

# 商业计划书

企业（项目）名称： 桦南隆发食品饮料有限责任公司  
南瓜产业扩建项目

联系人：

电 话：

电 子 邮 件：

二〇一五年三月制

# 目 录

一、 概述.....	1
二、 公司概况.....	5
三、 产品/服务与技术.....	12
四、 研发情况.....	17
五、 行业和市场.....	18
六、 市场营销.....	24
七、 生产和实施.....	25
八、 财务预测.....	27
九、 融资和退出计划说明.....	28
十、 风险分析与控制措施.....	29
十一、 项目实施进度及里程碑计划.....	30

## 一、概述

项目名称：南瓜产业扩建项目

主办单位：桦南隆发食品饮料有限责任公司

项目建设地点：黑龙江桦南经济开发区

项目建设类型：投资扩建

项目目前规模：设计能力 1.5 万吨/年，达产流动资金缺口 3000 万元

项目建设规模与内容：扩建 13.5 吨/小时南瓜子饮料生产，新建南瓜汁饮料、南瓜酱、南瓜子速溶粉、南瓜乙醇等产品生产

项目投资估算：项目总投资 20000 万元

项目效益分析：项目投产后，平均年创利税总额为 15,065 万元，税后净利润 9,081 万元。

平均投资利润率=年平均利润总额/项目总资金 \*100%=45.4 %。

平均投资利税率=年平均利税总额/项目总资金 \*100%=120.73 %。

投资回收期=2.14 年

公司概况

项目名称：南瓜产业扩建项目

公司名称：桦南隆发食品饮料有限责任公司

公司地址：黑龙江桦南经济开发区

注册资金：500 万元人民币

股东构成：祝桂峰 32% 祝桂超 32% 高刚 27% 王金生 4.5% 王世玉 4.5%

主营业务：南瓜子蛋白饮料系列、果（蔬）汁饮料系列、碳酸饮料系列、纯净水系列。

近三年的财务情况：（见 2.5 项财务状况）

公司未来发展规划：平均年创利税总额为 15,065 万元，税后净利润 9,081 万元。

管理及团队情况

姓名	岗位	学历	年龄（岁）	备注
祝桂峰	董事长	本科	37	

祝振国	顾问	专科	60	
王金生	总经理	本科	50	
祝桂超	副总经理	本科	35	
高刚	副总经理	专科	41	
王世玉	财务经理	专科	49	

### 1.1 产品/服务及技术描述

公司目前产品主要有：南瓜子露、无蔗糖南瓜子露、山枣枸杞汁、山楂汁、山楂胡萝卜汁、大连汽水、老汽水、山枣碳酸汁、瓶装纯净水和桶装纯净水等。南瓜子露原料采用桦南特有的优质无叉南瓜为原料，精致深加工而成的系列饮品，具有丰富的营养价值。公司与首都医科大学药物所合作，对原配方进行了科学的优化和调整，使南瓜子饮料更加营养、保健。山枣枸杞汁采用东北野生山枣加工制作而成，具有独特的口感和营养价值，纯天然绿色饮品。我公司生产的南瓜籽露饮料已获得国家知识产权局包装设计专利，曾多次荣获国家级荣誉称号。产品口味纯正，特别是蛋白饮料和果汁饮料系列，原汁原味，赢得了各界人士的高度赞誉和一致好评。

基于我公司产品的唯一性、独特性和营养价值，在市场上已经有了固定的消费群体。目前已在国内的东北、华北、西南、华东以及香港等区域销售，拥有代理商和经销商 30 多家。

### 1.2 行业及市场

本项目属于农副产品深加工的食品饮料行业，这几年来就国内市场来说食品饮料行业特别是蛋白饮料增长幅度最大，消费群体倍增，为市场的需求企业才决策融资扩建。

营销方面，目前国内各大饮品公司基本都通过代理商进行市场营销，我们也不例外，未来会根据市场变化不断调整。从目前来看南瓜子蛋白饮料在国内还尚属唯一，技术上还是独一无二。从市场看竞品也就是其他品牌的蛋白饮料，如：杏仁露、核桃露、花生露和椰汁等，但从营养健康上讲，我们认为还没有竞品。

### 1.3 产品制造/服务提供

桦南隆发食品饮料有限责任公司成立于 2008 年，位于中国黑龙江桦南经济开发区，占地面积 25,000 平方米，建筑面积 10,524 平方米，企

业注册资金 500 万元。公司拥有世界公认的美国海德龙净水设备。生产车间目前拥有 4 条生产线，年加工各种饮品 1 万吨。

#### 1.4 收入预测

南瓜子露饮料产销 10 万吨经济效益预测表

项 目		金 额（万元）	备 注
1	产品销售收入	96, 000	
2	应交税金及附加	15, 065	应交增值税及城建和教育附加税
3	产品净销售收入	82, 051	
4	产品销售成本	64, 570	
5	产品销售费用	5, 760	
6	产品销售利润	11, 721	
7	管理费用	1, 920	
8	财务费用	700	
9	营业外支出	20	
10	营业利润	9, 081	
11	利润总额	9, 081	

说明：1、产品销售收入按每吨 9, 600.00 元计算

2、产品销售费用按销售收入的 6%计算 5, 760 万元

3、管理费用按销售收入的 2%计算 1, 920 万元

4、财务费用全年按 10, 000 万元流动资金计算利息约 700 万元

5、营业外支出按不可预算提取 20 万元

按 100%负荷生产年计算，年销售收入 96, 000 万元，实现税金及附加 15, 065 万元。

## 1.5 融资说明

项目总投资为20000万元，其中建设投资6044.968万元，流动资金13905万元。建设资金第一年全部投入，流动资金按生产负荷投入。

表 8 项目总投资汇总表

序号	项目	结算价值				
		建筑工程	设备购置	安装工程	其他工程	总值
	项目总投资	3411.7	2292.268	341	6044.968	20000
1	固定资产投资	3411.7	2292.268	341	1309.5	7354.468
1.1	工程费用	3411.7	2292.268	341		
1.2	预备费用					
1.3	价格预备费				609.5	
1.4	建设期贷款利息				0	
					700	
2	无形资产				1000	1000
2.1	培训费				40	
2.2	土地使用权				960	
3	递延资产				500	500
3.1	开办费				500	
4	流动资金				11145.532	11145.532

### 说明：

#### (1) 自有资金

自有资金 500 万元，其中：现金 120 万元。现有土地厂房作价 1500 万元，全部用于固定资产投资。

#### (2) 借入资金

建设期借款 5500 万元；

流动资金借款 12500 万元。

(3) 融资方式：投资人按投资比例取得相应股权（不超过 66%），并按公司章程及股东大会决议取得相应的权力。

投资人可以通过股权回购、利润分红、股票上市、股权转让等方式收回投资。在投资 5 年后可以转让方式退出。

## 1.6 风险分析与控制

通过年平均销售收入、可变成本、固定成本、销售税金及附加计算盈亏平衡点的生产能力的利用率，进行盈亏平衡分析。

盈亏平衡点的生产能力利用率=年固定总成本/（年产品销售收入-年可变总成本-年销售税金及附加）100%= 17.43 %

计算结果表明该项目只要达到设计能力的 17.43 %，企业就可保本，由此可见该项目风险较小。

经过分析，全部投资的财务内部收益率（税前）高于行业基准收益率。投资回收期小于行业基准投资回收期。财务净现值也较大，说明该项目盈利能力强，投资利润率和投资利税率分别均高于行业基准指标，项目在生产能力达 17.43 %时可保本，项目具有一定的抗风险能力。

## 二、公司概况

### 2.1 公司的基本情况

#### 2.1.1 企业基本情况表

企业名称	桦南隆发食品饮料有限责任公司		
法定代表人	祝桂峰	成立日期	2008 年 9 月 1 日
注册资本	500 万元	实收资本	500 万元
工商执照号	230822100009106	代码证号	L1966447-5
注册地址	黑龙江省佳木斯市桦南县环城北路北侧兴企路西侧		
办公地址	黑龙江省佳木斯市桦南县环城北路北侧兴企路西侧		
生产地址	黑龙江省佳木斯市桦南县环城北路北侧兴企路西侧		

经营范围	饮料[瓶（桶）装饮用水类（饮用纯净水）、碳酸饮料（汽水类）、果汁及蔬菜汁类、蛋白饮料类]
所属行业	农副产品深加工、食品饮料
核心业务	南瓜子蛋白饮料、山枣山楂胡萝卜等果汁饮料、碳酸饮料和饮用纯净水的生产销售
主导产品	南瓜子露、无蔗糖南瓜子露、山枣枸杞汁
其它	山楂汁、山楂胡萝卜汁、山枣汁碳酸饮料、大连汽水、老汽水、瓶桶装纯净水

联系方式	姓名	办公电话	手机	E-mail
法定代表人	祝桂峰	0454-677722	13903648630	23643605@qq.com
总经理	王金生	0454-677722	18846211338	401986388@qq.com
财务经理	王世玉	0454-677722	13846119026	912778345@qq.com
联系人	郭丽佳	0454-677722	13512619333	529840642@qq.com
企业传真	0454-6777222		企业网址	www.hljggj.com

### 2.1.2 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	祝桂峰	230822197811096410	32%	160	现金	年 月 日
2	祝桂超	230822198006246417	32%	160	现金	年 月 日
3	高刚	230804197409140919	27%	135	现金	年 月 日
4	王金生	230106196507121711	4.5%	22.5	现金	年 月 日
5	王世玉	230822196611026165	4.5%	22.5	现金	年 月 日



合 计	-	100%	500	-	-
备 注	<p>■技术等无形资产出资所占比例为_____%</p> <p>■国有出资占比___0___%</p> <p>■固定资产出资占比_____%</p> <p>■股东会的决策机制</p> <p>■股东间的关联关系：祝桂峰和祝桂超是同胞兄弟，其他无血缘关系</p> <p>■其它需要说明的情况：</p>				

### 2.1.3 人员构成情况

人员总数	博士		硕士		大专以上	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
86 人	0	0	0	0	10	11.6%
	高管		中层		科研人员	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
	4	4.7%	5	5.8%	5	5.8%
其它需要说明的情况：						

## 2.2 管理团队情况

### 2.2.1 管理团队简历

**董事长 祝桂峰：**男，汉族，出生于1978年11月9日，户口所在地为黑龙江省桦南县，身份证号码：230822197811096410，已婚，本科学历，毕业于北京英迪经贸学院，大学毕业后就业在原桦南国有企业（桦南县啤酒厂）从事销售工作。

2002年至2004年就业于（桦南瓜瓜叫食品饮料有限责任公司）从事产品研发技术工作。公司领导决定培养年轻大学生，充分发挥才能，在北京食品工业研究所马少怀工程师的精心培养中很快掌握了相关技术，后又多次去北京等地实习。期间又从事市场营销，企业管理等工作。从2004年到2007年协助毛金妹工程师从事食品饮料产品研发工作。

2008年组建成立桦南隆发食品饮料有限责任公司。并就任公司董事长。公司是一家以工带农、以工富农、农副产品深加工的现代高科技民营企业。

公司生产的南瓜籽露饮料已获得国家知识产权局发明创造专利，并且获得两个外包装专利。主要有植物蛋白饮料：南瓜籽露饮料、无糖南瓜籽露饮料；果汁系列饮料：山枣枸杞汁、山楂汁、山楂胡萝卜汁等；碳酸系列饮料、纯净水等系列产品。

2011年组织、参与南瓜产业新产品的研发工作，公司已研发成功待开发的产品有：南瓜汁、南瓜酱、南瓜速溶粉等系列产品。2012年扩建5000平方米的厂房，2013年8月份厂房扩建完工，2013年12月份正式投入生产。

**总经理 王金生：**男，已婚，汉族，出生于1965年7月12日，身份证号230106196507121711，毕业于哈尔滨师范大学经营管理系，大学本科，工程师职称，户口所在地为哈尔滨香坊区。

1987年毕业后先后在哈尔滨建成集团任工程师、生产处计划科长；哈尔滨小神童电冰柜厂生产科长、厂长；哈尔滨小神童电冰柜厂厂长、哈尔滨纽埃坡食品有限公司生产经理、总经理；哈尔滨辉煌集团副总经理兼黑河农业总公司和黑河西峰山粉业制造有限公司总经理；黑龙江寒地黑土农业物产集团产品部经理及北京寒地黑土食品有限公司和绥化寒地黑土有限公司总经理。

现任桦南隆发食品饮料有限责任公司总经理。

多年从事企业生产和经营管理，拥有丰富的企业管理经验和相应产品的市场营销经验。

**财务经理 王世玉：**女，汉族，1966年出生，已婚，户口所在地为黑龙江省桦南县，身份证号230822196611026165，大专，毕业于佳木斯商务学校财务专业，助理会计师职称。

1986年起曾任黑龙江省集贤县三江啤酒厂销售员、采购员；桦南县啤酒厂保管员；桦南县呱呱叫食品饮料有限公司出纳员、会计。

现任桦南隆发食品饮料有限责任公司财务经理。

**副总经理 高刚：**男，汉族，已婚，户口所在地为黑龙江省佳木斯市，身份证号 230804197409140919，大学本科，毕业于佳木斯大学市场营销专业，1998 年起曾任佳木斯交通工业总厂科员；桦南农资市场经理；佳木斯妙龙食品饮料有限责任公司董事长。

现任桦南隆发食品饮料有限责任公司副总经理，主管营销工作。

**副总经理 祝桂超：**男，汉族，已婚，户口所在地为黑龙江省桦南县，身份证号码 230822198006246417，大学本科，毕业于北京外国语大学。

2004 年起任职于桦南县啤酒厂从事生产管理工作，2008 年起在桦南隆发食品饮料有限责任公司任生产副总，主管生产工作。

**总工程师 马少怀：**北京市食品工业研究所生物化学工程研究室高级工程师，通过实验和对厂技术服务，发表过的部分论文有：

- 1、疗效罗布麻茶糖粉的试制 《食品工业科技》 1980 年第三期
- 2、酵母提取物的研究和应用 《食品工业科技》 1991 年第三期
- 3、花生奶的试制与生产工艺研究报告 《食品工业科技》 1995 年第三期
- 4、南瓜籽奶的试制与生产工艺研究报告 《食品工业科技》 1995 年第三期
- 5、三合一果菜汁加工工艺 《食品工业科技》 1995 年第三期
- 6、核桃仁保健饮料的生产工艺研究 《食品工业科技》 2000 年第五期
- 7、双歧因子胡萝卜汁的制作 《中国保健食品》 2001 年第八期
- 8、南瓜酸牛乳（适用于糖尿病人）的制造 《食品工业科技》 2002 年第四期
- 9、糖尿病患者专用功能性饮料的研究与开发 《食品工业科技》 2002 年第一期

个人研发产品项目有：蛋白饮料、果汁饮料、植质粉、碳酸饮料、果酒、淀粉的深加工、各种保健酱、保健醋饮料、茶饮料等。

**技术工程师 郜文：**副研究员，现任首都医科大学产业经营与管理中心成果转化部主任，北京首医大科技发展有限公司总经理。一直从事中药、植物药的提取、分离以及药理活性的研究工作。作为主要成员和项目负责人先后承担了北京市教委、北京市卫生局、首都医科大学多项科研课题，共发表第1作者和责任作者文章10多篇，作为项目负责人主持科研课题3项，作为主要人员参与北京市教委重大科技成果转化项目4项。

**技术工程师 李琨：**现任国家县工商科（北京）研究院 研究员

### 2.2.2 董事会的组成及决策机制

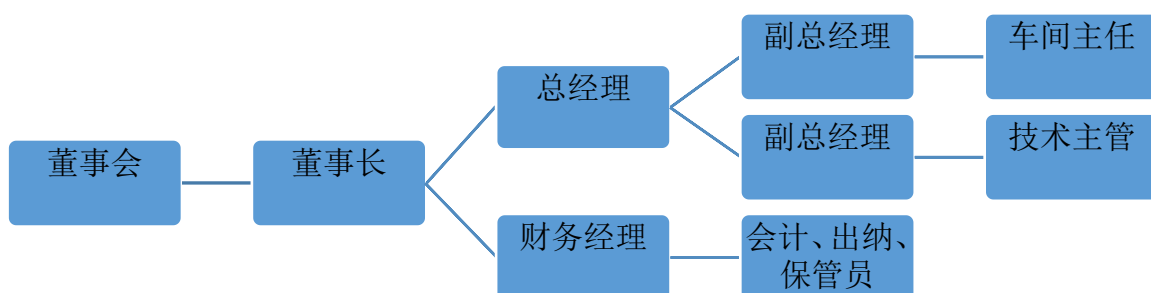
序号	姓名	职务	工作单位	学历/职称	电话
1	祝桂峰	董事长	桦南隆发食品饮料有限责任公司	大学本科	13903648630
2	王金生	总经理	桦南隆发食品饮料有限责任公司	大学本科	18846211338
3	王世玉	财务经理	桦南隆发食品饮料有限责任公司	专科	13846119026
4	高刚	副总经理	桦南隆发食品饮料有限责任公司	大学本科	13214546333
5	祝桂超	副总经理	桦南隆发食品饮料有限责任公司	大学本科	13846117980

说明：董事会对公司的投资、立项、重大融资、年度生产经营计划、财务报告、产品研发方向和未来规划定期或不定期召开董事会予以研究决策并表决，三票通过即通过由总经理组织实施、执行和落实。每年末审议总经理年度生产经营报告和利润分配方案。

### 2.2.3 本节需要说明的其它情况

## 2.3 管理情况

### 2.3.1 组织机构设置情况



### 2.3.2 管理制度建设情况

公司结合自身实际情况制定了《车间管理制度》、《车间卫生管理制度》、《车辆管理制度》、《员工薪酬管理制度》、《物品管理制度》、《库房管理制度》、《员工考勤制度》、《财务管理制度》、《物品采购管理制度及流程》、《锅炉房管理制度》、《质量管理体系》、《更夫管理制度》等，并与所有员工（含临时工）签订了《劳动合同》。

### 2.3.3 劳资关系和关键雇员的激励与约束

公司积极按照政府有关部门要求，与所有员工签订了《劳动合同》和《临时用工合同》。并按照要求给所有符合条件的员工购买了养老保险、意外保险。与掌握关键技术的人员签订了《保密协议》和《竞业禁止协议》。

### 2.3.4 关联交易及利益冲突

### 2.3.5 本节其它需要说明的情况

## 2.4 企业历史沿革

2013年5月由原注册资本10万元增资490万元到500万元。2014年4月股东变动，由原3名股东变更到5名股东。

## 2.5 财务状况

利润及利润分配表				
编制单位：桦南隆发食品饮料有限责任公司		2014年度		会企02表 单位：元
项 目	行次	本年累计数	上年同期数	
一、主营业务收入	1	14,504,178.79	11,939,386.36	
减：主营业务成本	2	10,060,737.89	8,645,127.21	
主营业务税金及附加	3	98,997.83	21,645.65	
二、主营业务利润（亏损以“-”号填列）	4	4,344,443.07	3,272,613.50	
加：其他业务利润（亏损以“-”号填列）	5			

减：营业费用	6	1,498,162.28	1,145,186.52
管理费用	7	315,882.35	240,604.20
财务费用	8	226,450.00	41,832.86
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	9	2,303,948.44	1,844,989.92
加：投资收益（损失以“-”号填列）	10		
补贴收入	11		
营业外收入	12		
减：营业外支出	13		
四、利润总额（亏损以“-”号填列）	14	2,303,948.44	1,844,989.92
减：所得税	15	575,987.11	461,247.48
少数股东权益	16		
五、净利润（亏损以“-”号填列）	17	1,727,961.33	1,383,742.44
加：年初未分配利润	18	2,124,812.82	741,070.38
其他转入	19		
六、可供分配的利润	20	3,852,774.15	2,124,812.82
减：提取法定盈余公积	21		
提取法定公益金	22		
提取职工奖励及福利基金	23		
提取储备基金	24		
提取企业发展基金	25		
利润归还投资	26		
七、可供投资者分配的利润	27	3,852,774.15	2,124,812.82
减：应付优先股股利	28		
提取任意盈余公积	29		
应付普通股股利	30		
转作资本（或股本）的普通股股利	31		
八、未分配利润	32	3,852,774.15	2,124,812.82

补充资料：				
项 目	行次	本年累计数	上年同期数	
1、出售、处置部门或被投资单位所得收益	1			
2、自然灾害发生的损失	2			
3、会计政策变更增加（或减少）利润总额	3			
4、会计估计变更增加（或减少）利润总额	4			
5、债务重组损失	5			
6、其他	6			

## 2.6 企业发展战略规划

### 三、产品/服务与技术

#### 3.1 产品/服务描述

公司以南瓜子露、无蔗糖南瓜子露和山枣枸杞汁为主打产品，其次以果汁饮料、碳酸饮料和纯净水为辅，产品结构布局合理，这几款产品技术工艺稳定，目前是国内唯一一家以南瓜子为原料生产的蛋白饮料。其营养

价值广泛为广大消费者认可，是不可多得的朝阳产业。

南瓜子露（无糖南瓜子露）主要原料：南瓜子，即南瓜的种子。

据药典介绍，南瓜子对预防和治疗前列腺疾病有明显作用。在某些经常吃南瓜子的民族中，前列腺疾病的发病率很低。德国医学科学家研究发现，南瓜子中含有丰富的锌，可预防前列腺病变。此外，南瓜子所含的甘氨酸、丙氨酸、谷氨酸三种氨基酸对人排尿舒畅起着重要作用，对前列腺的保护也具有重要意义。美国研究人员最新研究指出：每天坚持吃南瓜子，就可治疗前列腺肥大，并使第二期症状恢复到初期，明显改善第三期病情。英国著名营养学家麦肯斯认为南瓜子可以增强性欲，还可有效降低血糖，其所含的高含量亚油酸是糖尿病患者的良药。

南瓜子中富含的不饱和脂肪酸亚油酸，生理活性物质能够有效的预防湿疹，提高血液中谷胱甘肽的浓度，消除水肿，可以改善镁不足所导致的器官钙化，延缓衰老，防止动脉硬化。

南瓜子含有特殊的泛酸，可以缓解静止性心绞痛，并可降血压，净化血液，有利于心脏病患者的康复，还可防止神经性脱发。此外还能有效的驱除肠内的蛔虫、绦虫、血吸虫等寄生虫，可谓是可口的“驱虫佳品”。

南瓜子中含有人体所需要的丰富的营养物质，其主要营养物质及功效如下：

### 1) 脂肪酸

王晓等报道南瓜子含有十几种脂肪酸：油、亚油酸、棕榈酸、棕榈油酸、硬脂酸、亚麻酸、肉豆蔻酸、花生酸、11，14-十八碳二烯、二十二碳酸、乙酸辛烯酸。其中主要脂肪酸为亚油酸、油酸、棕榈酸。

南瓜子中的脂肪和脂肪酸组成有以下特点：①粗脂肪含量较高，达到40.4%—41.0%，高于大豆（20%），略低于葵花（51.5%）。②脂肪酸组成中饱和脂肪酸含量为76.9%—91.5%，平均比大豆油（89.4%）、葵花子油（89.4%）略低。③不饱和脂肪酸组成主要的是亚油酸、油酸、棕榈酸，其中亚油酸含量达到43.0%—64.0%。与大豆油、葵花子油接近。

有关研究认为亚油酸是人体的必需脂肪酸，在人体内参与磷脂肪的合成，并以磷脂肪的形成出现在线粒体和细胞膜中，对它们的结构起重要作用。

用。人体如果缺乏亚油酸，将会引起生长停滞，成人会产生头发脱落和雌性不育症等。

## 2) 氨基酸

南瓜子含有异亮氨酸、亮氨酸、色氨酸、精氨酸、组氨酸、欲氨酸、丙氨酸、甘氨酸、苯丙氨酸、酪氨酸、苏氨酸、缬氨酸、脯氨酸、丝氨酸等 16 种氨基酸。此外，南瓜子含有特殊的南瓜子氨酸。

南瓜种子的蛋白质含量高达 30%-40%，特别是脱脂美洲南瓜种子的蛋白质含量高达 66.54% 高于富含蛋白的大豆 48.32%。从氨基酸组成看，它含有人体必需的 8 种氨基酸和儿童必需的组氨酸，含量超过 FAO（联合国粮农组织）与 WHO（世界卫生组织）规定的标准，在必需氨基酸比例上与人体所需氨基酸组成模式相似。据测定，美洲南瓜子的氨基酸总量为 527. mg/g, 高于大豆种子（456.5 mg/g），必需氨基酸含量为 180.7 mg/g, 占氨基酸总量的 34.3%。由此可看出南瓜种子蛋白的品质好、含量高，是一种优质的植物蛋白资源。

## 3) 类脂

据报道，南瓜子含有植物甾醇、甾醇酯、磷脂酰胆碱、磷脂酰乙醇胺、磷脂酰丝氨酸、脑苷脂、类胡萝卜素等。此外，南瓜种子中有一些如同抗氧化剂的类胡萝卜素。因此一些南瓜种子的合适提取物表现显著的抗氧化活性。特别是南瓜子的甲醇提取物同商业上允许的合成抗氧化剂（主要由多酚类组成）比较，表现出强的抗氧化活性。

## 4) 维生素

南瓜子中含有丰富的维生素 P、泛酸等。南瓜子中含有丰富的维生素 E，特别是具有高抗氧化活性的  $\gamma$ -生育酚。维生素 E 极易氧化而保护其他物质不被氧化，是动物河人体中最有效的抗氧化剂，可以保护生物膜的结构和功能。维生素 B<sub>1</sub> 和糖代谢关系密切。

## 5) 矿物质

南瓜子中含有，锌、硒、锰、铜、铁、钙、磷、镁、钾、钠等，这些矿物质元素都是构成机体组织和维持正常生理功能所必需的。特别是 Zn、Fe、K、Ca 含量较高。其中，Zn 有多方面的生物学功能，它与近百种酶



的活性有关，能促进人的生长、发育和智力的增长并能增强免疫机能；Fe能增强人体造血功能，提高多种酶的活动和防止细胞衰老。

## **(2) 南瓜子的保健功能作用**

### **1) 驱虫作用**

南瓜子药用价值在驱虫、通乳、治百日咳、痔疮。南瓜子是古今都认为的有效驱虫剂。其有效成分是南瓜子氨酸，可以驱除绦虫、蛲虫、蛔虫等多种寄生虫，堪为驱虫的“爽口良药”，它驱虫的特点是无毒性，不产生任何副作用，很适合老人与儿童寄生虫病和腹痛胀满等症。南瓜子氨酸还有抑制血吸虫幼虫生长发育的功效，能防治血吸虫。

### **2) 缓解高血压作用**

Zuhair HA 等研究结果表明南瓜子油可以改善体内自由基清除剂的含量，调节 Felodipine 与 Captopril 的影响，具有缓解高血压的功效。

### **3) 抗炎作用**

南瓜子油如同经典的抗炎剂-消炎痛一样有效。

### **4) 对前列腺细胞增殖的影响**

SD 大鼠去势 7d 后皮下注射睾酮  $4\text{mg} \cdot \text{Kg}^{-1}$ ，同时腹腔注射南瓜子油乳  $5 \text{ mg} \cdot \text{Kg}^{-1}$ 。于给药 10d、20d、30d 时处死大鼠，观察前列腺重量和前列腺组织细胞结构的变化，通过免疫组化法检测 PCNA 和 bc12 蛋白表达的改变。结果表明：南瓜子组的前列腺重量、光镜下改变、PCNA 指数和 bc12 蛋白表达与睾酮组无显著差异。说明南瓜子油乳对前列腺静力部分无显著影响。

### **5) 降血糖作用**

李全宏等观察了南瓜种子发芽后分子量大于 60ku 的蛋白组分、分子量 3-60ku 的蛋白组分等 6 组南瓜提取物对糖尿病大鼠降血糖作用的影响，疗程 10d。结果表明，3~6ku 的蛋白质组分的降血糖效果最佳，不但可以显著降低糖尿病大鼠空腹血糖值，而且可以改善糖含量。

### **6) 其他作用**

药物学研究表明，南瓜子可降低低密度脂蛋白胆固醇水平，抗炎，缓解高血压，减少膀胱和尿道刺激，防止尿道结石形成。南瓜子的提取物还

能防止过敏性疾病，治疗青年痤疮和皮脂溢。

### (3) 应用前景

南瓜子的研究报告表明，南瓜子中富含脂肪酸、蛋白质、维生素、矿物质元素等人体所需的各种营养物质，具有良好的保健功能，因此可用南瓜子为主料或辅料开发出用途广泛的营养保健品、防病保健品等。而且越来越多的人开始关注南瓜子及其制品，这对改善人们的膳食结构具有重要的意义。

南瓜子（Semen Moschatae）是南瓜子成熟的种子，又称南瓜仁、白瓜子、锦瓜子。南瓜子含有丰富的必须脂肪酸、氨基酸、植物甾醇、矿物质、维生素以及多糖等。具有驱除寄生虫、降低 LDL 胆固醇、抗炎、抗氧化、缓解高血压、降血糖、降低膀胱和尿道压力等作用，毒性很小。南瓜子同时也是一味药食两用的中药。我国南瓜种植范围很广，种类繁多，南瓜子资源丰富已被公认为特效保健食品，具有十分广阔的开发利用前景。

本品由南瓜子、白砂糖、净化水精制而成的瓜瓜娇南瓜子露，其纯正的口感与不可多得的营养，受到了广大消费者的追捧。为了适合糖尿病患者饮用，本公司同时研发了无糖南瓜子露，以南瓜子、麦芽糖醇、净化水为原料。

山枣枸杞汁主要原料：

山枣，又名：五眼果、山枣子 等，能够行气活血、养心、安神。有利于气滞血瘀、胸痹作痛，心悸气短，心神不安人群的治疗和稳定。

枸杞，中药称枸杞子。药用功能与宁夏枸杞同；根皮（中药称地骨皮），有解热止咳之效用。枸杞所含有的类胡萝卜素则具有非常重要的药用价值。很多研究已经证明枸杞籽色素具有提高人体免疫功能、预防和抑制肿瘤及预防动脉粥样硬化等作用。

本品采用地产野生山枣和枸杞为原料，经深加工萃取其精华而成。野生山枣和枸杞是天然绿色自然生长的果实，品质和营养不亚于种植的红枣和枸杞，有抗老易寿、护肤养颜等美容功效。适合于男女老幼所有群体，特别是女性群体饮用更佳。

山楂胡萝卜汁主要原料：

山楂，别名红果、棠球。据检验可知，每 100 克山楂中约含碳水化合物 22 克、蛋白质 0.7 克、脂肪 0.2 克，尤其是铁、钙和维生素含量很高。据现代医学专家研究证明：山楂含有大量的维生素 C、苹果酸、柠檬酸和山楂酸等酸性物质，具有增加胃液中的淀粉酶和脂肪酶的作用，可以帮助消化。北京中医药大学的校长龙致贤教授说，喝山楂汁确实能降血脂，在中医典籍《黄帝内经》中就有记载。

胡萝卜富含胡萝卜素，胡萝卜素在人体内自动转化成维生素 A、B1、B2、C、D、E、K、叶酸、钙质及食物纤维等，几乎可以媲美综合维他命药丸。胡萝卜因其独特风味，丰富营养及较高的医用和保健价值而有“土人参”、“金笋”之美誉。据现代医学专家研究证明：长期饮用胡萝卜汁及复合产品，均具有降低胆固醇、预防近视眼、抗病毒、抗肿瘤等生理功能。本品采用天然山楂和地产胡萝卜，分别取汁并通过生物技术和先进设备加工而成的营养饮料，口感酸甜纯正，深受欢迎。

### 3.2 国内外研发情况

就原料和技术工艺来说，南瓜子露、无蔗糖南瓜子露目前在国内是唯一一家以南瓜子为原料生产的原汁原味、天然绿色、营养丰富、口感极佳的蛋白饮料。

### 3.3 产业政策

南瓜产业目前已引起了当地党委和政府关注，正在积极搭建平台，对接相关优惠政策和融资渠道。

### 3.4 本章需要说明的其它情况

## 四、研发情况

### 4.1 研发投入情况

公司自成立以来，投入各类研究、开发的费用总额约有 500 余万元，上一年度投入近百万元，占销售收入的 6%左右。今后的几年公司将依托北京首医药物研究所重点研发南瓜产业，开发出南瓜系列产品，以满足市场需求。预计投入研发费用 500 万元以上。

### 4.2 研发队伍情况

目前公司研发人员共计 5 人，其中外请北京首医药物研究所的三

人：马少怀、郜文、李琨，公司二人：韩会斌、祝桂超。

#### 4.3 公司目前和将来产品开发或服务项目的情况

公司未来还是以黑龙江桦南县主产的南瓜子为主要研究对象，研发南瓜子系列主产品和副产品，把南瓜子吃干榨净，开发各类高附加值的产品，形成南瓜产业。

#### 4.4 有关知识产权情况

专利情况参考表格（软件著作权情况可参考此表格列表说明）：

序号	专利名称	型类	专利号	专利权人	申请日期	授权日
1	包装瓶(山枣枸杞汁)	外观设计专利	ZL200830213433.0	桦南隆发食品饮料有限责任公司	2008年9月28日	2009年9月30日
2	包装瓶(南瓜子露)	外观设计专利	ZL200830213432.6	桦南隆发食品饮料有限责任公司	2008年9月28日	2009年10月7日

#### 4.5 本章需要说明的其它情况

### 五、行业和市场

#### 5.1 行业和市场状况介绍及分析

随着食品工业的迅速发展和人们消费水平的提高，食品消费观念不断发生变化。从早期对营养丰富的高能量食品的追求，过渡到对食品感官特性的要求，色、香、味、形俱佳的食物对消费者有更大的吸收力和市场竞争力。目前，消费者的趋势又逐渐转向具有合理营养和保健功能的营养食品，人们越来越注意饮食对自身健康水平的影响。人们食品观念的变化对食品的开发和生产提出了更高的要求。因而，具有调节机体功能、预防疾病和促进健康的保健食品应运而生并迅速发展起来。近20年来，世界范围内保健食品逐渐成为食品工业的新潮流，生产出的许多产品具有较明显的生理调节功能和稳定的功能因子，并从生理活性物质的研究出发，或从特定消费群体的特殊要求出发，研究开发出新型的保健食品。

随着新世纪的到来，保健食品的生产和消费将呈现进一步扩大的趋势。第一，随着社会经济的飞速发展，社会生活各方面的现代化程度更加

的完善，高速紧张的生活节奏无形中给人们造成更大的压力，迫使人们越来越追求身体健康，提高生活质量。在饮食方面，具有调节生理节律和机体功能的保健食品将成为越来越重要的选择。第二，高龄化社会的形成，各种老年病发率的上升以及少年儿童和成人病的增加，更加引起人们的恐慌，有鉴于此，老年人专用保健食品将成为不容忽视的一个研究课题。人们期望通过饮食控制这些病的发生和发展。第三，工业化的高度发展对环境造成的负面影响给人类的身体健康带来严重威胁，人们将更加注意选择更安全、更有益于健康的食品。第四，科学技术的飞速发展，从理论上探明了许多益于人体健康的食物成分，弄清了健康与膳食的关系，使人们懂得如何通过饮食来调节机体功能和预防疾病，增进健康，从而比较自觉地选择对自己有益的保健食品。“花钱买健康”将会逐渐变为 21 世纪的一种时尚。可以预计，在下一个世纪，保健食品将在人们的生活中占有越来越重要的地位，在人们的身体健康中发挥越来越重要的作用。

所谓功能性食品饮料是指通过调整食品饮料中营养素的成分和含量或经过特定理化处理改变某种或多种配料的性质，在一定程度上能调节和改善人体功能的。直接一点说就是，功能性食品饮料除了营养价值外，还具有促进健康和防治疾病的功效。

近几年，功能性食品饮料以 10% 递增的发展速度成为饮料市场最为活跃的品种。目前功能性食品饮料基本上属于健康营养食补食品、特定人群营养食品、运动性饮料、能量饮料和其他类型饮料。其他类型功能性饮料是指强化了维生素和矿物质的果汁和加了草药成分的饮料。

从国际市场上看，功能性食品和饮料主要在美国、日本、欧洲等经济发达的国家流行，1998~2003 年增长速度达到 60% 以上，2003 年全球产量达到 107 亿升，销售额从 1990 年的不到 20 亿美元增长到 2002 年的 150 亿美元，是饮料工业中增长最快的品种。

近几年，随着经济迅速发展，中国当前的食品饮料行业也发生了变化，食品从原始的温饱上升到营养健康和特定人群的食疗。饮料品种从单一的汽水发展成包括碳酸饮料、果汁饮料、功能性饮料的多元化格局。未来五年，我国将重点调整饮料行业结构：重点发展果蔬汁等饮料，适度发展瓶

装引用矿泉水，降低碳酸类饮料，发展功能性饮料。因此功能性饮料正处在蓬勃发展的中间阶段。

不论从国内还是国外看，功能性饮料主要集中在运动饮料和能量饮料，国外大的品牌有佳得乐，红牛等，国内有健力宝等。这两类功能性一占到了整个市场份额的 60%以上。而其他类型的功能性饮料产量较低，市场有待开发，预计本类型的功能饮料也会以较快的速度发展。值得关注的就是在中国市场上异军突起的植物功能性饮料“王老吉”、“加多宝”、“六个核桃”。已经沿用 100 多年的“王老吉”品牌将凉茶包装后出售，借非典时机，依靠广告支持，在全国范围内主打“预防上火”的概念，销售额从 2002 年的 1.8 亿元跃升到 2005 年的 30 亿元，2013 年达到 150 个亿，成为饮料行业的成功典范。“加多宝”这个与“王老吉”异曲同工的新力军，2013 年销售收入 65 个亿。“六个核桃”是蛋白饮料行业的后起之秀，2012 年当地政府资金投入达 1.2 个亿，扩建改造后的“六个核桃”借力打力迅猛发展，在 2013 年销售收入达 43 个亿，成为蛋白饮料行业的领头军。由此可见，功能饮料已经成为饮料市场的亮点。目前，我国功能饮料市场主要包括以佳得乐、劲跑、维体等为代表的运动饮料，以红牛、力保健、V 飚为代表的能量饮料；以脉动、激活等为代表的营养饮料以及以王老吉为代表的植物性功能饮料。

据预测中国未来几年功能性饮料的市场额将达到 100 亿美元。可见中国功能饮料市场发展潜力巨大。

目前，市场上功能饮料的品种较少，尤其适合高血压、糖尿病患者的饮料更少。根据国际糖尿病组织报告，2003 年的调查报告显示中国约有糖尿病患者 2260 万，以目前的增长趋势，预计到 2025 年，中国的糖尿病患者将超过 5000 万，调查数据显示，中国每 10 个人中就有 1 人患有血脂异常，血脂异常人群已达 1.6 亿以上。在 35 岁以上人群中 2500 万人同时患有高血压和高血脂症。加上正常人群，总共有上亿人的市场群体，以 10% 的市场占有率算有 1000 万的消费人群，每人每年消费 40 罐，即有 4 亿罐的市场需求。每罐市场价格 4.0 元计算，即有 16 亿元的市场份额。

目前六个核桃和杏仁露都有 30 多个亿年销售收入，而且每年还有 20%

左右的增长，我们预计营养健康、天然绿色的南瓜子露未来 3—5 年将会有不可预估的发展空间，年销售收入达几十个亿也是指日可待。

## 5.2 目标用户以及经营业务的市场情况

2004 年公布的全国居民营养和健康状况调查显示：我国现有高血压患者约 1.6 亿人口，而高血压知晓率仅为 30%，也就是全国有 70% 高血压患者不知道自己患高血压，数字大约是 1.1 亿人口！

而在已经发现的高血压患者中，约 75% 不进行正规的降压治疗，94% 的高血压患者的血压未控制到目标水平。另外，由于我国高血压知晓率、治疗率和控制率太低，1.5 亿高血压患者的血压值处于高压状态。

卫生部发布信息，流行病学发现我国人群血压水平与脑卒中发生关系密切，血压水平越高，脑卒中发生率越高。我国是脑卒中高发国家，而高血压是脑卒中最主要的危险因素。只要控制高血压，就可减少脑卒中的发病危险。

事实上，高血压这一疾病总是“高”不单行，研究发现，高血压、高血糖、血脂紊乱、肥胖这四类称“富贵病”的代谢紊乱疾病总是相伴而来。据悉，目前我国有 2500 万高血压患者同时又并发糖尿病。另外，还有 2000 万患者即患有糖尿病，又有高血脂紊乱问题。

糖尿病是一种十分常见的疾病，世界上多数国家的发病率为 1~2%，发达国家的发病率相对较高，如美国为 6~7%。随着物质文明的发达和人口老龄化的加剧，糖尿病的发病率还有明显的上升趋势。据估计，全世界约有糖尿病患者 1 亿多人，其中我国至少有 1500 万人以上。据估计，我国 60 岁以上脑力工作者中糖尿病发病率高达 11.2%。最近几十年中，全球糖尿病患者数以惊人的速度在迅速增长，糖尿病特别是 2 型糖尿病目前已经成为严重影响人类身心健康的主要公共卫生问题。2003 年的流行病学调查显示，全球有近 2 亿糖尿病患者，估计到 2025 年这一数字将增加至超过 3 亿。目前美国大约有 2000 万糖尿病患者，另外有 4200 万人处于糖尿病前期阶段。随着我国经济的迅猛发展，糖尿病患病的人数也呈现飞速增长，根据《中国糖尿病防治指南》中的数据，2 型糖尿病发病率 1979 年仅为 1.00%，1996 年迅速增长至 3.21%，到 2002 年则增长到 4%~5%。

卫生部的调查结果显示，我国每天新增糖尿病患者约 3000 例，每年大约增加 120 万例糖尿病患者。根据国际糖尿病组织报告，2003 年中国约有糖尿病患者 2260 万，以目前的增长趋势，预计到 2025 年，中国的糖尿病患者将超过 5000 万。目前中国已成为仅次于印度的世界第二糖尿病大国，专家预测，由于我国人口基数大，社会经济发展迅速，肥胖患者显著增加，人口老龄化等因素的影响，在不久的将来，我国的糖尿病患者将超过印度，成为世界上糖尿病患者最多的国家。由于糖尿病可以引起冠心病、脑卒中、失明、截肢等严重后果，糖尿病及其并发症的防治已经给各国造成了严重的经济负担和社会压力。2002 年美国居民糖尿病直接或间接费用共计达 1320 亿美元，而我国城市治疗 2 型糖尿病及其并发症的年直接医疗费用也高达 187.5 亿元，占卫生总费用的 3.94%。特别是已经存在并发症的糖尿病患者，其医疗费用较无并发症的糖尿病患者更是显著增加。中华医学会糖尿病学分会糖尿病慢性并发症调查组对我 1991-2000 年间 30 个省市共 24496 例住院糖尿病患者的调查发现，糖尿病并发症的总发病率为 73.2%，其中 2 型糖尿病患者并发症的总发病率高达 75.5%，有并发症患者的年直接医疗费用为 13833 元，是无并发症患者 3726 元的 3.71 倍。糖尿病还显著增加各种原因引起的死亡，美国的一项研究发现，近年来由于降压、调脂及戒烟等多种心血管危险因素得到广泛教育和控制手段的进步，其相关联的卒中、心脏病引起的死亡有所减少，但由于肥胖患病率的增加以及血糖控制差导致糖尿病引起的死亡却增加了 45%。根据调查结果，2000 年全球大约有 290 万人死于糖尿病，糖尿病已经成为导致死亡的主要原因。因此，糖尿病的防治已经成为刻不容缓的任务。加强糖尿病的防治，主要是严格控制血糖、血压、血脂等代谢指标，减少糖尿病并发症的发生，延长患者的生存寿命，改善患者的生活质量。

2005 年 10 月 8 日是以“血压卒中”为主题的全国防治高血压日。专家指出，我国高血压防治前景不容乐观。如此庞大的高血压疾病人群的防治，导致医疗保险费用支出迅速上升，成为社会及个人庞大的开支和沉重的负担。再加上药物副作用日益明显，使人们认识到，从饮食上保持健康，防治高血压疾病更为实际，更安全。因此，防治高血压疾病的保健食品的



应用得到社会的认同和快速发展。

实践证明，通过食品途径来达到调节、稳定的控制糖尿病患者的血糖水平是完全可以做到的，这样还可以减少甚至不用降糖药物。因此，面对数量庞大的糖尿病人，全社会对这方面的专用功能性食品寄予了很大的期望。我们经过多年努力，研制出了系列关于调节血压、血糖的食品。适合于糖尿病、高血压、肥胖症患者食（饮）用的南瓜系列产品就是其中一种。

随着生活水平提高，饮食结构发生很大变化，肥胖、血脂高、糖尿病患者人群越来越多。这些人群往往经济条件好，在日常生活中更加关注自己的健康，在使自己更健康和更快乐方面越来越肯花钱投入。因此，该产品市场需求越来越大，与现有的普通饮料相比有明显的需求和价格竞争优势，可以为企业提供更好的利润空间，产生明显的经济效益。如果在市场细分的过程中找到空白点，找到市场差异点，经过成功策划、广告等手段，完全可以创造出中国饮料行业的又一个传奇和神话。另外，项目的建设对本地区的农民增收、工业发展和解决就业带来一个良好的局面。

就目前而言，公司产品还没有形成较为理想的销售趋势，尽管拥有 30 余家代理商，但由于资金所限，广告力度有限，造成品牌知名度偏低，主要分布在东北地区，突出的是辽西地区销售较好。

### **5.3 竞争情况及公司优势**

#### **5.3.1 竞争对手情况**

就南瓜子产品来说，公司产品还没有真正的竞品。目前看蛋白饮料行业无疑是椰汁、杏仁露和六个核桃是市场上的主流产品。从品牌的知名度、影响力以及企业规模都无法比拟，也正是这样给我们带来了发展的榜样和目标，同时也给投资人带来了不可想象的资本运作空间和丰厚的回报。

#### **5.3.2 竞争分析**

由于南瓜子的独特功效，加上我们独特的技术工艺，目前还没有模仿产品，可以断定在国内南瓜子露是产品唯一、技术唯一。一旦资本运作到位，会以很短的时间，很快的速度裂变式发展。

#### **5.3.3 核心竞争力**

公司的核心竞争力主要体现在独特的原料、独到的工艺以及几年来

持之以恒的经营理念和品牌经营。

#### 5.3.4 本章需要说明的其它情况

### 六、市场营销

#### 6.1 营销情况

由于公司自身财力所限，一律采用先款后货的经营理念，产品运费由经销商和代理商自理。产品借助经销商和代理商的自有渠道分销和销售下去。

公司的产品结构经过认真规划和调整，针对季节组织不同产品促销和支持，四季不淡。

未来在资金充裕等时机成熟时，可以考虑组建自有销售团队，采取新的营销模式。

#### 6.2 分销商/代理商的选择

寻求各地域有实力、有渠道、有网络的经销商和代理商，双方洽谈并认可合作方式和条件进行确定代理商和经销商。

#### 6.3 产品/服务价格

#### 2015年桦南隆发公司报价单

单位：元

序号	产品名称	规格	供货价	建议开票价	建议零售价	备注
1	南瓜子露	240ml*20 罐/箱	48	58	80	
2	无糖南瓜子露	240ml*20 罐/箱	48	58	80	
3	山枣枸杞汁	240ml*20 罐/箱	48	58	80	
4	山楂胡萝卜汁	350ml*15 瓶/箱	28	35	45	
5	味宝山楂汁	350ml*15 瓶/箱	28	35	45	
6	山枣枸杞汁（瓶）	350ml*12 瓶/箱	23	28	36	
7	大连汽水	580ml*20 瓶/包	18	25	40	

8	老汽水碳酸饮料	350ml*12 瓶/包	7	9	12	
9	山枣汁碳酸饮料	350ml*12 瓶/包	10	14	18	
10	南瓜籽露礼盒	240ml*10 罐/箱	28	35	45	单品与南瓜子露同码
11	山枣枸杞汁礼盒	240ml*20 罐/箱				单品与山枣枸杞汁同码
12	550ml 纯净水	550ml*12 瓶/包	4.5	6	12	
13	350ml 纯净水	350ml*24 瓶/箱	20	26	48	
14	桶装纯净水	5 加仑	3		7	

注：1、以上价格是离岸价格，不含税金和运费。2、因原材料价格大幅上涨，现调整部分产品价格，并从2014年10月22日起执行新价格。3、本价格解释权归本公司所有。

桦南隆发食品饮料有限责任公司

#### 6.4 本章需要说明的其它情况

### 七、生产和实施

#### 7.1 产品生产制造方式

公司自建厂生产产品。

#### 7.2 现有生产场地和设备情况

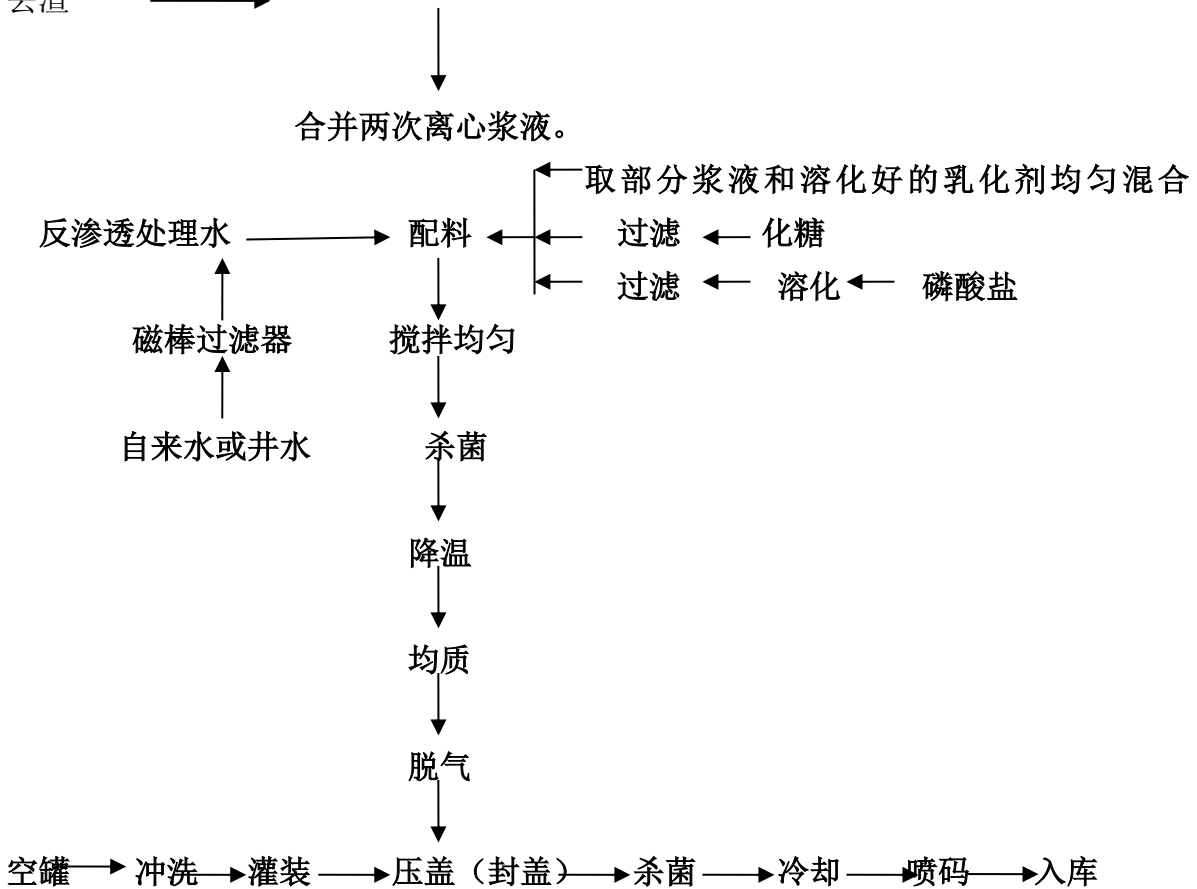
2008年桦南隆发食品饮料有限责任公司和首都医科大学药物所合作，在桦南呱呱娇食品饮料有限责任公司生产的基础上，对原配方进行了科学的调整，并利用先进的设备优化了工艺。使南瓜子饮料更加保健，此饮料不但使所有人群能享用，特别适合于高血压、糖尿病患者人群的需求。2012年桦南隆发食品饮料有限责任公司筹措资金在省级开发区——黑龙江桦南经济开发区建设了一座占地面积约24,500平方米的年产一万五千吨南瓜子露（无糖南瓜子露）面积为5000平方米的生产加工车间，并已于2013年10月正式投产，同时还增设了果汁（蔬）饮料、碳酸饮料和纯净水三条生产线。目前这四条生产线和库房座落在厂区的北侧，南侧是公司扩建南瓜产业项目做的预留。

生产设备与常规饮料生产企业大同小异，关键设备属于自制，以满足独特原料和工艺的加工和完成。

### 7.3 产品的生产制造过程

公司具有成熟的生产工艺，新建工厂的生产工艺与技术没有障碍，特殊技术工艺尚属保密之中。

原料南瓜子清除杂质（把原料里的 石块、土块等杂质清除）分级（把南瓜子按子粒宽度分成不同的级别）——→ 搅拌及闷料 ——→ 按级别分别单独进行脱壳 ——→ 煮制软化 ——→ 去内皮 ——→ 磨浆 ——→ 离心去渣 ——→ 二次磨浆 ——→ 离心去渣



### 7.4 原材料采购情况

主要原材料进货渠道稳定，黑龙江省桦南县是“中国南瓜之乡”、“中国南瓜籽之乡”，这里独有的无杈南瓜种植面积达 30 万亩，分布在桦南县周边的十几个地区，质量和价格比较稳定。

### 7.5 产品质量保证情况

公司除在生产车间和生产线安置相应的质量监控仪器和设备，还设立

了质量小组、产品质量关键控制点，在重点工序设立专人监控质量。

公司拥有先进检测和化验设备以及专业检化人员，对原料和产品批批检测，品控严格。

公司始终本着“安全第一、质量第一、效益第一”的宗旨。

## 7.6 本章需要说明的其它情况

## 八、财务预测

### 8.1 财务预测简表

南瓜子露饮料产销 10 万吨经济效益预测表

项 目	金 额（万元）	备 注
1	产品销售收入	96, 000
2	应交税金及附加	15, 065 应交增值税及城建和教育附加税
3	产品净销售收入	82, 051
4	产品销售成本	64, 570
5	产品销售费用	5, 760
6	产品销售利润	11, 721
7	管理费用	1, 920
8	财务费用	700
9	营业外支出	20
10	营业利润	9, 081
11	利润总额	9, 081

说明：1、产品销售收入按每吨 9, 600.00 元计算

2、产品销售费用按销售收入的 6%计算 5, 760 万元

3、管理费用按销售收入的 2%计算 1, 920 万元

4、财务费用全年按 10,000 万元流动资金计算利息约 700 万元

5、营业外支出按不可预算提取 20 万元

按 100%负荷生产年计算，年销售收入 96,000 万元，实现税金及附加 15,065 万元。

## 8.2 税收政策情况

## 8.3 投资回收期和盈亏平衡计算

盈亏平衡分析是通过盈亏平衡点（BEP）分析项目成本与收益的平衡关系的一种方法。

通过年平均销售收入、可变成本、固定成本、销售税金及附加计算盈亏平衡点的生产能力的利用率，进行盈亏平衡分析。

盈亏平衡点的生产能力利用率=年固定总成本/（年产品销售收入-年可变总成本-年销售税金及附加）100%= 17.43 %

计算结果表明该项目只要达到设计能力的 17.43 %，企业就可保本，由此可见该项目风险较小。

## 8.4 其它需要补充说明的情况

# 九、融资和退出计划说明

## 9.1 融资需求（即新增投资总额）

本项目属于扩建项目，是在现有固定资产基础之上增资扩建。

目前公司自有资金 500 万元，其中：现金 120 万元。现有土地厂房作价 1500 万元，全部用于固定资产投资（未计算无形资产）。

最大借入资金 18000 万元，其中：

建设期借款 5500 万元；

流动资金借款 12500 万元。

## 9.2 对股权投资的需求

按借入资金比例计算持股比例，借入资金总额所占股权比例不得超过 66%，现有股东股份可缩股，最少要占 34%股权。

序号	股东名称	工商执照号/ 身份证号	股份 比例	出资额 (万元)	出资形式	出资到 位 时间
1	原股东		最小 34%	2000	现金、固 定资产	年 月 日
2	新投资人		最大 66%	18000	现金	年 月 日

合 计	-	100%	20000	-	-
备 注	<ul style="list-style-type: none"> <li>■技术等无形资产出资所占比例为_____%</li> <li>■国有出资占比_____0_____%</li> <li>■固定资产出资占比_____%</li> <li>■股东会的决策机制</li> <li>■股东间的关联关系:</li> <li>■其它需要说明的情况:</li> </ul>				

### 9.3 投资人介入公司业务程度建议

投资人在董事会中的 5 人中可以拥有三个席位，具有《公司法》赋予的相应权利，可以按法规约定经营权、经营者。

### 9.4 投资退出

投资人可以通过股权回购、利润分红、股票上市、股权转让等方式收回投资。但从投资之日起五年内不得以任何方式退出。

## 十、风险分析与控制措施

### 10.1 利润和利润分配

按 100% 负荷生产年计算，年销售收入 96,000 万元，税前利润总额 24,146 万元，税后利润 9,081 万元。所得后的利润根据实际情况，按下列顺序分配：弥补亏损；提取盈余公积金，提取公益金；股利分配。

### 10.2 财务评价指标

项目总资金 20000 万元，平均年总利润 9,081 万元，税金及附加 15,065 万元。

平均投资利润率=年平均利润总额/项目总资金 \*100%=45.4 %。

平均投资利税率=年平均利税总额/项目总资金 \*100%=120.73 %。

投资回收期=2.14 年

### 10.3 盈亏平衡分析

盈亏平衡分析是通过盈亏平衡点 (BEP) 分析项目成本与收益的平衡关系的一种方法。

通过年平均销售收入、可变成本、固定成本、销售税金及附加计算盈亏平衡点的生产能力的利用率，进行盈亏平衡分析。

盈亏平衡点的生产能力利用率=年固定总成本/(年产品销售收入-年可变总成本-年销售税金及附加) 100%= 17.43 %

计算结果表明该项目只要达到设计能力的 17.43 %，企业就可保本，由此可见该项目风险较小。

#### 10.4 评价结论

经过分析，全部投资的财务内部收益率（税前）高于行业基准收益率。投资回收期小于行业基准投资回收期。财务净现值也较大，说明该项目盈利能力强，投资利润率和投资利税率分别均高于行业基准指标，项目在生产能力达 17.43 %时可保本，项目具有一定的抗风险能力。

综上所述，该项目在财务上是可行的。

### 十一、项目实施进度及里程碑计划

#### 11.1 可行性分析阶段。（计划4月份完成）

撰写项目可行性分析报告书。

#### 11.2 建厂设计阶段。（计划在30天内完成）

确定生产工艺路线、技术参数；

完成生产线设备配套方案和设备清单；

根据生产线流程和设备清单，完成设备管线连接图；

根据设备布局要求，完成生产线平面布局和车间平面布局设计；

根据设备清单和布局，计算水、电、蒸汽用量、车间占地面积、操作人员数；

根据车间设备布局，确定上水、下水、电、蒸汽管线位置；

计算主要原料、各种辅料和包装材料的每天、月和全年用量；

#### 11.3 建厂施工阶段。（计划300天完成）

设备考察，确定设备主要承包厂商，签定委托采购合同。以上工作计划用15天。

设备承包方负责生产线成套设备的加工、采购和运输，计划65天。



开始正式计算建厂时间。在此期间，厂内同步进行下列工作：

厂房、库房、宿舍、食堂、办公室的建筑和装修；供水、配电、蒸汽锅炉的配套安装；卫生许可证、生产许可证的申请；包装设计、市场推广、媒体宣传；原料、辅料、燃料的准备；招工；设备承包方负责组织设备安装和调试，计划20天。

#### 11.4 试生产阶段。（计划在20天内完成）

建设单位要根据项目或单项工程生产技术特点，组成专门班子抓好生产准备工作，为竣工投产创造良好条件。试产准备工作主要内容如下：

（1）招收和培训必要的生产人员，组织生产人员参加设备安装、调试和工程验收，特别要掌握好生产和工艺流程。

（2）落实原辅材料以及燃料、水、电、汽等公用设施工程的协作配合条件。

（3）组织工器具、备品、备件的制造和订货。

（4）组织生产指挥管理机构，制定必要的管理制度。

试生产是衔接基本建设和生产的一个重要程序，通过试生产，可使项目尽快达到设计生产能力，保证项目建成后能及时投产，充分发挥投资效益。

#### 11.5 项目验收阶段。（计划5天完成）

对于按批准的设计文件所规定的内容而建成的项目，在经过试运转和试生产考核，生产出合格的产品后，可组织验收。竣工验收有以下三个作用：

（1）通过验收，检验总体工程质量，及时发现和解决一些影响正常生产的问题，以保证项目能按设计要求的经济技术指标正常投产；

（2）建设单位对经过验收合格的项目可移交固定资产，使其由基本建设系统转入生产系统，交付生产；

（3）有关部门可以总结经验教训，以利今后工作提高。

验收前建设单位要组织设计、施工单位进行初检，向主管部门提出竣工验收报告，并系统整理技术资料、绘制竣工图，在竣工验收时作为技术档案，移交生产单位保存。另外，建设单位要编好工程竣工决算，报上级主管部

门审查。

竣工验收报告的基本内容如下：

设计文件规定的各种技术、经济指标经试生产初步考核的结论；

全部工程竣工图；

实际建设工期和建筑、安装工程质量评定结果；

工程总投资决算；

各项建设遗留问题及处理意见。

编制产品质量标准的文件, 组织验收。

项目实施需历时175天，也就是6个月。