甘肃丝路唐牛科技实业股份有限公司商业计划书

一、  企业简介

1. 基本情况

2. 主要业务

3. 历史业绩

4. 经营宗旨

二、  肉牛产业及公司在行业中的地位

1. 行业背景及特点

2. 相关产品市场需求展望

3. 所在西部肉牛产业的背景

4. 公司发展定位及主要产品

三、  公司的优势分析

1.有国家政策的充分支持

2.资源的稀缺性和垄断性

3.过往业绩良好，财务状况良好

4.发展机遇及成长性

5.扎实优良的管理基础

（1）清晰战略定位

（2）良好的公司治理结构

（3）初步建立起了较完备的国内外经营商贸网络

（4）有较强的研发能力和人才基础

四、 公司资本运作可行性分析

 1．已有明确上市及融资计划

 2．上市融资的有利条件

 3．上市融资可能表现分析

 4．风险提示

**一、企业简介**

**1．基本情况**

甘肃丝路唐牛科技实业股份有限公司（以下简称唐牛科技）是拟报经甘肃省政府批准成立的股份制企业，注册资本5000万元人民币。公司住所为甘肃省张掖市甘州区。

公司的最大股东是“华厦鑫源（北京）投资担保有限公司”，占51%的份额（其它49%份额由内蒙古特牧饵养殖有限公司、张掖甘州区政府及自然人以现金投入持有部分，另由技术提供方以无形资产投入持有部分）。华厦鑫源投资担保有限公司是一家民营企业，其注册资本1亿元人民币，总资产5亿元人民币，业务涉及产业区域为房地产、煤矿、畜牧业，贸易等，旗下有6家控股及参股企业。其中涉及牛产业开发业务的主要是内蒙古特牧饵养殖有限公司。

公司主要股东及股份比例情况如下表：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **股东名称** | **出资额** | **出资形式** | **股份比例** |
| 北京华厦金源投资担保有限公司 |   |   |   |
| 内蒙古绿金科技有限公司 |   |   |   |
| 加福得（北京）食品有限公司 |   |   |   |
| 陈钦国 |   |   |   |
| 王松叶 |   |   |   |

 目前公司内部部门设置情况如下：

|  |
| --- |
| **总经理** |

|  |
| --- |
| **总经办** |

|  |
| --- |
| **行政部** |

|  |
| --- |
| **副总经理** |

|  |
| --- |
| **采购部** |

|  |
| --- |
| **物流部** |

|  |
| --- |
| **技术部** |

|  |
| --- |
| **质量部** |

|  |
| --- |
| **生产部** |

|  |
| --- |
| **市场部** |

|  |
| --- |
| **企划部** |

|  |
| --- |
| **销售部** |

|  |
| --- |
| **审计部** |

|  |
| --- |
| **结算中心** |

|  |
| --- |
| **财务部** |

|  |
| --- |
| **副总经理** |

|  |
| --- |
| **副总经理** |

|  |
| --- |
| **副总经理** |

|  |
| --- |
| **国内销售部** |

|  |
| --- |
| **国际销售部** |

|  |
| --- |
| **甘肃丝路唐牛科技实业股份有限公司** |

**2.主要业务及产品**

唐牛科技的主营业务包括：牛肉制品（主要为调理牛肉）加工及销售，肉牛副产品精深加工，粪污资源化循环再生利用等；公司还兼营畜牧业，生态特色旅游等。其中优质高档牛肉为公司主要产品，也是目前国内外供不应求的高端产品；皮毛绒及有关生化制品等深加产品，属有较高经济价值和市场潜力的产品；公司还将粪污集中资源化循环再生利用，以沼气、沼气发电、有机肥获得再生清洁能源及生物肥料从而实现节能减排。

**3．目标业绩**

公司将在未来三年实现连续盈利的业绩，预计保持100%的增长速度。2008年，公司以创立龙头企业、整合上下游产业链为出发点，利用当地高品质肉牛的资源，通过高科技高附加值加工技术和股东现有的肉品营销通路，迅速形成商品化实业基础，预计主营业务收入目标达到8200万元，所得税前利润总额超过2000万元；净利润为1700万元以上；2009及2010年目标以50-100%递增（仅以自我发展预测）。通过公司市场快速增长和资本运作，在几年之内可以实现美国纳斯达克上市目标。

**4．经营发展宗旨**

本着促进西部地区经济发展和特色肉牛产业开发的总体目标，公司将以高品质的绿色、有机及功能性牛肉产品创立国际品牌，发展成为专业开发利用肉牛资源的国际企业。公司的主要产品“立烹牛肉”系列产品将引导中国牛肉消费趋势，并走向千家万户，成为百姓家庭生活的必备品之一。

**二、肉牛产业及公司在行业中的目标**

**1、行业背景及特点**

 我国现代农业中肉牛产值占20%左右，肉牛产业是一个庞大的产业链，肉牛业的发展可以带动相关产业的发展，促进农牧结合有巨大的经济效益和社会效益。20世纪90年代开始，我国的肉牛产业开始迅速发展。

肉牛产业却是一个新兴产业。中国肉牛产业发展是从20世纪80年代国务院正式取消黄牛禁宰令，特别是1992年以来开始飞跃发展，实现了从传统的以役用为主向肉用为主的商品生产方式的根本性转变，肉牛的生产中心也出现了由牧区向农区的重大转变。肉牛产业的发展成了农业经济中的一个亮点。我国目前牛肉产量约为550万吨。肉牛的生产包括四个主要产区，中原肉牛带、东北肉牛带、西南肉牛带、西部肉牛带。 2001年中原肉牛带的四省,山东、河南、河北、安徽.肉牛存栏量占全国的35%，牛肉产量占全国的53%,东北三省牛存栏量占全国9%，牛肉产量占全国16%。东北地区肉牛龙头企业以吉林长春皓月清真肉业股份公司、内蒙古科尔沁牛业公司为代表，高品质肉牛养殖及分割肉以大连雪龙和牛养殖有限公司为代表。西部地区目前还没有能够体现代表意义的肉牛龙头企业，但基础肉牛养殖业已成为全国有影响的规模，主要代表为陕西秦川牛及甘肃改良杂食牛，目前产业特征是以向中原及华东地区输出活牛。

唐牛科技从事的肉牛产业，属于畜牧业及相关产品加工业。我们以多年对业内的调查分析，得出肉牛产业目前尚处在起步发展阶段、未来成长空间多数有待开发的结论。此结论的依据是：

（1）比照其它肉食加工行业中巨头多、品牌多、产品活跃的状况，该行业中有影响力的企业少、档次低、产品品质杂乱，几乎没有能够覆盖全国市场的品牌。

（2）肉牛产业中基础肉牛培育、龙头企业发展及品牌传播都远未达到其它行业的产业化整合程度。本行业急需建立优质肉源、加工新技术、市场通路建设、凝聚核心优势的品牌打造以及资本化运营能力的社会化组织体系。

（3）创立唐牛科技的宗旨即是以建立社会化组织及资本化运营机制，将张掖地区的肉牛资源通过高新产品加工技术以高端高附加值产品进入主流市场，以市场高认知度高回报全面带动基础畜牧业进一步改良品质、壮大规模、生成扩散影响力，从而推动现代农牧业产业化的高质量可持续发展。

**2、相关产品市场需求展望**

（1）公司产品发展方向与消费趋势一致

当前无论是国内市场还是国际市场，随着人们的环保、健康意识的日渐提高，对食品消费的需求越来越趋向绿色有机产品，有机食品产业发展迅速，纯天然饲养动物生产的绿色有机食品在国际市场、尤其是欧洲国家的销售节节攀升、增长迅速。同时近20来年，功能性食品在国内外市场也得到迅速发展，功能性食品在提供基本营养素的前提下，通过加工和增加有益添加剂，具有增进健康、提高免疫机能等功能，受到人们的青睐。据统计，绿色有机食品在欧洲国家中的需求量，近年的增长率持续达到30-35%；在美国，有机食品已占到食品总量的20%以上；到2010年，欧洲将占到25%,美国将达到50%，因此，本公司的肉牛产品开发方向和定位与消费潮流趋势相吻合，特别是公司的产品目标是走向国际，相信这将为公司提供巨大发展机遇。

（2）牛肉消费增长，高档产品供应不足

牛肉是人类主要肉类食品之一，营养丰富，其味甘性温，蛋白质含量高，氨基酸种类齐全，脂肪和胆固醇含量低，维生素和微量元素丰富，有补中益气、健脾养胃、强筋健骨之功效，特别适合高血压、冠心病人群食用。

根据粮农组织最新报告，目前全世界牛存栏13亿多头，2007年全球牛肉产量为6709万吨，占肉类总产量的27％左右。分地区看，亚洲牛肉产量最大，产量为1794万吨，占全球的26.74%；其次是南美洲，产量为1514万吨，占22.56%；北美洲位居第三，产量1321万吨，占19.68%；欧洲位居第四，产量1097万吨，占16.35%。贸易方面，2007年全球牛肉贸易量为700万吨以上。分地区看，亚洲进口量最大，进口235万吨；大洋洲出口量最大，出口184万吨。

我国肉类食品行业在“十一五”期间将面临着新的发展机遇。国家扩大内需、鼓励消费的政策为肉类食品行业的发展提供更加广阔的市场。近十年来，我国肉牛生产发展迅猛，牛肉产量每年以20％的速度增长。2003年全国黄牛和水牛存栏总数达到1.31亿头，牛肉产量584.6万吨（含出口部分），存栏数量和牛肉产量均居世界第三位。

牛肉营养丰富，其低脂肪和高蛋白符合现代人膳食结构要求，随着国家经济发展和人们生活水平的提高，目前以猪肉为主的高脂肪膳食结构将逐步过渡到以牛肉为主的高蛋白膳食结构。牛肉占肉类总产量的比重从1980年的2.2％提高到2007年的9％多，市场对牛肉的需求将持续增加，仅东南沿海地区和内地一些省份每年也有大约350万吨的牛肉需求。据统计，我国人均占有牛肉仅3.5公斤,只相当世界人均水平9.17公斤的38％和美国人均水平42.88公斤的8％。见近几年中国人均牛肉消费数量统计表。

据调查，目前国内市场上优质高档牛肉售价高，供不应求，行情看好，牛肉零售价格呈现出逐年上长升趋势。而且由于地区差别，牛肉主产区与主销区价格差别明显，为牛肉加工业提供了较好的发展空间。

2007年我国大中城市牛肉价格均有所在幅度上涨，以北京地区为例：2007年12月北京牛肉批发价格已经涨到了27元/公斤，而去年同期牛肉的价格仅为15.8元/公斤。预计今后几年，国内市场牛肉消费仍然增长较快，价格也呈现出上升趋势。

中国的周边国家和地区如中东、原独联体国家、韩国、新加坡等目前至少需要400万吨牛肉才能满足需求。在周边市场上及我国香港地区，国产优质高档牛肉将成为出口产品中具竞争力的产品。我国高档牛肉价格比国际市场平均低60％左右，牛肉产品的价格优势将给肉牛产业带来广阔的发展前景。

（3）公司调理牛肉技术先进，市场空缺

目前，肉类屠宰分割厂商大都以销售原料肉的方式进入市场，其主要通路是通过大卖场以及批发市场，或批发给零售商。由于没有品牌，产品同质化严重，造成产品的利润率偏低，随着饲养成本的逐年增加，国家检验标准的提高，卖场门槛及各项费用的不断提高使国内厂商的获利空间逐年降低，造成肉食企业大面积亏损。另一方面，由于对猪肉产品消费者信任度低、产品货架期短、品种单一、销售渠道只局限在卖场及批发市场，这也是造成消费者购买肉食不放心、选择困难的原因。

公司经过调研后认为肉类屠宰加工行业想走出困境的唯一方法就是为消费者提供免洗、免调理、方便使用、卫生安全、货架期长同时可以随处买到的商品（包括调理肉产品）。厂商将因为商品利润的提高（税后10%~20%）、品牌的建立、多种渠道的经营、销售成本的减低、产品获利率的提高等，就能够支持公司不断的成长，扩大销售范围，创造更好的投资回报环境。我公司股东加福得食品公司有专利成熟的冷冻保水保鲜及生品调理肉的技术，能为厂商立刻创造品牌肉类或调理肉产品。厂商不须要大的投资即能进入市场，同时市场的风险也能够适当的降低。

 经验表明，快速食品成功必须具备几个条件：必须物有所值，消费者使用此产品比他从原料着手自己做更值得；必须使用方便，不需花精力只需按说明就能迅速做成很好的产品；必须方便购买，产品必须随处随时可买到；必须安全，最好从工厂生产厂商直接包装送到客户，中间环节的介入往往增加造成安全及污染的可能性；产品的品种多样供消费者选择也是极为重要的，每天能变换品种能够刺激消费者的欲望及情趣，也会带动产品的成功。

Read to cook 简写，翻译为立（即）烹食品，是肉品经过品质改良剂及腌制剂和水溶香辛料腌制，其包含了各种风味或者无风味，以小包装的形式，解决肉品安全卫生，实现免洗，免切，免调理，消费者购买方便（如同购买方便面和可乐一样简单），并且能够快速烹饪出美味食品。我公司的主要产品---立烹调理肉的基本概念是一种不同于原料肉的品牌商品，这是针对消费者对牛肉没有品牌，购买非常不放心，使用非常的不方便而提出的，对消费者不知道怎么烹饪牛肉的问题来做出一种新的生产及销售模式。产品的基本卖点是我们的牛肉是定量免洗，免切割，免调理的品牌商品，商品开袋即可根据菜单标准工艺烹饪食用。产品本身是标准化的含量，分割，调味，嫩化好的商品。所有的产品设计，标签，加工都是在牛肉加工厂做好的，卖场或终端只负责提供货架，销售商品。这个产品同时兼顾了消费者自己烹饪的机会，热菜好吃的现实要求及合理的成本需求。产品流通是以冷冻的形式以确定通路货架期的需要。解冻时立烹牛肉就如同鲜肉一般，没有出血水，有风味，同时解冻后较长的货架期以确保食品安全。我们认为这将能够解决牛肉品牌建立困难的问题，解决食品安全，多管道通路，产品追溯的销售问题。消费者最终也受益，因为产品可以追溯，买牛肉很方便，就像买方便面一样，价格合理，烹饪牛肉时有工艺可循。

中国国民生产总值现以8%~10%的速度成长，随着经济和社会的发展，食品安全与卫生越来越受到重视，对肉类产品形式消费必然改变。由于工作的忙碌及生活的压力，使得消费者逐渐追求方便及预先调理好的产品。另一方面，消费者没有时间去学习如何烹饪，没有时间去学习如何好好做一道菜，他们所需的是如何在很短的时间内做好一道菜的产品。这种在大城市更是普遍存在的现象，给公司的立烹调理肉制品创造了极大的市场空间。

**4、项目发展背景：**

以甘州区为中心的甘肃张掖地区肉牛养殖是甘肃乃至中国发展最好的地区，，具备成为国家优质肉牛生产优势区的基础条件。

1、甘州区发展现代肉牛养殖的有利条件

（1）、区位优势条件。甘州区地处河西走廊中部，位居新、甘、青、蒙四省区交汇处，是古丝绸之路重镇，也是国家级商品粮和蔬菜优质基地，肉牛畜产品质量上乘，在省内外市场具有较强的竞争力，有着雄厚的基础。区、乡、村公路四通八达，国道312线、227线、国家重点兰新铁路横穿全境，交通运输十分便利，用水、用电及通讯设施完备，境内生态环境及水质资源良好，无污染。

（2）、资源优势条件。甘州区气候温和，土地肥沃，适宜种植多种作物，是典型的绿洲灌溉农业区。饲草料资源丰富，种草面积达16万亩，按每亩年产1000kg青干草计，年可产优质牧草16万t。年产农作物秸秆143万t，酒糟等农副产品120万t。加之国家西部大开发及退耕还草重大战略的实施，为甘州及周边地区草食畜牧业生产带来了前所未有的机遇。目前，全区在16万亩人工草地的基础上，每年将以1万亩退耕还草的速度增加，同时引进10多个适应当地条件、质量优良、产量高的牧草新品种，使得牧草品种和数量均已发生了极大的变化，牧草质量在不断提高，这就为肉牛产业的发展提供了可靠的物质保障。甘州区是全国著名的玉米杂交制种基地，丰富的玉米秸秆是发展商品养牛业的优质饲草。为了聚集新型产业优势，区政府和有关职能部门引导乡村集体和致富大户兴建奶肉牛集中饲养小区，由此带动千家万户养牛业的蓬勃发展，形成了小群体、大规模的产业优势。

（3）、具有良好的养牛基础。肉牛产自于天然草场和农区粮草丰富地区，是典型的节粮型畜牧业，符合人们崇尚自然食品的发展趋势。甘州区养牛业有着独特的资源优势和悠久的发展历史。20世纪80年代初，甘州区被列为全省黄牛冻配改良试点，特别是进入90年代以后，养牛业得到了长足发展，个体生产性能、整体生产水平、科技水平、经济效益都有了很大的提高，已成为农村经济发展的支柱产业之一。2007年，全区肉牛饲养量达30多万头，规模养殖户达2.7万户，发展10头以上的养殖户1.3万户、养殖小区25个，生产规模和水平大幅度提升。

在甘州区，规模养牛农户科技投入高，饲草青贮、氨化，配合饲料、暖棚养畜、短期育肥、品种改良等技术均被农户所认识，并得到广泛推广，商品意识走进了千家万户，成为国家优质肉牛生产优势区之一。养牛业在全区的经济发展和人民生活中越来越占据着重要的地位。

（4）、良种繁育体系初具规模。甘州区是全省第二大肉牛改良繁育基地，自20世纪80年代初推广黄牛冻配改良工作以来，经过二十多年坚持不懈的努力，已建成黄牛冻配改良点106处，培训和配备技术服务队伍200多人，年冻配改良母牛5万头，分别占全市和全省黄牛冻配任务的5/6和1/8，年繁活杂种牛犊4万多头，分别占全市和全省年繁活杂种牛犊的5/6和1/8，为甘州区建立优质肉牛产业带提供了可靠的基础，而且就品种而言，甘州区饲养的肉牛大多是西门塔尔、夏洛来、皮埃蒙特等优良品种。

（5）、技术支撑条件。近年来，甘州区通过公开竞争，聘用了一批畜牧兽医技术人员，充实了力量，稳定了队伍，建立完善动物防疫经费保障机制，建成了区、镇、村三级畜牧兽医技术服务体系，现有畜牧兽医专业技术人员220多人。先后参加完成农业部和省列科研、推广项目20多项，取得了一批科技成果。并与甘肃农业大学、省畜牧技术推广总站、省家畜繁育中心建立了长期的技术协作关系。张掖市畜牧局、甘州区畜牧局分别在上秦、大满、沙井、小满等乡镇建立了科技示范园，区、镇、村建立了养牛协会，服务体系配套完善，为甘州区肉牛产业的快速发展提供了强有力的技术支撑。

　2、当地政府在推动肉牛杂交改良及规模养殖方面力度大，已形成“农户搞繁殖，小区吊架子，大户搞育肥，协会搞流通，企业搞加工，局站搞配种防疫”的社会化生产体系，目前，甘州区基础母牛存栏超过10万头，总存栏近30万头规模。

甘州区委、区政府在“十五”、“十一五”规划中明确了牛产业在农村经济中的支柱地位，确立了把甘州区建成“河西肉牛”培育基地和“甘肃省养牛大区”的奋斗目标。先后出台了一系列优惠政策扶持肉牛生产的发展。一是对新建规模养牛场的农户无偿划拨土地，并减免有关税收。二是给予资金或贴息扶持。被确定为核心群的母牛，由政府出资购买保险；养牛户每购买一头母牛提供70％的信贷资金；三是存栏牛实行“零费用免疫”；繁殖母牛实行冻精补助。四是为发展养牛业成立了担保公司。为农民发展养牛业解决贷款担保问题。同时，成立了由区长任组长，发改委、农办、财政、畜牧及有关乡镇为成员的肉牛产业开发领导小组，建立了严格的目标责任考核制和工作责任制，确保目标任务的全面落实，以推动肉牛产业超常规、跨越式发展。

 （1）该区按照“农户抓繁殖、小区抓育肥、协会抓流通、企业抓加工”的肉牛产业发展模式，狠抓养殖基地建设，初步形成了养殖小区、专业村社、规模养殖户为主体的梯次合理、布局科学、保障有力的规模经营格局。至目前，全区建成肉牛养殖小区（养殖场）近100个，其中千头肉牛养殖小区（养殖场）6个，百头肉牛养殖小区（养殖场）68个。同时，区里引导农民积极发展专业村社，将耕地较多、饲草丰富、具有基础优势和资源优势的甘浚、明永、沙井等乡镇作为发展肉牛产业的重点进行培育。目前，全区建成2万头以上养牛乡镇6个，建成养牛专业村社110个。甘浚镇年肉牛饲养量已达4.5万头，农民人均纯收入中来自肉牛产业的收入达到了30%以上。大满镇四号村鞠鹏，依托自有的千亩饲草基地，投资500多万元建成的丰盛综合养殖小区，年饲养肉牛1500多头，在自繁自育的同时，大量收购周边农户的架子牛进行育肥，有效带动了周边乡镇养牛业的发展，被市、区畜牧部门定为优良品种科技示范点。

（2）甘州区肉牛集中养殖小区为农民庭院的暖棚养殖发挥了良好示范带动作用，使肉牛繁育体系由“二元杂交”变为“三元杂交”，良种化程度提高到了95%以上；饲养水平实现了圈舍暖棚化、饲料营养化、防疫程序化；养殖公司越来越多，增强了市场效应。在戈壁荒滩建成的丰盛草畜公司，饲养肉牛921头，截至9月底，已出栏销售160头，每头肉牛平均卖价5500元。当地的农民新编了顺口溜：肉牛住着砖瓦房，吃的全是营养餐；耳朵戴着明信片，六腑健康赚大钱。

（3）政府牵头成立产业化发展公司，申请政策资金及贷款，前期工作卓有成效。据称，已落实国家及省市各级财政资金支持，并以财政担保的形式承贷开发银行贷款。近几年，该区先后争取了世行贷款肉牛养殖项目、甘州区优质肉牛产业建设、农业部基层动物防疫设施建设等国家投资项目。世行贷款肉牛养殖项目自2004年实施以来，共投入资金1334万元，扶持肉牛养殖户512户，肉羊养殖户819户，有效地解决了部分养殖户缺资金的难题。今年开始实施的甘州区优质肉牛产业建设项目，计划投资6890.03万元，目前已到位资金1000万元。为了确保该项目顺利实施，该区成立了张掖市河西肉牛产业开发公司，并注册“河西肉牛”商标，用市场化的方式运作项目，用品牌提升产业效益。农业部基层动物防疫设施建设项目，目前已到位资金104万元，购置设备44套，改建装修实验室283.4平方米，较好地改善了基层基础设施落后的状况。投资1100万元兴建的张掖博亚饲料有限公司已于今年8月投入生产，年产高品质畜禽饲料6万吨，较好地满足了肉牛产业发展对饲草料的需求，有效地延伸了产业链条。同时，该区通过宣传引导、政策扶持等措施，充分调动广大群众新上养殖项目、发展肉牛产业的积极性。

（4）、该区始终将培育和建设市场置于推进肉牛产业化的首位，采取专业市场、流通组织、龙头加工企业三管齐下的方式促进产品流通增值。全区共建成活畜交易市场1个，交易集市12处。双华清真牛羊肉屠宰场与党寨镇贩销大户张国恒合资建设的甘州区活畜交易市场，年交易肉牛1万头左右，带动周边近2000户农民发展养牛业，每户增加纯收入4000元以上。区政府积极引导做大做强畜产品龙头加工企业，拉伸产业链条，提高经济效益。2007年建成投产的中天肉业，已动工兴建的牧沅清真牛羊肉有限公司肉牛深加工生产线项目在促进产品增值的同时，发挥了对行业信息、技术等生产要素的聚集、创新和辐射的源头作用，促进了养殖水平的提高。甘州区还积极扶持和发展专业合作经济组织和养殖协会，加强流通体系建设。全区建成养殖协会36个，贩运大户1100多户，促进了畜产品的流通升值，架通了农民连接市场的桥梁，实现了千家万户的小生产与千变万化的大市场的有效对接。

以上基础性资源既保证了公司应用高新技术生产高档牛肉制品需要的大量牛肉原料供应，也为进一步公司业务成长奠定了雄厚的战略储备。

**4、公司的产品及发展定位**

尽管国内肉制品企业较多，一般化的牛肉制品竞争较为激烈，但由于高档牛肉的稀缺性，公司所在西部对高档肉牛资源有相当程度的垄断性，这使公司在市场中处于比较有利的领先地位；又由于公司战略合伙人引入国际先进技术，并准许公司产品共享其建立多年已在都会城市布有上千个终端网点的市场网络，有利于进一步突出主业和提高核心竞争力，在国内外市场上均将取得主动权。由于高档牛肉的资源稀缺性和公司产品的高品质保证，绿色有机特征突出，公司销售的主要产品均是定位于高端消费群体，主要面向中心城市和国际市场，产品价格有充分的提升空间。

附表公司产品的市场售价:

**（1）美式烤牛肉：**每份/1公斤包装，市场零售价：48元/每份

美式烤牛肉是由上选的牛后腿肉，经过排酸嫩化手工去筋膜后，再以上等的加州烤牛肉的腌制料腌制，经过注射，滚揉，蒸煮，烟熏等先进工艺制作。蒸煮的工艺符合中国及美国的烤牛肉的加热工艺规定。加州烤牛肉口感鲜嫩，牛肉味细腻丰满，外表酱色但不太重的独特香辛料风味使烤牛肉的风味更具特色。

 美式烤牛肉不含防腐剂，淀粉。是一种健康，营养高蛋白的方便熟食品。美式烤牛肉一般在国际星级酒店的buffet都可以看到，适合于宴餐时的主菜，也可以替代烤牛排，或者经过切薄片夹在面包，馒头或其他面食米食上。在美国有几家以烤牛肉为主打菜的餐饮联锁店。

 食用时可以冷食，或者再稍微加热到40 – 50 C 再食用。美式烤牛肉，帕斯雀米，肋排烤牛肉等都是属于同一类型的牛肉熟食产品。

**（2）冻变鲜调理牛排（立烹肉）：**每份/1公斤包装，市场零售价：68元/每份

牛排是选用育肥的上选秦川牛或其他育肥上等牛种，经过科学的屠宰，再用先进的排酸嫩化工艺后的牛部位肉。牛排经过专利冻变鲜技术,精心的调料腌制以保证肉的嫩度，牛肉的原味，以及赋予的特定的香辛料风味。

牛排是定量包装的产品，使用时，不需要清洗，可以直接解冻就烧，烤或煎，适合于家庭，餐厅，或者团购。

 牛排不含防腐剂，淀粉， 人工色素。是一种健康，营养，高蛋白的牛肉产品。风味包括原味，黑椒，香辣，五香等以及不同部位的牛排。

**（3）冻变鲜调理牛肉：**每份/0.2或0.4公斤，每箱/2公斤，市场零售价：58元/每公斤

冻变鲜调理牛肉系列是一种免洗，免调理的方便生牛肉产品。牛肉是来自育肥后的上选秦川牛。牛肉经过科学化的屠宰，排酸嫩化后，经过注射，滚揉及冻变鲜的专利技术，以确保肉的嫩度，口感以及风味。

冻变鲜牛肉系列是定量包装的产品，开袋即可使用，不再需要清洗或调理。系列产品包括切片，丁，丝牛肉，以及多种方便的牛肉深加工生品。适合于蒸，烤，炒，煎，微波或炖。

适用于家庭，餐厅，食堂及团购市场。

**（4）牛肉早餐肠及牛肉肠：**

牛肉早餐肠及牛肉肠是由上等秦川牛或其他牛种经过科学的屠宰，排酸后制作而成。早餐肠及牛肉肠是采用美国的技术及配料以确保它的口感，风味及卫生条件。

牛肉肠及早餐肠不含淀粉，防腐剂以及人工色素。是一种健康，营养，高蛋白的产品。适合于追求方便，营养，高档次生活人群的使用。产品也适合于高档餐馆，酒店，以及团购使用。

牛肉早餐肠及牛肉肠开袋即可烤，煎，蒸或煮。因为煮一次的香肠比预先煮熟的产品好吃，所以华戎发展了我们特殊的早餐肠及牛肉肠，给客户更好的风味，口感及性价比的产品。

**（5）牛肉熟食：**

牛肉香肠,烤香肠,冷切是由上等秦川牛及其他牛种经过科学的屠宰，排酸后制作而成。所有产品都是采用美国加福得食品公司的技术及配料以确保牛肉的特殊口感，风味及卫生条件。

公司所提供的牛肉熟食，有不同的风味及包装，适合于家庭，高档餐馆，酒店,团购,及连锁餐饮公司使用。产品开袋即可食用。

**（6）高档排酸牛排** 市场零售价：每公斤120元

 高档排酸牛排是选用育肥的上选秦川牛或其他育肥上等牛种，经过科学的屠宰，再用先进的排酸嫩化工艺后的牛部位肉。排酸时间一般是在20到50 天,使牛排经过天然的酵素嫰化肉的口感,产生特殊的风味.再经过专利冻变鲜技术处理.

因为加工的技术要求,这类牛排属于最高档的极品牛排,适合于最高档的牛排专卖店,酒店,牛排馆使用.

**三、公司的优势分析**

**1、产业发展有政策的充分支持。**

首先，公司的产业性质是以典型有机养殖业及后加工，是受鼓励发展的产业；二是符合国家西部开发的有关政策及导向，在发展项目及筹融资方向上，均符合国家有关的政策导向，公司的发展对所在西部较为贫困地区的发展已经展示出明显的促进效果，改进了当地的产业结构；三是通过开发当地的肉牛优势资源，对促进老少边穷地区的经济和社会发展有重要长远影响，将带来良好社会效益;四是党和国家领导人对肉牛产业的发展也非常关心重视，并做出了明确指导。国家和当地政府对公司有一定的税收优惠支持政策。

优惠政策主要包括以下几方面：

（1）公司作为本地重点招商引资企业，享受《甘肃省实施西部大开发若干政策措施》优惠，减免企业所得税。

（2）公司属于高新技术企业，每年投入大量科研经费——企业技术开发费，公司可以享受高新技术产业税收优惠相关政策。

（3）公司属于综合深加工项目，设备投资中公司可享受技术改造国产设备投资抵免的税收优惠政策。

（4）公司将按国家级农业产业化龙头企业标准申报国家级农业产业化龙头企业，将享受相关农业产业化龙头企业税收优惠政策。

这些均是公司发展肉牛产业的根本保障。

**2、资源的稀缺性和较高程度的垄断性。**

 由于优质肉牛资源是本地多年发展形成的社会化基础，集中在以甘州为中心150公里半径内有200万头以上存栏规模，所在区域拥有适宜高档肉牛生长的天然及草场和各类粮食作物种植耕地，产业化链条紧密。通过政府引导，公司将与基础种养业建立股份合作的产业链和谐共生发展模式，某种程度能够垄断原料资源，有利公司快速发展，并极大提高了竞争者进入这一产业的难度。

**3、股东构成体现投资实力及运营能力。**

华厦鑫源投资担保有限公司是活跃于项目直投和金融资本市场的投资机构，位于北京朝阳门外黄金地段的佳汇国际中心写字楼。注册资金1亿元，总资产超过5亿元。该公司定位于综合性投资控股企业，以资本运营为核心，实现资本价值的最大化。经国家工商局和有关单位批准，公司开展的业务包括：房地产开发、创业投资、实业投资、投资担保、海外上市等业务。

内蒙古特牧饵养殖有限公司注册于呼和浩特市武川县。该公司是国内首家从意大利引进专业的生产设备“全混合日粮搅拌车”，结合国内外生产加工技术，主要从事奶牛日粮的加工及配送业务。2005年，公司配合伊利集团奥运战略，成为其首批承担有机原料奶基地建设的合作伙伴。目前，公司总资产10300万元， 按照从事行业的特点，形成了一套较完整的科学有效的免疫防疫制度、生产卫生管理制度、薪酬制度、奖惩制度及绩效考评制度等，很好的保证了各项生产指标的顺利完成。

加福得食品（北京）有限公司，是注册在中国北京的美资企业。其“立烹肉”及冻变鲜肉制品技术具有国际先进水准，目前应用其技术在猪肉和鸡肉生产加工方面的产品已经面市，仅2007年在北京、上海两个中心市场已建立上600家销售终端，销售收入达到2亿元以上，2008年其销售终端将达到1000家以上，销售收入突破4亿元。

**4、公司具有良好的发展机遇和较高的成长性。**

在我国，肉牛产业化的开发的时间还并不长，近几年正逐渐步入快速发展的轨道。从近几的年牛肉消费数据看，公司业绩每年均能够有较大幅度成长，随着公司集约化经营网络的逐步完善和相关配套工程实施及产业链完善，公司在未来几年的营业规模和盈利水平都将大幅增长。

按照公司重点产业定位，公司将实施以下项目：

一是建设一流的肉牛联合加工基地。将按照国际标准建设年加工肉牛20万头的现代化中心加工厂(牛肉深加工工厂)一座，卫星屠宰厂3-6个。项目总投资1.45亿元。该项目将与世界著名的料理食品加工企业美资加福得公司合作实施，产品由通过加福得公司销售网络销售。此项目将通过实施地政府逐及申报至国家发改委、国家财政部农业综合开发办公室及农业部争取国家相关政策的支持，现计划于08年6月开工建设。该项目的完成，将极大完善公司的产业结构和规模，使核心业务更突出，并显著提高企业经济效益。

加工基地厂区占地100亩，主生产车间建筑面积4000平方米，辅助车间2000平方米，仓库、锅炉房、门房等2200平方米，办公楼、新产品实验室、职工宿舍及食堂3000平方米，污物清洁处理站600平方米，配套厂区环境美化及生产办公车辆等，基本建设投资预计3000万元。

二是公司将建立高科技肉牛良种及育肥示范基地，引进国际优良品种冷冻精液及胚胎对项目区进行改良辐射，引进国际先进育肥技术及管理引导项目区肉牛培育升级进步。

三是开发皮、毛及粪污资源化循环再生项目，以更有效利用资源，增加产品链的附加价值。

其中的料理肉生产线主要包括：国内定制部分设备并引进美国部分关键设备；形成生产线。有关能力、指标见下附表

附表拟建项目生产线设备明细

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 设备名称 /产地 | 单价（万元）/ 台套 | 产能 | 金额 |
| 1、注射机 中国 | 35 1 | 2吨/T | 35 |
| 2、滚揉机 中国 | 35 2 | 1吨/T | 70 |
| 3、混拌机 中国 | 40 1 | 1吨/T | 40 |
| 4、绞肉机 中国 | 20 1 | 1吨/T | 20 |
| 5、切片机 美国 | 70 2 | 0.8吨/T | 140 |
| 6、切丝/切丁 美国 | 80 2 | 0.8吨/T | 160 |
| 7、速冻机/线 中国 | 180 1 | 0.8吨/T | 180 |
| 8、灌肠机 中国 | 25 1 | 2吨/T | 30 |
| 9、包装线中国/美国 | 90 1 |   | 90 |
| 10、包装机 中国 | 15 2 |   | 30 |
| 11、输送线 中国 | 12 5 |   | 60 |
| 12、肉车 中国 | 0.2 50 |   | 10 |
| 13、桌案 中国 | 0.3 20 |   | 6 |
| 14、清洁台 中国 | 0.8 30 |   | 24 |
| 15、风淋 中国 | 6 1 |   | 6 |
| 16、其他工具 中国 | 50 1 |   | 50 |
| 17、辅助设备 中国 | 80 1 |   | 80 |
| 合 计 |   |   | 1031 |

公司今后三年总体效益预测

按照谨慎性原则，并依据以往的发展基础，公司未来的战略规划、目标以及产品预测产销量，预计未来三年的经营业绩如下附表所示：

附表 **未来三年盈利预测表**

 单位（人民币）：万元

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | **项 目** | **2008年** | **2009年** | **2010年** |
|  张掖总部 | 主营业务收入 | 8200 | 17000 | 32000 |
| 净利润 | 1700 | 3400 | 6300 |
|  外地分公司 | 主营业务收入 | 28000 | 45000 | 58000 |
| 净利润 | 3360 | 4500 | 5800 |
|  全部合计 | 主营业务收入 | 36200 | 60400 | 90000 |
| 净利润 | 5060 | 7900 | 12100 |

注：（1）公司计划通过并购等资本运作，迅速拥有销售渠道和减少竞争对手，并利用竞争对手品牌加快公司产品品牌建设和提高知名度。

 （2）本报表中预计2009年并购加福得公司冻品事业部。但不排除引进战略投资者并购其它公司可能性，如大连雪龙集团，内蒙古科尔沁牛业等。

**五、公司的管理优势**

**公司主要管理人员介绍如下：**

  **董事长、总经理**

姓名：刘亚松 性别：男 年龄：42 籍贯：辽宁省大连市

学历：本科 学位：学士 所学专业： 财务会计 职称：经济师

毕业院校：东北财经大学 户口所在地：大连

主要经历和业绩：投资创办内蒙古特牧饵养殖有限公司、内蒙古绿金科技实业有限公司，2005年底，收购爱迪乐粮食开发有限公司。

  **技术总监**

**林汝吉**，男， 57岁， 出生于台湾，现加入美国国籍

学历：博士 学位：博士 毕业院校：美国华盛顿大学

主要经历与业绩：

曾任：美国康涅食品集团公司技术总监，负责公司全部技术研究与开发工作。

 美国工业食品配料集团／美国纽利味食品集团（Newly Weds Foods Inc.）亚洲区总裁。纽利味食品集团在北美地区拥有15工厂，拥有8家国际性工厂，包括中国、泰国、澳大利亚、英国、荷兰、以色列和菲律宾，全年营业收入超过300亿美元。

 1998年，到中国创办了加福德食品（北京）有限公司，主要是针对畜禽屠宰和肉制品深加工企业，研发并生产适合特定市场和产品的配料，结合行业的经验和先进的技术优势，帮助客户取得高附加值的利润，带给消费者方便、安全、快捷、卫生的食品。

  **市场营销负责人**

姓名：陈钦国 性别：男 年龄：43 籍贯：甘肃

学历：畜牧业硕士 学位：硕士 所学专业：畜牧

毕业院校：甘肃农业大学户口所在地：甘肃省兰州市 联系电话：

主要经历和业绩：先后担任加拿大先马氏和意大利斯达特公司中国市场推广总监，具有很强的行业背景和丰富的工作经验。

  **公司财务负责人**

姓名：赵志强 性别：男 年龄：33籍贯：河南焦作

学历：研究生学位：硕士 所学专业：工商管理 中国注册会计师

毕业院校：北京大学户口所在地：北京

主要经历和业绩：

2005.3— 任韩国希杰集团中国总部投资部经理

先进与北京二商集团、中粮集团进行了系列合作。

2002.11—2005.2 任明天控股有限公司副总裁助理

  金融机构的调研及收购（已基本完成东北某商业银行收购）；

  兼并收购电厂、高速公路、水厂、煤矿等基础设施类企业；

  公司下属资产转让的调研、策划、实施；

  项目购并重组中融资方案的制定和实施；

  下属公司投资领域管理；

  协调购并融资过程中合作中介单位及银行的沟通联络。

2001.7—2002.11 任华夏证券有限公司投行部 实习、兼职

  桂冠电力发行可转换债券设计、申报工作全过程；

  通威股份、四川九州电子科技股份有限公司IPO；

  负责中科大洋股份公司辅导验收、大连华锐股份公司等上市辅导；

1995.7—2000.3 在北京市粮食储运贸易总公司任公司项目信息中心主任，主要负责评估公司投资粮食、食品项目，分析总结行业信息。

专业特长：中国注册会计师；证券从业资格证书：掌握公司改制上市的全过程，熟悉项目投资评估及资金的运作；熟悉资本市场，掌握兼并收购市场的主要模式和运作过程。

  **公司运营总监**

姓名：王松叶 性别：男 民族：汉族人 年龄：32

籍贯：河南 学历：研究生 所学专业：区域经济

 户口所在地：郑州 毕业院校：郑州粮食学院、河南大学

主要经历和业绩：

2006年起，负责北京华厦鑫源投资担保有限公司筹建，2007年1月起，担任北京华厦鑫源投资担保有限公司副总裁，负责公司运营全部事务。

2003年10月-2006年12月，在北京东方信德投资顾问有限公司和北京东方艾格农业咨询有限公司（控股关系）工作，任公司部门经理，负责项目开发和项目实施工作，将先进的管理工具应用于国内较为落后的农业行业，立志为提升中国农业行业整体水平做出贡献。

2000年6月—2003年9月，在中国食品工业协会信息部工作，任中国食品工业协会项目经理。负责中国食品工业协会和各业务单位的联系与协调工作，与其它国家驻中国的食品协会、出口协会、各科研单位和大专院校、国家其它相关协会、国内外的食品生产企业和投资单位建立了非常好的关系。并与国内很多企业建立了良好的业务关系。

同时，也参与中国食品工业协会与国家机关单位的联系工作，如国家发改委、中国国际咨询公司、国资委、国家统计局、国家质检总局、农业部、农科院等，和这些单位的有关部门有着较为熟悉的人际关系和良好交往。

  **公司独立董事**

张居农，男，汉，1954年8月14日出生，硕士，石河子大学动物科技学院，硕士生导师，教授。国家农业部有突出贡献中青年专家，兼任中国养羊协会理事、中国养羊学会常务理事、中国畜牧兽医学会繁殖学分会理事、中国犬业协会理事、新疆动物学会副理事长等职。

 张居农教授自1977年毕业留校后长期从事动物繁殖学的教学和科研工作，在绵羊、牛、禽及犬的生殖生理和生物技术方面有较深的研究。1977年以来先后主持、承担和合作过28项包括国家自然科学基金、农业部、省、兵团、大学及中国农科院、天津市等的科研课题，多项获奖，其中，“提高绵羊冷冻精液受胎率的研究”获部级科技成果一等奖，“绵羊免疫双胎技术”获国家科技三等奖，“抗孕马血清促性腺激素产品的中间试验”获天津科技二等奖，“提高山区牧场绵羊繁殖率的研究”、“应用生物工程技术提高绵羊繁殖力的研究”、“绵羊同期发情技术研究”、“绵羊胚胎移植技术开发与实用化研究”等分别获新疆兵团、大学的科技一、二、三等奖，多篇论文获农业部、中国动物繁殖学会、中国养羊学会、新疆动物学会的优秀论文奖。先后在FAO《Agridex》、《中国畜牧杂志》等国内外学术刊物上公开发表科研论文190余篇，译文、综述100余篇，出版《高效养羊综合配套新技术》等专著13部、译著5部。现正在主持、承担国家科技部、国家自然科学基金、天津市、青海省等部级科研及科技开发项目9项。

经过公司领导层的一致同意，公司将建立良好的经营管理体制机制基础，以取得较好的经营业绩，还为今后进一步快速发展奠定了可靠的条件，这主要体现在以下几个方面。

①  形成了清晰的战略定位。

公司依托实施地肉牛优势资源，在经营上突出肉制品主业以及副产品销售，；品牌上将自己的产品定位于高端消费市场，以高质量产品的绿色、有机、功能性特点，逐步确立高档、高价位品牌形象，主要以国内的北京、上海、广州以及北美、欧洲等国际市场为主营、核心市场，使公司成为一家国际性企业，以形成独特的产业概念和竞争优势。同时，公司制定了相应比较完备的战略支持体系和措施，这将引导企业取得高效益和充分发展机遇。

②  公司已经立起完善的公司治理结构和有效经营管理体系。

公司“三会”制度完善，内部建立起了严格高效的经营管理体系和科学有效的决策机制。公司将通过ISO9001国际质量管理体系认证及HACC国际食品安全预防性管理体系认证；通过ISO4001国际环境管理体系认可并自创立始进行有机认证。

③  初步建立起了较完备的国内化经营商贸网络。

除公司所确立的功能性高端产品品牌战略外，公司确立了以特供、专卖、专营为主线的营销战略；公司的营销网络将覆盖京、津、沪、穗、哈尔滨、深圳等中心发达城市及争取境外销售。

④  公司具有较强的研发能力和人才基础。

公司现已拥有高技术牛肉制品加工开发专利；公司还在有关方面与外部机构展开合作，包括国内外的科研机构，院校等；公司有一支高素质的管理、技术人才队伍，包括多个从美国、德国聘请的高级管理与技术人才；公司将致力于建立企业自身的核心技术体系，以高科技含量、高附加值产品为主体，优化产品结构，培育自己的品牌。

上述综合优势、为公司科学开发肉牛产业、取得市场优势确立了牢固的基础。

**六、公司资本运作可行性分析**

**1、公司有上市融资的现实需求**

公司自发起创立已按照资本运营的原则及规范设计未来做大做强的发展路线，目前启动的规模将为公司奠定现代企业经营管理基础积累人才及市场传播力，同时能够保证在未来三年每年实现不低于1000万元的净利效益，从而成为具有公众认可的投资价值企业，能够顺利通过私募及上市渠道获得扩大规模、壮大盈利能力的充足融资。

**2、上市融资的有利条件**

根据国家有关法规及当前资本市场的现实情况，公司具有以下的有利条件：

一是公司具有连续三年盈利业绩的充分可行性，财务资产状况良好，今后的营业规模和盈利水平都将有大幅增长，公司已建立起了较完善的股份有限公司制度，主要方面已基本符合上市标准要求；

二是独特的产业概念优势和资源优势，是国家鼓励发展的产业，并且是资本市场上的稀缺资源，易为市场和投资者所接受和认可；

三是具有丰富的题材和较大发达发展空间的农牧业小盘股企业，其成长性，绿色有机原生态概念，产品的高附加值及技术含量潜力，稀缺性及在全球市场上的潜力等，均是其他许多产业、企业所难以具备的；

四是国内资本市场的迅速发展，充裕的国内资金和广大的投资者需求，以及有关资本证券市场监管政策、法规的不断完善，均给公司的上市融资提供有利环境。

**3、上市融资的可能表现分析（以国内市场为例）**

注：这里以国内市场为例进行分析，未来（第三年）公司上市可能考虑国外市场。

鉴于国内资本市场对IPO股票需求旺盛，中小企业板IPO发行市盈率较高，发行效率高，交投活跃，公司计划在国内中小板上市融资，以有利企业的成长发展，同时也有利于满足投资者的需求。由于上市过程比较复杂，何时申报及得到批准尚不确定，因此暂按假设条件对公司上市融资的可能表现做出估计。

 由于公司初步计划通过IPO增发10000万股新股，则发行后的总股本应为15000万股；按盈利预测，则全面摊薄后的每股盈利应为0.69元/股（即10300万元/15000万股=0.80元/股）；假设新股定价按20倍左右的全面摊薄市盈率计算，则IPO发行价可能在15-16元/股左右，相应10000万新股的融资量可能为15-16亿元左右。

 参照国内其它农牧业公司，则公司股票上市后，在二级市场上应该有更好的价格表现。

 由于存在许多假设条件，上述测算仅作可能分析之用。

**4．风险提示**

 作为一家畜牧业及相关产品加工的企业，除面临一般的风险外（如更严格的食品卫生及环保监管，同行业竞争，市场风险，技术更新，人员流动等），由于肉牛资源的舍饲圈养有可能受到传播性疫病影响，因此，公司的经营活动还可能承受重大传染疫情波动带来的一定风险。