2000万美元杂交南瓜商业计划书

前言

    人类进步的核心是健康与和谐。涉及健康的因素很多，其中每天摄入功能性营养食品是保证人体长期健康的重要因素。为此，长期以来，人类科学家不断探寻功能性比较强的食品，如目前市场上广为流行的保健食品：蜂王浆、银杏系列食品、人参系列食品、葛根系列食品、大豆异黄酮等等，使这些食品发挥主要功能作用的成分是生物黄酮，即生理活性物质。生物黄酮广泛存在于自然界，人们不断地发现，并研究其提取方法，进而生产出各种不同的生物黄酮类药品、保健品等。但这些食品成本高昂，仅限于高收入阶层消费。

    富含生物黄酮的杂交南瓜经过20多年的潜心研究，已获得成功。因为其原料成本低廉，我们可以通过产业化让普通收入的消费者同样享受到生物黄酮带来身体健康的快乐。可以说：

    杂交水稻让人类吃饱，杂交南瓜让人类健康！

    中国是一个人口大国，对某一食品的消费量是一个惊人的数字。对于垄断的黄酮南瓜系列产品来说，这一数字将更加惊人。

    声明

    北京花时尚花卉食品营销有限公司股东大会已通过本商业计划书，承诺其中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

    任何中介机构、政府机关对本商业计划书所做的任何决定或意见，均不表明其对本公司产权的价值或投资者收益的实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

    公司负责人和主管会计工作的负责人保证本商业计划书中相关数据报告真实、完整。

    根据《中华人民共和国公司法》的规定，公司经营与收益的变化，由公司自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

    投资有风险，未来业绩并不代表现在业绩。

    本商业计划书最终解释权属于北京花时尚花卉食品营销有限公司。

北京花时尚花卉食品营销有限公司

2008年5月

第一章   摘   要

    经过20多年潜心研究成功的“杂交南瓜”，拥有完全自主知识产权，其生物黄酮含量每100克鲜瓜高达333毫克（见附件农业部检测中心检测报告），比印度南瓜高出41倍！比日本南瓜高出319倍！比现在主要提取生物黄酮的原材料高出很多倍，如银杏、葛根、竹叶、大豆、沙棘等等。是普通老百姓都能消费的保健食品，是提取生物黄酮很好的原料。

    宗旨及商业模式

    本公司的宗旨是“让杂交南瓜造福全人类”。

    本公司拥有杂交南瓜（黄酮南瓜）的全部知识产权，对杂交南瓜的制种技术拥有垄断权，可以实现对杂交南瓜产业化的过程和结果进行有效控制，实现其商业目标和社会目标。

    基于杂交南瓜的特点，我们计划首先在北京建立杂交南瓜产业化样板工程，包括种植技术的标准化、深加工研究与标准生产、广告宣传、品牌培育等，然后以我们拥有的垄断技术和品牌，发展区域加盟商或新的投资合作者，共同、快速促进杂交南瓜的产业化。

    为了不断提高黄酮南瓜知名度和长期培育品牌，我们还计划在条件允许时发展“黄酮南瓜粥”连锁店系统，以及“黄酮南瓜饼”连锁店系统。

    通过以上努力，使我们在5年内至少在5个区域建立杂交南瓜种植及深加工基地，实现年销售收入50亿元，利润10亿元的第一阶段目标。我们之所以能够达到这个目标是因为我们的2000万美元资金（折合人民币约13800万元）主要用于：

    1.建立10000亩杂交南瓜种植基地；

    2.建立400亩杂交南瓜育种基地；

    3.建立占地100亩，年加工30000吨杂交南瓜，年产50000吨深加工黄酮南瓜系列产品的深加工基地；

    4.为杂交南瓜（黄酮南瓜）系列新产品进入市场进行广告宣传；

    5.建立产品销售渠道；

    6.建立杂交南瓜产业化加盟机制，促进快速产业化；

    7.建立100亩的南瓜种质基因库，快速培育杂交南瓜新品种。

    本公司计划逐步推出下列商品：

    1、黄酮鲜南瓜；

    2、黄酮南瓜花（真空包装）、黄酮南瓜尖（真空包装）

    3、黄酮南瓜饼、饼干、南瓜汤（饮料）、南瓜粥；

    4、黄酮南瓜馅料；

    5、黄酮南瓜粉（出口型）、速溶即食型；

    6、南瓜黄酮；

    7、基于南瓜黄酮的保健食品；

    8、基于南瓜黄酮的天然食品添加剂。

    现在本公司处在需要建立种植、加工基地和大力宣传的状态下。为实施我们的计划，我们将通过有效的融资渠道，为公司完成杂交南瓜产业化目标打下坚实基础。

我们的产品和服务

    本公司将逐步向市场提供杂交南瓜（黄酮南瓜）系列产品，满足普通消费者对保健、功能性食品的需求。总体说来，我们现在处于产业化的初级阶段，并即将进入快速发展阶段。

    我们系列产品所使用的技术是拥有完全自有知识产权的垄断技术——杂交南瓜制种技术，在全球范围内具有唯一性。

    在杂交南瓜产业化过程中，主要的关键因素融资是否成功和市场的拓展，以及建立样板工程之后的加盟发展。

    我们的技术处于国际领先水平，具有垄断性和唯一性。

    市场定位（目标市场）

    我们把市场定位在城市普通消费者对黄酮南瓜系列产品的需求上，这些市场的需求量巨大，前景非常广阔。

    竞争

    因为我们产品的原料是垄断的，所以，我们开发的基于黄酮南瓜的系列产品也是唯一的，在市场上处于垄断状态。黄酮南瓜系列产品的深加工技术非常成熟，没有技术问题。此外，我们还有一个高度负责任以及丰富市场运作经验的专业团队。

    我们的具体优势表现为：杂交南瓜制种技术的唯一性和垄断性；系列产品的开发创新能力；良好的市场资源整合；国际化项目运作机制；科学的产业化发展模式；强大的经营管理团队；规范化市场营销体系。

    此外，我们还有中国食品工业协会和全国高科技食品产业化委员会两个支持平台。

    管理

    “投资是一项经营人才的业务”，越来越多的事实证明，在技术条件一定时，商业竞争的实质就是人才的竞争，谁能让人才留驻并善用他们,谁就能在商业竞争中获胜。

    本公司拥有一支高水平的管理队伍，他们在遗传育种、大田种植、工业生产、市场营销、市场销售、资讯收集、公共关系、人事关系、各种有影响的岗位上具有直接的技术与丰富的经验。

    资金需求

    我们正在寻求天使投资、投资机构在资金上给予支持，希望能获得2000万美元以上的资金支持，这笔资金用于制种基地建设、种植基地建设、深加工基地建设、产品进入市场宣传、开拓市场和品牌培育等。我们将采用利润分红、固定利润、二次融资或者公开上市等方法，力争在5年之内兑现投资者，实现企业及股东的资本增值；或争取投资者长期投资，共同分享公司高成长带来的利润分配。

    资金筹措方法：引入天使投资；引入机构投资。

第二章      公司介绍

    一、宗旨（任务）

    我们的目标是将具有国际领先和唯一技术的杂交南瓜产业化，使其丰富的黄酮资源能够造福人类，同时，使公司成为全球黄酮南瓜系列产品唯一的供应商。

    我们立志于对全新的黄酮南瓜进行教育性宣传，使黄酮南瓜家喻户晓、人人皆知；我们立志在2年内建成杂交南瓜制种基地、种植基地、深加工基地；我们将快速抢占市场先机，把黄酮南瓜系列产品推向市场，满足消费者的需求；同时，把企业做成一个具有一定规模、一定价值和拥有系列高附加值产品的专业企业。为达到此目标，我们还将采取认真计划，自己开发与委托开发相结合、缩短黄酮南瓜产品的开发周期，快速培育品牌，发展加盟投资者等方式来实现。

    为贯彻我们的目标和即定方针，我们决心以真诚、负责的态度对待资金监护人、顾客及社会其他团体。这些单位都会相信我们的公司，因为本公司与有关的各集团相互之间都是互利互助的。

    二、公司简介

    北京花时尚花卉食品营销有限公司成立于2004年7月，其核心产业包括替代化学食品防腐剂的革命性产品——天然食品防腐剂R-多糖的生产与经营。该产品由本公司占股90％的北京星标智生物技术有限公司负责经营，目前已有良好的市场表现。本公司商业法定名称是北京花时尚花卉食品营销有限公司，法定地址是北京市丰台区。目前本公司的制种基地位于山西省洪洞县，制种面积20亩，大田种植基地位于北京怀柔区，今年种植黄酮南瓜50亩。

    公司注册资本100万元，发起股东是自然人。

    三、公司战略

    公司将利用拥有的杂交南瓜完全知识产权，以及杂交南瓜制种技术的唯一性和垄断性，快速推进杂交南瓜的产业化，造福全人类。

    公司将完全、长期掌握杂交南瓜制种的核心机密，掌控杂交南瓜产业化进程。

    公司将在全球范围内统一品牌，统一广告宣传，统一市场规范，统一产品包装风格，统一VI系统。

四、技术

    1、专利技术

    我们的产品属于农业杂交制种领域的专利技术，并对技术应用范围的权益加以保护，包括专利技术的使用、拥有、版权、商标等，同时确定所拥有的专利技术不对外转让，由公司长期持有。本公司目前拥有的专利技术有：

    杂交南瓜杂交制种方法，ZL00132526.4

    矮生中国南瓜远缘杂交制种方法，ZL92113529.7

    矮生中国南瓜杂交制种方法，ZL99113528.9

    南瓜、甲鱼整体窄口瓶装浸提取营养方法，ZL98123327.9

    2、相关技术的合作开发情况（技术间的关系）

    本公司已经与其它影响力较大的科研中心、企业建立了联系，具体包括：

    与国家军事医学科学院分析测试中心建立联系，对南瓜黄酮的种类和功能进行更深入地研究；

    与浙江安吉圣氏生物有限公司建立联系，对南瓜黄酮的提取方法和工艺进行研究；

    与无锡阳光喷雾干燥设备有限公司建立联系，对黄酮南瓜粉的加工进行研究；

    与北京营养源研究所建立联系，对黄酮南瓜系列产品的开发进行研究；

    与中国农业大学建立联系，共同研究杂交南瓜的快速选育方法；

    与北京农业技术推广中心建立联系，共同研究北方地区黄酮南瓜大田栽培技术等。

    五、公司管理

    1．管理队伍状况

    我们的管理层有下列人员可保证实现我们的计划。

    侯庆职务：董事长学历：本科职称：高级工程师，高级营养保健师。侯庆先生毕业于武汉大学生物系，长期从事食品研究与食品生产企业的建设。

    王有德董事经济师中国食品工业协会花卉食品专业委员会常务副会长、全国食品高科技产业化委员会花果菜产业发展中心主任

    廖光明职务：首席执行官北大MBA执业资格：一级营销师；

    王甲生职务：总农艺师杂交南瓜发明人；

    丁国民职务：农艺师；

    冯璐职务：首席财务官职称：会计师

    他（她）们都具有多年并且成功的工作经验，能结合自身的能力和特色领导公司良性运营并快速发展。

    2．专家（顾问）队伍

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|     项目 姓名 | 学历 | 年龄 | 职务 | 职称 | 所属机构或单位 |
| 方智远 | 博士 |   | 研究员 | 中科院院士 | 中国农业科学院 |
| 蔡同一 | 博士 |   | 院长 | 教授、博导 | 中国农业大学食品与工程学院 |
| 张学杰 |   |   | 所长 | 副研究员 | 中国农科院蔬菜花卉研究所 |
| 王作周 |   |   | 副秘书长 | 教授级高工 | 中国食品工业协会花卉食品专业委员会 |
| 徐和金 |   |   | 副所长 | 研究员 | 中国农科院蔬菜花卉研究所 |
| 王  熊 |   |   |   | 高级工程师 | 北京食品研究所 |

    3．董事会

    我公司的董事会由称职的商业及工业专业人士和专家组成。这个董事会协助我们的管理层制定切实可行的决策，执行最有效率的任务。但是，董事会对管理的决策不负任何责任。

六、知识产权策略

    本公司对核心专利技术实行严格的保护措施。这项工作需要依靠有关法律的帮助。如版权法，商标法，商业机密保护法规等等。同时我们还将向国家保密局申请技术保密，泄密者将受到国家保密法的惩处。此外，我们还规定不在境外进行杂交制种和育种工作。通过以上努力以便保护我们的核心技术和知识产权。

    七、场地与设施

    我们计划将黄酮南瓜产业化的样板工程建设在北京或北京附近地区，以便整合北京市和国家各方资源。

    其中杂交制种基地400亩，大田种植基地10000亩，深加工基地70亩。

                    第三章      市场分析

    一、市场介绍

    1、鲜南瓜

    传统南瓜是消费者的普通蔬菜，人们有经常性消费的习惯。据北京市农业局提供的资料，北京市每年消费南瓜约5万吨，加上附近的天津市，市场消费量更大。黄酮南瓜作为普通消费者的保健品，逐步推向全国后，市场潜力巨大，难以精确估算，估计年消费量在100万吨以上。

    2、黄酮南瓜系列产品

    黄酮南瓜深加工产品将逐步形成系列，口感好，保质期长，可以均衡供应市场，其市场容量应在1000万吨以上。南瓜饼、南瓜饼干、南瓜汤、南瓜粥等产品的具体数量依据各自的市场表现及时调整产量。本项目规模加工的黄酮南瓜系列产品总量在5万吨左右，市场压力不大。

    3、生物黄酮

    基于黄酮产品在国外先期药理、临床研究中所显现出抗衰防癌，软化血管和皮肤保健等方面的优越功能，加之在21世纪人类医药保健品消费趋向于回归大自然的潮流推动下，相信以黄酮为主要生物活性成分的新药，保健品制剂和皮肤保护制剂（美容化妆品）商品投放全球消费市场后，其推广应用前景十分看好。以中国市场为例，未来5-7年内，黄酮原料药产品在以上三大市场的潜在总需量可达5000吨/年。全球潜在总需求量可达10000吨/年。目前本项目产品的部分下游制剂商品仅在少数发达国家面市。足见其发展空间之大。

 4、南瓜粉

    实施本项目每年仅能生产1400吨南瓜粉，产量很小。日本市场每年需要进口百万吨南瓜粉，我国市场目前南瓜粉的产销量仅几万吨，没有统一标准，良莠不齐。未来对南瓜粉的需求潜力也很大。黄酮南瓜粉独树一帜，将逐步确立自己的市场地位。

    南瓜粉还可像南方黑芝麻糊那样加工成即食产品。

    5、南瓜籽

    目前，仅我国市场各种瓜子的供应都比较紧张，南瓜籽作为实施本项目的加工副产品，比重比较大，按照本项目规模设计，作为副产品的南瓜籽总量也只有2000吨，市场销售的压力不大。

    南瓜籽可进一步加工成南瓜籽油、儿童食品等。

    6、南瓜尖

    南瓜尖是生产中必然产生的副产品，每亩产量约800斤，年产8000吨，可加工成即食蔬菜，真空包装，保质期可达6个月以上。按出品率80％计算，南瓜尖成品6400吨。

    7、南瓜花

    南瓜花也是生产中必然产生的副产品，每亩产量约800斤，年产8000吨，可加工成即食蔬菜，真空包装，保质期可达6个月以上。按出品率80％计算，南瓜花成品6400吨。。

    8、南瓜花粉

    南瓜花粉产量不大，全年只有75吨。第一阶段以原材料销售为主。

    我们相信，随着黄酮南瓜产业化的推进，其系列产品将逐步向普通消费者发展，市场前景巨大，难以精确估算。

    二、目标市场

    产业化初级阶段，我们的市场定位确定为北京市市场，客户群为北京市的普通消费者，产品价格比普通食品稍高一些。

    三、销售策略

    目前购买本公司产品最典型的顾客是：

    注重保健的中老年消费者；

    具有健康意识的青年消费者；

    具有较高文化程度的理性消费者；

    追求新鲜、时尚的青少年消费者。

    基于以上客户群，我们的销售策略是：产品进入大型连锁超市，鲜南瓜包装上市，以便实现与传统南瓜的区别。

 第四章     竞争性

    本公司视传统黄酮类保健食品为主要竞争对手。

    在杂交南瓜产业化的初级阶段，本公司在经营项目的某些方面还存在一些问题。这些都是影响本公司竞争力的不利因素：

    消费者对黄酮南瓜还不了解，需要反复宣传教育；

    公司没有知名度；

    品牌没有知名度；

    消费者对新产品需要一个认知和适应过程；

    资金有限，宣传力度不够；

    产品比较单一，不易形成柜台优势。

    因为本公司的产品在全球范围内只有我们一家供应商，因此在特点、高性价比、高利润或顾客期待的应用效果等各个方面都会有良好的表现。我们的产品及服务是具有绝对优势的，或者说，我们具有良好的竞争优势，因为我们垄断了黄酮南瓜杂交制种技术，形成了优质专利产品效应和低生产成本的态势等。

  第五章      产品与服务

    一、产品品种规划

    逐步推出：鲜南瓜、南瓜饼、南瓜粥、南瓜饼干、南瓜汤、南瓜粉、南瓜黄酮、南瓜黄酮保健品等。

    二、研究与开发

    我们的研究与开发业务是在公司决策者的领导下进行的。其主要目的是通过市场来实现开发新产品，解决开发过程中的问题，或者向顾客提供最高收益。

    我们的研发项目所涉及的课题有时并不是从顾客或市场中寻找的。因此，我们选择产品的准则是：相对低投资需求，投资净回报率高，适应当前战略发展，开发与生产的可行性强，相对低风险，市场需求巨大等。当然，将来我们的研发业务需要增加力度时,这些工作都需要人及基本开支来加速开发过程，使开发结果更有效。

    三、未来产品和服务规划

    为适应市场需求，我们计划在北京样板工程完成后，快速扩大其它区域基地建设，满足其它地区消费者对黄酮南瓜及其系列产品的需求。

    在中国市场份额不断扩大的同时，寻找国际合资者，积极开拓国际市场，让中国的黄酮南瓜造福全人类。

    四、包装

    我们用于直接进入市场的鲜南瓜全部包装上市，主要目的是区别传统南瓜。系列加工产品的出厂包装原则是保护产品的原则、便于使用的原则、便于运输保管与陈列的原则、美观大方的原则、节能环保原则等。包装工作是制造过程中的最后一道工序，也是非常关键的一环，不仅要保证产品质量，还要保持产品数量。产品包装的好坏，既可反映本企业的管理水平，又是企业管理人员的文化水平、艺术修养、科学文明的一个重要标志。本公司根据产品的不同性质和特点，选用理想的包装材料和包装技术。同时可在顾客的心目中建立十分理想的形象。有利于建立良好的市场基础和市场规模。

    五、实施阶段

    无论融资是否成功，2008年开始在北京市对杂交南瓜进行宣传。

    争取2008年融资成功，确定2009年的大田种植规模，根据种植规模在海南增加一季杂交南瓜制种，满足大田种植的用种需求。

    资金到位后开始深加工基地的建设，在2009年大田南瓜成熟前一个月完成试车，为接纳大田生产的南瓜做好加工准备。

    加大在北京市的宣传力度，与各大超市签定入场协议，为产品进入超市做好一切准备。总结样板工程经验，制定完善加盟机制，为发展加盟商做好准备。

   第六章    市场与销售

    一、市场计划

    鉴于本公司产品的客户群定位，我们计划产品全部进入各大小超市，以北京本地超市销售为主，外地销售为辅，配以适度的电视、报纸、地铁、公交车、路牌、网络、POP广告宣传。

    二、产品定位

    我们的产品定位为：普通消费者都有消费能力的高性价比保健食品。

    就市场定位而言，我们能利用各种优势资源及丰富的产品系列来满足不同顾客的要求。我们实施多层次的销售策略，我们的销售步骤一般为：

    首先是市场渗透。

    第二步是建立销售渠道。

    第三是服务与规范市场。

    三、定价策略

    我们的定价根据成本以及消费者消费心理来确定的。我们最终定价原则是根据市场价格形势。

    我们按季度来审查价格，以保证公司利润不受损失。顾客对我们的产品和服务愿意支付较高的价格，原因是本公司的产品能真正给客户带来健康实惠。

第七章    财务状况

    目前本公司的杂交南瓜项目主要靠天然食品防腐剂项目的经营收入进行支撑，包括兑现与发明人的承诺、制种基地和杂交一代种植等等。

    一．资金使用计划

    1、总部管理机构

    投入100万元，租赁办公室，具备办公条件，购置3辆行政和业务用车。

    2、400亩杂交南瓜制种基地

    租用当地村里的房子，购置必备的研究和生活设备，约投资20万元。

    3、10000亩杂交南瓜大田生产基地

    租用当地乡里的房子，购置必备的技术指导和生活设备，约投资20万元。

    4、加工厂

    拟选择在北京周边交通方便地区，兼做鲜南瓜包装、配货仓库。投资5685万元，主要包括：

    土地100亩，每亩20万元，2000万元；

    厂房20000平方米（其中库房5000平方米），每平方米800元（含地板、墙壁和吊顶达标），1600万元；

    水电配套，30万元；

    生产设备1955万元，其中：

    a、两台锅炉，1台4吨，1台8吨，80万元；

    b、一条水处理生产线，30万元；

    c、20台削皮机，5万元；

    d、20台切片机，30万元；

    e、2台漂烫机，20万元；

    f、5台打浆机，25万元；

    g、5台均质机，15万元；

    h、20台搅拌机，20万元；

    i、20台真空包装机；50万元；

    j、2套饮料生产线；200万元；

    k、2套烘烤生产线；100万元；

    l、2套南瓜粥生产线，200万元；

    m、1条喷雾干燥南瓜粉生产线，600万元；

    n、1条南瓜籽带式干燥设备，20万元；

    o、1套南瓜籽榨油设备，30万元；

    p、2套制冷设备；100万元；

    q、100吨不锈钢罐30个，每个10万元，计300万元；

    r、泵、阀、管，100万元；

    s、包装车间空气净化设备多套，30万元；

    化验室设备，30万元；

    办公设备，20万元；

    工厂绿化，30万元；

    其它，50万元。

    前期租用别人厂房可节省大量经费。

    5、工厂用流动资金

    第一年按3000万元估算。

    6、收购南瓜花、南瓜尖、南瓜花粉和南瓜的资金

    10000亩南瓜尖，每亩800斤，每斤收购价格按0.3元计算，需要资金240万元；

    10000亩南瓜花，每亩800斤，每斤收购价格按0.3元计算，需要资金240万元；

    10000亩南瓜花粉，每亩15斤，每斤收购价格按20元计算，需要资金300万元；

    10000亩杂交一代南瓜，按每亩产量5000斤，每斤0.3元收购，需要资金1500万元；

    400亩制种的南瓜，按每亩3000斤，每斤0.5元收购，需要资金60万元。

    南瓜尖和南瓜花最先收购并及时加工后上市，若开展出口业务完全能够解决后续南瓜的收购资金问题。若在国内市场销售，因超市均压款，平均帐期应考虑在70天以上，这样，销售收入无法用作南瓜收购。

    部分收购资金可申请地方银行短期贷款支持。

    鉴于本项目属于农产品加工的特点，根据国家政策，公司可申请银行流动资金贷款，故此项资金不计算在内。

    我们感到顾客愿意花所定产品价格购买，原因是我们的定价市场参考性很强。我们计划每三个月审查我们的定价情况和产品库存或短缺的情况。

    产品、服务

    我们的产品、服务定价策略是一种排他策略从而实现市场渗透。我们相信同其它竞争产品相比较具有很高的性价比。本公司产品的价格将远远低于其它保健食品竞争对手的水平，这其中的原因在于原材料成本低、原材料垄断、产品效果好、技术含量高、市场认知度高等方面。

    本公司计划从总产值中拿出5%作为专项费用用于产品开发上。为了克服小型顾客市场的对抗情绪，或限制社会上的开发商，我们将拨出一定数量的款项作为优惠定价来平衡公司间的规模差距，当高于一定水平时就应协商解决。

    四、市场联络

    本公司知道走向胜利的关键是什么，此时需要扩大宣传促销力度。为达到此目的，必须采取主动性广泛扩大选择性销售的范围的措施。为了达到我们的销售目标，我们将会同几家优秀的广告代理商或者公共关系公司在相关媒体上发布广告。资金落实后，就可选择代理商，在代理商的协助下，综合性广告宣传内容和促销计划就可以制定出来。我们将以两种方式发广告，一种是由我们自己发布，第二是联合与我们有市场销售关系的分销商、零售商及其他公司共同发布。

    由于我们在公共关系上的努力，使我们在食品行业中提供的产品具有领先地位。我们的高声誉优质产品，在顾客的心目中的影响力不断提高，对公司的发展及市场繁荣起到举足轻重的作用。

    1、广告宣传

    本公司正在编制详细的广告宣传方案，最终确定需要根据融资情况而定。

    2、新闻发布会

    本公司的情况一直由媒体进行采访报导，新闻介绍，和举办新闻发布会。本公司计划聘请一位全日制的公共关系经理来继续从事这一有效的工作。

    3、国际互联网促销

    根据目前及未来的市场信息特性，本公司计划针对公司新品大力发展互联网信息宣传，提高该站点的上网率。争取我们的国内信息成为行业内可靠的、及时的、对分销及顾客有影响的、对行业景气情况进行预测的重要来源。

    4、其它促销因素

    本公司正在寻求更多的机遇与兄弟公司共同拓展市场。

    5、贸易刊物、文章报导

    本公司的董事长侯庆先生经常作为保健品行业的专业人士参与许多有关本行业的讨论，经常就有关产品和市场问题发表意见。

7、包装及运费

    南瓜尖和南瓜花的包装使用塑料袋，按每250g一袋计算，10000亩的规模需要4100万个塑料袋，每袋按0.2元计算，需要资金820万元。

    假设30％的南瓜以鲜瓜进入市场，则有1500万斤南瓜。按每斤南瓜需要0.3元包装费和0.2运费计算，需要750万元。

    小计：1570万元。部分包装物可实现延期付款。后续深加工的黄酮南瓜系列产品的流动资金可由前面产品回笼的销售收入补充。

    8、日常管理

    第一年每月按20万元（含房租），年240万元估算。工厂管理费用进入产品成本，不另行计算。

    9、广告宣传

    第一年按投入3065万元广告宣传费用估算。

    10、其它不可预测费用

    按100万元估算。

    全部投入资金可分3期逐步到位：第一期资金尽早到位，以便确定种植规模，根据种植规模进行杂交制种。第一期到位资金500万美元，主要用于征地、建工厂；第二期资金700万美元在2008年11月到位，主要用于设备采购；第三期资金800万美元，在2009年4月到位，主要用于广告宣传、加工厂流动资金和南瓜尖、南瓜花的收购准备金。

    二.财务预测

    1.主营业务收入

    鲜南瓜

    3000亩大田南瓜，产量1500万斤，全国统一市场零售价定为每斤5元（日本南瓜每斤15元左右），按每斤3.5元批发，销售收入5250万元。

    南瓜花

    每袋250g，2000万袋，按每袋销售价2元计算，销售收入4000万元。

    南瓜尖

    每袋250g，2000万袋，按每袋销售价2元计算，销售收入4000万元。

    黄酮南瓜深加工产品

    因各种具体产品数量难以确定，难以计算精确的成本和销售收入。我们按照每加工一斤南瓜其附加值增加到8元，获利5元计算，3500万斤黄酮南瓜深加工后的销售收入28000万元，利润17500万元。

    杂交南瓜种子

    每年6000斤，按每斤200元销售给农民计算，销售收入120万元。

    南瓜花粉

    15万斤南瓜粉，按加工后数量保持不变，每斤南瓜粉80元计算，销售收入1200万元。

    合计销售收入42570万元。

    2.主营业务成本

    假设规模不变，根据实际产品成本，结合项目投资概算和产品成本分析，按照单位生产成本来预测未来主营业务成本分别为：

    南瓜尖和南瓜花

    1元×2048万斤＝2048万元。

    南瓜粉

    40元×15万斤＝600万元。

    鲜南瓜

    0.9元×3500万斤＝3150万元。

    深加工南瓜系列产品

    按10500万元估算。

    合计成本约：16298万元

    3.主营业务税金及附加

    平均按销售收入的5%进行预测，年42570×5%＝2129万元。

    4.营业费用

    按销售收入的10％进行预测，年42570×10%＝4257万元。

    5.管理费用

    管理费用按照销售收入的5％进行测算，年42570×5%＝2129万元。

    6.财务费用

    假设融资为资本性投资，故不考虑财务费用。

    7.所得税

    依据目前政府鼓励投资的税收优惠政策，前3年不计算企业所得税。

    合计：8515万元。

    三．收益预测

    根据以上公司的财务预测，项目建设完成后每年收益约42570－16298－8515＝17757万元，投资利润率约17757/13800＝128.67％。

    第八章    资本运作规划

    一．公司前景

    人们的健康意识越来越强，生物黄酮作为目前最主要的保健品成分用途越来越广，基于低成本的南瓜黄酮系列产品具有巨大的市场前景。

    二．参考要点

    1、高价值回报：公司的主要目标就是最大限度地提高股东获得的投资回报。

    2、新技术领先：拥有世界领先和垄断的核心技术和多项自主知识产权。

    3、持续高增长：公司将逐步进入高速成长期。

    4、现代化管理：国际化的公司治理结构和规范化的内部管理制度。

    5、新产业机遇：任何一次技术革命必将带来市场的重新洗牌，具有丰富黄酮含量的杂交南瓜也不例外，它的产业化将带来巨大的市场机遇，以及项目广阔的发展前景形成的发展动力，使公司具有不断增长的高价值。

    6、多元化融资：多种资本运做机制，为股权投资提供良好的退出途径。

    7、广阔大市场：生物黄酮保健品市场的巨大，普通消费者的消费将拉动市场的需求增长，促进黄酮南瓜市场的快速发展。

    8、公司财务状况良好。

    9、投资概念独特：拥有国际垄断性的专利技术、自主知识产权支撑的全民保健健康题材。

    10、未来利润增长潜力巨大：公司计划采用产业运作和资本运作双轮驱动的形式来实现公司和股东利益的最大化。

    三、风险分析

    在生产经营中，本公司所面临的风险包括以下方面：有限的操作经验，有限的技术力量，员工因素，资源数量，有限的管理经验，市场的某些不确定因素，生产上的某些不确定因素，来自竞争对手的威胁，防止假冒伪劣商品问题，对关键管理方式的独立性问题等等。

    本公司相信自己有能力适应技术进步及生产稳定性发展的步伐，依靠先进的技术手段和行之有效的管理办法促进公司健康发展，增强抗风险能力。未来的产品计划技术障碍已经清除。

    本公司的主要发展目标是将杂交南瓜产业化，使其系列产品进入全球市场，造福于人类，同时为投资者创造巨额利润。

  第九章    附件

    一．农民种植杂交南瓜的利益

    二．公司要件：企业营业执照；专利证书；各种检测报告

                   关于生物黄酮的背景资料

    “杂交南瓜”生物黄酮含量每100克鲜瓜高达333毫克（见附件农业部检测中心检测报告），比印度南瓜高出41倍！比日本南瓜高出319倍！比现在主要提取生物黄酮的原材料高出很多倍，如银杏、葛根、竹叶、大豆、沙棘等等。是提取生物黄酮很好的原料。

几种植物生物黄酮含量对照表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 植物名称 | 生物黄酮含量 | 备  注 |
| 1 | 杂交南瓜 | 333mg/100g | 鲜南瓜，若按干物质计算，其总黄酮含量将达到4162.5mg/100g |
| 2 | 葛根粉 | 100－200mg/100g | 干粉 |
| 3 | 银杏叶 | 780mg/100g | 秋干叶 |
| 4 | 竹叶 | 1363mg/100g | 干物质 |
| 5 | 沙棘 | 740mg/100g | 干物质 |

   从以上数据看，无论是生物总黄酮含量，还是原材料的成本，以及综合利用效率，杂交南瓜均是最好的。

    1、生物黄酮

    生物黄酮与多糖、生物碱同为植物来源的三大天然产品。但与后两者相比，生物黄酮的开发利用较晚。虽然几十年前已有人从槐米中提取出芦丁(也属于生物黄酮)作为心血管病的辅助治疗药，但在医药市场上，芦丁始终是一只并不引人注目的小品种。

    生物黄酮的发现历史十分悠久。早在20世纪30年代初，一位欧洲药物化学家在研究柠檬皮的乙醇提取物时，无意中得到一种白色结晶，并将其命名为“维生素P。动物实验证实：维生素P的抗坏血酸作用胜过维生素C10倍。2年后，这位科学家进一步发现：维生素P实际上是一种由生物黄酮组成的混合物而非单一物质，故后来有人形象化地将维生素P更名为柠檬素。据后人研究，柠檬素含多种生物黄酮，其主要组成为橙皮苷。这位最早发现维生素P的科学家在8年后荣获诺贝尔化学奖。遗憾的是，包括柠檬素在内的生物黄酮的药用研究却始终未有实质性进展。

    生物黄酮作为保健产品首次引起国际医药界的注意是在20世纪80年代末。法国一家保健食品厂商率先推出具有市场引导作用的生物黄酮类保健新品“碧萝芷”(Pycnogenol)。这是一种从法国地中海沿岸地区生长的一种主要树种“滨海松”树皮中提取的黄酮混合物。由于碧萝芷能预防和治疗冠心病与心肌梗塞等心血管疾病，故上市后销售情况极为红火。在上市10年以后，临床医学研究人员不断发现碧萝芷有不少令人感兴趣的新用途，其中包括抗哮喘、防止长期抽烟引起的脑动脉硬化、脑血栓形成以及降血压作用等。据科学家研究，法国生产的碧萝芷含有极其复杂的生物黄酮成分，其中包括儿茶素、表倍儿茶素、紫杉素、原花青素及其单体、二倍体、三倍体与多倍体混合物。正是这些复杂的生物黄酮构成了碧萝芷多样化药理作用的基础。

    生物黄酮实际上是一个庞大的家族。现已确认其化学结构的生物黄酮类物质至少有4000～5000种，其中包括广为人知的老产品芦丁、槲皮素、茶多酚(以“儿茶素”为代表)、大豆异黄酮(以黄豆苷、染料木素为代表)、橙皮苷等。生物黄酮是一涵盖面极广的总名称。实际上生物黄酮物质的化学分类极为复杂，其中包括：黄酮、黄酮醇、黄烷酮、黄烷醇、异黄酮、花青素、原花青素等。最近，西方有学者提出：按其化学结构的相似程度可将植物来源的生物黄酮大致分为4大类，即原花青素类、槲皮素类、柑桔生物黄酮类、绿茶多酚类。

    2、生物黄酮与人体健康的关系

    a、抗氧化及抗自由基作用

    众所周知，自由基（Freeradial）是引起癌症、衰老、心、脑血管病、糖尿病等退变性疾病的罪恶之源。生物体内常见的自由基有，超氧阴离子自由基(O2·—)、羟基自由基(·OH)、烷氧基自由基(RO·)等，O2·—形成最早，·OH作用最强，ROOH链锁反应循环最持久，一旦清除了O2·—，·OH的形成即中断，则可以从根本上预防体内形成过多的·OH和其它活性氧自由基，达到防衰、抗癌、抗心血管病的目的。生物黄酮具有清除自由基和抗氧化的能力，其作用机理在于它阻止了自由基在体内产生的3个阶段：即与O2·—反应阻止自由基引发；与金属离子螯合阻止·OH生成；与脂质过氧基(ROO·)反应阻止脂质过氧化过程。

    b、抗癌、防癌作用

    生物黄酮主要通过3个途径达到抗癌、防癌的作用，即抗自由基作用、直接抑制癌细胞生长、抗致癌因子。理化等致癌因子使体内产生自由基，并以自由基的形式富集于脂质细胞膜的周围，引起脂质过氧化。破坏细胞的DNA而致癌。

    生物黄酮是自由基猝灭剂和抗氧化剂，能有效地阻止脂质过氧化引起的细胞破坏，起到抗癌、防癌的作用。

    许多生物黄酮具有抑制肿瘤细胞糖酵解、生长、线粒体琥珀酸氧化酶活性和磷脂酰肌醇激酶(卵巢癌细胞中)活性的功能起到抗癌、防癌的作用，尤其是槲皮素(quercetin)在毫摩尔浓度下就可抑制癌细胞生长发育阶段所必需的酶系统——蛋白激酶C，从而有效地阻滞癌细胞增殖，亦可以通过抑制钙调素(肿瘤细胞DNA合成的活化因子)而有效地抑制肿瘤。

    生物黄酮还可以保护细胞免受致癌因子的损害。据悉，槲皮素能有效地诱导微粒体芳烃羟化酶、环氧化物水解酶，使多环芳烃和苯并芘等致癌物通过羟化、水解失去致癌活性，而且槲皮素还可抑制Rous肉瘤病毒和人疱疹病毒。

c、对心血管的作用

    对心肌的作用

    生物黄酮因能够阻断β受体、在亚细胞水平上对线粒体能产生正性影响以及可以抑制心脏磷酸二酯酶的活性而具有变时性调节心肌收缩的作用，改善心肌舒张功能、对抗垂体后叶素引起的心肌缺血、缩小因结扎冠状动脉而引起的心肌梗塞、提高机体在常压与低压下的耐缺氧能力、对抗各种因子造成的心律失常，因此可用于治疗心律失常、心绞痛、心肌梗塞等症。

    对血管的作用

     生物黄酮具有扩张血管的作用，能够改善心血管平滑肌的收缩舒张功能。平滑肌细胞膜上有两种Ca2+通道，一种是电压依赖性通道(PDC)，主要由细胞膜高K+去极化所激活；另一种是受体操纵性通道(ROC)，主要由去甲肾上腺素激活，去甲肾上腺素引起血管平滑肌收缩，除开放ROC外也引起细胞内Ca2+释放。生物黄酮改善平滑肌收缩舒张的机制与其调节细胞外Ca2+内流和细胞内Ca2+释放有关。此外，生物黄酮对血管活性物质及影响活性物质的酶也有一定的作用。5－羟色胺(5－HT，在偏头痛中具有重要作用)可引起颅内血管收缩，使血流量减少，同时通过血小板摄取5－HT促进三磷酸腺苷（ATP）转变成二磷酸腺苷（ADP）而引起血小板聚集。葛根素可以在体外抑制ADP诱导的大鼠血小板聚集、5－HT与ADP共同诱导的兔、绵羊和人血小板聚集以及凝血酶诱导的[3H]－5HT从血小板中释放。腺苷脱氨酶位于毛细管及血管的内皮细胞，对调节血压，血小板聚集及神经传递有重要作用。某些生物黄酮具有防止低密度脂蛋白(LDL)氧化的作用，并对主动脉内皮细胞腺苷脱氨酶有抑制作用，因此可以用于防治心血管病、偏头痛、动脉粥样硬化等症。

    对心脏起搏和传导系统的作用

    生物黄酮可以显著地延长缺氧性心律失常时间，提高室颤阈值，减慢心率，减弱心肌收缩力，延长房室交界区的激动传导时间，适度延长左房功能不应期，从而防治心律失常。

    d、对内分泌系统的作用

    降血糖作用

    糖尿病患者一方面因胰岛分泌胰岛素失调引起血糖升高，另一方面高血糖又引起多元醇代谢通路异常亢进导致糖尿病并发症，醛糖还原酶在多醇代谢途径中是一关键酶，它使多种醛还原，引发糖尿病并发症。生物黄酮能够促进胰岛β细胞的恢复，降低血糖和血清胆固醇，改善糖耐量，对抗肾上腺素的升血糖作用，同时它还能够抑制醛糖还原酶，因此可以治疗糖尿病及其并发症。

    激素样作用

    许多生物黄酮因结构与己烯雌酚相似而具有雌性激素样作用，它与甾类激素一样具有兴奋和抑制双重效应。兴奋机制在于生物黄酮与雌激素受体的亲和性，雌激素样作用强度与亲和力强度相一致；抑制机制可能除了与雌激素受体有关外，还与子宫组织中的一种过氧化酶(该酶浓度随雌激素的加入而升高)有关，它直接抑制了多种酶活性。此外，生物黄酮与生长因子一样有促进生长的作用，它通过或控制促性腺激素的释放、或促性腺作用、或阻碍雌激素代谢、或提高雌激素活性的途径加快子宫的生长。

    对骨组织的作用

    生物黄酮可用于治疗骨病和骨质疏松等症，其作用机理在于：其一，它既可抑制前列腺素E2(PGE2)的胶原蛋白合成增加，又能抑制PGE2的胶原蛋白合成减少，即抑制[3H]—脯氨酸进入可消化的胶原蛋白和非胶原蛋白中，并在低浓度PGE2时主要作用于非胶原蛋白的合成，高浓度PGE2时主要作用于胶原蛋白合成，因此可以用于治疗骨病；其二，它能提高甲状腺对雌激素的敏感性，使甲状腺C细胞分泌降钙素的作用加强，最终抑制骨再吸收而治疗骨质疏松；其三，它能抑制饮食中缺钙和维生素D引起的骨密度和骨钙含量的降低。

    e、对免疫系统的作用

    生物黄酮能增强机体的非特异免疫功能和体液免疫功能。据研究，沙棘总黄酮(TFH)能增加T细胞百分率、胸腺指数、脾特异玫瑰花形成细胞(SRFC)，能拮抗环磷酰胺引起的SRFC减少，并且在低浓度时促进淋巴细胞转化(淋转)，高浓度时抑制淋转，从而提高机体的免疫功能，但生物黄酮增强机体免疫功能的机制，目前尚不清楚。

    f、护肝作用

    生物黄酮对急慢性肝炎、肝硬化、脂肪肝以及因半乳糖胺和CCl4等引起的中毒性肝损伤均有一定的疗效。研究表明：生物黄酮对CCl4所致肝脏丙二醛(MDA，肝脂质过氧化终产物)含量的增高有明显的抑制作用；可减轻肝损伤对谷光甘肽(GSH)的消耗；能够保护肝细胞结构的完整性，防止肝细胞中的转氨酶等可溶性酶因从细胞中漏出而活性升高；此外，银杏叶黄酮(FG)可阻止因苯巴比妥引起的肝微粒体adriamycyl自由基的形成，从而达到保护肝的作用。因此，生物黄酮的护肝机制最终在于它的抗氧化和抗自由基的作用。

    g、抗炎、抗过敏作用

    生物黄酮具有抗炎、抗过敏作用，抗炎机制可能在于其抑制了前列腺素(PG)生物合成过程中的脂氧化酶(LOX)；抗过敏机制可能不在于其改善靶器官和细胞的反应性，也不在于其竞争靶细胞受体从而拮抗生物活性物质，而可能在于其抑制抗原的结合或在抑制介质释放等环节上产生效应，临床上常用生物黄酮药物治疗脓肿、溃疡和过敏等症。

    h、抑菌、抗病毒作用

    据研究，生物黄酮如银杏叶黄酮、槲皮素、桑色素(morin)、山奈酚等均有抑菌和抗病毒作用。kievitone(一种异黄酮化合物)在极低浓度时就对人体致病革兰氏阳性菌，如白喉杆菌、金黄色葡萄球菌和溶血性链球菌有较强的抑制作用，作用机理可能在于其内在的细胞毒作用。

    i、其它

    生物黄酮还具有止咳、祛痰、镇痛、泻下、解痉、提高记忆力等作用，但在临床上多把它作为防治与毛细血管脆性和渗透性有关疾病的补充药物，常配以维生素C而起作用。

    3、生物黄酮的其它应用

    a、功能性食品添加剂

    天然甜味剂

    柚皮苷属二氢黄酮，经氢化处理，可以转变成二氢查耳酮，它具有甜味，甜度是蔗糖的100倍。柚皮苷与异香兰素作用，得新橙皮苷，新橙皮苷经氢化转变为新橙皮苷二氢查耳酮，其甜度为蔗糖的950倍，而且此两种甜味剂回味均无苦味，可直接用于各种食品中，并具保健作用。

    天然抗氧化剂

    研究表明，生物黄酮均具有不同程度的抗氧化作用，尤其芸香苷、槲皮素、银杏黄酮、大豆异黄酮等具有较强的抗氧化能力，可以代替合成抗氧化剂，用于油脂的抗氧化中。

    天然风味增强剂

    有些生物黄酮具有增强食品风味的作用，如柚皮苷虽具有苦味，但用在饮料以及高级糖果中却具有增强风味的作用。

    天然色素

    生物黄酮多呈黄色，同时又具有很宽的溶解特性，既有水溶性的生物黄酮，又有脂溶性的生物黄酮，所以完全可以据食品加工的需要而选择合适的生物黄酮作为着色剂。

    b、生物黄酮功能食品

    目前，市场上的生物黄酮功能食品可谓琳琅满目，涉及到功能食品的许多方面，如防衰、防癌、提高免疫力、降脂、降压食品等，产品外观覆盖到液体、固体和半流体等多种形式，如银杏叶袋泡茶、苦芥速食粉、山楂叶冲剂、蜂胶胶囊、生物黄酮口香糖、生物黄酮牙膏、沙棘汁等，其中以蜂胶、银杏、山楂、沙棘。荞麦、柑桔皮、茶叶等生物黄酮加工品为最多，占生物黄酮功能食品的80％以上。

    c、其它应用

    生物黄酮除应用于医药和食品领域外，还可广泛用于农药领域，用以开发具有特效功能的驱虫、杀虫剂、杀菌剂等。

    生物黄酮无毒，广泛存在于植物界中，人体不能合成，而且在体内代谢很快。人体摄取生物黄酮主要来自于饮料，茶、咖啡、可可、果酒(尤其红葡萄酒)和啤酒，甚至醋都是其重要来源，占总摄入量的25％～30％。关于其日摄取量，目前尚无定性结论，美国摄取量达lgd-1，荷兰对槲皮素、山奈酚、高粱黄酮、叶黄酮、杨酶黄酮的总摄取量达23mgd-1，但目前的摄取水平远未达到有益的摄取量。近年来虽然分离、提取了大量的新生物黄酮，掀起了生物黄酮的研究热潮，但对其吸收、代谢机制、活性机理，具有生理功能的活性基团、稳定性等方面仍缺乏全面的认识，弄清其生理功能从而进行有效地分离和提取，为生物黄酮在医药、食品工业中的应用提供理论依据，加速植物资源的有效开发利用，生产出具有治疗和预防多种疾病的药品和天然保健品。

    “杂交南瓜”提供了一种非常好的生物黄酮来源。