（上接B2版）

心脑血管中成药(含植物药)注射剂医院用药2006年到2010年销售金额呈上升走势，2006–2009年复合增长率为20.67%。2008年心脑血管中成药注射剂医院用药医院销售总金额达131亿元,2009年达157亿元,2010年达185亿元。由于医保和新农合覆盖人群增加,心脑血管疾病得到及时有效的治疗,处于疾病稳定期及恢复期患者数呈上升趋势,这部分人群往往采用是中药注射剂进行常规治疗及预防性治疗,因此,中药注射剂(含植物药)市场将进一步扩容。国家对中药注射剂安全性的监管加强,中成药注射剂市场将随之规范,中药注射剂行业将进入一个良性发展的过程,具有规模的制药企业将获得更大的机会。葛根素注射剂目前在心脑血管中成药(含植物药)中的市场份额较小,未来市场空间非常巨大（数据来源：数字医药网–北京华夏仲景医药信息咨询有限公司）。

(5)醋酸奥曲肽注射液:醋酸奥曲肽目前已成为临床控制食管、胃底静脉曲张破裂出血之首选药物。醋酸奥曲肽能选择性收缩内脏血管、降低门脉血流量,并能降低肝内血管阻力,有利于肝组织的修复。奥曲肽也可治疗重症急性胰腺炎,对局部炎症有抑制作用,能够抑制胃肠道激素及胃酸分泌,解除平滑肌痉挛,作用强于雷尼替丁、阿托品,并可强烈抑制胰腺外分泌。随着研究的逐步深入,醋酸奥曲肽还将在包括肝胆系肿瘤在内的肿瘤治疗方面开辟新的途径,产生广阔的应用前景。统计数据显示,醋酸奥曲肽注射剂从2006年的4.2亿增长到2010年的8.07亿,平均年增长率15%–20%（数据来源：数字医药网–北京华夏仲景医药信息咨询有限公司）。在新医改大背景下,药品集中招标采购、基本药物制度、新农合等政策的实施,使得国内药品价格降低,报销比例上升,市场扩容,医疗消费支出也将大幅增加,特别是以往用不起贵重药品的患者,正逐渐成为消费主体之一,奥曲肽的市场销售潜力增大,发展前景看好（数据来源：数字医药网–北京华夏仲景医药信息咨询有限公司）。

(6)盐酸托烷司琼注射液:盐酸托烷司琼是强效、选择性5–HT3受体拮抗剂,用于预防和治疗放疗、化疗引起的恶心、呕吐。该药已在全球数十个国家上市,目前我国肿瘤疾病的发病率在1.65%左右,并且发病率呈上升趋势,近年来5–羟色胺3受体拮抗剂的市场增长率始终保持在25%左右,而托烷司琼做为5–羟色胺3受体拮抗剂中销量最大的产品，近两年的市场增长率超过40%。随着我国医疗改革的改的深入及肿瘤发病率的上升,托烷司琼在未来一段时间内仍将保持快速增长趋势（数据来源：广州标点医药信息有限公司）。

(7)伏格列波糖胶囊:伏格列波糖是新一代α–葡萄糖苷酶抑制剂类降糖药,口服后能竞争拮抗性地抑制肠道内双糖类水解酶(α–葡萄糖苷酶),从而延缓糖类的消化和吸收,改善餐后高血糖。与同类产品阿卡波糖相比,用药剂量小,降糖作用更加平稳,餐后无高胰岛素血症的出现,不易出现低血糖现象,单独使用和与其它降糖药物联合使用同样有效,联合用药时还能使服药与降糖作用更加同步,减少其它降糖药物的用量,降低出现低血糖的危险,减少肥胖等副作用。

据2007年“联合国糖尿病日”上发布的信息,美国每名糖尿病患者的年治疗费用达11,744美元,是非糖尿病患者的2倍多。中华医学会糖尿病学分会全国糖尿病调查协作组于2007年6月–2008年5月对北京、上海、广州、新疆、黑龙江等14个省市自治区进行了调查,此次调查结果显示,年龄标化的总糖尿病患病率(包括既往诊断的糖尿病和既往未诊断的糖尿病)和糖尿病前期患病率分别为9.7%和15.5%,据此推算,中国9240万成年人有糖尿病,1.482亿成年人处于糖尿病前期。据IMS Health统计,全球糖尿病市场规模由2004年的167.98亿美元到2009年突破300亿美元,达到304.06亿美元,年复合增长率达到12.6%,在全球药品市场中排第4位。越来越多的糖尿病患者和不断出现的新药将推动糖尿病类药物市场的持续增长,预计未来每年将以10–15%的速度增长。

(8)美他多辛(美他多辛(Metadoxine,MTDX),是意大利20世纪80年代上市的一种代谢平衡药,它能减轻乙醇戒断综合征及早期标记物氮的排除,是目前临床用于治疗酒精性肝病的药物。在意大利、西班牙等欧洲国家,美他多辛已经应用于治疗酒精性肝病,临床使用安全性高,尚无严重不良反应的报道。在我国,目前用于促酒精性肝病的药物很少,主要用保肝护肝药物进行治疗。美他多辛是我国《酒精性肝病诊疗指南》中重点提到的可以加速酒精从血液中清除、有助于改善酒精中毒症状和行为异常的药物,此药物已经被中华医学会定为治疗酒精性肝病的重点推荐使用药物。

我国用于酒精性肝病治疗的相关药物医院市场销售额2005年以来保持着10%以上的增速，销售额由2005年的60.84亿元增长到2010年的137.15亿元,复合增长率达17.65%。我国庞大的饮酒人群以及越来越庞大的酒精性肝病患病人群,促成了该类药物市场的巨大潜力。随着经济的发展和社会的进步,人们生活水平的不断提高和健康观念的增强,以及知晓率和就诊率的不断提高,肝病用药的未来市场将保持增长的势头,相应地,用于酒精性肝病治疗的相关药物的市场规模将也保持着较为稳定的增长。到2016年,预计用于酒精性肝病治疗的相关药物的医院市场销售额可达325.41亿元（数据来源：广州标点医药信息有限公司）。

(9)制霉素片:制霉菌素是一种多烯型抗生素,1950年发现土壤微生物Streptomyces noursei能分泌一种抗霉菌的物质,从而发现了第一种抗霉菌的抗生素。制霉菌素具广谱抗真菌作用,对念珠菌属的抗菌活性高,新型隐球菌、曲菌、毛霉菌、小孢子菌、荚膜组织浆胞菌、皮炎芽生菌及皮肤癣菌通常对本品亦敏感。霉元制药生产的制霉素由于在菌种选育、发酵技术、产品效价等方面具有优势,生产成本大大降低,增加了产品的竞争能力,确保了原料药国内独家生产地位。制霉素片为医保甲类品种,同时也是国家基本药物品种。随着国家医改方案出台和“新农合”的推广,社区和广大农村医药市场巨大需求逐步显现,做为基本药物和新医保品种的制霉菌素片,未来的市场发展空间较大。

(10)石杉碱甲片:石杉碱甲是从千层塔中分离得到的一种新型高效、高选择性的中枢乙酰胆碱酯酶抑制剂,在国内已经广泛应用于阿尔茨海默病(Alzheimer,AD)的治疗。阿尔茨海默病是最常见的痴呆,大约占典型晚发型痴呆的50%以上。与美国食品与药品管理局批准的同类阿尔茨海默治疗药物相比,石杉碱甲具有作用时间长、易透过血脑屏障、口服生物利用度高以及毒副作用低等多种优点。

据IMSHealth报告显示,2007年,全球七大药品市场500强畅销药物中,抗老年性痴呆类药物市场已达到了64.1亿美元,同比上一年增长了24.18%。2008年,抗老年性痴呆药物市场比上一年同期增长了12.49%,达到了62.29亿美元的市场规模,近3年的年平均增长率约为23%,远远高于全球药品市场年均5%–6%的增幅。随着社会老龄化的加剧,发展中国家对AD认知度的提高以及未来新药的陆续上市,AD用药领域市场将保持10%–15%的增速,预计到2020年,全球AD药物市场将达到200亿美元。

(11)头孢类产品:头孢菌素类抗生素是一类广谱半合成抗生素,在抗感染治疗中占有十分重要的地位。头孢菌素目前已从第一代发展到第四代,其抗菌范围和抗菌活性也不断扩大和增强。头孢类抗生素销售近几年呈快速增长的走势,2009年销售额达327亿元,2010年达394亿元,2006到2010年复合增长率达19.35%（数据来源：数字医药网–北京华夏仲景医药信息咨询有限公司）。

为适宜于口服,某些头孢菌素以前药形式存在。酯类前体药物在改善药物的吸收、生物利用度及稳定性等方面具有优势,可提高药物疗效,降低药物的副作用。盐酸头孢他美酯作为第三代头孢菌素药的重要品种,替代头孢氨苄、头孢拉定已呈加速态势,同时以其口服给药的方便性和优越的疗效,在市场上将逐步显示出其应有的竞争优势。

盐酸头孢他美酯干混悬剂定位于儿童用抗感染药。最近公布的一项统计表明:国内市场90%的药物都没有儿童剂型,儿科市场虽大但由于儿科用药的特殊性、政府对儿科用药政策导向、临床医生的用药经验、以及开发儿科用药的风险和利益相关等多种因素,导致生产儿科用药的专业厂家与成人用药的厂家相比寥寥无几。

我国儿童抗感染药物主要由注射剂和口服剂组成,其中口服制剂具备给药方便、疗效好、毒副作用较小的特点,临床上治疗儿童感染性疾病也以首选口服给药作为原则。头孢类儿童口服抗感染药2009年全国市场销售金额为4亿元，2010年销售额为4.43(亿元,2006到2010年复合增长率为18.57%（数据来源：数字医药网–北京华夏仲景医药信息咨询有限公司）。随着医院儿童用药的规范,以及在家庭自备药物选择,家长也喜欢选用专门为儿童设计的口感好、服用方便的口服类抗生素,儿童口服抗生素未来有很大的成长空间。

5、项目投资估算

项目总投资30,000万元,其中固定资产投资27,000万元,铺底流动资金3,000万元;本次拟以募集资金投入30,000万元。

6、项目经济评价

经测算,项目内部收益率(税前)为23.63%,投资回收期(税前)为6.52年。

7、项目立项、土地、环评等报批情况

本项目已经绍兴市经济和信息化委员会子以备案,备案号:绍市经信投资备案[2011]19号,并已取得浙江省环境保护厅下发的浙环建[2011]25号《关于浙江震元制药有限公司震元科技园区二期升级改造项目环境影响报告书的审批意见》。该项目涉及的建设用地在袍江工业区震元科技园区现有厂区已征土地内,不涉及新增用地。

(二)直营门店及营销网络建设项目

1、项目基本情况

项目总投资人民币13,749.09万元,由本公司直接实施。本项目以中药饮片为主要经营特色,采取“名店、名医、名药”相结合的经营模式,拟拓展震元堂两翼,并在诸暨、柯桥各开设大型1家直营零售旗舰店,在浙江省内重点地区开设30家直营门店、专柜。项目建成后,本公司(含震元连锁)连锁门店、专柜数量将达到100家以上,布局将更加合理,“中华老字号”震元堂营业面积将扩大一倍,品牌效应将进一步体现。

2、项目背景

(1)核心竞争力的提升将成为医药零售业应对行业洗牌的有力举措

在新医改和各类政策面的推动下,医药零售业迈入洗牌期,行业整合力度将进一步加大,大型医药商业企业开始加强对区域分销市场的渠道控制。医药零售企业要想在在激烈的市场竞争中取胜,必须要在提升自身竞争力上下功夫:一是要有清晰的自身定位,要有经营特色,避免同质化竞争;二是要有较好的管理能力,要有一支优秀和医药零售经营管理团队;三是要有较高的专业技术服务能力;四是要有渠道、配送优势。同时,借助资本市场,快速筹集发展资金,共同助力企业核心竞争力的提升,是医药零售业快速发展的必由之路。公司实施本项目,是开展特色经营,取得差异化竞争优势以及提升企业核心竞争力的重要举措。

(2)顺应流通行业业态发展趋势

《2010–2015年全国医药流通行业发展规划》明确了药品流通行业2011–2015年的发展总体目标,将提高行业集中度、发展特色经营、完善药品流通网络、促进连锁经营发展、创新药品营销方式等列入行业发展的主要任务之中;支持形成以全国性、区域性骨干企业为主体的遍及城乡的药品流通体系;支持老字号药店在保持传统优势的基础上创新发展,发挥品牌效应,拓展特色服务;鼓励发展规范化连锁,树立品牌形象,拓展跨区域和全国性连锁网络,发挥规模效益;鼓励连锁药店积极承接医疗机构药房服务和其他专业服务;鼓励批零一体化经营等等。公司实施本项目是适应流通行业发展趋势、促进医药事业发展的需要。

(3)光大“中华老字号”,发挥品牌效应,拓展特色服务

作为浙江震元的龙头药店——震元堂,是一家有着“店运昌盛三百载,誉满江南数一家”之称的百年老店。该店创建于清乾隆17年(即1752年),是国家商务部认定的首批“中华老字号”之一。在250多年的发展历程中,震元堂坚持以货真价实、真不二价的经营宗旨被民间冠以“金字招牌”的称号,有着极高的声誉,其拳头产品大补药、大补酒更是远近驰名。近年来,震元堂连年名列全国连锁药店单店百强榜行列,销售、利润均居浙江省前列,2011年震元堂荣登该榜十强。除此之外,光裕堂、老三瑞、第一医药商店(天芝堂)、北海药店(天禄堂)、昌安药店等5家老字号门店,其经营历史均在百年以上。其中的光裕堂,不仅由于其经营名实质优赢得了广泛的社会声誉,更由于鲁迅先生笔下的店铺,而在国内外享有较高的知名度,2008年光裕堂被认定为首批“浙江老字号”,2010年该店销售突破千万元。2010年,老三瑞又被认定为第二批“浙江老字号”。

中药是中华民族的瑰宝,它蕴含了博大精深的中华文明,庇佑了中华民族几千年。随着国家对中医药事业的重视与投入加大,国民对中药的认可度越来越高,特别是对老字号国药店的信赖度更是与日俱增。从目前震元堂经营情况看,中药饮片业务发展迅速,中医馆和饮片配方柜几乎每天都能看到排队等候现象,营业面积的局限给震元堂中药业务的拓展带来了较大的束缚。从浙江省特别是绍兴地区看,震元堂有着很高的知名度,老百姓对其认可度很高,但由于资金等方面的原因,公司目前在绍兴诸暨、柯桥等地还没有设立直营门店,存在着经营盲点,这些市场有待开发。

结合行业发展趋势和公司战略规划,公司决定实施本项目,以中药饮片为主要经营特色,采取“名店、名医、名药”相结合的经营模式,满足人们对优质传统国药的渴求,进一步做大做强企业规模,提升企业盈利能力。

3、项目建设内容

结合行业发展趋势和公司战略规划,以中药饮片为主要经营特色,采取“名店、名医、名药”相结合的经营模式,开设大型直营零售旗舰店,以及30家直营门店、专柜。具体内容是:

(1)拓展震元堂两翼,震元堂西翼房产与震元堂药店相连,为控股股东旅游集团房产,拟使用募集资金购买,并已与旅游集团签署了《附条件生效的资产转让合同》。震元堂北翼为本公司房产,现用于出租,租赁合同于2012年3月到期,合同到期后将不再续租。公司拟使用募集资金对该房产进行改扩建以扩大震元堂药店营业面积。

(2)在诸暨、柯桥各开设1家面积在400–500平方米的直营旗舰店;

(3)在浙江省内重点地区开设30家直营门店和专柜。

4、项目的市场前景和可行性

(1)医药零售业市场前景看好

根据国家食品药品监督管理局统计,截至2009年底,全国共有药品零售连锁企业2149家,下辖门店13.5万多家,零售单体药店25.3万多家,零售药店门店总数达38.8万多家。其中,连锁药店门店数已占我国药品零售门店总数的三分之一左右,成为市场的重要经营模式,药品零售2009年零售企业销售总额1,487亿元,2000年至2009年年均增长20%,城市社区和农村基层药品市场规模明显扩大。

随着国民收入水平的不断提高以及人口老龄化的加快,人民生活需求和消费结构将发生重大变化,对医疗卫生服务和自我保健的需求将大幅度增加。同时,国家对医药产业积极引导,中央提出“政事分开、管办分开、医药分开、营利性和非营利性分开”的医改方向,以及“保基本、强基层、建机制”的医药卫生体制改革任务,要求建设覆盖城乡的公共卫生服务体系、医疗服务体系、医疗保障体系和药品供应保障体系,必将在推动医药卫生事业发展的同时,带动药品市场规模的增加,为包括医药零售业在内的药品流通行业带来新的机遇。《全国医药流通行业发展规划纲要(2010–2015)》更是明确“十二五”期间积极鼓励零售连锁业态的发展。在经济、需求、政策等多种因素的推动下,医药零售市场增长潜力巨大。

(2)“新医改”政策对医药零售行业的推动

目前,全球大多数国家都实行医药分业,医生的职责是诊断、开方和治疗,门诊病人需凭处方到社会零售药店去购药。亚洲的日本在实施“医药分业”中,医院用药的比例较高,约为38%。而中国由于医药分业试点尚未开始,医院垄断的药品销量高达80%。作为直接面向消费者的终端环节,医药零售业是方便百姓购药、提供合理用药咨询、和专业化药学服务的理想场所,未来前景看好。在美国和欧洲,社会零售药店已经成为社区健康领域的资源中心。占全球药品消费14的美国,其零售药店连锁程度和集中度都非常高,许多大型连锁药店就是百货超市型药店,例如大型百货超市沃尔玛,其在美国的药品零售已经进入了美国药品零售连锁排名前十位。未来医药零售业,连锁程度和行业集中度将进一步增强。

2009年1月21日国务院常务会议审议并原则通过《关于深化医药卫生体制改革的意见》和《2009–2011年深化医药卫生体制改革实施方案》,2009年4月6日,中共中央国务院发布《中共中央国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》,4月7日又印发了《医药卫生改革近期重点实施方案(2009–2011年)》,提出要求医疗机构实行“医药分家”,即医院负责对患者进行诊断、治疗,而患者则按照医生开具的药方在药店、托管药房购买药品。即“新医改”的“医药分家”要求,将会导致患者对药店需求的快速增长,一方面将会增加现有药店的消费规模,另一方面也将会导致对新设药店需求的增加。

(3)中药饮片和保健品市场的迅猛发展为公司提供了难得的市场机遇

中药饮片是我国中药产业的三大支柱之一,是中医临床防病、治病的重要手段。近年来,随着新医改方案的出台、2008年中药饮片GMP认证的强制推行、小包装中药饮片的试点等使中药饮片行业日趋规范,集中度得到大幅提高。另外,中药饮片在养生保健方面有着传统的优势,随着人们保健意识的增强,人们开始越来越多的服用保健品,为中药饮片行业的发展提供了机遇。2009年1–11月我国中药饮片加工行业实现主营业务收入430.72亿元,比上年同期增长了25.57%;实现累计利润总额29.23亿元,比上年同期增长了39.38%;2010年1–11月,我国中药饮片加工行业实现主营业务收入614.58亿元,比上年同期增长40.44%;2011年1–3月,我国中药饮片加工行业实现主营业务收入170.88亿元,比上年同期增长54.95%。预计2011–2015年,我国中药饮片业产值规模可望实现30%左右的年均增长率。

随着社会进步和经济发展,人类对自身的健康日益关注。20世纪90年代以来,全球居民的健康消费逐年攀升,对营养保健品的需求十分旺盛。在按国际标准划分的15类国际化产业中,医药保健是世界贸易增长最快的五个行业之一。保健食品的销售额每年以13%的速度增长。根据中国医药保健品进出口商会的资料显示,2009年全球保健食品市场规模超过了620亿美元,2009年,中国以134亿美元的市场规模被称为世界第二大保健食品市场,2009年我国保健品累计进出口额达2亿美元,同比上升3.1%。其中出口额达8910万美元,同比增长2.2%;进口额达1.1亿美元,同比增长了3.9%。中药饮片和保健品市场的快速发展将为公司提供难得市场机遇。

(4)公司差异化竞争优势明显,具备实施该项目的基础和能力

①较强的品牌优势

“震元”品牌历史悠久,在社会上享有很高的盛誉。特别是在绍兴地区,震元堂在医药零售业有着无可比拟和替代的地位,“店运昌盛三百载,誉满江南数一家”、“金字招牌”、“生病不看胡宝书(注:早期绍兴的名医)的医,不吃震元堂的药,死了口眼也不闭”,足见震元堂民间信誉之深。公司优良的品牌,为提高公司产品的知名度和市场认同度以及扩大销售规模创造了良好的条件。在浙江省、绍兴地区实施本项目,拓展震元堂两翼、开设规模“门店和专柜,市场前景看好。

②批零一体化经营的先天优势

经过多年的发展,公司积累了丰富的供应商资源,与众多的药材商建立起了长期稳定的合作伙伴关系,能够及时组织到各种有较高质量保障的道地药材。实施本项目,公司较其它企业拥有先天的批发采购渠道优势。

③产品有品质优势,中药饮片品质过硬,特色鲜明

中药饮片一直以来就是公司的优势。公司精选优质原材料开发推出了多个系列、多个规格的“震元”精制饮片和参茸产品,并对拳头产品“震元堂大补药”进行了品质提升和包装更新,获得了市场的广泛认可。在保障原药材质量的基础上,“震元”饮片较好地传承了百年老店震元堂对中药“切、炒、炙、煅”到“四组八刀”的制作工艺,从传统膏方丹药到独家秘制的大补药,其独特的饮片加工工艺被全面地保留传承了下来,其中医药文化也因此被列入绍兴市非物质文化遗产保护名录,并在积极申报省级“非遗”。

公司中药饮片厂是浙江省第一批通过GMP认证的中药饮片生产企业,年加工生产中药饮片近500余种,年加工中药饮片能力1000余吨。凭借先进的硬件设施和科学的管理体系,公司生产的中药饮片一直以来质量稳定、炮制规范,曾多次在全国“神农杯”中药饮片质量评定中获得金奖。为进一步提高特色中药饮片的产能,提高公司中药饮片竞争能力,公司于2010年6月实施了中药饮片厂改扩建项目,项目完成后,可年新增“震元”牌参茸生产线、精制中药饮片生产线、中药饮片小包装生产线的生产能力1800吨,增加7200平米中药饮片存储面积,进一步提高中药饮片生产过程的质量控制和检测能力。

④经营有实践,有“名店、名医、名药”经营模式成功运作经验

我国医药市场规模在不断发展壮大的同时,同质化现象也日益严重。为了有效应对这一挑战,2004年,震元堂中医馆隆重开业,积极引进多名浙江省内知名中医坐堂,“名店、名医、名药”相结合的形式促进了中药饮片销售,取得较好的市场效果。随后,在光裕堂、震元堂老药铺、杭州高银街药店等连锁门店进一步推广“名店、名医、名药”这一经营模式,利用“名医坐堂”的方式强化中医的作用,推广“震元”品牌精制饮片、参茸产品,以此来构建显著的差异化竞争优势,提升企业知名度,并吸引高端消费者的注意力,均取得了较好的效果,也成为了公司经营的一大特色,为下一步在震元堂两翼和规模门店中推广应用这一成功经营模式奠定了良好基础。

上述评估报告已经绍兴市国资委重大评估项目专家评审,评估结果已经绍兴市国资委备案确认。经确认的资产评估结果为2,458.81万元。以此评估结果为依据,经交易双方协商一致同意,目标资产最终交易价格为2,458.81万元。

②最近三年资产评估或者交易情况

目标资产涉及的土地使用权于2009年3月27日从中国工商银行股份有限公司绍兴市分行以协议转让方式取得,转让价为1,119万元。目标资产涉及的房产于2010年底达到预定可使用状态,最近三年未曾进行过资产评估或者交易。

(5)董事会关于资产定价合理性的讨论与分析

①目标资产评估值的合理性分析

绍兴华越所是旅游集团为本次资产转让聘请的资产评估机构。绍兴华越所及其下属项目经办人员与涉及本次交易的相关各方均没有现实的利益关系,在本着独立、客观的原则、实施了必要的评估程序后出具的评估报告,其出具的评估报告符合客观、独立、公正和科学的原则。

依据《绍兴市企业国有资产重大评估项目专家评审制度》之规定,具有较大资产规模的国有资产评估项目,其资产评估报告在向绍兴市国资委申请核准或备案前,需经专家评审。专家评审意见作为评估报告核准或备案的必要依据之一。旅游集团向本公司转让目标资产的行为属需专家评审的项目。绍兴华越所出具的绍华评字[2011]第175号资产评估报告已经专家评审,评估结果已经绍兴市国资委备案确认。经确认的资产评估结果为2,458.81万元。

因绍兴华越所无证券期货相关业务评估资格,为进一步验证评估方法、评估范围、评估程序、评估结果等的客观性、公正性、合理性,本公司委托具有证券期货相关业务评估资格的坤元评估公司对绍兴华越所出具的《资产评估报告》(绍华评字[2011]第175号)进行了复核,并由其出具了《关于<绍兴市旅游集团有限公司拟进行协议转让绍兴市胜利西路13号商业办公楼项目资产评估报告>的复核报告》(坤元评报〔2011〕319号)。复核认为:“绍华评字[2011]第175号《资产评估报告》的评估对象和范围与企业申报评估的资产范围一致;评估目的明确;遵循了评估的基本原则;实施的评估程序基本到位;评估方法和评估参数取值依据基本符合相关规范要求;评估报告格式基本符合报告出具时的规范要求;评估结果基本合理;对评估结果产生重大影响的事项已全面披露。”

本公司董事会认为,资产评估机构所采用的评估假设前提合理、评估方法符合相关规定与评估对象的实际情况,评估所采用的参数恰当,符合谨慎性原则,资产评估结果合理。本次资产评估结果公正、客观地反映了目标资产的公允价值,给予投资者以充分、合理的判断依据。

②独立董事对本次评估的意见

绍兴华越所及坤元评估与公司和旅游集团之间除正常的业务往来外,不存在其他关联关系;该等机构与公司和旅游集团之间没有现时的和/或预期的利益或冲突,具有充分的独立性;该等机构出具的资产评估报告符合客观、独立、公正、科学的原则。因绍兴华越资产评估事务所无证券期货相关业务评估资格,公司聘请了具有从事证券期货相关业务评估资格的坤元评估对其进行了复核。

资产评估机构对目标资产进行评估,其所采用的假设前提能按照国家有关法规和规定执行、遵循了市场通用的惯例或准则、符合评估对象的实际情况,评估假设前提具有合理性;评估机构实际评估的资产范围与委托评估的资产范围一致;评估机构在评估过程中实施了相应的评估程序,遵循了独立性、客观性、科学性、公正性等原则,运用了合规且符合目标资产实际情况的评估方法,选用的参照数据、资料可靠;资产评估价值公允、准确。本次非公开发行拟收购的目标资产以其经国有资产管理部门备案确认的评估值作为定价依据具有公允性。

(三)现代医药物流配送中心建设项目

1、项目本情况

项目总投资14,992.45万元,由本公司直接实施。拟对现有的药品物流中心进行升级改造,提升现有配送中心的配送能力和效率,提高配送运营能力;实现配送中心药品上架、传送、分拣、出库的半自动化或自动化,降低物流成本,提高仓储资源的利用率,提高作业效率和准确率;为经营业务规模的拓展增加必要的资金,提升企业竞争力,提高公司盈利能力。

2、项目建设背景

(1)顺应物流行业发展趋势与政策要求

2009年1月17日,卫生部、国家发改委、国家药监局等六部委联合发布卫规划发(2009)7号《关于进一步规范医疗机构药品集中采购工作的意见》,其中已经明确规定“委托的药品配送企业必须具备现代物流能力”,并且要求“药品配送只允许委托一次”。这一规定明确了只有具备现代医药物流配送能力的医药批发企业才有资格作为配送商,为各医疗机构提供批发配送服务。结合自2006年开始的社区医院用药实行政府集中采购、统一配送、零差价销售模式的推广,医药批发业务的组织实施将越来越趋向于通过物流配送模式来进行。

《2010–2015年全国医药流通行业发展规划》明确了药品流通行业“十二五”期间的发展总体目标,并把提高行业集中度、完善药品流通网络、保障药品应急供应,发展现代医药物流、提高药品流通效率列入行业发展的主要任务之中:鼓励药品流通企业通过收购、合并、托管、参股和控股等多种方式做强做大,实现规模化、集约化和国际化经营;推动实力强、管理规范、信誉度高的药品流通企业跨区域发展,形成以全国性、区域性骨干企业为主体的遍及城乡的药品流通体系;鼓励建设一批全国性和区域性的药品物流园区和配送中心,加快形成若干具有较强辐射带动作用的药品流通枢纽;要以信息化带动现代医药物流发展,用现代科技手段改造传统的医药物流方式。

未来一个时期,在新医改和各类政策面的推动下,拥有强配送能力、广覆盖水平和低配送成本的医药商业企业将在竞争中取得先机。

(2)符合公司医药批发销售业务发展的需要

近年来,公司医药批发业务规模进一步扩大,公司现有医药物流配送中心无论是项目规模上,还是硬件、软件设施均已滞后于当前医药物流配送发展水平,严重制约了公司批发销售业务的拓展。通过升级改造现有药品物流配送中心,引进先进管理技术。一方面,有利于公司利用现代仓储技术提高仓储运作效率,提高服务质量,进一步提升公司的竞争力;另一方面,有利于公司医药物流增加吞吐量,促进公司物流配送产品多样化,进而实现规模化经营,降低批发产品成本。

(3)医药物流配送及批发业务对资金的迫切需求

医药物流配送及批发属于资金密集型行业,集中大批量采购、提前预付采购款、部分品种存储和销售周期较长等经营特点决定了医药物流配送及批发业务对营运资金的需求量较大。一方面,公司需要对上游供应商进行必要的铺货;另一方面,公司批发销售主要是通过招标的方式为绍兴区域各大医院进行配送,对其的应收账款回收期通常要在4–6个月。公司要做大做强医药商业,必须有长期稳定的资金来源,以满足物流及批发业务对营运资金的需求。若公司采用短期负债融资或占用固定资产投资项目资金进行物流配送及批发业务,将在一定程度上限制公司业务的灵活开展,无法获得更大收益,实现公司整体利益的最大化。

3、项目建设内容

对现有药品配送中心进行改造升级,在满足本公司物流服务需求的基础上,作为第三方物流服务提供商向未具备现代物流条件的中小医药经营企业提供相应的物流服务。具体建设内容涉及货架系统、传输系统、分拣系统、计算机信息管理系统、冷链系统及空调、温度监测系统和消防系统等六大系统。项目建成后,配送中心将可支持年20亿元的销售规模。

4、项目的市场前景和可行性

(1)医药市场需求正在逐年扩大

近年来,随着国家加大医疗卫生投入和建立覆盖城乡居民的基本医疗保障制度,刺激了市场需求大幅度增长,社区卫生中心(站)的建立和新型农村合作医疗覆盖率的提高,使市场规模迅速扩大。同时,随着我国经济高速增长,居民收入也持续增加,人们用于医疗、健康方面的消费也稳步增长。在人口老龄化、城镇化进程以及医疗体系改革全面启动等因素的推动下,居民医疗消费的能力和意愿获得极大的提升,医药行业市场容量进一步扩大。

(2)公司自身业务量不断增加的需求

根据公司的业务发展目标和规划,公司将进一步加快直营门店的扩张步伐,于近两年扩建震元堂两翼,在柯桥、诸暨等地新设直营门店,在浙江省内新设30家普通门店及专柜,公司医药连锁零售业务覆盖范围将进一步扩大。药店数量和覆盖范围的拓展,需要公司物流配送能力相应提升。

绍兴地区作为我国经济快速发展的代表之一,经济发展水平较高,人们生活富裕,人口密集,人们健康和自我保护意识强,对医药产品的需求量日益增加。2010年,绍兴市常住人口为491.22万人,年均增长率为1.33%,人口增速为全国平均水平的2.33倍,全年全市实现生产总值2782.74亿元,同比增长11.0%,经济总量继续保持全省第4位;全市人均GDP 63486元,位居全省第五位;医疗保健居八大类消费品涨幅第三位;政府对医疗卫生的投入同比增长36.6%。随着国家政策扶持力度的进一步加大和深化,有理由确信公司的医药批发业务规模将会上一个新的台阶。

(3)多年来,公司已积累了一定规模的市场资源,为下一步市场开发提供了便利条件

①供应商关系稳固

经过多年的发展,公司已经具有丰富的供应商资源,与1000多家供应商建立了良好的合作关系,特别是众多品牌药品生产厂商建立起了长期稳定的合作伙伴关系,能够及时组织到各类进口药品、合资药品和优质高效具有市场竞争力的国产药品,并获得了43大系列、数千种药品品种的区域性总代总销权。

②药品质量控制体系完善

公司于1996通过国家GSP达标检查,为浙江省首批通过GSP认证的企业之一。多年来,公司不断健全完善药品质量管理体系,严格按GSP要求规范经营行为,不断巩固GSP认证成果,多次通过GSP跟踪检查和复认证,得到了药监部门的充分肯定。

③销售网络健全

公司商业以批发、零售六大类医药商品为主营业务,经营品种6000余个,医疗机构销售网络覆盖绍兴市县级及以上招标的31家医院、各乡镇社区医疗机构和乡村卫生室;OTC销售网络覆盖绍兴市越城区及各县市所有零售终端、省内重点连锁企业及大型零售药店;调拨分销网络覆盖浙江全省及周边省市。同时,作为原医药批发二级站,与浙江省内医药批发企业具有良好的业务关系,具有总代、总销产品分销优势。

5、项目投资估算

项目总投资14,992.45万元,其中固定资产投资4000万元,铺底流动资金投资10992.45万元。项目所需资金中11,000万元拟由募集资金投入,不足部分3,992.45万元采用银行借款等方式自筹解决。

6、项目经济评价

经测算,项目内部收益率(税前)为16.14%,投资回收期(税前)为10.15年。

7、项目立项、土地及环评等批复情况

本项目已经绍兴市发展和改革委员会子以备案,备案号:绍市发改中心备[2011]29号。该项目属于商业流通环节,与生产型项目不同,对环境影响很小。本项目对现有物流配送中心进行技术改造,不涉及新增用地。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况等的影响

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策以及未来公司整体战略发展方向,具有良好的市场发展前景和经济效益。项目完成后,能够进一步提升公司的盈利水平,巩固行业地位,增强竞争能力,改善财务结构。本次募集资金的用途合理、可行,符合本公司及全体股东的利益。本次非公开发行完成后,公司资本实力将大大增强,净资产大幅提高,同时公司资产负债率也将有一定幅度的下降,有利于增强公司资产结构的稳定性和抗风险能力。

四、附条件生效的资产转让合同摘要

本公司与旅游集团于2011年8月19日签署了《附条件生效的资产转让合同》,协议内容摘要如下:

(一)转让标的及转让价款

本合同双方同意,在本公司本次非公开发行完成且募集资金全部到位后,向旅游集团定向购买位于绍兴市胜利西路13号的房产及其对应的土地使用权(土地使用权证号为:绍市国用(2011)第2589号)(以下统称“房产”)。

上述房产由绍兴华越所以2011年5月30日为评估基准日进行评估并出具绍华评字(2011)第175号资产评估报告,评估价格为2458.81万元,评估结果经绍兴市国资委备案。双方同意以评估价格为交易价格。

该房产尚未完成房产权证的办理手续,旅游集团确保于2011年10月31日之前办理完毕该房产的房产权证书。

(二)房产转让款的支付

在中国证监会批准公司本次非公开发行股票方案且公司本次非公开发行股票募集资金到位后三个月内,公司向旅游集团支付上述房产转让款的30%,待房屋所有权(包括土地使用权)证书过户登记至公司名下后,公司付清余款。

公司应在上述付款条件成就后的规定期限内,将上述房产转让款划入旅游集团指定账户,并于汇款凭证上注明“购买房产”字样,款项以旅游集团指定账户收妥为准。

(三)房产的过户登记及过渡期权利

旅游集团应于公司首笔房产转让款到账后三个月内,协助公司在房产管理部门完成过户登记手续。在公司支付首笔房产转让款后,与房产有关的占有、使用、收益等权利即归公司所有,旅游集团无权向公司主张任何与所有权相关的权利。

(四)本协议生效的前提条件

本协议自下列条件全部成就之日起生效:

1、经本协议双方法定代表人或授权代表签署并加盖公章;

2、浙江震元董事会、股东大会已批准本次非公开发行方案及以募集资金收购本协议项下的房产事宜;

3、有权国资主管部门批准浙江震元本次非公开发行方案;

4、中国证监会核准浙江震元本次非公开发行股票方案;

5、浙江震元本次非公开发行股票的募集资金全部到账。

(五) 房产附随义务的约定

根据震元集团与中国工商银行绍兴分行于2009年3月27日签订的《土地使用权转让合同》,旅游集团应在该房产所属地块的规划建设中沿胜利路底层安置建筑面积不少于15平方米用房给中国工商银行绍兴分行作银行自助网点,无偿使用20年。本合同生效后,旅游集团所承担的上述义务由公司承继。

(六)违约责任

任何一方不履行本合同规定的义务属违约行为,应承担违约责任。

(七)保证条款

为本协议之目的,协议双方作出如下陈述与保证:

(1) 其为依法成立并有效存续的企业法人,具有签署及履行本协议的充分的民事权利能力及民事行为能力。

(2) 其均完全有资格、权利及有效授权作为协议一方签订本协议,且本协议条款构成双方的合法、有效、有约束力并可执行的义务及责任;

(3) 其签署本协议并履行本协议项下的任何义务和责任,不会与任何适用的法律、行政法规的规定及/或其作为一方的其他合同、协议的约定相违背或抵触;

(4)旅游集团对标的资产拥有合法所有权,且有权将该等资产根据本协议的约定转让给浙江震元;同时,除上述房产附随义务之约定情形外,旅游集团未在标的资产上设定抵押、质押、第三方权益或其他限制性权利导致其无法将该等标的资产转让给浙江震元,或作出影响浙江震元受让标的资产后转让、出租或以其他方式处置该等资产的能力任何协议、安排或承诺。

(八)税费承担

因履行本合同所产生的相关税费按有关规定由合同各方各自承担。

第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务及资产的整合计划