

商业计划书

企业（项目）名称： 大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司

蓝莓花青素护眼口服液开发项目

联系人：

电话：

电子邮件：

二〇一五年四月制

目 录

一、 概述.....	1
二、 产品/服务及技术描述.....	7
三、 财务预测.....	10
四、 风险分析与控制.....	10
五、 研发情况.....	10
六、 市场营销.....	12
七、 项目实施进度及里程碑计划.....	12

一、概述

1、公司概况

1.1 公司基本情况

公司名称：大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司

成立时间：2008年9月25日

办公生产地址：黑龙江省大兴安岭地区漠河县阿木尔镇东华路

注册资本：5296万元

股东构成及持股比例：于浩淼先生，持股比例为51%；阿木尔林业局，持股比例为45%；伊春鑫野实业有限公司，持股比例为4%。

主营业务：蓝莓果酒，白兰地，饮料，罐头、果干，果汁，山野菜，山野果种植制造和销售，货物进出口。

企业近三年销售收入、毛利润、纯利润：

	2012年（万元）	2013年（万元）	2014年（万元）
销售收入	2798	3510	3896
毛利润	1570	1849	1824
纯利润	282	384	345

股权结构

序号	股东名称	工商执照号/ 身份证号	出资比例	出资额 (万元)	出资形式	出资到位 时间
1	于浩淼	230710197505310019	51%	2701	资金	2008年 9月25日
2	大兴安岭 阿木尔林 业局	232700100005702	45%	2383	资金	2008年 9月25日
3	伊春鑫野 实业有限 公司	230700100025040	4%	212	资金	2008年 9月25日
合计		-	100%	5296	-	-
备注	■技术等无形资产出资所占比例为_____ % ■国有出资占比_____ % ■固定资产出资占比_____ % ■股东会的决策机制 ■股东间的关联关系：					

	■其它需要说明的情况:
--	-------------

1.2 企业基本情况表及近三年财务指标

企 业 名 称	大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司			
法 定 代 表 人	于浩淼	成 立 日 期	2008 年 9 月 25 日	
注 册 资 本	5296 万元	实 收 资 本	5297 万元	
工 商 执 照 号	232723100002736	代 码 证 号	677495121	
注 册 地 址	黑龙江省大兴安岭地区漠河县阿木尔镇东华路			
办 公 地 址	黑龙江省大兴安岭地区漠河县阿木尔镇东华路			
生 产 地 址	黑龙江省大兴安岭地区漠河县阿木尔镇东华路			
经 营 范 围	蓝莓果酒，白兰地，饮料，罐头、果干，果汁，山野菜，山野果种植制造和销售，货物进出口、住宿、餐饮。			
所 属 行 业	食品业			
核 心 业 务	蓝莓果酒、白兰地			
主 导 产 品	蓝莓冰酒、蓝莓干酒、蓝莓起泡酒			
其 它	饮料、果干			
联 系 方 式	姓 名	办 公 电 话	手 机	E-mail
法 定 代 表 人				_____
总 经 理				_____
财 务 经 理				

联系人			
企业传真		企业网址	

企业近3年及当期财务指标（单位：万元人民币）					
项 目	行次	2012年	2013年	2014年	201年月
主营业务收入	1	2798	3510	3896	
主营业务成本	2	1103	1503	1942	
销售(营业)费用	3	823	867	964	
其他业务利润	4		-1.8		
管理费用	5	219	299	259	
财务费用	6	152	145	321	
投资收益	7				
补贴收入	8		10	64	
营业外收入	9				
营业外支出	10		32		
利润总额	11	376	513	345	
所得税额	12	94	128		
净利润	13	282	385	345	
货币资金	14	209	984	356	
存货	15	5722	5698	4767	
应收帐款	16	98	195	1778	
其他应收款	17	20	79	47	
预付帐款	18	253	233	313	
流动资产小计	19	6302	7189	7264	
长期投资	20				
固定资产	21	3512	4025	3872	
累计折旧	22	169	291	439	
在建工程	23	78	55	29	
无形资产	24	103	104	104	
长期资产小计	25	3421	3789	3463	
资产总计	26	9826	11082	10832	
短期借款	27		925	1045	
应付帐款	28	28	17	17	
预收帐款	29	303	94	249	
应付职工薪酬	30	15	9	0.9	
其他应付款	31	1531	1948	508	
流动负债小计	32	1868	2489	1813	
长期借款	33	1950	1950	2000	
长期应付款	34				
长期负债小计	35	1950	1950	2000	
负债合计	36	3818	4439	3813	

实收资本	37	5297	5297	5297	
资本公积	38	333	493	571	
盈余公积	39				
未分配利润	40	327	852	1149	
所有者权益合计	41	6008	6642	7018	
研发费用投入	42				
研发投入占收入比	43				
资产负债率	44	38.8%	40%	35.2%	
净资产收益率	45	4.6%	9.1%	4.9%	

1.3 企业发展规划:

北极冰在未来五年内的总体发展战略是：“一坚持、二转化、三实现”。

- 1、坚持集中差异化战略，将企业战略重点集中到一个特定的领域，在该领域营造出差异化于竞争对手的、对消费者具有极高价值的竞争优势。
- 2、转化产业结构，实施多元化经营，以克服原市场容量缩小对企业进一步发展所造成的制约。
- 3、实现“做优、做大、做强”的战略目标。“实现优强大”不仅是北极冰的企业战略目标，而且更是北极冰的企业战略的重要内容。“实现优强大”强调在北极冰的发展过程中，发展的质量永远是处在首位上的。只有“做优”，才能“做强”；只有“做强”，才有可能“做优”；而“做大”是“做优做强”的必然结果。

1.4 企业历史沿革

1992年——伊春鑫野实业有限公司成立于五营林业局，同年达到国内山野果出口量第一。

2008年——伊春鑫野实业与阿木尔镇共同注册成立了北极冰蓝莓酒庄有限公司，并先后投资近亿元建造了世界上首个也是最大一个以蓝莓为主题元素的欧式古典酒庄——北极冰蓝莓酒庄

2009年——荣获省级名优产品，晋升为省控规模以上企业

2010年——聘请农业部蓝莓项目首席专家李亚东教授和黑龙江农科院设施栽培首席专家陈立新教授为蓝莓园高级技术顾问

2010年——北极冰投资3000万创建冰莓庄园品牌，并成立冰莓庄园全国运营总公司

2010 年——荣获了中国糖酒食品业畅销品牌

2010 年 9 月——首届北极冰蓝莓小姐大赛在加格达奇举行

2011 年 7 月——酒庄公司先后在加格达奇、漠河、哈尔滨等地设立了旗舰店

2011 年 9 月——北极冰酒庄全国运营总公司成立

2011 年——北极冰全线产品 5 大类 17 个单款酒品，销售额达到 3500 万。

2011 年——冰莓庄园产品上市，主推网络营销模式，使之品牌代理商数量持续增长。

2012 年——北极冰蓝莓小镇旅游公司成立，整个阿木尔林业局内楼宇街道粉刷成红蓝紫色调，配合酒庄在未来打造神州北极旅游线路。

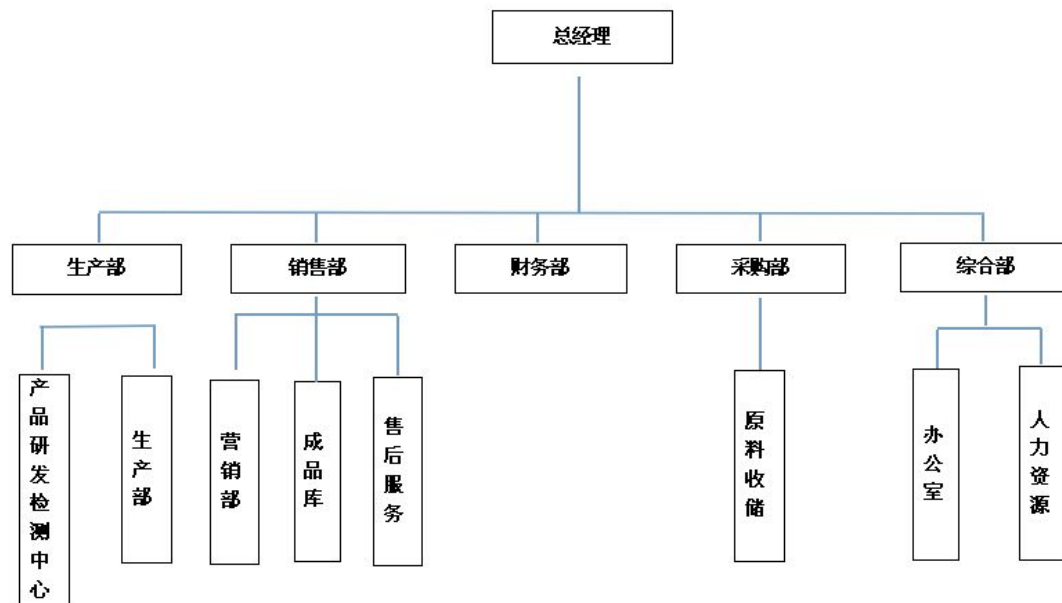
2012 年——冰莓庄园项目成立大兴安岭冰莓庄园生物科技有限公司，从旗下品牌正式成长为旗下子公司

2012 年——产业园内蓝莓品种达到 50 种，27 万株，总栽植面积 500 亩，成为中国拥有品种最多，栽植面积最大的蓝莓基地。

2012 年——北极冰旗下七家子公司整合后正式成立北极冰集团公司。

2、管理及团队情况

机构设置图：



管理团队构成及职责：

总经理——于浩淼：

- 1、主持公司的生产经营与日常管理工作，组织实施董事会决议；
- 2、组织实施公司年度经营计划和投资方案；
- 3、拟订公司内部管理设置方案；拟订公司的基本管理制度；
- 4、制定公司的具体规章；
- 5、提请聘任或者解聘公司副经理、财务负责人；
- 6、公司章程和董事会授予的其他职权。
- 7、定期向董事会提供生产计划书，在每个财务年度末向董事会作工作汇报，平衡协调各部门之间的关系。

副总经理——崔清林

主管项目部，负责企业科技、生产项目策划、管理、审核。

副总经理——刘士全

主管生产部，具体组织对产品质量、文明安全生产、成本控制进行指导、检查与监督，定期或不定期组织召开客户单位协调会，研究分析存在的问题，适时提出整改措施，做到优质、高效、安全地完成生产任务。

办公室主任——邢志飞

- 1、主持公司办公室的工作，指导、监督下属认真改造各自的职责，组织落实“办公室职责”规定的全部工作任务，并对工作实效和质量全面负责。
- 2、具体负责公司员工的工作作风纪律建设；检查、监督员工出勤考勤情况；审定员工月考勤登记表，以此作为财务部计发员工工资的可靠依据。
- 3、不断了解公司工作中出现的新情况、新问题，重大问题及时向主管领导报告，并协调有关部门、有关单位处理和解决。

财务室主任——王桂兰

- 1、负责公司的财务控制、会计、金融、投资活动，并定期向决策者递交财务报告，分析财务状况并提出建议。
- 2、公司资金的筹措、经营和调度，负责全企业系统的资产评估、固定资产的管理和核算。

二、产品/服务及技术描述

2.1 行业及市场

蓝莓产业整体在中国的需求条件不容乐观，目前生产和加工蓝莓产品的企业约有上百家，但从规模看，蓝莓加工中小型企业占有很大比例，企业发展历史较短，生产能力和销售能力有限，大多属于无差异营销，目标市场不鲜明，加工工艺和水平与发达国家仍有较大差距。蓝莓加工品中仍存在档次低、包装形象差、品种单调、初加工产品多、深加工产品少、增值空间不大、产品附加值低、珍贵野生资源没有得到有效利用等问题。那么，如何提升蓝莓产业的发展空间、驱动蓝莓产业向纵深发展是当前亟待解决的问题。

野生蓝莓的深加工是未来野生蓝莓加工的必然趋势。发展蓝莓保健品、药品等高附加值的终端产品，为实现我省蓝莓产业的良性发展提供了有力支撑。

近年来，越来越多的家长为孩子的视力担忧。据调查，在我国平均每4个孩子中就有1个是近视眼。目前，我国学生近视发病率接近60%，居世界第二位；患病人数超过6000万，居世界之首。使每个孩子拥有一双健康、明亮的眼睛，是社会、学校、家长以及医务工作者共同的心愿。

蓝莓中的花青素具有减轻眼睛疲劳、提高夜间视力的功能。蓝莓中的花青素对防治眼睛晶状体的蛋白质氧化、晶状体浑浊及白内障均有效。研究资料表明，蓝莓的提取液对视疲劳及弱视有辅助治疗作用。据日本生物医学博士中川和宏之已完成的临床医学报告显示，蓝莓中的花青素可以促进视网膜细胞中视紫质的再生，能预防重度近视和视网膜剥离，并能达到增进视力的效果。蓝莓中的花青素在保护眼睛健康、预防视力受损方面起到了重要作用，其作用原理是通过保护眼睛的微血管，达到促进血液循环的目的；同时具有加速视紫质再生的能力，而视紫质又是良好视力不可或缺的物质。

用蓝莓果中提取的花青素成分，制成的护眼保健品，已风靡欧美等许多国家。

本项目以蓝莓为主要功能性原料，开发护眼口服液，本项目的顺利实

施：①可以为青少年眼保健及职业性眼保健提供良方；②实现蓝莓产品的升级，更好的发挥这一珍贵野生资源的功效；③带动我省蓝莓加工企业实现产品升级，向规模化、产品高端化发展，刺激企业进行新产品开发的欲望，打造我省蓝莓产业的集群优势，推动我省蓝莓产业蓬勃发展。同时，项目顺利实施基础上，通过改变产品的剂型，研制出口服液、按摩霜、眼膜及凝胶贴剂等护眼系列产品，拓宽产品类型。

2.2 与同行业竞争优势

我公司进行的蓝莓花青素护眼口服液项目与同行业竞争对手相比，竞争优势是十分明显的。

1. 原料优势，蓝莓是一种营养价值极高的水果，在纯净无任何人工污染的自然条件下生长，使它具有更高的保健价值。

2. 技术优势，北极冰依托于伊春鑫野实业有限公司，共享其 20 多年的山野果开发经验及技术。

3. 营销优势，全国统一零售管理、先进的店面管理方式、科学的促销综合方案及强大的设计团队，为蓝莓护眼口服液产品的营销提供了有力支持。

2.3 产品制造/服务提供

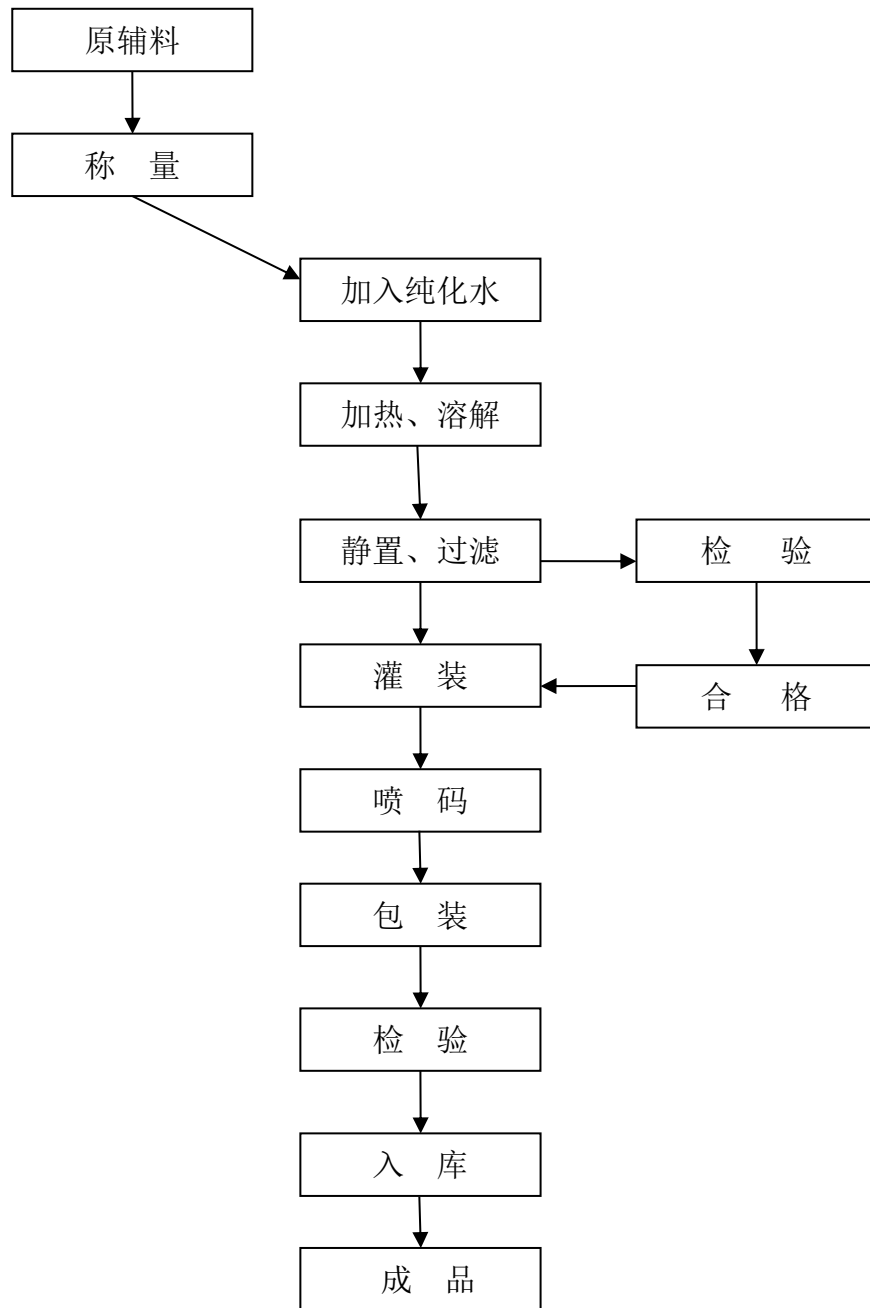
北极冰蓝莓酒庄有足够的实力进行蓝莓酵素的加工生产，公司有研发中心、标准化生产车间，1000 平方米发酵车间和 3000 平方米库房，锅炉房等附属用房 2000 平方米。

北极冰蓝莓酒庄产品均通过 ISO9001 国际标准质量体系认证，Haccp 国际食品安全体系认证，质量安全有充分保障。

2.4 产品的生产制造过程

该眼保健口服液的主要有效成分为蓝莓等提取物。以蓝莓果提取物为主要原料，添加柠檬酸等调味辅料，添加一定的防腐剂、抗氧化剂等。

工艺流程:



2.5 原材料采购情况

本项目所用蓝莓均产自大兴安岭地区阿木尔林业局辖区。

2.6 产品质量保证情况

成品率：100%

废品率控制在 3‰之内

蓝莓酵素生产加工过程均按照质量安全手册要求全程受控。

三、财务预测

3.1 收入预测

项 目	行次	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
主营业务收入	1	4090	4294	4508	4733	4969
税前利润	2	1881	1975	2074	2177	2286
净利润	3	368	386	405	425	447
纳税总额	4	695	730	766	804	844
研发费用投入	5	245	257	270	283	298
研发投入占收入比	6	6%	6%	6%	6%	6%
毛利率	7	46%	46%	46%	46%	46%
净利润率	8	9%	9%	9%	9%	9%

3.2 合作说明

本项目由大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司与黑龙江中医药大学联合申报，科企联手、科科联手、优势整合，注重企业和研究机构的合作创新，有效地促进产学研结合。

四、风险分析与控制

一) 项目存在的风险:

1. 新产品市场开发存在一定的风险，蓝莓护眼口服液属于新型保健品，进入市场者必须承担开发市场的投入风险。
2. 经营生产费用上升的风险：公司经营生产费用、管理费用和公司运营费用，其中任何一项费用的上升都有可能降低利润。

二) 针对风险制订的策略

1. 针对开发市场风险，公司将一如既往加强公关工作，加大宣传力度，扩大社会影响，以降低开发市场的投入。
2. 针对费用上升风险，公司会加强核算，控制成本。

五、研发情况

5.1 研发投入情况

公司自 2008 年建成以来，成立了研发中心，并配备了相应检验检测设备，三年来用于产品研发的费用总额为 680 万元，上年度研发经费总额为 230 万元，占销售收入 6%。

公司计划在未来 3-5 年中，每年至少投入销售收入的 6%作为研发费用，今后的研发方向主要是大兴安岭林下资源的开发与利用，重点研究蓝莓深加工项目。

5.2 研发队伍情况

公司于 2008 年成立了研发中心，现有研发人员 27 人，其中本科学历以上人数为 24 人，研发中心具有较强的科技研发能力和实际操作能力，能够承担企业长期发展所需的技术开发任务。为激励技术人员工作热情，制订了研发人员绩效考核管理制度、研发经费财务管理制度等。

5.3 有关知识产权情况

本课题的知识产权归大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司和黑龙江中医药大学共同所有，优先由大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司进行开发，大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司将每年因此项目知识产权带来的净利润的 30%支付给黑龙江中医药大学。

企业专利情况参考表格

序号	已取得专利名称	类型	专利号	专利权人	申请日期	授权日
1	野生蓝莓冰酒的酿造方法	发明专利	ZL201210087760.1	大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司	2012年3月29日	2013年8月21日
2	蓝莓干酒及其制备方法	发明专利	ZL201210087579.0	大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司	2012年3月29日	2014年1月15日
序号	已申请并被受理专利名称	类型	申请号	专利权人	申请日期	发文日
1	用于缓解视觉疲劳的蓝莓复方口服液配方及其制备工艺	发明专利	201310549492.5	大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司	2013年11月8日	2013年11月8日
2	一种用于前列腺炎的蓝莓复方口服液配方及其制备工艺	发明专利	201310549498.2	大兴安岭北极冰蓝莓酒庄有限公司	2013年11月8日	2013年11月8日
序号	著作权名称	类型	登记号	专利权人	创作日期	登记日期

1	冰莓家族系列	美术作品	国作登字 -2013-F-000 90930	大兴安岭 北极冰蓝 莓酒庄有 限公司	2013年1 月16日	2013年5月 8日
2	蓝儿	美术作品	国作登字 -2013-F-000 90931	大兴安岭 北极冰蓝 莓酒庄有 限公司	2013年1 月16日	2013年5月 8日

六. 市场营销

6.1 营销情况

公司在哈尔滨成立了营销中心，营销网络以哈尔滨为中心向全国辐射，公司拥有专业的销售团队，通过品牌包装、广告促销、网络营销等方式推广公司产品。目前公司的中高端蓝莓产品畅销国内保健食品市场，拥有稳定的客户群体，产品销售涨势良好。

6.2 分销商/代理商的选择

我对分销商及代理商的选择标准大体上包括以下几个方面：

1. **实力**，经营实力表现为分销商在商品吞吐规模上，在市场开发的投入上的行为能量。经营规模大的分销商销售流量也较大，因此在商品分销方面具有优势。
2. **管理能力**，管理能力主要是指计划体系、组织结构、激励机制以及控制系统的完善程度、现代化水平。管理已被认为是现代企业运行的核心推动力量之一。合格的分销商应该能适应市场变化，保持企业经营稳定与发展。
3. **合作意愿**，共同愿望和共同抱负。联合分销商进行商品分销，不单是对生产厂商、对消费者有利，对分销商也有利。分销渠道作为一个整体，每个成员的利益来自于成员之间的彼此合作和共同的利益创造活动，只有所有成员具有共同愿望、共同抱负，具有合作精神，才有可能真正建立一个有效运转的分销渠道。

七. 项目实施进度及里程碑计划

年度计划安排

2013-2014 年度

- 1) 蓝莓花青素的提取工艺研究

2) 蓝莓花青素的纯化工艺研究

3) 蓝莓花青素的稳定性研究

2015 年度

4) 蓝莓花青素对 H₂O₂ 诱导的内皮细胞氧化损伤的保护作用

5) 蓝莓花青素护眼口服液的制剂工艺研究

2016 年度

6) 蓝莓花青素护眼口服液的疗效评价