证券简称:誉衡药业 证券代码:002437 公告编号:2015-136

哈尔滨誉衡药业股份有限公司非公开发行A股股票预案

二〇一五年十月

发行人声明

哈尔滨誉衡药业股份有限公司及董事会全体成员保证本预案内容真实、准确、完整，并确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

本次非公开发行股票完成后，发行人经营与收益的变化，由发行人负责；因本次非公开发行股票引致的投资风险，由投资者自行负责。

本预案是发行人董事会对本次非公开发行股票的说明，任何与之相反的声明均属不实陈述。

投资者如有任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、专业会计师或其他专业顾问。

本预案所述事项并不代表审核机构对于本次非公开发行股票相关事项的实质性判断、确认或批准，本预案所述非公开发行股票相关事项的生效和完成尚待取得有关审批机构的批准或核准。

重大事项提示

一、哈尔滨誉衡药业股份有限公司非公开发行股票相关事项已经获得公司第三届董事会第十七次会议审议通过。尚需获得公司股东大会批准以及中国证监会核准。

二、本次非公开发行的发行对象为旭日隆昌、恒益达昌、尊雅锦绣、旭日九嘉、柏久长青及公司总经理杨红冰拟设立的宏康众望（已完成名称预核准，尚待工商登记）、柏久长青及公司管理层与核心员工拟设立的嘉润宏实（已完成名称预核准，尚待工商登记）、华登中汇及外部投资者拟设立的睿宏嘉业（已完成名称预核准，尚待工商登记）、沈培今拟设立的智宸宇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）、茅智华及陈昊拟设立的博锐奇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）、顾永梅拟设立的鼎睿宇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）共计十名特定投资者，上述特定对象均以现金方式，以相同价格认购本次非公开发行A股股票。上述特定对象认购的本次非公开发行A股股票自发行结束之日起三十六个月内不得转让。

三、本次非公开发行的发行对象用于认购本次非公开发行股份的资金为其自筹合法资金（含自有资金、借贷资金），不包含分级收益、杠杆融资等结构化安排；资金来源合法合规，不存在违反中国法律、法规及中国证监会规定的情形。

四、本次非公开发行的定价基准日为审议本次非公开发行相关事宜的第三届董事会第十七次会议决议公告日。本次发行的发行价格确定为22.14元/股，不低于定价基准日前二十个交易日公司A股股票交易均价（定价基准日前20个交易日公司A股股票交易均价=定价基准日前20个交易日公司A股股票交易总额/定价基准日前20个交易日公司A股股票交易总量）的90%。在本次发行定价基准日至发行日期间，若公司股票发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，则本次发行的发行价格将作相应调整。

五、本次非公开发行拟募集资金总额不超过人民币400,000.00万元。根据本次非公开发行股票的价格22.14元/股测算，公司本次发行股份的数量不超过180,668,450股。如果定价基准日至发行日期间，公司股票发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，则发行数量随发行价格予以调整。

六、本次非公开发行股票拟募集资金扣除发行费用后的实际募集资金净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

㈠ 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GBB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

该项目计划投资为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%。

㈡ 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4.71年（含建设期），财务内部收益率（税后）为43.72%。

㈢ 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荒。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，一直在持续关注眼科医药方面的市场机遇，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更加的深入。

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，公司通过以产品为引擎的开拓来为企业创造价值是公司生存的关键。如何快速的从终端的调研需求和回馈来进行开拓决策，以快速响应并满足开拓决策，以快速响应并满足市场的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队伍重在梳理、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）、藕公英药业、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，深化利诱协鉴，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日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健康和生命安全，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成熟并购，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，其中腰瓜多肽、碘酸贝酸钠、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基本。临床医生对药品的全面了解，包括疗效、用法用量、安全性等关键要素。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，不同区域新病种的增加，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 终端需求升级要求更加专业化信息服务升级

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，为实现了覆盖，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，随着营销中心销售力文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深，公司也亟需相关产品文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 新经纬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纬商资源和新的产品，对于这些并购后企业的经纬商和产品，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纬商群体，以及新产品信息在旧的经纬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纬商销售团队的远程管理，完善对经纬商团队的服务，以指标体系为价值引导，细化经纬商渠道和资源，进行标准化评分，规范评分标准，实现公正公平的激励产品，并给予商质量的管理以和信息教育。公司应当以内控机制建设为手段，建立日常管理体系，增加经纬商的黏性，降低销售行为的令人规风险，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，以及快速执择等环节，是企业都非常重达要的目标。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发关重要的作用。快速的市场信息反馈能使企业快速决策，并购到具有潜力价值的好产品，这些都必须要依靠和建终端市场信息化辅助平台来实现。

3.项目投资概算

项目计划投资为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，建设蒸发工业冰库房一座，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%。

㈣ 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荒。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，一直在持续关注眼科医药方面的市场机遇，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更加的深入。

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，公司通过以产品为引擎的开拓来为企业创造价值是公司生存的关键。如何快速的从终端的调研需求和回馈来进行开拓决策，以快速响应并满足开拓决策，以快速响应并满足市场的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队伍重在梳理、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）、藕公英药业、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，深化利诱协鉴，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健康和生命安全，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成熟并购，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，其中腰瓜多肽、碘酸贝酸钠、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基本。临床医生对药品的全面了解，包括疗效、用法用量、安全性等关键要素。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，不同区域新病种的增加，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 终端需求升级要求更加专业化信息服务升级

公司的销售终端为医院，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，为实现了覆盖，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，随着营销中心销售力文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深，公司也亟需相关产品文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 新经纬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纬商资源和新的产品，对于这些并购后企业的经纬商和产品，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纬商群体，以及新产品信息在旧的经纬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纬商销售团队的远程管理，完善对经纬商团队的服务，以指标体系为价值引导，细化经纬商渠道和资源，进行标准化评分，规范评分标准，实现公正公平的激励产品，并给予商质量的管理以和信息教育。公司应当以内控机制建设为手段，建立日常管理体系，增加经纬商的黏性，降低销售行为的令人规风险，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，以及快速执择等环节，是企业都非常重达要的目标。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发关重要的作用。快速的市场信息反馈能使企业快速决策，并购到具有潜力价值的好产品，这些都必须要依靠和建终端市场信息化辅助平台来实现。

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：

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
	项目总投资		20,875.00

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，加强公司整体内控管理，做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

通过以报表支持系统的建立，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。

(6) 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

医药产业被认为是未来的朝阳产业，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6%的CAGR。生物技术药物具有药效广、毒副作用小的优点，已成为制药行业发展的趋势和方向。从人环境上看，CDP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，以期盼早日在研发国家新药品种名项，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协议并开发协议。

(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课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%，较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。

3.本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

㈠ 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。

㈡ 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增加，资产负债率下降，流动比率、速动比率等将得到提高，财务状况将得到改善，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，公司将进一步加强公司的产品结构和业务板块的多元化，公司的业务板块将呈现多极发展的趋势，公司可以获得产能扩张带来的主打产品营业规模的扩张，公司后台支持和管理系统的升级等几方面的受益，盈利能力和现金流入将进一步提升。同时随着此项目的实施，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

证券代码:002437 证券简称:誉衡药业 公告编号:2015-138

哈尔滨誉衡药业股份有限公司关于与非公开发行对象签订附生效条件的股份认购协议的公告

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

一、合同签订基本情况

哈尔滨誉衡药业股份有限公司（以下简称“公司”）拟以非公开发行方式向特定对象合计发行180,668,450股人民币普通股，发行对象为：珠海旭日隆昌投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“旭日隆昌”）、珠海恒益达昌投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“恒益达昌”）、珠海尊雅锦绣投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“尊雅锦绣”）、宁波旭九嘉股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“旭日九嘉”）、宁波柏久长青投资管理有限公司（以下简称“柏久长青”）及公司总经理杨红冰拟设立的宁波梅山保税港区宏康众望股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“宏康众望”）（已完成名称预核准，尚待工商登记）、柏久长青及公司管理层与核心员工拟设立的宁波梅山保税港区嘉润宏实股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉润宏实”）、华登中汇及外部投资者拟设立的宁波梅山保税港区睿宏嘉业股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“睿宏嘉业”）（已完成名称预核准，尚待工商登记）、沈培今拟设立的智宸宇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）、茅智华及陈昊拟设立的博锐奇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）、顾永梅拟设立的鼎睿宇投资（已完成名称预核准，尚待工商登记）共计十名特定投资者（以下简称“特定投资者”），公司与上述特定投资者签署了《附生效条件的股份认购合同》。

本次非公开发行方案已经公司第三届董事会第十七次会议及第三届监事会第十七次会议审议通过，尚需提交公司2015年四次临时股东大会审议，并经中国证监会核准后实施。

二、发行对象基本情况

（一）旭日隆昌

1.基本情况

企业名称	珠海旭日隆昌投资合伙企业（有限合伙）
合伙类型	有限合伙
住所	珠海市横琴新区宝兴路118号1栋219-470室
执行事务合伙人	珠海睿途恒通投资管理有限公司（委派代表：朱吉满）
认缴出资额	人民币30,001.00万元
营业执照注册号	440003000056862
成立日期	2015年01月20日

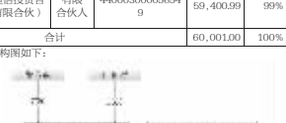
2.出资情况及控制关系结构图

（1）旭日隆昌的出资结构

截至本次非公开发行预案签署日，投资合伙人出资情况具体如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	营业执照号/身份证号码	认缴出资额（万元）	出资占比	上市公司任职情况/关联关系
1	珠海睿途恒通投资管理有限公司	普通合伙人	440003000056241	300.01	1%	上市公司实际控制人控制的企业
2	珠海君泽金通投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	440003000056565	29,700.99	99%	上市公司实际控制人控制的企业
合计				30,001.00	100%	–

旭日隆昌的股权结构图如下：



（2）旭日隆昌的普通合伙人基本情况介绍

① 概况

名称	珠海睿途恒通投资管理有限公司
法定代表人	朱吉满
注册资本	人民币8,000.00万元
住所	珠海市横琴新区宝兴路118号1栋219-454室
公司类型	有限责任公司
营业执照注册号	440003000056241
成立时间	2015年01月14日
经营范围	章程记载的经营范围：投资管理、实业投资、投资咨询。

② 股权结构

截至本次非公开发行预案签署日，睿途恒通股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例	上市公司任职情况/关联关系
朱吉满	6,000.00	75.00%	董事长/实际控制人
白莉惠	2,000.00	25.00%	监事长/实际控制人
合计	8,000.00	100.00%	–

③ 主营业务发展情况及主要财务指标

睿途恒通成立于2015年01月14日，截至本次非公开发行预案签署日，尚未实际开展业务。

3.主营业务发展情况及主要财务指标

旭日隆昌成立于2015年01月20日，截至本次非公开发行预案签署日，尚未实际开展业务。

（二）恒益达昌

1.基本情况

企业名称	珠海恒益达昌投资合伙企业（有限合伙）
合伙类型	有限合伙
住所	珠海市横琴新区宝兴路118号1栋219-471室
执行事务合伙人	珠海睿途恒通投资管理有限公司（委派代表：朱吉满）
认缴出资额	人民币60,001.00万元
营业执照注册号	440003000056879
成立日期	2015年01月20日

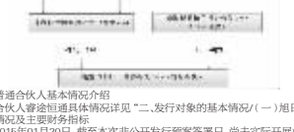
2.出资情况及控制关系结构图

（1）恒益达昌的出资结构

截至本次非公开发行预案签署日，投资合伙人出资情况具体如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	营业执照号/身份证号码	认缴出资额（万元）	出资占比	上市公司任职情况/关联关系
1	珠海睿途恒通投资管理有限公司	普通合伙人	440003000056241	300.01	1%	上市公司实际控制人控制的企业
2	珠海君泽金通投资合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	440003000056565	29,700.99	99%	上市公司实际控制人控制的企业
合计				30,001.00	100%	–

恒益达昌的股权结构图如下：



（2）恒益达昌的普通合伙人基本情况介绍

① 概况

名称	珠海睿途恒通投资管理有限公司
法定代表人	朱吉满
注册资本	人民币8,000.00万元
住所	珠海市横琴新区宝兴路118号1栋219-454室
公司类型	有限责任公司
营业执照注册号	440003000056241
成立时间	2015年01月14日
经营范围	章程记载的经营范围：投资管理、实业投资、投资咨询。

② 股权结构

截至本次非公开发行预案签署日，睿途恒通股权结构如下：

股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例	上市公司任职情况/关联关系
朱吉满	6,000.00	75.00%	董事长/实际控制人
白莉惠	2,000.00	25.00%	监事长/实际控制人
合计	8,000.00	100.00%	–

③ 主营业务发展情况及主要财务指标

睿途恒通成立于2015年01月14日，截至本次非公开发行预案签署日，尚未实际开展业务。

3.主营业务发展情况及主要财务指标

旭日隆昌成立于2015年01月20日，截至本次非公开发行预案签署日，尚未实际开展业务。

（三）尊雅锦绣

1.基本情况

企业名称	珠海尊雅锦绣投资合伙企业（有限合伙）
合伙类型	有限合伙
住所	珠海市横琴新区宝兴路118号1栋219-472室
执行事务合伙人	珠海睿途恒通投资管理有限公司（委派代表：朱吉满）
认缴出资额	人民币80