为 18,116.80 万元，主要为：应付账款 6,467.19 万元、预收款项 4,934.61 万元和应付票据 2,105.41 万元。

## 6、普德药业 85.01%股权估值情况

中和资产评估有限公司分别采取了资产基础法和收益法对普德药业 100% 股权进行评估，并最终选用收益法评估结果作为最终评估结论。根据中和资产评估有限公司出具的中和评报字（2014）第 BJV1079 号《资产评估报告书》，截至评估基准日 2014 年 12 月 31 日，普德药业 100% 股权评估值为 285,642.00 万元。经交易各方协商，普德药业 85.01% 股权作价 238,872.99 万元。

## 7、普德药业股权转让合同的内容摘要

2015 年 1 月 23 日，誉衡药业与普华领先、胡成伟、西藏富思特、天津宸瑞以及天津元祥分别签署了《股权转让协议》，协议的主要内容如下：

### （1）普德药业 85.01% 股权的交易价格

普华领先、胡成伟、西藏富思特、天津宸瑞以及天津元祥拟向誉衡药业转让其分别持有的普德药业 55.26%、13.69%、8.50%、5.55% 及 2.01% 的股权（合计占普德药业总股本 85.01%），上述股权的交易价格总计为 238,872.99 万元。

### （2）支付方式

誉衡药业购买交易对方所持普德药业股权的对价均以现金方式支付。

### （3）股权转让款的支付进度

#### ① 天津宸瑞、天津元祥之股权转让款支付进度

自协议生效后 15 个工作日内，誉衡药业向天津宸瑞、天津元祥支付全部股权转让款，共计 19,509.66 万元。

#### ② 普华领先、胡成伟、西藏富思特之股权转让款支付进度

誉衡药业向普华领先、胡成伟、西藏富思特支付股权转让款分为以下五期进行：

##### A. 第一期股权转让款

公司将于协议生效之日起 15 个工作日内向普华领先、胡成伟、西藏富思特支付第一期股权转让款，共计支付 105,427.06 万元（含 2 亿元定金）。

##### B. 第二期股权转让款

普华领先及西藏富思特所持的普德药业股权全部变更至公司名下之工商变更登记完成之日（以下简称“交割日”）起 1 年内，公司可自行决定向普华领先及西藏富思特的第二期股权转让款支付时间，亦可将本期转让款在付款期限内分多次向卖方支付，共计将支付 73,104.27 万元。

胡成伟所持的普德药业剩余股权依照相关法律法规的规定可依法过户至公司名下，则自该等条件成就后 20 个工作日内，胡成伟应依照相关法律法规的规定将

可过户的全部股权过户至公司名下，公司将同时向胡成伟支付该等过户股权对应的股权转让款，共计将支付 30,832.00 万元。

### C. 第三期至第五期股权转让款

会计师事务所出具普德药业 2015 年度至 2017 年度每一年度审计报告后，如普德药业经审计的净利润数达到业绩承诺约定，则公司应在普德药业每一年度审计报告出具后的 30 日内分别向普华领先、胡成伟、西藏富思特支付股权转让款，总额最高将支付 10,000.00 万元。

如普德药业 2015 年度和 2016 年度累积实现净利润达到 39,708.90 万元，则公司应于支付第四期转让款时，将未支付的第三期股权转让款（如适用）一并分别支付给普华领先、胡成伟、西藏富思特。如普德药业 2015 年度、2016 年度和 2017 年度累积实现净利润达到或超过 62,588.79 万元，则公司应于支付第五期股权转让款时，将未支付的第三期和/或第四期股权转让款（如适用）一并分别支付给普华领先、胡成伟、西藏富思特。

若普华领先、胡成伟、西藏富思特、天津宸瑞及天津元祥的相应股份均依照《股权转让协议》约定完成过户且普德药业 2015 年度经营情况良好，则公司同意对普华领先所持标的股权的交易价格进行调整，在交易价格基础上增加总计不超过 2,193.13 万元的股权转让款，并于普德药业 2015 年度审计报告出具后 30 日内向普华领先支付增加的股权转让款，具体增加数额届时将协商确定。

#### （4）股权交割的进度

各交易对方将所持普德药业全部股权转让予誉衡药业的股权转让进度如下：

交易对方	股权转让进度
胡成伟	誉衡药业按本协议约定支付完毕第一期股权转让款后的 20 个工作日内，胡成伟应办理完毕将其所持普德药业 3.42% 的股权（4,749,500 股股份）过户至誉衡药业的工商变更登记/备案手续。 在胡成伟持有的标的股权中除上述普德药业 3.42% 股权（4,749,500 股股份）以外的其余股权依据法律法规规定可办理过户时，胡成伟应及时办理将该等股权过户至誉衡药业的工商变更登记/备案手续，直至标的股权全部过户至誉衡药业名下。
拉萨普华领先投资有限公司	誉衡药业按本协议约定支付完毕第一期股权转让款后的 20 个工作日内，交易对方应办理完毕将其所持标的股权过户至誉衡药业的工商变更登记/备案手续。
西藏富思特投资有限公司	
天津宸瑞财富股权投资	



交易对方	股权转让进度
基金合伙企业（有限合伙）	
天津元祥华创股权投资 基金合伙企业（有限合伙）	

(5) 资产自评估基准日至资产交付日所产生收益的归属

A. 除双方另有约定以外，交易双方确认，在损益归属期间，普德药业不得实施利润分配。

B. 标的股权自评估基准日至资产交付日所产生收益的归属如下：

交易对方	过渡期收益归属
胡成伟	除因本次交易而发生的成本支出或应承担的税费外（有关成本及税费由交易双方依法或依约定承担），标的股权在损益归属期间运营所产生的盈利由誉衡药业享有，运营所产生的亏损以现金方式由胡成伟承担（标的股权已过户至誉衡药业的部分，所对应的亏损应由誉衡药业承担）。
拉萨普华领先投资有限公司	除因本次交易而发生的成本支出或应承担的税费外（有关成本及税费由交易双方依法或依约定承担），标的股权在损益归属期间运营所产生的盈利由誉衡药业享有，运营所产生的亏损以现金方式由各交易对方按所持股份比例承担。
西藏富思特投资有限公司	
天津宸瑞财富股权投资 基金合伙企业（有限合伙）	
天津元祥华创股权投资 基金合伙企业（有限合伙）	

C. 交易各方同意，在交割日后 30 个工作日内，誉衡药业有权聘请具有证券期货从业资格的会计师事务所对损益归属期间的损益及数额进行审计，并出具相关报告予以确认。

(6) 利润承诺

本次交易对方拉萨普华领先投资有限公司、胡成伟、西藏富思特投资有限公司承诺，普德药业 2015 年度净利润不低于 18,909.00 万元、2016 年度净利润不低于 20,799.90 万元、2017 年度净利润不低于 22,879.89 万元。

本协议所称净利润，均以经誉衡药业聘请的具有证券期货从业资格的会计师事务所审计的数额为准。

(7) 利润补偿

本次交易对方拉萨普华领先投资有限公司、胡成伟、西藏富思特投资有限公司承诺，普德药业 2015 年度净利润不低于 18,909.00 万元、2016 年度净利润不低于 20,799.90 万元、2017 年度净利润不低于 22,879.89 万元。

普华领先、胡成伟、西藏富思特同意以本协议约定的誉衡药业应向其分别支付的第三、四、五期股权转让价款作为其各自利润补偿金额的上限，具体利润补偿情况如下：

交易对方	利润补偿金额上限	执行方式
普华领先	第三、四、五期股权转让价款合计 7,135.02 万元作为利润补偿金额上限	参见本节“（3）股权转让款的支付进度”之“② 普华领先、胡成伟、西藏富思特之股权转让款支付进度”
胡成伟	第三、四、五期股权转让价款合计 1,767.29 万元作为利润补偿金额上限	
西藏富思特	第三、四、五期股权转让价款合计 1,097.69 万元作为利润补偿金额上限	

#### （8）违约责任

A. 本协议生效后，如誉衡药业未按约定期限支付交易对价，应按照应付未付金额的万分之三/日向各交易对方支付滞纳金。

B. 本协议生效后，若因交易对方原因导致标的股权未能在本协议约定期间内完成标的股权的部分或全部工商变更登记/备案手续的，则每逾期一日，各交易对方应按誉衡药业已向其支付的相应部分标的股权所对应的交易对价的万分之三/日承担违约金。

C. 除协议其它条款另有约定外，任何一方违反其在本协议项下的义务或其在本协议中做出的陈述、保证，守约方有权要求其履行相应的义务或/及采取必要的措施确保其符合其在本协议中做出的相应陈述或保证；给守约方造成损失的，应当赔偿其给守约方所造成的全部损失（包括守约方为避免损失而支出的合理费用）。

D. 若交易对方违反其与誉衡药业签署的股权转让协议中的陈述与保证，给誉衡药业造成损失的，普华领先、胡成伟、西藏富思特应对所有交易对方中任一方的违约承担连带赔偿责任。

#### （9）生效条件：

与各交易对方签署的股权转让协议在以下条件全部满足后生效：

① 本协议经交易对方法定代表人（适用普华领先、西藏富思特）、本人（适用胡成伟）、执行事务合伙人委派代表或授权代表（适用天津宸瑞、天津元祥）签字并加盖公章。

## ② 誉衡药业董事会、股东大会批准本次交易

③ 除非本协议另有约定或根据先关法律、法规的规定及政府主管部门的要求，本协议的变更或终止需经本协议交易双方签署书面变更或终止协议，并在履行法律、法规规定的审批程序后方可生效。

## 8、收购普德药业 85.01%股权项目的可行性分析

### (1) 收购普德药业 85.01%股权的背景

#### ① 公司存在扩张医药业务领域的内在需求

公司主要产品是鹿瓜多肽注射液、注射用盐酸吉西他滨、头孢米诺钠、葡萄糖酸钙锌口服溶液、安脑丸、安脑片，尽管在技术实力和行业市场地位方面均位居前列，但在相对狭小的市场也限制了公司在医药领域的快速发展和扩张。公司迫切需要选择发展潜力大、市场前景广阔的医药品种作为做大医药产业的切入点。

普德药业的主要产品银杏达莫注射液、注射用门冬氨酸钾镁、注射用脑蛋白水解物、注射用长春西汀为治疗心脑血管疾病药物；注射用氨曲南、注射用盐酸洛美沙星为抗微生物感染药物；注射用细辛脑为呼吸系统药物；注射用左亚叶酸钙为抗肿瘤药物；注射用 12 种复合维生素、注射用水溶性维生素为营养类药物。这些药品背后广阔的市场能够满足公司扩张医药业务领域的内在需求。

#### ② 公司在实施产业并购战略上积累了丰富的经验

最近 5 年内，公司先后收购了广州新花城医药科技有限公司、哈尔滨蒲公英药业有限公司、澳诺（中国）制药有限公司、上海华拓医药科技发展有限公司、南京万川华拓医药有限公司。经过多轮的产业并购，上市公司在整合产业资源上积累了丰富的经验，积极实施产业并购有利于上市公司充分利用资本市场平台，实行多元化经营，实现可持续性发展。

#### ③ 我国医药行业发展环境及政策支持

近年来国家医疗卫生体制改革步伐不断加快，随着基本医疗保险制度、新型农村合作医疗制度的推行、国家基本药物目录和基本医疗保险药品目录的发布以及新版 GMP 规范的实施，国内医药企业将迎来新的变革时代，医药行业在维持高速增长态势的同时，产业结构将得到进一步优化。行业发展趋势要求医药企业能够及时把握国家医疗卫生体制改革的相关政策，努力加大研发投入，开发出符合行

业发展趋势和符合国情的医药产品，在激烈的市场竞争中发展壮大。

#### A. 医药需求快速增长

医药行业是我国国民经济的重要组成部分，在保障人民群众身体健康和生命安全方面发挥重要作用。由于庞大的人口基数、城镇化进程、老龄化趋势日益明显及国民收入水平的快速增长等因素，我国对医药需求不断增长，医药行业在国民经济中占据着越来越重要的位置。城镇居民人均可支配收入及农村居民纯收入快速增长提高了人们的支付能力，健康需求得到进一步释放和满足，我国已成为全球药品消费增速最快的地区之一。

根据 2012 年 1 月 19 日工业和信息化部发布的《医药工业“十二五”发展规划》（以下简称“《规划》”），十二五期间的主要目标为：医药工业总产值年均增长 20%，工业增加值年均增长 16%。销售收入超 500 亿企业达到 5 个以上，超 100 亿元企业 100 个以上，前 100 位企业销售收入占全行业 50%以上。

#### B. 行业结构和产业政策调整有助于医药行业结构的优化

2010 年 10 月 9 日，工业和信息化部、卫生部、国家食品药品监督管理局等三部门联合发布了《关于加快医药行业结构调整的指导意见》（以下简称“《意见》”），《意见》的指导思想是按照深化医药卫生体制改革的总体要求，以结构调整为主线，加强自主创新，促进新品种、新技术研发，推动兼并重组，培育大企业集团，加快技术改造，增强企业素质和国际竞争力。经过 5 年的调整，行业结构逐渐趋于合理，发展方式明显转变，综合实力显著提高，逐步实现医药行业由大到强的转变。

2012 年 1 月工信部发布的《规划》指出，要大力发展生物技术药物、化学药新品种、现代中药、先进医疗器械、新型药用辅料包装材料和制药设备，加快推进各领域新技术的开发和应用，促进医药工业转型升级和快速发展。

根据中国医药商业协会典型样本城市零售药店 2013 年品类销售统计，零售药店销售额中，药品（包括化学药品、中成药和中药饮片）销售占主导地位，占零售总额的 73.8%；非药品销售占 22.2%。

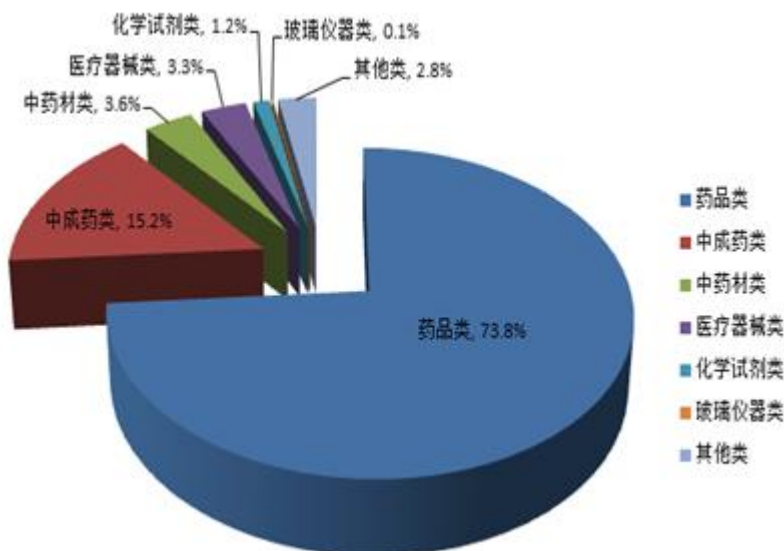


图 1 2013 年全行业销售品类结构分布

### C. 医改的深入推进使医药行业迎来新的发展机遇

基本药物目录、医疗保险药品目录的出台，将加速医药行业迈向更加健康规范的发展轨道。新医改进程的推动、医保覆盖面的扩大以及国家产业政策的进一步扶持，为药品市场的扩容提供了巨大而持续的市场需求和政策推动力。在“强基层”的医改政策推动下，基层医疗机构用药水平持续提升，用药规模快速增长，小规模药企备受行业青睐、成长性较好。

### D. 细分行业市场容量增长迅速

按药品适应症分类，普德药业产品所处细分市场为心脑血管疾病用药市场。

心脑血管疾病是心血管疾病和脑血管疾病的统称，泛指由高脂血症、血液黏稠、动脉粥样硬化、高血压等所导致的心脏、大脑及全身组织发生缺血性或出血性疾病的通称。心脑血管疾病是危害人类健康的严重疾病，在所有的疾病类别中，是发病率较高、治疗难度较大的一种疾病类型。

心脑血管疾病用药主要分为化学类药物和中药类药物两大类。心脑血管化学类药物种类繁多、应用广泛，例如，以门冬氨酸钾镁、普萘洛尔、美托洛尔为代表的  $\beta$  受体阻滞剂是治疗心绞痛、心肌梗塞的一线药物，同时也能够缓解心律失常、心力衰竭等症状；脑蛋白水解提取物、长春西汀、脑复康等神经刺激及益智类药物，即可用于改善失眠、头痛、记忆力下降、头昏及烦躁等症状，亦可促进脑外伤后遗症、脑血管疾病后遗症、脑炎后遗症、急性脑梗塞和急性脑外伤的康复。

随着中医中药的不断发展，中药独特的治疗作用越来越受到重视。中药中常用的心脑血管药物有丹参、红花、银杏叶、玄参、降香、三七总皂苷等，其中银杏和丹参研究最为广泛，疗效也最优。

2008 年国家卫生服务调查数据显示，循环系统疾病的患病率迅速增长，由 1993 年的 31.4% 增至 2008 年的 85.5%，其中心脏病 2008 年的患病率为 17.6%，脑血管的患病率为 9.7%。根据中国 2010 年第六次全国人口普查统计数据显示的 133,972 万人计算，我国心脑血管疾病患病总人数约为 11,455 万人，其中脑血管病患病人数约为 1,300 万人，心脏病患病人数约为 2,358 万人。

## （2）收购普德药业 85.01% 股权的目的

本次股权投资项目的实施，符合国家政策支持，契合誉衡药业发展战略，有助于完善公司产品线，提升盈利能力，增强核心竞争力。交易完成后，公司将通过开展技术、营销等方面的资源整合，实现协同效应，壮大上市公司主营业务，实现公司快速发展。

### ① 丰富上市公司医药产品品种、完善产业链条、增强核心竞争力

国内目前药品领域新产品的研发周期需要 8~10 年，每个产品的研发投入超过 1000 万元，新产品开发周期长且投入费用高，因此，公司自主研发的新产品短时间内难以满足公司快速发展需要。

普德药业主要从事化学药品、中西药复合制剂的研发、生产及销售，产品的疗效范围以心脑血管、微生物感染、肿瘤疾病、呼吸系统疾病和维生素及矿物质缺乏为主，涵盖神经系统、泌尿系统等。普德药业拥有 153 个药物品种，267 个药品生产批准文号。其中 85 个品种被列入国家医保目录（其中甲类品种 28 个，乙类品种 57 个），18 个品种被列入《国家基本药物目录》。

通过本次并购公司可以在短时间内获得标的资产具有核心竞争力的优势产品，丰富上市公司医药产品品种，进一步增加公司在医药领域的核心竞争力。同时，普德药业的冻干生产线、固体制剂生产线、水针生产线及原料药生产线等，将有助于公司逐步完善产业链条，增强公司市场竞争能力。

### ② 增强盈利能力，提升公司价值

本次收购的普德药业具有较强的盈利能力，本次交易完成后，公司的盈利水平将进一步提升。根据经上会会计师事务所（特殊普通合伙），普德药业 2013 年度、

2014 年度归属于母公司的净利润分别为 15,190.97 万元、17,206.65 万元。此外，根据交易对方的承诺，2015 年、2016 年及 2017 年普德药业合并报表归属于母公司的净利润预测数分别不低于 18,909.00 万元、20,799.90 万元和 22,879.89 万元。

本次收购完成后将有利于提高上市公司的盈利能力，符合上市公司和全体股东的利益。

### ③ 在产品营销上有利于实现渠道共享、区域互补

上市公司与普德药业均广泛采用代理制的营销模式。但长期以来，公司产品的主要市场集中于华东及西南地区，在华南地区销售额相对较低，而普德药业在华南地区拥有较强的竞争优势。本次交易完成后，上市公司和普德药业之间可以充分实现在医药领域的营销渠道共享和区域互补，从而奠定公司未来发展和业绩增长基础。

## (二) 广州市新花城生物科技有限公司银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目

### 1、项目基本情况

本次拟以扣除发行费用后募集资金净额中的 40,676.92 万元用于广州市新花城生物科技有限公司银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目，拟扩产建成年产能 2,500 万支银杏内酯 B 注射液的制剂车间，项目基本情况如下：

项目名称	广州市新花城生物科技有限公司银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目
项目实施主体	广州市新花城生物科技有限公司
企业法人	王东绪
建设性质	车间改造
建设周期	1 年

### 2、项目建设的背景及必要性

#### (1) 项目建设的背景

本项目的产品是国家天然药物 I 类新药“银杏内酯 B 注射液”，主要用于治疗心脑血管方面的疾病。该产品以我国广泛种植的银杏叶提取物(GBE)作为原料，采用先进的提取纯化工艺与超临界二氧化碳萃取工艺，实现高纯度银杏内酯 B 的规模化生产，项目生产工艺为国内独创，达到世界先进水平。由于银杏内酯 B 单体结晶纯度高达 97%以上，保证了产品的质量与临床疗效，奠定了产品的技术竞争

力和市场竞争力，该项目投产后将产生显著的经济效益和社会效益。

## （2）项目建设的必要性

随着我国医药卫生事业的不断发展，医药工业已初具规模，目前国内能生产 24 类 1,350 种化学原料药，4,000 多种制剂产品和 8,000 多种中成药，基本能满足人民群众的医疗卫生需要。但从目前我国医药卫生事业的发展水平来看，虽然国内药厂众多，但大多数药厂规模小，生产工艺、技术装备落后，品种单一重复，技术含量低，市场生存能力差。众多企业在低水平上重复建设的问题，已引起了国家医药管理部门的高度重视。我国医药工业有 6,000 多家企业，与世界医药工业相比虽然在量上占有优势，但医药工业的整体水平距西方发达国家仍有很大的差距。因此，我国医药工业急待在质的方面进一步加强和提高。

本项目的实施，为企业迅速发展提供了契机，符合国家医药行业发展要求，有利于加速实现中药现代化产业工程的进程。

## 3、项目投资概算

广州新花城中药注射液项目计划总投资为 40,676.92 万元人民币。

项目投资概况具体见下表：

项目名称	金额（万元）
固定资产投资	32,613.29
流动资金	8,063.63
<b>项目总投资</b>	<b>40,676.92</b>

## 4、项目经济效益分析

项目税后静态投资回收期约 2.26 年（含建设期），税后财务内部收益率为 107.21%。

## （三）澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目

### 1、项目基本情况

本次拟以扣除发行费用后募集资金净额中的 36,130.85 万元用于澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目，建设完成后用于生产葡萄糖酸钙锌口服溶液（10ml/支），以满足市场需求，项目投产后生产能力为每年生产葡萄糖酸钙锌口服溶液 20 亿支。



项目基本情况如下：

项目名称	澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目
项目实施主体	澳诺（中国）制药有限公司
企业法人	朱吉安
建设性质	改扩建
建设周期	3 年

## 2、项目建设的背景及必要性

### （1）项目建设的背景

随着我国经济的高速发展，居民消费能力大大提高。与此同时，随着收入的增加和生活标准的提高，我国城乡居民更加注重自身的健康，预防、保健意识日益增强，居民增量消费也开始更多的向医疗保健方面倾斜，医疗消费已经进入家庭消费的前五位。当前，随着城镇化建设全面推进，人口老龄化危机并存。根据联合国预测，2020 年，中国老年人口将达到 1.67 亿元，每年在预防疾病、健康体检方面的费用将飞速增长，这为健康产业的发展提供了非常大的市场基础。

澳诺中国拳头产品“锌钙特”牌葡萄糖酸钙锌口服溶液主要消费对象是妇女、儿童和老年人，企业急需扩大生产规模以满足日益增长的市场需求。然而保定市高开区目前没有合适的地块划拨给澳诺（中国）建设新厂，因此公司在不增加当地政府负担的情况下考虑原地改建，将南办公楼拆除，在原地建造一座综合制剂车间。

### （2）项目建设的必要性

澳诺（中国）制药有限公司是目前国内葡萄糖酸钙锌口服溶液最大的生产厂家之一。但由于车间面积有限，产能提升空间受到制约，极大的阻碍了企业的进一步发展。本项目的实施将全面提升澳诺（中国）的产能，缓解目前市场上产品供不应求的局面，为社会创造更多的价值。同时，新车间建设完成投入使用后还能够提供一批就业岗位，解决当地部分剩余劳动力的就业问题，减轻社会负担，促进社会和谐稳定。

## 3、项目投资概算

本项目计划投资人民币 36,130.85 万元，建设综合制剂车间一座，框架结构地上三层，地下一层，建筑面积为 15,268.54 平方米；建设高架立体库房一座，建筑

面积 4,307 平方米。

项目投资概况具体见下表：

项目名称	金额（万元）
基础建设	5,069.75
设备设施	17,863.08
安装费用	2,497.79
其它费用	2,687.33
预备费用	3,092.97
流动资金	4,919.93
<b>项目总投资</b>	<b>36,130.85</b>

#### 4、项目经济效益分析

项目税后静态投资回收期约 4.71 年（含建设期），财务内部收益率（税后）为 43.72%。

### （四）公司营销中心销售终端网络管理系统建设项目

#### 1、项目基本情况

公司拟将本次扣除发行费用后募集资金净额中的 20,875.00 万元用于公司营销中心销售终端网络管理系统建设项目。

项目基本情况如下：

项目名称	营销中心销售终端网络管理系统建设项目
项目总投资	20,875.00 万元
项目实施主体	哈尔滨誉衡药业股份有限公司
企业法人	朱吉满
建设周期	3 年

#### 2、项目建设的背景及必要性

##### （1）项目建设的背景

随着国家医疗体制改革的不断深入，在国家相关行业政策不断推动下，医药行业越来越规范，在新医改环境中，国家加快了产业集中度的提高和管理升级，医药行业兼并重组如火如荼。誉衡药业在产品领先的战略引导下，为扩大主营业务规模，快速获取行业优质资源或核心技术，一直在持续关注瞬息万变的市场机遇，积极参与优质医疗资源的收购整合。

作为企业发展最为重要的环节之一，公司将继续深化和提升营销网络和系统的建设，但同时公司也面临着如下四个问题：

① 公司目前主要采用的是代理制的营销模式，代理制模式最大的优势是：能够快速整合优势资源来进行产品的销售，其特点在于产品覆盖快，能快速形成销售基础；其最大的缺点在于：公司不直面销售终端，产品销售过程难于跟踪和了解，产品在终端的销售中容易进入瓶颈，产品的专业化推广也很难做到面的扩大。

② 营销中心在日常的运营过程中积累了大量的原始业务数据，如何将这些数据按照一定的规则和要求进行收集、存储和加工，进而形成结构化信息，从而辅助决策者做出相应的决策亦是尚待解决的问题。

③ 有价值的产品直接影响到企业的进一步生存和发展，公司通过以产品为目的的并购来为企业获取好产品。如何快速的从终端的调研需求和回馈来进行并购决策，以快速响应并购有临床价值的好产品也是难点之一。

④ 誉衡药业在并购过程中，随着营销队伍的壮大、管理要求的提升以及并购后销售队伍体系的差异化，如何使各方快速融入新平台，形成统一的销售行为和对外推广形象已成为当务之急。

综上所述，如何深化影响和构建营销网络，更好地整合营销资源，加强营销管理，纵深发展医疗终端销售和推广体系，使营销体系快速升级是企业的新课题。誉衡药业需要用全新理念和科学的营销管理工具对公司已有的营销网络和力量在架构、流程、功能上进一步整合。

## （2）项目建设的必要性

### ① 企业并购多营销体系，平台整合成为需求

誉衡药业通过设立和并购，建立了主要由誉衡药业（上市公司母公司）、蒲公英药业、澳诺制药、经纬医药、安博医药、西藏阳光、华拓诺康、南京万川等 8 个具有独立法人主体组成的销售网络，拥有多个营销团队，旗下后期如何高效的进行多产品多品牌的推广，提高工作效率，规范业务流程，深化拜访体验，是整合后如何建一个共享统一的营销终端网络管理支持平台系统，成为后期营销体系升级的重要元素。

### ② 准确传播药品知识，保证合理用药

随着科学技术的日益发展，药物治疗的研究深度目前也在科学的进程中不断发展，药物的治疗作用及临床效果、不良反应、药物的代谢动力学等，已逐步地为人们掌握。我们要清楚地看到，如何保证药物治疗的安全有效，更加合理地使用药物，是当前临床治疗上的重要问题。合理用药直接关系到大众的身体安全和生命安全，确保药品安全就是最大的民生。为了准确传播药品知识，让大众正确认识药品的信息以及传播信息的准确性和全面性是必不可少的。公司经过多年的精耕细作以及战略并购，已经在骨科、心脑血管、肿瘤等相关治疗领域具有了相当影响力，其中鹿瓜多肽、磷酸肌酸钠、安脑系列、氯吡格雷、吉西他滨和脱氧核苷酸钠注射液等，都有很好的临床疗效。临床药品使用过程中，有效且正确的药品知识传播是临床用药的根本，临床医生对产品的全面了解，包括疗效、用法用量、安全性等至关重要。誉衡药业经过多年的专业化推广工作的坚持，在主要城市已建立了一定的针对销售终端的产品知识专业化推广传播的基础。但随着整体市场环境的变化，营销团队的扩张，各销售市场的下沉，三四级市场的拓展，不同区域新病例的增加，病人情况复杂化等，准确合规的传达产品信息将面临更高的要求。面对越来越多的产品，不断增加的医疗终端点，以及越来越广的覆盖面，誉衡药业需要解决其终端销售队伍的产品知识培训，以及考虑如何能提供简便快捷和专业的产品知识传播媒介让其进行产品推广传播。营销终端网络管理支持平台系统的建设正可以在当中解决这方面的问题。

### ③ 经销商需求升级要求平台信息服务升级

公司销售终端为医院，全国医院数量众多，在单品种药品的采购上呈现数量小、采购频率高的特点，为实现广覆盖，产品需要通过二级分销等方式达到渠道下沉的目的，分销商也是公司的产品经销商之一。考虑到分销商的从业背景和知识水平差异大，尤其三四级市场对公司的信息依赖性强，随着营销中心销售分支的经销商群体不断增多，差异性增大，对产品信息的需求量加强，公司也亟需相关产品的支持和服务的升级。营销中心销售终端网络管理系统建设要求也逐渐升级，需要更有效、更全面覆盖管理到这一层面的经销商资源。

### ④ 新经销商迅速获得公司新品种信息以扩展销售网络的需要

随着公司的并购开展，公司获得了很多新的经销商资源和新的产品，对于这些并购后企业的经销商和产品，需要利用现有营销资源，在营销中心的统一规划

引导下，迅速发挥更大的价值，进行二次资源再挖掘，销售功能再扩大。同时，为了做到公司现有产品信息在新的经销商群体，以及新产品信息在旧的经销商群体中传播的无缝对接，特别需要在营销中心体系上对这些资源进行整合，实现线上传播产品信息和知识，线下完成销售的模式。

#### ⑤ 加强营销人员的远程管理需要

公司销售团队分布在全国各地，更需要加强营销人员的远程管理，以及通过营销人员实现对其之下的经销商销售团队的远程管理，完善对经销商团队的服务，以指标体系为价值引导，细化经销商渠道和资源，进行标准化评分，根据评分状况主动推送切合资源的产品，并给予高质量的管理培训和信息教育。公司应当以内控机制建设为手段，建立日常管理体系，增加经销商的黏性，降低销售行为的合规风险，建立规范的销售流程。这些管理都需要运用互联网思维，加强远程移动终端的建设，丰富信息内容，用简单有效细化的视频或图片来进行信息传达。

#### ⑥ 提升对重点产品并购的决策需要

3 类首仿药的申报和获批数量是一个公司研发能力强弱的重要标志之一。所谓首仿药，是指首先研究申报国外已上市而在国内未上市的药品。2007 年至今共有 427 个首仿药申报临床，申报数量排名前 15 的公司共申报了其中的 134 个，占申报总量的 31%。3 类首仿药（国外已上市，国内未上市）的研发，临床投入需要 1,500-3,000 万元不等。2013 年 3 类药品的审批通过率为 70%（CFDA 药品审批中心年度报告），其不仅研发时间长、投入大，且风险高。

誉衡药业产品领先的战略主要通过并购、研发和寻求国内外产品合作代理三个方面来获取产品，其中以并购及寻求代理为快捷方式。发现临床需求或并购机会、确定重点产品目标、预测与评价市场容量和未来销售情况，以及快速抉择等环节，是企业都非常希望达到的目标。在快速地从终端的需求和回馈来进行并购及投入决策这一环节，产品的市场信息调研和反馈机制起着至关重要的作用。快速的市场信息反馈能使企业快速决策，并购到具有临床治疗价值的好产品，这些都必须依靠构建终端市场信息化辅助平台来实现。

### 3、项目投资概算

营销中心销售终端网络管理系统建设项目计划总投资为 20,875.00 万元。

项目投资概况如下：

序号	模块	项目名称	投资额（万元）
1	咨询构架	IT 规划与流程梳理咨询	1,578.00
2	平台系统	云平台建设	2,340.00
3		大数据挖掘平台建设	2,400.00
4	运营管理系统	企业营销素材制作中心和云推送平台	2,440.00
5		移动营销办公系统	1,350.00
6		CRM 营销管理系统建设	1,369.00
7		客服系统 call-center	2,868.00
8	决策分析系统	企业营销绩效考核系统	916.00
9		营销辅助决策支持系统	1,714.00
10	硬件	手持移动终端的硬件和流量	3,900.00
<b>项目总投资</b>			<b>20,875.00</b>

#### 4、项目经济效益分析

##### （1）减少营销中心和经销商的沟通成本

在销售过程中，稳定老经销商，如何开拓新业务都需要比较高的成本，提高经销商对誉衡药业营销中心的黏性，减少沟通成本，提升沟通的顺畅，寻找经销商的真正需求，进而增加单位经销商的业务量是亟需解决的问题。通过信息系统的应用，统一对经销商的需求、信息传达以及产品的推广进行管理，加强了营销中心及下属企业和经销商的有效沟通，可以更好的发挥营销中心的核心作用和学术地位。

##### （2）提高营销中心整体运作效率

通过客服中心的高效服务，减少业务发生过程中出现的信息重复采集和信息流转不畅、信息孤岛等现象，提升营销中心内部协作的运作效率、加强业务信息系统的一体化建设。

##### （3）通过加强服务能力提升整体竞争力

通过新升级的营销素材，视频等电子媒体的方式，方便经销商团队了解学习新产品，降低产品知识的学习难度，同时可以方便快捷的通过经销商的团队将产品直接面向医生进行产品传播，解决推广传播的覆盖面问题，提升经销商团队的服务水平和能力，让经销商对平台的依赖能力加强并专注于自己擅长的销售领域。通过建立最合适自身体系的信息服务平台，实现对经销商及其团队的贴身服务，

通过对经销商及团队销售行为的规范和流程管理，让整个公司在同类企业当中拥有领先水平和良好的口碑，进而提升整体竞争力。

#### （4）提升营销中心对业务的掌控能力

通过销售过程中对产品流向和营销人员日常行为管理以及大数据的分析，实现营销中心对终端销售的数据分析和预警功能，实现营销中心及各下属企业业务日常运作中的风险控制和流程控制，加强了整个营销中心的内控管理，使整个销售体系运作处于合理的风险范围内。

#### （5）提高未来产品的决策水平

通过分析经销商日常的市场反馈以及建立决策支持系统，快速为公司引进适合市场的并且有未来潜力的新产品和新项目，提高响应和决策速度，保证企业并购和营销中心在获取新产品时的最佳最快的决策水平。

### （五）公司信息化建设项目

#### 1、项目基本情况

公司拟将本次扣除发行费用后募集资金净额中的 17,000.00 万元用于公司信息化建设项目。

根据公司 2014 年底初步拟定的 IT 总体规划，需要完成详细的信息化规划、流程梳理等工作，并且完成涵盖公司财务管理、公司资金管理、公司人力资源管理、全面风险管理信息系统和企业门户等管控系统建设；完成医药工业业务系统、医药商业业务系统、药品研发业务系统、药品批次流向跟踪系统、电子商务系统等业务系统建设；完成基于管控系统和业务系统的辅助决策支持系统建设；完成配套硬件、网络系统建设。

项目基本情况如下：

项目名称	信息化建设项目
项目总投资	17,000.00 万元
项目实施主体	哈尔滨誉衡药业股份有限公司
企业法人	朱吉满
建设周期	3 年

#### 2、项目建设的背景及必要性

## （1）项目建设的背景

推进公司信息化建设是落实以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，走新型工业化道路的重要举措，也是建立现代企业制度、优化资源配置、提高公司竞争力的重要手段。

公司信息化建设经过多年的发展，已基本覆盖业务、财务、人力资源、办公等方面，在提高工作效率、加强竞争能力等方面发挥出一定的效果。考虑到目前主要以分散应用为主的信息化建设现状相较于公司加强战略管控、协同运作等战略要求尚存较大的差距，公司应当进行整体信息化蓝图设计、系统实施规划、组织和制度规划，同时在进行相关流程梳理等工作后，开展相关的信息系统实施。具体的信息系统包括：① 为研发业务板块提供药品研发平台管理信息系统工具，提高研发管理水平；② 为医药工业业务板块提供包括财务、供应链、生产在内的产销一体化管理平台信息系统，提高运行效率，降低生产成本，实现信息资源共享，提高企业整体盈利能力；③ 为医药商业业务板块提供包括财务、供应链、渠道管理等在内的管理平台信息系统，改进业务模式，加强市场、客户、供应商分析，控制业务风险，规范管理流程；④ 为公司集中管理提供包括公司财务、合并报表、资金管理、人力资源管理、风险管理等在内的信息化工具，提高财务、资金、人力、风险的管理能力，同时为业务决策提供有效的财务、资金、风险分析等相关信息。

## （2）项目建设的必要性

### ① 加强用药安全的需要

药品直接关系着人民群众的身体健康和生命安全，确保药品安全就是最大的民生。药品是预防、治疗、诊断人的疾病，有目的地调节人的生理机能并规定有适应证或者功能主治、用法和用量的物质作为一种特殊的商品，药品的质量安全直接关系到人们的健康和生命。近年发生的药品安全事故在社会中产生了巨大的反响，用药安全也获得了越来越多的关注。因此，公司需要利用新的信息技术手段，在药品研发、原料采购、药品生产、药品分销、药品零售等环节加强管控和跟踪，使用药安全在事前、事中、事后均能得到全面的控制保障。

### ② 巩固现有业务的需要

目前公司的业务范围主要是：药品研发业务板块、医药工业业务板块和医药



商业业务板块，经过公司多年的精耕细作以及战略并购，目前公司已经在相关领域具有了相当强的实力。其中，医药工业业务板块的鹿瓜多肽、磷酸肌酸钠等产品，医药商业业务板块的脱氧核苷酸钠注射液产品等，在口碑及市场占有率上均有良好表现。虽然如此，随着市场整体环境的变化、包括国家逐步对药品定价机制的修订、更多生产厂商的进入、用工成本的逐年提升等等，均不断加剧了现有业务领域的竞争压力和生存压力。公司必须逐步引入新的信息技术手段，加强管理、提高效率、降低成本、加快对上下游的反应速度，以期能提高整体管理和服务水平，稳固此部分业务。

### ③ 拓展新市场业务的需要

公司整体战略是追求产品领先，目前公司在心脑血管、骨科、抗肿瘤等几个领域中，已经有了诸多优秀产品。但相对于遍布全国的 2 万多家医院、40 多万家零售药店，以及庞大的患者人群需求而言，仍有很多市场需要拓展服务。这也需要公司逐步引入新的信息技术手段，在信息共享、业务服务、业务监控等方面发挥优势，使公司对这部分市场提供良好的支持服务。

### ④ 让并购企业迅速在公司内发挥作用的需要

近几年公司并购步伐进一步加快，对于这些并购后的企业，需要利用现有资源，在公司统一规划指导下，迅速发挥更大的价值。信息技术手段可以为这些企业提供帮助，提供规范业务流程的复制应用、统一信息平台的共享支持、统一业务平台的运营支持以及公司一体化平台的管理支持。

### ⑤ 加强公司化管理的需要

要通过信息的集中来实现管理的集中，需要加强公司管理，完善对控股公司的监管模式，有效地实施出资人的管理职能；加强公司财务管理，以全面预算管理为抓手，以指标体系为价值引导，以内控机制建设为手段，建立公司化财务管理体系；加强公司资金管理，严格控制资金流向，提高资金利用率，降低财务风险；加强全面风险管理，建立公司主营业务的评价体系。这些管理都需要公司能全面、及时、有效地了解所属公司的经营管理动态，而要做到全面、及时、有效的了解，唯有通过信息化手段来实现。

### ⑥ 提高决策能力的需要

决策对于企业的生存和发展起着至关重要的作用，决策是企业管理者最基本、最重要的职能。决策过程包括发现问题或机会、确定目标、探索方案、预测与评价以及抉择等环节。随着社会环境、技术条件和企业经营模式的不断变化，决策本身及其支持工具也在不断的发生着变化。决策的正确、及时与否，将在相当程度上决定企业的生存和发展能力。而随着现代社会的快速发展，企业经营过程中，积累了大量的原始业务数据，如何将这些数据按照一定的规则和要求进行收集、存储和加工，进而形成结构化信息，从而辅助决策者做出相应的决策，这些都是必须要依靠构建信息化辅助平台来实现。

### ⑦ 提高公司协同运作效率的需要

公司以及各下属企业日常经营中的供、销、产、存等各项活动以及与此相关的人、财、物等各种要素的运动，不仅内容复杂、速度快、节奏快，而且各个环节相互依赖、相互制约。如何构建公司总部与下属公司、下属公司与产业链内的其他下属公司、业务部门与职能部门协调、高效运作的体系，降低员工的劳动强度，提高公司作为一个整体应对市场的反应能力、协调能力和快速学习能力，这些都有赖于良好的信息化业务处理平台支撑。

## 3、项目投资概算

公司信息化建设项目计划总投资为 17,000.00 万元。

项目投资概况如下：

项目名称	性质	投资额（万元）
IT 规划与流程梳理咨询	新建	1,500.00
公司财务管理	改造	1,000.00
公司资金管理	改造	600.00
公司人力资源管理	改造	800.00
全面风险管理信息系统	新建	800.00
企业门户	新建	500.00
医药工业业务系统	改造	1,800.00
医药商业业务系统	改造	1,500.00
药品研发业务系统	改造	1,500.00
药品批次流向跟踪系统	新建	2,500.00
电子商务系统	新建	2,000.00
辅助决策支持系统	改造	1,000.00

项目名称	性质	投资额（万元）
配套硬件、网络系统建设	改造	1,500.00
<b>项目总投资-</b>		<b>17,000.00</b>

#### 4、项目效益分析

##### （1）提高公司对业务的掌控能力

通过信息系统的应用，公司能够统一对医药工业业务板块、医药商业业务板块、药品研发业务板块以及各业务板块间的业务进行管理，加强公司对业务的掌控能力，更好的发挥公司资源协调、战略管控以及下属企业对业务运营管控的作用。

##### （2）提高公司整体运作效率

通过应用财务、业务的一体化信息系统，减少业务发生过程中信息重复采集、信息流转不畅、“信息孤岛”等现象，加强公司内部协作的运作效率。

##### （3）控制经营风险

通过信息系统的应用，实现公司运营风险收集、分析和预警功能，实现业务日常运作中的风险控制和流程控制，加强公司整体的内控管理，使公司处于合理的风险范围内运作。

##### （4）通过加强服务能力提升整体竞争力

通过电子商务等信息系统，实现对供应商、客户的贴身服务，通过对药品批次流向跟踪系统对药品流向进行完整管理，形成整个公司为上下游服务能力，进而提升整体竞争力。

##### （5）提高决策水平

通过决策支持系统的建立，为公司及下属企业各级管理者，提供直观、准确、及时的各类经营分析数据和图表、仪表等，进而提高了公司整体的决策水平。

#### （六）补充流动资金

##### 1、补充流动资金的基本情况

本次拟以扣除发行费用后募集资金净额中的 246,444.24 万元用于补充流动资金，主要用于生物医药研发、外延式投资并购、补充日常营运资金和偿还银行贷款

款等项目。具体情况如下：

项目名称	金额（万元）
生物医药研发	100,000.00
外延式投资并购	96,000.00
补充日常营运资金	71,931.95
偿还银行贷款	48,000.00
<b>项目总投资</b>	<b>315,931.95</b>

## 2、补充流动资金的必要性分析

(1) 加大并购投资，契合公司发展战略，可快速提升企业规模，扩大公司市场占有率

我国制药行业企业众多，良莠不齐，行业集中度低，产品同质化严重。为改善目前的医药行业结构不合理状况，政府已经开始有意的推动跨地区的企业合并以整顿市场环境、改善供给结构。另一方面，迫于国际医药公司在华加大投资的潜在竞争压力，国内制药企业自身具有较强动力通过兼并重组方式实现资源优化配置以提高企业竞争力。外资制药企业在进入中国市场时，也会积极考虑利用收购兼并等方式低成本扩张，对国内的收购兼并起到一定的推波助澜的作用。同时，随着国内并购重组市场的逐渐成熟，部分计划上市的医药企业转而寻求并购与整合。

在上述多方力量的共同作用下，国内医药行业近两年迎来兼并重组高潮，加之新版 GMP 的推出和药品降价潮的来袭，制药企业淘汰加速，医药行业集中度快速提高。

由于药品研发相对耗时较长，机会成本较大，而并购整合有利于公司快速扩大业务规模、提升市场份额、为公司的发展进一步拓宽空间；有利于公司抓住机遇，通过自身业务增长和收购兼并等外延增长，完善公司产品领域，增强公司的整体竞争力，实现公司战略目标。

(2) 提高生物医药研发投入，有利于丰富公司产品结构，紧跟生物医药高速发展趋势，增强公司健康持续发展能力

医药产业被认为是永远的朝阳产业，生物制药又是整个医药产业中发展最快、活力最强、技术含量最高、前景最广的领域。随着医药市场服务的扩大，老龄化、慢性病患者的增加以及新兴市场的出现，全球制药业的潜能正在进一步得到释放。

近年来，生物制药在全球制药行业中发展速度极为惊人，其年均复合增长率（CAGR）超过 18%，远高于全球药品市场 8% 的 CAGR。生物技术药物具有药效好、毒副作用小的优点，已成为制药行业发展的趋势和方向。从大环境上看，GDP 快速增长、庞大的人口基数及老龄化趋势、人民生活水平的提高、健康意识的增强都将合力拉动生物医药行业的飞速发展，生物制药也将成为未来全球药物增长的主力军。

为丰富公司产品结构，增强公司健康持续发展能力，公司计划进行持续的大额资金投入，进行多个品种生物仿制药的研发与生产。我公司计划进行单抗药物和重组蛋白两个大项的研发，其中，7 个单抗生物仿制药的研发和生产，主要针对肿瘤领域，包括利妥昔单抗（rituximab）、贝伐珠单抗（bevacizumab）、阿达木单抗（adalimumab）、曲妥珠单抗（Trastuzumab）、英夫利昔单抗（Infliximab）、西妥昔单抗（Cetuximab）、依那西普（Etanercept）。重组蛋白项目主要计划进行 3 个重组蛋白仿制药的研发和生产，主要针对血栓、糖尿病和肿瘤的治疗，分别为针对血栓治疗的甘精胰岛素、针对糖尿病治疗的组织型纤溶酶原激活剂（rhTNK-tPA）和针对肿瘤治疗的 PEG rh-GCSF。

（3）偿还银行贷款和补充日常营运资金，有利于降低公司资产负债率，优化资本结构大，提高公司的投融资能力，拓展公司发展空间，增强公司抗风险能力

随着并购、研发等投资的大幅增加，公司资产负债率不断走高，流动资金趋紧。截至 2014 年 9 月 30 日，公司资产负债率为 35.32%，较 2013 年底的 15.79% 和 2012 年底的 7.95% 大幅提高，为公司上市以来最高值；流动比率和速动比率分别为 1.05 和 0.88，均处于较低水平，低于 CS 医药行业平均水平 1.71 和 1.31（数据来源为 Wind 数据）；公司银行贷款 48,000 万元，为公司历史最高值。

2014 年 12 月新增贷款 30,000.00 万元，银行贷款规模已达 78,000.00 万元，其中，2015 年 5 月份以后到期银行贷款 58,000.00 万元。

贷款银行	贷款额度（万元）	贷款期限
浦发银行哈尔滨分行	20,000.00	2014.01.22-2015.01.21
民生银行总行营业部	8,000.00	2014.05.20-2015.05.11
招商银行哈尔滨分行	7,000.00	2014.05.23-2015.05.22
中行银行哈尔滨平房支行	13,000.00	2014.05.20-2015.05.19
中国银行哈尔滨平房支行	30,000.00	2014.12.15-2015.12.14

贷款银行	贷款额度（万元）	贷款期限
合 计	78,000.00	-

公司资产负债率的提高以及流动比率、速动比率的降低，给公司的短期偿债能力带来较大压力，通过本次非公开发行募集的资金用于偿还银行贷款和补充流动资金后，将使公司的财务状况进一步改善，有助于提高公司的资本实力和融资能力，同时，公司的资产负债率降低，偿债能力得到提高，财务风险降低，使资本结构更为优化，从而为公司未来持续稳定发展奠定坚实基础。

### 三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

#### （一）对公司经营管理的影响

本次发行完成后，公司的资本实力进一步增强，公司通过收购普德药业 85.01% 股权项目实现了外延式发展，同时通过新花城和澳诺（中国）生产线建设项目内生式地扩充了部分主打产品的产能，另一方面，还通过相关募集资金投资项目增强了公司的营销、研发和信息化管理等后台辅助支持系统，有利于公司优化产品结构、丰富产品领域、加快企业发展、实现战略目标。

#### （二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行将对公司的资产负债状况、盈利水平、现金流量产生积极的影响。本次发行后，公司总资产和净资产规模将相应提升，资产负债率下降，流动比率、速动比率等将得到提高，偿债能力有效提升，有利于降低公司的财务风险。通过收购普德药业 85.01% 股权项目、广州市新花城生物科技有限公司银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目和澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目、公司营销中心销售终端网络管理系统建设项目和公司信息化建设项目等募投项目的实施，公司可以获得合并报表带来的财务效益增厚、产能扩张带来的主打产品营业规模的扩张、公司后台支持和营销系统的升级等几方面的受益，盈利能力和盈利规模将进一步提升。同时随着前述项目的实施，公司将获得长期稳定的盈利水平和稳定的经营性现金流入，整体现金流量状况将得到进一步改善。

哈尔滨誉衡药业股份有限公司董事会

2015 年 1 月 23 日