

证券代码：002437

证券简称：誉衡药业

公告编号：2015-137



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

二〇一五年十月

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

哈尔滨誉衡药业股份有限公司（以下简称“誉衡药业”、“公司”）本次非公开发行股票拟募集资金不超过 400,000.00 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	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	39,500.00
2	澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目	36,130.85	32,800.00
3	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
4	公司信息化建设项目	17,000.00	17,000.00
5	补充流动资金	289,825.00	289,825.00
合 计		404,507.77	400,000.00

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) 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

广州市新花城生物科技有限公司（以下简称“广州新花城”）银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目计划总投资为 40,676.92 万元人民币，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。本次拟以扣除发行费用后募集资金净额中的 39,500.00 万元用于该项目建设。

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
-------------	--------------------------------

项目总投资	40,676.92 万元
项目实施主体	广州市新花城生物科技有限公司
项目实施主体法定代表人	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能力，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

该项目计划总投资为 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
项目总投资	40,676.92

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%。

(二) 澳诺（中国）制药有限公司综合车间项目

1、项目基本情况

澳诺（中国）制药有限公司（以下简称“澳诺（中国）”）综合车间项目计划总投资为 36,130.85 万元人民币，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。本次拟以扣除发行费用后募集资金净额中的 32,800.00 万元用于该项目建设。

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
项目总投资	36,130.85 万元
项目实施主体	澳诺（中国）制药有限公司
项目实施主体法定代表人	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）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

该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
项目总投资	36,130.85

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%。

（三）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，公司拟将本次扣除发行费用后募集资金净额中的 20,875.00 万元用于该项目。

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
项目实施主体法定代表人	朱吉满
建设性质	新建

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（中国）、经纬医药、安博医药、西藏阳光、华拓诺康、南京万川、山西普德药业股份有限公司等多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。合理用药直接关系着大众的身体安全和生命健康，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、吉西他滨和银杏达莫注射液、注射用脑蛋白水解物等，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

公司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，这些都必须要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

序号	模块	项目名称	投资额（万元）
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
项目总投资			20,875.00

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。

(四) 公司信息化建设项目

1、项目基本情况

公司信息化建设项目计划总投资为 17,000.00 万元，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
项目实施主体法定代表人	朱吉满
建设性质	新建及改造
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、安脑丸/安脑片、葡萄糖酸钙锌、银杏达莫注射液、注射用脑蛋白水解物等产品，医药商业业务板块的脱氧核苷酸钠注射液、氯吡格雷等产品，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
配套硬件、网络系统建设	改造	1,500.00
项目总投资		17,000.00

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。

(五) 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 289,825.00 万元用于补充流动资金，主要用于补充日常营运资金和偿还银行贷款等项目。

2、补充流动资金的必要性分析

(1) 补充日常营运资金，加大生物医药研发投入，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，推进多个品种新药的研发与生产。一方面，公司将加大资金投入力

度以便加快向市场推出已经在研的国家新药品种，公司目前正在研发国家新药品种 45 项，分别处于获得受理单、获得发补通知、完成临床试验、获得临床批件等不同阶段；另一方面，公司于 2015 年 1 月与药明康德签署了《生物医药战略合作框架协议》，协议约定未来 5 年内誉衡药业拟出资 10 亿元，进行多领域多品种生物药的研发，努力形成拥有 1-2 个具有国际领先水平的生物药产品，公司于 2015 年 5 月与药明康德及其子公司签署了进一步细化的合作开发协议。

(2) 偿还银行贷款，有利于降低公司资产负债率，节约财务费用，优化资本结构，增强公司抗风险能力

为了实施公司战略升级，公司近年来投资并购、新药研发、技术改造、管理系统改造等支出较大。由于公司主要依靠自身经营滚存利润和银行借款进行经营，导致公司资产负债率不断走高，债务负担趋重。截至 2015 年 9 月 30 日，公司合并报表层面资产负债率为 54.07%，较 2014 年底的 36.98%和 2013 年底的 15.79% 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 0.45 和 0.38，均远低于行业水平；同时公司银行贷款余额达到公司历史最高值。

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，公司通过广州新花城银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目和澳诺（中国）综合车间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。通过广州新花城银杏内酯 B 注射剂车间扩产项目和澳诺（中国）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。

特此公告。

哈尔滨誉衡药业股份有限公司

董 事 会

二〇一五年十月二十七日