

商业计划书

企业（项目）名称： 哈尔滨市康隆药业有限责任公司

口服液体制剂产业化项目

联系人：

电话：

电子邮件：

二〇一五年四月制

目 录

一、 概述.....	1
二、 公司概况.....	5
三、 产品/服务与技术.....	11
四、 研发情况.....	12
五、 行业和市场.....	13
六、 市场营销.....	16
七、 生产和实施.....	16
八、 财务预测.....	18
九、 融资和退出计划说明.....	19
十、 风险分析与控制措施.....	20
十一、 项目实施进度及里程碑计划.....	21

一、概述

1.1 公司概况

哈尔滨市康隆药业有限责任公司成立于 2000 年；注册地址：哈尔滨市南岗区京哈公路 4 公里处，现办公地址哈尔滨市呼兰区利民开发区四平路；公司注册资本 1000 万元，其中，穆滨出资 750 万元（法人），占总资本的 75%；刘雅芹出资 250 万元，占总资本的 25%；公司主营业务：收购中药材（本企业自有、国家禁止除外），生产糖浆剂、颗粒剂、片剂、口服液剂、合剂。

近三年财务状况：

年份	销售收入	利润	税金
2012 年	6095	453	230
2013 年	8548	25	580
2014 年	10722	376	961

公司未来两年要建成年产 2 亿瓶口服液体剂生产车间，不断扩大我公司产品在市场上的占有率，预计五年内市场需求可达到产能。

1.2 管理及团队情况

公司设有：财务部、科研技术部、生产部、质量保证部、采购部、行政部、人事部、工程部、设备部、商务部、市场部、OTC 事业部、仓储部、物流部，共计 14 个部门。总经理刘宇，本科学历，从事医药行业工作 20 余年，精通项目、研发、生产、质量等各项工作；生产副总刘福生，大专学历，从事药品生产 10 余年，在药品生产设备的研究及应用方面，有着特殊的经验；张晓波，质量保证部长，本科学历，从事药品质量工作 20 余年；陈广志，设备部长，大专学历，从事制药机械修理工作 10 年，对药品生产设备有很深的造诣；张鑫，工程部长，本科学历，从事工程建设、监理、验收工作 5 年；何林，科研技术部长，本科学历，从事产品研发、工艺改造工作 5 年；柳叶，生产部主管，研究生学历，从事药品生产工作 3 年；李迪，车间主任，研究生学历，从事药品生产工作 3 年；卞中锐，市场部长，本科学历，从事市场调研及项目招标工作 4 年；楚立博，采购

部主管，本科学历，从事生产设备及原料采购工作 3 年。

1.3 产品/服务及技术描述

1)、无糖型强力枇杷露：此产品为本公司独立研发的，全国独家产品，本产品去国内唯一一个不含糖的糖浆剂产品，由于其不含糖，所以糖尿病及三高患者可正常服用；我公司初步建立的无糖型强力枇杷露的中药指纹图谱，通过建立强力枇杷露（无糖型）的指纹图谱，将能较为全面地反映强力枇杷露（无糖型）制剂中所含化学成分的种类与数量，进而对药品质量进行整体描述和评价，从而使产品的质量更上一层楼。并且我公司提高了产品的质量标准，新的质量标准主要体现在处方中较有争议的药材“罂粟壳”含量的测定。采用超高效液相色谱法，检测药品中所含吗啡、磷酸可待因、罂粟碱具体含量的上下限。规定上限的目的是为了防止患者服药成瘾；规定下限是为了保证药品的疗效，防止原料药材投料不足，药品有效成分含量减少，达不到治疗效果。测定吗啡、磷酸可待因和盐酸罂粟碱的含量检测方法，提高了产品的安全性和产品疗效的确切性。无糖型强力枇杷露制备方法 2009 年获得国家发明专利，2010 年获得黑龙江省医药行业协会科技进步一等奖，2013 年获得黑龙江省科技进步二等奖；强力枇杷露检测方法 2011 年获得黑龙江省医药行业科技进步三等奖，2015 年获得国家发明专利。

2)、浓缩型小儿咳喘灵口服液：本产品为本公司独家品种，全国唯一儿童用药浓缩型产品，服用剂量小，携带方便；本产品药材用量为普通型的两倍，服用剂量为普通型的一半，儿童更易服用；浓度增大药物更容易被人体吸收，起效更快；《关于保障儿童用药的若干意见》（国卫药政发[2014]29 号）文件中明确指出：“当前，我国儿童用药适宜品种少、适宜剂型和规格缺乏、药物临床试验基础薄弱、不规范处方行为和不合理用药等问题仍比较突出，亟待采取措施予以解决。”为了响应国家号召，公司在现有 60ml/瓶和 100ml/瓶的基础上增加 1.25ml/支和 2.5ml/支药品产品规格，小剂量规格为国内首创，确保每次服用都是整支服用，避免了服用量不精准及易污染现象的发生，而且避免了过量服用给儿童身体带来危害。本产品 2011 年承担国家火炬计划项目。

3)、炎宁糖浆：炎宁糖浆是哈尔滨市康隆药业有限责任公司独家研制的具有自主知识产权的产品，它是全国唯一的中药消炎糖浆剂。该项目的技术创新点是：1、剂型创新，携带方便，使用方便，国内首创；2、打破了传统中药的提取模式，首次将超滤技术应用于中药口服制剂中；3、纯中药制剂，抗炎范围广，可代替部分抗生素。炎宁糖浆 2013 年获得国家发明专利。另外为了更好的保证产品质量我公司将现有的质量标准进行了提升，将原来的含量测定方法进行了改进，由原来的用紫外分光光度法改用检测手段更先进的高效液相色谱法。

开发能力：企业于黑龙江省药检所合作组成国内一流的研发团队，由黑龙江省药检所所长亲自带队；我公司研发主要负责人为从事 20 余年开发经验的技术总监担任，研发过很多新品种，在业内很有名气；我们的新产品研究思路为研究一代，开发一代，储备一代。我公司重视研发工作，研发费投入比例连年递增，2014 年投入的研发费用是企业总销售收入的 4%，为了加快产品研发的速度，公司领导决定，以后每年研发费用投入占销售收入的百分比上升 0.5%。

1.4 行业及市场

本项目属于医药行业。

无糖型强力枇杷露：1、市场容量、需求及增长趋势：我国共有 19405 万城乡居民因哮喘、支气管炎、结核病和感冒引起咳嗽的症状，按 12.6 亿人口计算，我国城乡居民咳嗽患病率为 15.36%。截止到 2012 年，中国的糖尿病患者人数约四千万，并且患病人数以每年 150 万人的速度增长。目前全国高血压患者有 1.6 亿人。如果按照我国城乡居民咳嗽患病率为 15.36% 计算，那么全国每年糖尿病咳嗽患者则有 614 万人，高血压咳嗽患者则高达 2457 万人。2、营销战略：我公司将打造成为大容量糖浆剂制药企业，产品畅销全国各地。我公司一直以“全处方投料，做良心药”为企业营销策略。多年来，产品质量市场抽检合格率一直保持 100%。3、市场内的竞争对手：本产品为国内唯一一家无糖型糖浆剂，所以，不会有竞争对手。4、竞争优势：本产品为国内唯一的无糖型糖浆剂，在提取过程中增加离心装置，除去提取过程中产生的非药用部分杂质，制剂过程中增加

二级反渗透系统，除去药用水中的重金属，而且有抑菌作用。本项目产品进行质量标准提升，原来的质量标准只有两项化学鉴别，提升后的质量标准中增加了枇杷叶、罂粟壳、薄荷脑的薄层鉴别，同时增加超高效液相色谱法检测药品中的有效成分吗啡、可待因、罂粟碱的含量测定，在国内属首家。

炎宁糖浆：1、市场容量、需求及增长趋势：众所周知中国是一个人口大国，现在中国人口按 13 亿计算，具保守估计每年使用消炎抗菌药的人群达 30%以上，而且当前我国严格控制抗生素的使用，各医疗机构不能盲目乱下抗生素处方，这些都是中药消炎类药品使用的利好机遇，所以本项目产品的市场需求量很大，经济效益可观，而且本项目产品是全国唯一一个液体制剂的广谱消炎产品，全国独家，所以市场前景非常可观。2、营销战略：我公司将打造成为大容量糖浆剂制药企业，产品畅销全国各地。我公司一直以“全处方投料，做良心药”为企业营销策略。多年来，产品质量市场抽检合格率一直保持 100%。3、市场内的竞争对手：现在市场上消炎产品以西药为主，而本产品为纯中药制剂，毒副作用小，本产品国内只有本公司一家生产，所以无竞争对手；4、竞争优势：1. 积极参加各省市的基本用药和非基本用药的药品招标采购工作，以医院市场开发为重点，争取在中标的省市等级医院和社区门诊大范围覆盖，力争市场覆盖率达到 60%以上。2. 注重产品知识培训和专业化学术推广，逐步提升企业品牌。3. 挖掘品种优势提升产品销量。

1.5 产品制造/服务提供

本项目所有产品为自行生产，项目建成后将实现年产口服液体制剂 2 亿瓶，项目地址位于哈尔滨市呼兰区利民开发区四平路，公司将采购安装生产加检验设备 2000 余台（套），将通过新版 GMP 认证。

1.6 收入预测

预计项目 5 年后达到最大产能，年产无糖型强力枇杷露可达 1.5 亿瓶，预计销售收入 15 亿元，利润 2.2 亿元，税金 1.5 亿元；按年产 1.5 亿瓶计算，每瓶出厂价为 10 元，即年销售收入为 15 亿元。

预计项目 5 年后达到最大产能，年产炎宁糖浆可达 5000 万瓶，预计销售

收入 10 亿元，利润 1.5 亿元，税金 1 亿元；按年产 5000 万瓶计算，每瓶出厂价为 20 元，即年销售收入为 10 亿元。

1.7 融资说明

本项目预计投资 2 亿元，融资需求总额 5000-10000 万元，用于项目建设和设备采购；股权释放比例为 10-20%；企业自筹自己 10000-15000 万元。

1.8 风险分析与控制

1、技术风险：本公司是以生产糖浆剂起家的企业，拥有成熟的生产设备，管理人员及生产人员操作水平熟练，次风险值很低；

2、市场风险：产品价格降价敏感；竞争激烈防范措施：1)、企业的在营销方面应进一步完善销售网络，采取切实可行的措施，巩固已开发的市场，同时进一步开发新市场。2)、建立较为完善的技术服务网络，由销售工程师进行针对客户的使用服务和信息调研，以满足不同层次用户的需求。3)、在产品质量相差无几的情况下，价格就成为高度敏感的因素，为提高产品竞争力，就要发挥低成本策略的作用，来提高产品竞争力。4)、通过有成效的管理提高生产能力利用率和劳动生产率，降低成本，以具有竞争力的价格，销售用户满意的产品，以确立自己在目标市场对国外产品和国内产品的竞争地位。

3、管理风险：此风险等级低，企业法人经济管理专业，擅长管理，高薪聘请国内顶尖的管理人员对企业进行管理，完善公司体制，健全各级部门，职责分工明确；

4、人员方面风险：此风险等级低，企业现有员工 300 余人，拥有管理人员、技术人员、销售人员 100 余人，公司地址位于郊区，附加为农村，生产工人来源广，也为当地农民创收。

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	哈尔滨市康隆药业有限责任公司		
法定代表人	穆滨	成立日期	2000 年 3 月 8 日

注册资本	1000 万元	实收资本	1000 万元	
工商执照号	230103100044179	代码证号	71846059-1	
注册地 址	哈尔滨市南岗区京哈公路 4 公里处			
办公地 址	哈尔滨市呼兰区利民发区四平路			
生产地 址	哈尔滨市南岗区京哈公路 4 公里处、哈尔滨市呼兰区利民发区四平路、哈尔滨市方正县方正镇青年路 2 号			
经营范围	收购中药材（本企业自有、国家禁止除外），生产糖浆剂、颗粒剂、片剂、口服液剂、合剂。			
所属行业	医药			
核心业务	生产糖浆剂、合剂			
主导产品	强力枇杷露、小儿咳喘灵口服液、炎宁糖浆、消癌平糖浆			
其它				
联系方式	姓名	办公电话	手机	E-mail
法定代表人	穆滨	56890521	13766885878	klnon@126.com
总 经 理	刘宇		13604841116	klnon@126.com
财 务 经 理	韩慧静		13804513683	klnon@126.com
联 系 人	何林		18724499102	klnon@126.com
企业传真	56890528		企业网址	www.cnkanon.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	穆滨	230103196807200631	75%	750	货币	2000 年 3 月 8 日
2	刘雅芹	230103194507220623	25%	250	货币	2000 年

						3月8日
3						年 月日
4						年 月日
5						年 月日
合 计		-	100%	1000	-	-
备 注		<ul style="list-style-type: none"> ■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: 				

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
240人			10	4.2	90	37.5
	高管		中层		科研人员	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
	10	4.2	18	7.5	25	10.4
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

董事长穆滨，男，47岁，本科学历，经济管理学士学位，中级职称，哈尔滨工业大学毕业，户口所在地哈尔滨市，从事企业管理15年，2014年获得药品销售十大精英；总经理兼技术开发负责人刘宇，男，本科学历，药学学士学位，高级职称，黑龙江省中医药大学毕业，户口所在地哈尔滨市，从事药品生产、质量及研发工作20余年，获得黑龙江省科技进步奖一项，辽宁省科技进步奖一项，绥化市科技进步奖3项，黑龙江省优秀新产

品奖一项；市场营销负责人鄢禹平，男，41岁，本科学历，药学学士学位，中级职称，佳木斯大学医学院毕业，户口所在地哈尔滨市；财务负责人韩慧静，女，49岁，本科学历，注册会计师，高级职称，户口所在地哈尔滨市，从事财务工作20余年。

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	穆滨	董事长	哈尔滨市康隆药业有限责任公司	本科、中级	13766885878
2	刘雅芹	总经理	哈尔滨市康隆药业有限责任公司	中专、高级教师	13945061568

董事会以互相尊重为原则，采取一票否决制。

2.2.3 本节需要说明的其它情况

目前公司管理队伍未发生变更，目前公司正在准备上市，财务人员不足，公司计划聘请职业公司带领本公司财务人员，准备上市所需材料；在研发方面公司聘请黑龙江省药检所所长为公司研发顾问。

2.3 管理情况

2.3.1 组织机构设置情况

公司设有：财务部、科研技术部、生产部、质量保证部、采购部、行政部、人事部、工程部、设备部、商务部、市场部、OTC事业部、仓储部、物流部，共计14个部门。总经理刘宇，本科学历，从事医药行业工作20余年，精通项目、研发、生产、质量等各项工作；生产副总刘福生，大专学历，从事药品生产10余年，在药品生产设备的研究及应用方面，有着特殊的经验；张晓波，质量保证部长，本科学历，从事药品质量工作20余年；陈广志，设备部长，大专学历，从事制药机械修理工作10年，对药品生产设备有很深的造诣；张鑫，工程部长，本科学历，从事工程建设、监理、验收工作5年；何林，科研技术部长，本科学历，从事产品研发、工艺改造工作5年；柳叶，生产部主管，研究生学历，从事药品生产工作3年；李迪，车间主任，研究生学历，从事药品生产工作3年；卞中锐，市场部长，本科学历，从事市场调研及项目招标工作4年；楚立博，采购

部主管，本科学历，从事生产设备及原料采购工作 3 年。

2.3.2 管理制度建设情况

市场销售建有《销售管理规程》、《药品运输管理规程》、《发货操作规程》、《退换货管理规程》、《售后服务管理规程》等；生产建有《生产工艺规程》、《生产管理规程》、《生产操作规程》、《物料领取、退库管理规程》等；采购建有《物料采购管理规程》、《物料接收操作规程》、《物料退换管理规程》等；财务建有《现金管理规程》、《财务管理制度》、《凭证管理规程》、《报销管理规程》等；人力资源建有《社会保险管理规程》、《人员福利管理规程》、《工资管理制度》、《人员招聘管理规程》等。

本项目将透过新版 GMP 认证。

2.3.3 劳资关系和关键雇员的激励与约束

到本企业工作的员工使用期为 3 个月，试用期满合格的公司与员工签订正规劳动合同和保密合同，签订劳动合同后公司为员工购买五险；公司对关键人员及研发人员建有奖励机制；公司现在没有上市，员工没有股权，预计公司上市后将给员工按贡献分给不同额度的原始股。

2.3.4 关联交易及利益冲突

公司各阶层不存在利益冲突。

2.3.5 本节其它需要说明的情况

2.4 企业历史沿革

哈尔滨市康隆药业有限责任公司是新兴的科技民营企业，以全国独家生产的无糖型强力枇杷露、浓缩型小儿咳喘灵口服液和炎宁糖浆为主导产品。康隆药业自 2000 年成立，由原来以药品经营为主，逐步发展为科工贸一体的高科技民营生产企业。公司刚成立时没有自己的品牌只是生产一些很普通的药品，在穆滨董事长的带领下不惜花重金研发出我公司自己的主打产品。现有剂型为口服液、合剂、糖浆剂，品种有小儿咳喘灵口服液、强力枇杷露、消癌平糖浆。公司产品经营战略是：重点生产经营大容量内包装为口服液体药用聚酯瓶的（无糖型）强力枇杷露，该产品为公司生产经营的主导产品。2009 年无糖型强力枇杷露制备方法获得国家发明专利，2010 年获得黑龙江省科技进步一等奖，2013 年获得黑龙江省科技进步二

等奖，2015年无糖型强力枇杷露检测方法获得国家发明专利；企业2010年、2013年连续两次获得“高新技术企业”称号。

2.5 财务状况

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	2015 年 2 月
主营业务收入	1	6095	8548	10722	1884
主营业务成本	2	4986	6154	5249	965
销售(营业)费用	3	872	1580	2803	379
其他业务利润	4				
管理费用	5	318	747	2218	195
财务费用	6	-5	-5	-24	-14
投资收益	7				
补贴收入	8	0.2		0	
营业外收入	9		0.3	0.8	
营业外支出	10		5	16	
利润总额	11	-97	25	376	329
所得税额	12	1	6	56	
净利润	13	-98	19	320	329
货币资金	14	1084	2590	2457	4094
存货	15	417	1393	2304	1644
应收帐款	16				
其他应收款	17	501	1195	2566	2739
预付帐款	18				
流动资产小计	19	2002	5179	7327	8477
长期投资	20				
固定资产	21	1079	1418	5149	5174
累计折旧	22	384	506	775	842
在建工程	23	1501	2681		
无形资产	24	107	1353	1335	1329
长期资产小计	25	2302	4947	5717	5669
资产总计	26	4304	10126	13044	14146
短期借款	27				
应付帐款	28	1639	529	1412	943
预收帐款	29	1170	2681	3342	3980
应付职工薪酬	30				
其他应付款	31	18	5229	6154	6779
流动负债小计	32	2830	8501	11054	11826
长期借款	33	115	53		
长期应付款	34				
长期负债小计	35				
负债合计	36	3586	9399	11999	12771

实收资本	37	1000	1000	1000	1000
资本公积	38				
盈余公积	39				
未分配利润	40	-282	-274	45	374
所有者权益合计	41	718	726	1045	1374
研发费用投入	42	240	350	450	
研发投入占收入比	43	3.9%	4.1%	4.2%	
资产负债率	44				
净资产收益率	45				

2013 年销售收入比 2012 年增长 40.2%，2014 年销售收入比 2013 年增长 25.4%。主要原因是前期市场开拓起到很大效果。

2.6 企业发展战略规划

公司将成为全国知名的糖浆剂生产厂家，打造以大剂量口服液体制剂为公司的品牌，未来 3-5 年公司将开发或者引进新的品种，来充实公司的产品构成，我公司一直以“全处方投料，做良心药”为企业营销策略。多年来，产品质量市场抽检合格率一直保持 100%。预计未来 3-5 年公司可实现年销售收入 10-15 亿元人民币，两年内将上市。

三、产品/服务与技术

3.1 产品/服务描述

1、无糖型强力枇杷露：用于：养阴敛肺、止咳祛痰，用于支气管炎咳嗽。1988 年，国务院、卫生部发布了“关于抓紧研究降低部分药品含糖比例的通知”的文件。为了响应国家的号召，为了更好的服务广大患者，我历经几代人的心血，大量的投资研发，打造了无糖型的强力枇杷露并获得了国家药监局的批准，我公司生产的无糖型强力枇杷露在原材料的采购方面是非常谨慎的，全部选用道地药材。在技术方面，我公司初步建立的无糖型强力枇杷露的中药指纹图谱，通过建立强力枇杷露（无糖型）的指纹图谱，将能较为全面地反映强力枇杷露（无糖型）制剂中所含化学成分的种类与数量，进而对药品质量进行整体描述和评价，从而使产品的质量更上一层楼。无糖型强力枇杷露采用超高效液相色谱法，检测药品中所含吗啡、可待因、罂粟碱的含量。规定上限的目的是为了防止患者服药成瘾；规定下限是为了保证药品的疗效，防止原料药材投料不足，药品有效成分含量

减少，达不到治疗效果，提高了产品的安全性和产品疗效的确切性。已获得国家食品药品监督管理局颁发的药品标准。

2、炎宁糖浆：用于：清热解毒，消炎止痢。用于上呼吸道感染，扁桃体炎，尿路感染，急性菌痢，肠炎。国内处方相似的产品仅有口服固体制剂，我公司是糖浆剂，服用方便，毒副作用小，抗菌范围广，疗效确切，可代替抗生素，有利于控制当前抗生素滥用现象，保护了广大消费者的用药安全，同时也给医务人员带来了极大的便利。剂型创新，携带方便，使用方便，目前国内首创；打破传统中药提取模式，首次将超滤技术应用到中药口服制剂中；纯中药制剂，抗炎范围广，可代替部分抗生素；标准创新改变原来的紫外分光光度法为高效液相方法，检验精确，目标专一，可监测度高。以获得国家食品药品监督管理局颁发的药品标准。

3.2 国内外研发情况

我公司目前只有 25 的研发团队，无法和国内知名的研发机构和科研院所相比，但是不存在竞争关系；公司为提高竞争实力，将招聘研发人才，加大研发投入额度，采购国际先进的检验仪器。

3.3 产业政策

产品需要黑龙江省食品药品监督管理局下发的《药品生产许可证》和《药品 GMP 认证证书》；产品未享受产业政策和扶持；产品未享受优惠政策。

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 2010 年成立研发团队，截止 2014 年底共计投入研究、开发费用 1200 余万元，2014 年研发费用 450 万元，占销售收入的 4.2%；未来 3-5 年公司将继续加大研发力度，每年的研发费用不会低于销售收入的 4%；今后的研发方向是，首先对现有品种进行改进并对质量标准进行提升，同时加大新产品、新剂型的研发。

4.2 研发队伍情况

公司技术研发负责人刘宇，黑龙江省中医药大学药，学专业毕业，从事药品研发工作 20 余年；公司现有研发人员 25 人，有完整的激励制度，公司

为了加大新产品的开发，预计 3 年内将研发队伍扩大至 50 人，公司还将高薪聘请国家院士进行技术指导，充当企业研发的顾问。

4.3 公司目前和将来产品开发或服务项目的情况

公司在新产品方面，以自主研发为主，购入为辅，增加公司的竞争能力，公司的新产品研究思路为研究一代，开发一代，储备一代。

4.4 有关知识产权情况

序号	专利名称	类型	专利号	专利权人	申请日期	授权日
1	无糖型强力枇杷露及其制备方法	发明专利	ZL200610009631.5	穆滨	2006年1月17日	2009年6月17日
2	强力枇杷露的包装盒	外观专利	ZL200830100387.3	穆滨	2008年10月10日	2009年9月2日
3	炎宁液体制剂及其制备方法	发明专利	ZL201110302145.3	穆滨	2011年9月28日	2013年09月04日
4	一种无糖型强力枇杷露的检测方法	发明专利	ZL201210312564.X	穆滨	2012年8月29日	2015年02月04日
5	一种浓缩型小儿咳喘灵口服液	发明专利	201410705799.4	哈尔滨市康隆药业有限责任公司	2014年11月27日	2015年1月14日

4.5 本章需要说明的其它情况

公司产品全部为自有技术，关键技术都才有专利保护。公司与黑龙江省药检所和哈尔滨医科大学合作。

五、行业和市场

5.1 行业和市场状况介绍及分析

1、无糖型强力枇杷露：我国共有 19405 万城乡居民因哮喘、支气管炎、结核病和感冒引起咳嗽的症状，按 12.6 亿人口计算，我国城乡居民咳嗽患病率为 15.36%。截止到 2012 年，中国的糖尿病患者人数约四千万，并且患病人数以每年 150 万人的速度增长。目前全国高血压患者有 1.6 亿人。如果按照我国城乡居民咳嗽患病率为 15.36% 计算，那么全国每年糖尿病咳嗽患者则有 614 万人，高血压咳嗽患者则高达 2457 万人。

2、炎宁糖浆：众所周知中国是一个人口大国，现在中国人口按 13 亿计算，

具保守估计每年使用消炎抗菌药的人群达 30%以上，而且当前我国严格控制抗生素的使用，各医疗机构不能盲目乱下抗生素处方，这些都是中药消炎类药品使用的利好机遇，所以本项目产品的市场需求量很大，经济效益可观，而且本项目产品是全国唯一一个液体制剂的广谱消炎产品，全国独家，所以市场前景非常可观。

5.2 目标用户以及经营业务的市场情况

5.3 竞争情况及公司优势

5.3.1 竞争对手情况

本公司无糖型强力枇杷露为全国独家品种，唯一的无糖型糖浆剂，糖尿病及三高患者可放心服用，所以国内无竞争对手。

5.3.2 竞争分析

本公司产品的独特之处在于主要产品全部是全国独家品种，公司将这些品种的特点都申请了国家发明专利，所以竞争对手无法效仿，本项目产品全部为全国独家品种所以无竞争对手。

5.3.3 核心竞争力

无糖型强力枇杷露：

竞争优势：本产品为国内唯一的无糖型糖浆剂，在提取过程中增加离心装置，除去提取过程中产生的非药用部分杂质，制剂过程中增加二级反渗透系统，除去药用水中的重金属，而且有抑菌作用。本项目产品进行质量标准提升，原来的质量标准只有两项化学鉴别，提升后的质量标准中增加了枇杷叶、罂粟壳、薄荷脑的薄层鉴别，同时增加超高效液相色谱法检测药品中的有效成分吗啡、可待因、罂粟碱的含量测定，在国内属首家。

炎宁糖浆：

竞争优势：炎宁糖浆是我公司独家产品，本产品是全国首个口服液体制剂的消炎产品，剂型创新，携带方便，使用方便，目前国内首创；打破传统中药提取模式，首次将超滤技术应用到中药口服制剂中；纯中药制剂，抗炎范围广，可代替部分抗生素。

企业优势：哈尔滨市康隆药业有限责任公司是高新技术企业，是黑龙江省知名的口服液生产企业，其中已上市的产品“无糖型强力枇杷露”获得国

家发明专利，现在国内市场占有率已达 50%，国内 90%市场已经开发成功，在此产品的拉动下以及炎宁糖浆自身的功效优势，未来的市场份额在短期内将占领抗炎药物的 30%。

公司将从下面几个方面提升公司的竞争力：

企业的发展离不开人，人是企业发展的法宝，我公司本着以人为本的原则，在外部广招有识之士，在内部注重人才的储备和培训，建立良好企业竞争机制，使现有人员充分发挥自身优势，为企业服务，在外部与大专院校强强联合，少走弯路，充分发挥高校在技术与科技中的优势，实现科研人员技术支持，为企业解决实际问题。从研究，生产到销售每个环节都配置一精多通的专业人才。资金管理上我们每年都拿出一定的资金用于产品开发和技术改造，保障企业的品种实现研究一代，开发一代，储备一代，保证企业永远跟上时代的发展。在管理上，不仅在于产品生产能力的扩大，更是愿意把产业升级、资源整合、重塑品牌形象的一个全新机遇，看作是康隆药业下一个百年基业的起步。在新的机遇下，我们的设计理念是绿色、环保、低碳，采用最先进的设备、工艺和最精益、敏捷的生产组织形式。同时，还将对现有的人力、品种、生产资源等进行重新配置，大大提高劳动生产率，给企业一个全新的面貌。在品牌理念上，我们既有中医药文化的内涵，又是传统中药与现代生活完美结合的典范，同时能够兼容人类最新的医药科技和医药成就。我们希望通过多品牌产品发展战略，一方面强化核心品牌的价值定位、牢牢占据消费者心智和情感，另一方面降低单一品牌所带来的风险，避免品牌滥用对核心品牌价值的稀释。一旦有合适的项目，我们就会行动。我们希望能强强联合或者是优势互补的合作，并符合康隆药业发展的方向。我们一直在寻找和捕捉这样的机会。始终坚持“济世、诚正、执着、务实”的核心管理理念。公司的营销策略采用“TRP 模式”=“电话营销+地面销售队伍+学术推广”三位一体协同配合的特色销售体系。掌握的近百万条全国经销商信息，在“一地一策、一品一策”策略指导下，按医院细分代理商，在学术推广方面给与更多支持，将代理商定位为利益攸关的合作伙伴，借鉴外企团队制营销的模式，将之与代理制的优点相结合：强化终端的控制；提供全新销售理念、销售思维以及必

要的学术营销支持。

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

本公司产品以汽运形式送至客户手中；我公司有自己的销售团队，产品主要是在全国各省份寻求代理商，由代理商进行分销；无糖型强力枇杷露季节性较强，每年10月至次年4月为销售旺季，因为这个季节由于天气原因，咳嗽患者数量增大，而炎宁糖浆季节性差异不是很大。

6.2 分销商/代理商的选择

我公司产品主要在全国各省份寻找经济实力雄厚、社会关系强的代理商，在各省形成总代，总代再分销给二级代理商及医院和药店。

6.3 产品/服务价格

无糖型强力枇杷露每瓶装100ml 出厂价为每瓶10元，成本构成包括：原辅料每瓶3.2元、内包材每瓶0.9元、外包材每瓶0.9元、人工费每瓶0.3元、销售费用每瓶1元、财务费用每瓶0.2元、管理费用每瓶0.5元、运输费用每瓶0.3元、各项税费每瓶0.1元、其他费用0.6元，利润按25%计算，每瓶出厂价为10元。

炎宁糖浆每瓶装100ml 出厂价为每瓶20元，成本构成包括：原辅料每瓶11.2元、内包材每瓶0.9元、外包材每瓶0.9元、人工费每瓶0.3元、销售费用每瓶1元、财务费用每瓶0.2元、管理费用每瓶0.5元、运输费用每瓶0.3元、各项税费每瓶0.1元、其他费用0.6元，利润按25%计算，每瓶出厂价为10元。

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

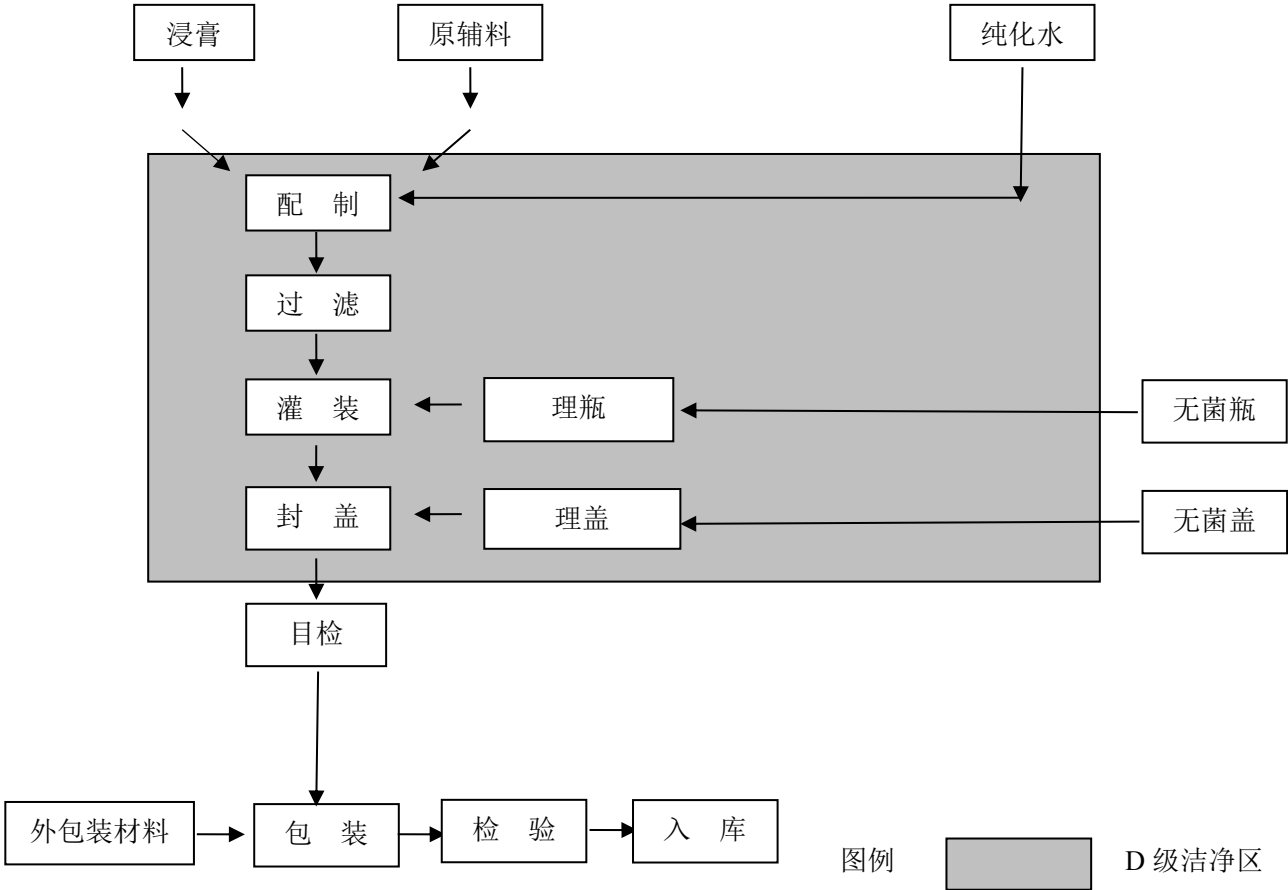
公司自建厂生产产品。

7.2 现有生产场地和设备情况

本公司原生产地址在哈尔滨市南岗区京哈公路4公里处，原生产地址占地面积9000多平方米设备陈旧，设备为通用设备，生产环境已经达不到新

版 GMP 的要求，而且市场需求量的不断增大，原有生产能力已经不能满足市场的需求，所以在哈尔滨市呼兰区利民开发区购置土地新建生产线，重新购置生产仪器和设备，包括全自动配剂设备、灌装设备、包装设备，预算在 1 亿元以上，计划一年内采购安装完成。

7.3 产品的生产制造过程



上图为糖浆剂生产工艺流程图，生产过程主要有加水量、温度、酸度、密度、生产环境洁净度等要求

7.4 原材料采购情况

本公司所用的原料药材，罂粟壳从甘肃农垦药材有限公司购进（特殊要求），年采购 200 吨，金额 1300 万元；其余药材全部来自于安国市震元堂中药饮片有限公司，年采购 620 吨，金额 1800 万元；辅料苯甲酸钠采购于湖南华日制药有限公司，年采购 10 吨，金额 25 万元；薄荷脑采购于南通薄荷厂有限公司，年采购 600kg，金额 18 万元；甜菊素采购于天津美

仑制药有限公司，年采购 8 吨，金额 256 万元；本公司所有原辅料进货渠道稳定、可靠。

7.5 产品质量保证情况

公司产品成品率在 99%-100%，返修率不高于 0.5%，废品率 0.1%；产品在配剂过程中使用流量计，保证配计量准确，灌装过程中采用精密灌装头，上下误差不得过±1%，质量部对每批中间体及成品进行检验，合格后方可放行。检测过程中使用超高效液相色谱、分光光度计等精密检验仪器。

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

单位：万元

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	30000	60000	120000	180000	250000
税前利润	2	6600	14000	28000	41000	62000
净利润	3	4000	8500	16000	24000	37000
纳税总额	4	26000	5500	12000	17000	25000
研发费用投入	5	1230	2520	5160	7920	11250
研发投入占收入比	6	4.1%	4.2%	4.3%	4.4%	4.5%
毛利率率	7	22%	23.3%	23.3%	22.8%	24.8%
净利润率	8	13.3%	14.2%	13.3%	13.3%	14.8%

无糖型强力枇杷露

年份	品种	单 价 (元)	销售数量 (万瓶)	销 售 额 (万元)	占销售额比例	合计(万 元)
2015	强力枇杷露	10	3000	30000	100%	30000
	炎宁糖浆	20				
2016	强力枇杷露	10	5000	50000	83.3%	60000
	炎宁糖浆	20	500	10000	16.7%	
2017	强力枇杷露	10	9600	96000	80%	120000
	炎宁糖浆	20	1200	24000	20%	
2018	强力枇杷露	10	13000	130000	72.2	180000

	炎宁糖浆	20	2500	50000	27.8%	
2019	强力枇杷露	10	15000	150000	60%	250000
	炎宁糖浆	20	5000	100000	40%	

8.2 税收政策情况

根据国家有关的税收规定和《企业会计准则》的相关规定，本项目应缴纳增值税，税率为 17%；并实行进项税抵扣。城市维护建设税按增值税额的 7% 计算，教育费附加按增值税额的 3% 计算。

所得税后项目投资回收期 (Pt)，Pt =2.5 年。

投资回收期 (含建设期) 为 2.5 年，表明项目在经营期内投资能按时收回，且具备一定的抗风险能力。

盈亏平衡计算

以生产能力利用率表示的盈亏平衡点 (BEP) 为 57%，计算结果表明，该项目只要达到设计生产能力的 57%，企业就可以保本。

8.3 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)

本项目预计投资 2 亿元，用于土地购置、基础设施建设、设备采购和安装等，融资需求总额 5000-10000 万元，用于项目建设和设备采购；股权释放比例为 10-20%；企业自筹自己 10000-15000 万元。

9.2 对股权投资的需求

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	穆滨		75%	750	货币	2000 年 3 月 8 日
2	刘雅芹		5-15%	50-150	货币	2000 年 3 月 8 日
3	新入股东		10-20%	100-200	货币	年 月日
4						年 月日
5						年 月日
合 计		-	100%	1000	-	-

备 注	<ul style="list-style-type: none"> ■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:
-----	--

9.3 投资人介入公司业务程度建议

投资人比例为 10-20%，投资人享有部分决策权及部分事物的表决权，投资人不能接管经营权，可以外聘请新的经营者或是由经营团队对投资者进行补偿。

9.4 投资退出

具体情况面议。

十、风险分析与控制措施

1、技术风险：本公司是以生产糖浆剂起家的企业，拥有成熟的生产设备，管理人员及生产人员操作水平熟练，次风险值很低；2、市场风险：产品价格降价敏感；竞争激烈防范措施：1)、企业的在营销方面应进一步完善销售网络，采取切实可行的措施，巩固已开发的市场，同时进一步开发新市场。2)、建立较为完善的技术服务网络，由销售工程师进行针对客户的使用服务和信息调研，以满足不同层次用户的需求。3)、在产品质量相差无几的情况下，价格就成为高度敏感的因素，为提高产品竞争力，就要发挥低成本策略的作用，来提高产品竞争力。4)、通过有成效的管理提高生产能力利用率和劳动生产率，降低成本，以具有竞争力的价格，销售用户满意的产品，以确立自己在目标市场对国外产品和国内产品的竞争地位。

3、管理风险：此风险等级低，企业法人经济管理专业，擅长管理，高薪聘请国内顶尖的管理人员对企业进行管理，完善公司体制，健全各级部门，职责分工明确；4、人员方面风险：此风险等级低，企业现有员工 300 余人，拥有管理人员、技术人员、销售人员 100 余人，公司地址位于郊区，附加为农村，生产工人来源广，也为当地农民创收。

十一、项目实施进度及里程碑计划

本项目主体已经完工，部分生产线也已经完成并投入生产，已投入自己8000万元，2015年可实现销售收入3亿元；目前正在进行设备采购工作，预计2016年项目可全部完工并投入生产，项目完成是总投资可达2亿元，项目达到生产能力后可实现年销售收入25亿元。