

西藏奇正藏药股份有限公司
关于使用部分超募资金购买营销中心办公用房的
可行性研究报告

第一节 总论

一、项目概况

项目名称：营销中心购置办公用房的项目

项目实施单位：西藏奇正藏药股份有限公司

项目建设地点：南京

项目内容：

南京建邺万达广场位于南京市建邺区河西新城江东中路，是万达集团继新街口万达广场之后在南京开发的第二个商业地产项目，该区是南京重点发展的商业区域。项目总建筑面积 100 万平方米，其中 27 万平方米的一站式购物中心，5 万平米白金五星级酒店、7 万平米的旅游商业街，以及 31 万平米的写字楼和近 26 万平米的高端城市公寓。该区域写字楼是南京市主城区与河西 CBD 之间的主要过渡地段，也是南京建设“城市第二中心”的标志性区域之一。

公司拟购买南京市建邺区江东中路 102 号 2201 室，总建筑面积为 209.07 平方米，拟使用超募资金的 5,966,035.48 元，资金投入预算明细如下：

单位：元

南京办公用房	交易价格	相关税费	相关费用	装修及信息化建设	资金总投资
金额	5,305,032.00	161,803.48	149,200.00	350,000.00	5,966,035.48

说明：

相关税费包括：房产契税、印花税等；

相关费用包括：过户费、办证费、评估费等杂项支出；

装修及信息化建设包括：根据市场平均价格水平估算得出装修预算及购买办公家具、信息化建设的投入。

项目经过公司股东大会审议通过后，按合同条款约定的交易付款方式支付购房款。装修及信息化建设费用将按项目实施进度及发票金额付款。

一、 项目的产业及政策背景

1、 企业基本情况及在国民经济和行业中的地位

西藏奇正藏药股份有限公司（简称奇正藏药）是国内最大的藏药生产企业，主要从事新型藏药的研发、生产和销售，现拥有 GMP 药厂、GSP 营销公司等全资及控股子公司 12 家，拥有 72 个药品批准文号，涵盖了心脑血管、呼吸系统、消化系统、泌尿生殖系统、神经系统、骨骼肌肉系统、妇科疾患等领域的产品，其中以奇正消痛贴膏为代表的外用止痛药物系列已畅销多年，临床有效率高，在中国外用止痛药物市场连续多年销售排名第一，位居首届 OTC 产品排行榜中药外科类榜首，名列非处方药重点品牌。

奇正藏药专注藏药产业，致力于传统藏药的传承和创新，创立中国外用止痛市场第一品牌，在安全、功效和质量方面挖掘高原药物的特有潜力，使产品不断进入主流市场、大众医疗机构，对社会产生积极影响，被誉为中国光彩事业科技援藏的一面旗帜。公司经过二十多年的发展，探索出千年藏药进行现代市场转化的成功模式，形成了自身的核心优势：优秀的品牌建设、领先的渠道营销、研发创新保障新产品储备、丰富的藏区资源、翔实的现代医药学研究、优质的财务状况和深厚的文化底蕴。2009 年 8 月 28 日，奇正藏药首次发行 A 股在深交所正式挂牌交易。

企业在传承基础上的创新不断获得社会认可，主导产品消痛贴膏荣获：国家科学技术进步二等奖、日内瓦国际发明金奖、中药保护品种、国家保密品种，成为中国外用止痛贴膏第一品牌产品。企业荣誉：首批国家创新型企业、国家火炬计划重点高新技术企业、国家级企业技术中心、国家“十一五”科技支撑计划重点项目实施单位，企业拥有的 72 个药品批准文号中有 12 个独家品种。

奇正藏药通过“向善利他，正道正业”核心价值理念的实践，开拓了藏医药产业创新发展的道路，创建了民族药企业和谐经营的模式，连续数年成为政府表彰的纳税诚信企业，通过产业发展带动了当地经济的进步。

奇正藏药在西藏积极参与教育、扶贫、赈灾等社会公益事业，董事长雷菊芳女士被全国工商联授予首届“十大优秀民营女企业家女慈善家”称号。

奇正藏药现有员工 1800 多人,其中国家级藏医药专家、博士、硕士 30 余人,技术人员 160 多人, 组成了一支高质量的科研队伍和管理队伍。

2、现代化企业发展的需要

奇正藏药通过十余年的营销实践,已经建立起了强大的、稳定的营销网络,获得了较好的市场地位。打造了一支专业、规范的营销队伍,采用适合医药市场特点的,具有独特管理优势的,针对专业临床推广和零售终端以及大众消费人群不同的推广模式,使历经多年优化的营销网络真正成为推动公司发展的重要市场资源。

目前,奇正藏药下属分别有两家通过国家 GSP 认证的药品营销公司:西藏奇正营销公司注册地在西藏自治区拉萨市、甘肃奇正营销公司注册地设在甘肃省兰州市;由上述两家营销公司共同承担全国营销体系的支持与服务的责任。

奇正藏药营销中心采用专业化推广的组织模式,在全国 31 个省、自治区、直辖市设立了营销办事处,现有营销人员 1000 多名,其中大专以上学历占 60%,分别来自医学、药学、经济学、财务、市场营销、管理、IT、HR 等不同专业领域。40 岁以下人员占 75%。具备将最新的医药信息迅速传递给医生、店员和患者的能力;同时,通过数据分析、市场调研、行业沟通,形成了具有市场前瞻分析、战略方向指导能力的市场部,作为销售的强大后台支持。这是一支专业的、规范的、年轻的、充满智慧和奋斗精神的、具有战斗力的销售团队。

多年来,奇正藏药基于为客户提供了优质、高效、双赢的服务理念,现已与全国多家医院、基层门诊及零售终端建立了长期稳定的业务关系。

公司计划重新进行营销中心布局,在南京购建区域性的营销中心,获得与相关政府主管部门、行业协会、研发机构保持良好的政策沟通;保持与国内科研机构、大型临床医院的研究与合作;寻求具备专业领域技术水平或者大型制药企业服务经验的供应商资源;提升市场反应速度,促进业务流程重组与优化,增强产、供、销协作能力。最终实现供应链体系上的工商合作、实现针对专业领域的客户服务、实现以客户为中心的品牌企业的优势认同。

总之,营销中心是本公司提高市场竞争力的重要资源、是实现利润的关键环节。当前医药产品的同质化倾向严重,营销能力已成为公司的核心竞争力之一。

第二节 项目的必要性和可行性

一、项目必要性分析

1、项目建设符合国家产业政策，符合区域经济发展目标。

奇正藏药是中国民族医药现代化企业的优秀代表，是西部地区农业产业化重点项目之一。该项目的实施可以促进地区优势产品销往全国，进而推动区域经济社会的发展，增加群众收入，提高生活水平，从而有效地提高整体竞争力。

2、项目建设是做强做大奇正藏药，提升奇正藏药营销管理综合水平的需要。

奇正藏药作为一家国内的品牌制药企业，以传承和发展藏医药文化为己任，致力于将高原优秀的医药产品推广到内地广大市场，为更多人带去健康生活。公司的营销网络遍布全国，随着公司业务发展和市场渗透不断加强，人才队伍不断壮大。按照目前的销售规模与企业未来的发展目标，公司营销中心的功能设置主要围绕以下几个方面：首先，药品行业是一个政策因素影响较大的企业，随着“全民医保”、“招标采购”、“药品监管”、“研发与创新”等产业政策的陆续出台，与相关政府主管部门、行业协会、研发机构保持良好的政策沟通是非常重要的；其次，药品行业是一个高技术密集型的产业，对于专业领域人才资源的要求很高，同时，保持与国内科研学术机构、大型临床医院的研究与合作也至关重要。再次，药品行业的市场营销具有药品领域的特殊性，必须寻求具备专业领域技术水平或者大型制药企业服务经验的供应商资源，才能承担较高水平的专业支持服务。

江苏地处长三角的核心区，经济发达，医药市场空间广阔，是公司重点发展的区域，在此强化区域营销中心建设，有助于提升响应市场速度，丰富区域营销管理功能，促进对外合作，巩固客户关系，并为不断扩大的员工队伍提供更优的办公环境，激励团队士气，更好地开拓市场。

3、营销网络的信息化系统建设需尽快完善。

公司市场终端众多，市场区域跨度很大，很难在第一时间获取销售一线的准确信息，难以响应经销商与强势连锁的市场需求，难以综合各种市场变化，做出快速、直接的反应。

公司自有办公用房的构建，将为公司信息化建设提供了稳定的场所，提高了信息的准确性和及时性，并保证了数据的安全性。

二、项目可行性分析

本项目的实施将有效提升办公效率及公司对外企业形象，提升品牌影响力，

进一步提升营销团队的竞争力，符合公司发展战略需要。

西藏奇正藏药股份有限公司作为国内知名藏药生产企业，其营销中心采用专业化推广的组织模式，在全国 31 个省、自治区、直辖市设立了营销办事处和经销网点，同时拓展医疗、零售、基层各渠道。但是随着企业的快速发展和市场环境的变化，计划扩大营销中心布局，在南京等地购建区域性的营销中心，获得与相关政府主管部门、行业协会、研发机构保持良好的政策沟通；保持与国内科研学术机构、大型临床医院的研究与合作；寻求具备专业领域技术水平或者大型制药企业服务经验的供应商资源。

华东地区是一个经济高速增长、人均购买能力较强、奇正产品目前已占据了一定市场份额的区域，南京市场年销售在亿元左右，但还有巨大的发展空间有待开发。我们计划在该区域达到：未来两年实现 20%销售增长的战略目标。因此计划在南京构建区域营销中心。

第三节 项目效益分析

该营销中心办公用房全部为公司自用，不直接产生经济效益。

营销中心办公楼购置项目完成后，通过在南京购建区域性的营销中心建设与完善营销功能及信息化的管理系统等软硬件环境，将极大地提升市场反应速度，促进业务流程重组与优化，增强产、供、销协作能力；实现供应链体系上良好的工商合作、高效地服务于专业领域客户和最终获得广大目标消费人群的优势品牌认同。

公司对营销中心办公楼购置的投入，将确保公司按照既定的发展战略，实现销售收入持续、快速的的增长，确保藏药生产线改扩建项目效益的实现，巩固奇正藏药在外用止痛药物领域国内市场的领导品牌地位及藏药领军企业的形象。

按公司会计政策规定的折旧方法年限平均法计算，残值率 5%，年限按 20 年来计算，年度折旧额约为 28.33 万元；目前该地段写字楼的日租金价格在 4.2 元/平米，以同样面积计算年租金支出在 32.05 万元；该项目投资后年折旧额小于目前市场年度租金支出额度，相对于租赁同等面积的相同场所本项目的实施更具有长远优势。

第四节 项目风险分析

一、项目不能如期交付风险

本项目的实施将通过房屋交易市场购买，后期可能存在房屋在公司履行审议程序期间出售而导致房屋无法交易，或房屋自身手续不全等因素导致项目不能如期交付风险。

二、财务风险

该项目属于办公用房的购置，商业性用房的房屋价格随市场变化而有波动，房屋交割延期或交易条件变化，将使公司面临一定的财务风险。

第五节 结论

本项目符合公司发展战略的需要，建设更加稳定、信息化程度高的营销中心办公场所，有助于提高管理效率，稳定军心，增强公司核心竞争力，有效提升公司形象；同时增加优质固定资产，进一步改善公司的资产结构，增强抗风险能力，对保持公司长期稳定发展具有积极的作用。本项目的实施，公司已经进行了充分的调研和论证，认为公司具备项目实施所需要的条件，因此本项目具备可行性。