

山东东阿阿胶股份有限公司

关于发行认股权证募集资金使用可行性分析报告的公告

若认股权证持有人在行权日充分行权，公司将募集资金约7.2亿元。将投资于复方阿胶浆生产车间技术改造项目、原料基地建设及改扩建项目、建设营销网络终端项目和新产品研发项目等4个项目，项目概况如下：

单位：万元

序号	项目名称	募集资金投资 金额	
1	复方阿胶浆生产车间技术改造项目	23,960	
2	原料基地建设及改扩建项目	(1) 原料基地建设项目	9,900
		(2) 年产200吨传统阿胶建设项目	3,766
		(3) 年产600吨阿胶新剂型改造项目	4,921
		(4) 保健品改造项目	4,988
3	建设营销网络终端项目	18,300	
4	新产品研发项目	6,165	
	合计	72,000	

(一) 复方阿胶浆生产车间技术改造项目

1、项目实施背景和必要性

(1) 不断增长的市场需要

复方阿胶浆年销售不断增长，一直供不应求。尤其在 2005 年复方阿胶浆进入国家医保目录后，市场需求更大，销售增加的空间更大，要求复方阿胶浆进行扩产改造。

(2) 提高生产效率的需要

公司通过生产车间技术改造，提高效率，降低成本，从而提高产品的技术含量和竞争力。

(3) GMP 规范要求

随着国家对质量管理不断加强，GMP 规范要求不断提高，现有口服液生产车间为十几年前建设的车间，虽然通过多次改造，也已经落后于现有的规范，需

要新建口服液车间。

2、投资概算情况

项目估算总造价 23,960 万元,将分期建设,一期主要包括复方阿胶浆防伪技术改造项目总投资 4980 万元(固定资产投资 4830 万元,铺底流动资金 150 万元)和复方阿胶浆车间 GMP 技术改造项目总投资 2950 万元(固定资产投资 2250 万元,铺底流动资金 700 万元)。

3、项目截至目前建设情况

复方阿胶浆生产车间技术改造项目,是 2006 年 5 月 30 日召开的公司 2005 年度股东大会审议通过建设的项目,项目总投资为 23,960 万元,目前一期建设已投入近 6,000 万元,项目主体工程已完工。资金来源为公司自筹资金。

①公司于 2005 年 3 月 14 日召开的第四届董事会第十六次会议及 2005 年 6 月 18 日召开的 2004 年度股东大会,审议通过了《关于投资扩建生产车间议案》;

②公司在 2005 年实施扩建生产车间项目的过程中,通过调整施工设计方案,对进口设备采用招标方式,同时争取进口设备的减免税政策,使复方阿胶浆扩建项目总的投资额降为 23,960 万元,2006 年 4 月 25 日召开的第五届董事会第五次会议及 2006 年 5 月 30 日召开的 2005 年度股东大会,审议通过了《关于变更扩建生产车间投资额的议案》。

4、产品方案和建设规模

复方阿胶浆产品规格:20ml/支,技术规格:WS3-B-3079-98,包装规格:12 支/盒×30 盒/箱,生产能力:65,000 万支/年。

5、项目市场前景及经济效益分析

按照申报项目测算,项目达产后新增销售收入为 33,313 万元,利润总额为 7,093 万元。本项目的投资利润率为 22.2%,投资利税率为 45%,全部投资内部收益率为 28%,财务净现值($i=12\%$)为 27,209 万元,投资回收期为 6.73 年。

(二) 原料基地建设及改扩建项目

1、原料基地建设项目

(1) 项目实施的背景和必要性

①政策需要。随着传统医药产品的国际化,中药材 GAP 基地是中药生产的

“第一车间”，是中成药质量的源头，国家倡导并推行中药药材基地规范化、标准化的建设。

②战略需要。集中优势资源，聚焦阿胶主业，围绕主业进行产业链的延伸。阿胶是公司的主导产品，一方面市场需求量逐年增加，另一方面全国毛驴存栏量逐年下降，从而导致原料（驴皮）的供应紧张。

③以肉谋皮，控制资源。经过深入调查研究分析后公司认为，只有在原料基地或毛驴集中的地区进行集中屠宰，才能真正从源头上直接控制驴皮资源。

总之，通过基地+农户+龙头企业的模式，实施养殖、加工经济链条，提高驴的整体经济价值，从源头涵养资源、控制原料，确保企业持续发展。

（2）项目投资概算

项目估算总投资 9,900 万元，分项投资见下表：

序号	项目名称	预算投资 (万元)	备注
一	国内原料基地建设	3600	
1	内蒙赤峰原料基地	1100	养殖基地项目 100 万元，屠宰加工项目 1000 万元。其中屠宰加工项目分两期实施，一期 600 万元，二期 400 万元。
2	晋北原料基地	550	养殖基地 100 万元，屠宰基地 450 万元。
3	陕甘宁原料基地	650	养殖基地 100 万元，屠宰加工基地 550 万元。
4	岳普湖原料基地	1300	一期 800 万元，二期 500 万元。
二	乌头驴示范园	400	乌头驴的育种与推广。
三	国外原料基地建设	4500	
1	秘鲁原料基地	1500	一期投资额 500 万元，二期投资额 1000 万元。
2	埃及原料基地	1500	一期投资额 500 万元，二期投资额 1000 万元。

3	巴基斯坦原料基地	1500	一期投资额 500 万元，二期投资额 1000 万元。
四	驴基础科研	1400	
1	实验室建设	500	实验室建设所需仪器、设备、基础设施的费用。
2	科研投入	900	育种、繁殖、营养、育肥、饲养管理等。
	总计	9,900	

(3) 项目建设规划

原料基地建设项目，共涉及基地及屠宰加工建设、“乌头”驴示范园建设、国外原料基地建设、驴基础科研四个子项目。

①原料基地及屠宰加工建设

a、内蒙赤峰市原料基地

内蒙古赤峰市周边区域驴存栏量 62 万头（国家统计局 2005 年畜牧统计年鉴数据），可以建设原料基地，为当地农牧民提供技术、配种、培训等服务，同时，在赤峰市巴林左旗（该旗驴存栏量 15 万头）建立屠宰加工项目，辐射赤峰及周边区域，实施“以肉谋皮”策略，建立活驴、驴皮收购网络，达到控制区域驴皮资源的目的。

该项目实施后，年屠宰量可达 8 万头，驴肉加工 4000 吨，实现收入 7200 万元（按生肉 18 元/kg），利润 360 万元。

该项目一期投资 600 万元，二期投资 400 万元，到 2011 年完成。

b、晋北原料基地

山西省是我国驴存栏量排行前 10 位的省份，该省存栏 33.7 万头（国家统计局 2005 年畜牧统计年鉴数据），计划在山西北部地区建设原料基地。覆盖山西北部、河北及内蒙的部分地区，建立活驴、驴皮收购网络，控制资源。该项目建成后，年直接控制驴皮 4 万张，驴肉加工 2000 吨，实现销售收入 3600 万元（按生肉 18 元/kg），利润 180 万元。

该项目一期投资 100 万元，二期投资 450 万元，计划 2011 年完成建设。

c、陕甘宁原料基地

陕西、甘肃、宁夏三省的农户历来有养驴的习惯，甘肃省存栏量为 116.6 万头，陕西为 23.4 万头，宁夏为 16.1 万头（国家统计局 2005 年畜牧统计年鉴数据），甘肃东南部庆阳、平凉、天水、定西、陇南五市驴存栏量达 68 万头，计划在该区域建立原料基地，通过建立活驴、驴皮收购网络，辐射周边地区并控制丰富的驴皮资源。

该项目建成后，可直接控制驴皮 5 万张，加工驴肉 2500 吨，实现销售收入 4500 万元（按生肉 18 元/KG），利润 225 万元。

该项目一期投资 100 万元，二期投资 550 万元，计划 2011 年完成建设。

d、岳普湖原料基地

新疆喀什地区岳普湖县周边地区驴存栏量达 80 万头以上（国家统计局 2005 年畜牧统计年鉴数据），公司于 2005 年在该县已建立养驴示范基地。

岳普湖原料基地建设位于新疆喀什地区岳普湖县开发区，项目建成后，可直接控制驴皮 8 万张，加工驴肉 4000 吨，实现销售收入 7200 万元（按生肉 18 元/KG），利润 360 万元。

该项目一期投资 800 万元，二期投资 500 万元，计划 2011 年完成建设。

② “乌头” 驴示范园

为实施公司战略目标，同时配合人类非物质文化遗产项目实施，拟恢复传统阿胶的生产工艺，需发展养殖“乌头”驴以获取原料。该项目在东阿县境内，占地面积 50 亩，由东阿县政府无偿提供建设示范园一处，进行良种繁育、品种改良、技术服务。

实施计划：计划投资 400 万。该项目 2009 年动工，2010 年完工。以东阿县为中心示范，带动山东、河北及周边地区发展养殖“乌头”驴。采取“公司+基地+农户”，政府出台政策带动的模式，2010 年将东阿县作为养驴示范县，到 2015 年示范县的数量达到 4 个，项目建成后的 10 年内带动养殖“乌头”驴 4 万头。

③ 国外原料基地建设

中亚、南亚、南美、非洲的部分国家毛驴资源丰富，尤其是巴基斯坦周边国家，驴的存栏量约在 1000 万头以上。经公司国际贸易部的实地调查，以及通过使领馆的问卷反馈信息，所在国政府欢迎我公司去投资建设该类屠宰加工项目。

a、秘鲁原料基地

主要从事屠宰加工，驴皮采购，驴肉驴皮进口业务，阿胶半成品加工。计划投资 1500 万元，投资期限 3 年，2009 年完成一期工程，2010 年完成二期工程，2011 年完成三期工程。

项目投产后可控制驴皮 5 万张，驴肉加工 2500 吨。

b、埃及原料基地

主要从事屠宰加工，驴皮采购，驴肉驴皮进口业务，阿胶半成品加工。计划投资 1500 万元，投资期限 3 年，2009 年完成一期工程，2010 年完成二期工程，2011 年完成三期工程。

项目投产后可控制驴皮 5 万张，驴肉加工 2500 吨。

c、巴基斯坦原料基地

主要从事屠宰加工，驴皮采购，驴肉驴皮进口业务，阿胶半成品加工。计划投资 1500 万元，投资期限 3 年，2009 年完成一期工程，2010 年完成二期工程，2011 年完成三期工程。

项目投产后可控制驴皮 5 万张，驴肉加工 2500 吨。

④驴基础科研项目

a、实验室建设

包括天龙驴产业研究院实验室建设所需仪器、设备、基础设施的费用，预计投资 500 万元。

b、科研投入

主要用于养驴技术研究工作：繁殖技术、快速育肥技术、驴系列产品综合开发（驴肉、驴奶、驴骨胶原胶囊等）、胚胎移植技术、国内外优良驴品种引进、购买先进技术等。预计5年内累计投入科研资金900万元。

(5) 项目市场前景

社会经济飞速发展和财富的迅速积累，必然伴随着人民群众的物质文化生活更高层次的追求。对食品营养价值的要求也越来越高，已不满足过去对驴肉的感性认识。经研究证实，驴肉具有瘦肉多、脂肪少的特点，脂肪中不饱和脂肪酸的含量较高，可以减轻饱和脂肪酸对人体心血管系统的不利影响，而且驴肉是高蛋白、低脂肪的肉品，尤其是能降血脂和胆固醇的亚油酸、亚麻酸含量特别高，具有较好的食疗作用，驴肉作为中国老百姓餐桌上的消费品必然会日益增加。

项目	油酸 (%)	亚油酸 (%)	亚麻酸 (%)
驴肉	54	26.0	4.6
瘦猪肉	44	13.6	0.2
牛肉	38.8	5.8	0.7

2006 年驴肉严重供不应求，价格持续攀升，但是随着国家食品安全法颁布的无公害驴肉食品的规范要求，许多小屠宰点不符合无公害驴肉食品加工过程的和没通过肉食品加工 QS 绿色通行证的企业将被逐渐取缔，这将是驴肉走向大整合的时机，也是创立驴肉品牌的最好时机。

(6) 投资收益预测

按照申报项目测算，预计项目全部投产后，公司每年可屠宰 41 万头驴，产肉 2050 万吨，直接控制驴皮 41 万张，实现销售收入 2.2 亿元，按照肉食品行业平均利润率 5% 计算，可实现利润 1100 万元。

2、年产 200 吨传统阿胶项目

(1) 项目投资背景

①公司战略的需要：十一五期间公司立足“聚焦阿胶品类，开创主流人群，实现阿胶价值回归”的产品战略，推出高端新品牌阿胶—传统阿胶，在新高档消费人群中建立“滋补上品”的认知，使阿胶回归主流人群。

②阿胶价值回归的需要：历代著名医药学著作对阿胶原料的记载，均以“黑驴皮”所熬之胶为最佳。

宋代寇宗奭《本草衍义》：“驴皮煎胶……取乌色属水……”

明代李时珍《本草纲目》：“其胶以乌驴皮得阿井水煎成乃佳尔。”

明代陈嘉谟《本草蒙筌》：“之谓阿胶味甘……汲东阿井水，用纯黑驴皮。”

清代吴仪洛《本草從新》：“阿胶：用黑驴皮、阿井水煎成……”

清代陈修园《神农本草经读》：“阿胶以阿井之水，入黑驴皮煎熬成胶也。”“必用黑皮者，以济水合于心，黑色属于肾，取水火相济之意也。”

清代张志聪《本草崇原》：“阿胶乃滋补心肺之药也……驴皮主导肺气之虚而内入于肌。又，驴为马属，火之畜也，必用乌驴，乃水火相济之义。”

(2) 投资概算情况

本项目总投资3,766万元，其中固定资产投资3,317万元，铺底流动资金449

万元。固定资产投资中建筑工程投资1,213万元，设备购置1,232万元，安装工程392万元，其他费用480万元。

(3) 项目建设方案

采用传统生产方式、方法，取纯黑驴皮配以东阿深层岩溶泉水，直火熬制而成传统阿胶。阿胶传统工艺生产线的建成将形成独具特色的东阿阿胶文化（中医药文化传承的典范）。

(4) 产品方案和建设规模

产品规格:250g/盒、500g/盒，包装规格：8（16）块/盒*60盒/箱，生产规模：200吨/年。

(5) 项目市场前景及经济效益分析

按照申报项目测算，项目达产后正常预计年销售收入为13675万元，利润总额为4103万元，税金2858万元，本项目的投资利润率为82%，投资利税率为149%，全部投资内部收益率为49.9%，财务净现值(i=15%时)为11,122万元，投资回收期为2.6年。

3、年产600吨阿胶新剂型项目

(1) 项目投资背景

阿胶是传统名贵中药，疗效确切，但传统阿胶存在服用不便、剂量难以控制的缺点，这些问题限制了阿胶的使用和推广。

根据市场调研，为扩大阿胶的使用和推广，需要建设阿胶颗粒剂生产项目，以满足市场需要，推动阿胶产业和公司发展。

(2) 投资概算情况

本项目总投资4,921万元，其中固定资产投资4198万元，铺底流动资金723万元。固定资产投资中建筑工程投资929万元，设备购置2,157万元，安装工程542万元，其他费用570万元。

(3) 产品方案和建设规模

① 阿胶补血颗粒

产品规格:4g/袋，技术规格:应符合部颁标准[WS₃-B-2535-97]的要求，包装规格：4g/袋×30袋/盒×30盒/箱，生产规模：300吨/年（7500万袋）

② 复方阿胶颗粒

产品规格:4g/袋, 技术规格:符合部颁标准[WS₃-B-2535-97]的要求, 包装规格:4g/袋×30袋/盒×30盒/箱, 生产规模:300吨/年(7500万袋)

(4) 项目市场前景及经济效益分析

按照申报项目测算,项目建设完成后,形成年产阿胶新剂型600吨的生产能力,新增销售收入13551万元,利润总额3419万元,税金2619万元,本项目的投资利润率为52%,全部投资内部收益率为41.4%,投资回收期为3.2年。

4、保健品改造项目

(1) 项目投资背景

公司战略需求:根据公司十一·五战略规划,为落实公司单焦点多品牌的成长模式,打造保健品新品牌,促进公司战略目标实现。

随着保健品年销售量不断增长,现有生产能力已经不能满足市场需要。

根据国家对保健品生产GMP要求,现有水晶枣车间已不能满足规范要求。

公司将收购山东东阿阿胶保健品有限公司剩余40%股权,截至2007年6月30日,收购正在进行中,收购完成后,保健品公司将成为公司全资子公司。

(2) 投资概算情况

本项目总投资4,988万元,其中固定资产投资4,237万元,铺底流动资金751万元。固定资产投资中建筑工程投资1,257万元,设备购置1,909万元,安装工程481万元,其他费用590万元。

(3) 产品方案和建设规模

① 阿胶水晶枣

产品规格:100g/袋,包装规格:12袋/盒×6盒/箱,生产规模:3000吨/年

② 阿胶口服液

产品规格:20ml/支,包装规格:30支/盒×12盒/箱;生产规模:5000万支/年

③ 阿胶元浆

产品规格:30ml/瓶,包装规格:20瓶/盒×6盒/箱,生产规模:5000万支/年

④ 阿胶软胶囊

产品规格：0.5g/粒，包装规格：12 粒/板×10 板/盒×8 盒/箱，生产规模 8000 万粒/年

⑤阿胶补钙软胶囊

产品规格：0.5g/粒，包装规格：12 粒/板×10 板/盒×8 盒/箱，生产规模：5000 万粒/年

(4) 项目市场前景及经济效益分析

按照申报项目测算，项目正常达产后，年销售收入为31877万元，利润总额为4782万元，税金 5084万元，本项目的投资利润率为72%，全部投资内部收益率为43.95%，财务净现值(i=12%时)为13,456万元，投资回收期为2.8年，具有很好的盈利能力。

(三) 营销网络终端建设项目

1、项目实施背景和必要性

为了实现五年再造东阿阿胶的目标，实现东阿阿胶持续发展的战略，必须要建立具有核心竞争力的销售终端策略。据此，结合市场实际情况，作出以下终端建设实施方案：

(1) 为山东定位。定位山东，把山东打造为“阿胶之乡”，让阿胶成为山东的名片，从而构筑区域心智资源。

(2) 占领制高点。按照公司五年增长战略，应在山东省内持续高投入，占领省内的各类制高点。

(3) 保健品市场容量巨大，公司在此领域有巨大增长潜力。保健品是公司“五年再造东阿阿胶”重要支柱之一。但由于前期硬终端建设投入严重不足，导致保健品销售增长缓慢。基于成长需要，保健品将借助以上终端网络建设，在未来几年实现销售收入的跨越式增长。

2、项目投资概算

项目计划投资 18300 万元，具体如下：

单位：万元

终端类型	数量	总投入
特殊终端店中店	474	5156

商超店中店	560	10798
医药连锁专柜	2805	2346
合计	3839	18300

具体实施计划

为了实现各类型终端的建设速度，保证建设和运行质量，东阿阿胶将建立高效的组织机构，按照标准化流程和规范建设，专业化地进行运营监管，分步骤地持续投入，做到边投入，边产出。

各终端的具体设置投入计划如下：

① 特殊终端店中店的建设方案和投入计划

计划在山东省内及其它条件成熟的周边地区，设立店中店 474 家，具体如下：（单位：家）

特殊终端店中店设置进度				单位：家
2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	合计
64	196	144	70	474

② 商超店中店建设

为统一商超终端 VI 形象，建设以山东为核心，逐步延伸到覆盖全国的保健品销售网络。计划在四年内完成 560 家商超店中店的建设工作，具体如下：

商超店中店设置进度				单位：家
2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	合计
50	210	240	60	560

③ 医药连锁专柜建设

公司计划四年内在全国建立 2805 家药店内设立专柜，打造东阿阿胶强势终端，具体如下：

医药连锁专柜设置进度				单位：家
2008 年	2009 年	2010 年	2011 年	合计
60	1185	1200	360	2805

3、项目投资收益预测

根据投入进度计划、运营费用、产出预测，汇总出如下投资成本及收益汇总

表：

单位：万元

终端类型	数量	总投入	产出金额
特殊终端店中店	474	5156	10116
商超店中店	560	10798	22741
医药连锁专柜	2805	2346	11006
合计	3839	18300	43863

通过测算，可以看到：

①在从 2008 年至 2011 年 4 年的投资期内，投入金额 18300 万元，期间，产出 43863 万元。

②OTC、保健品终端网络建设，是公司的战略性投入，直接支持十一五规划的实现。上述终端建设后，更加贴近高端主流人群，有利于积累品牌价值。

（四）新产品研发项目

1、项目投资概算及运用

本项目总投资 6165 万元，具体如下：

研究项目	金额
质量标准的提高研究、药理机理研究	700 万元
阿胶方便剂型产品的开发	1000 万元
阿胶古典经方的产品开发	1000 万元
传统阿胶工艺研究和标准提高	300 万元
驴骨胶原肽产品开发及驴的综合开发	2000 万元
食品及保健食品的开发项目	1165 万元
合计：	<u>6165 万元</u>

2、项目实施背景

公司“十一五”发展战略明确指出，集中优势和资源，聚焦阿胶主业，做大阿胶品类，实施主业导向型的单焦点多品牌的发展战略，打造阿胶高端品牌形象，延伸产业链条，通过继承、创新引领阿胶行业发展，推进阿胶现代化、国际化进程。为此，我公司将在继承和发扬中医药优势和特色的基础上，充分利用现代科学技术的方法和手段，借鉴国际通行的医药标准规范，深入研究药物的作用机理，建立国际认可和广泛接受的现代中药研究、开发体系，并争取使之成为国际传统药物研究开发的标准规范；提高公司产品的现代科技含量和市场竞争能力，研究开发能够正式进入国际医药市场的中药产品，推进阿胶的国际化进程，使国际市场成为企业的新的经济增长点。

3、具体的研究课题

为此，我公司作为国内阿胶行业的“领军企业”，进行中药的开发研究，开发拥有自主知识产权的产品，是历史发展赋予我们的不可推卸的责任。具体的研究课题主要包括：

(1) 质量标准的提高研究、药理机理研究项目：主要进行复方阿胶浆指纹图谱和阿胶补血颗粒指纹图谱的研究；阿胶系列其他中成药品种质量标准的提高研究；阿胶特征 DNA 鉴别技术深入研究；阿胶农残、重金属等质量评价指标的建立；阿胶有效成分的分离及药理机理的阐述。

(2) 阿胶方便剂型产品的开发：改善使用阿胶中的诸多不便，着眼于患者的需求变化，彻底改变阿胶的块状剂型几百年不变的老传统。积极利用现代制药工艺技术，把阿胶传统的熬制工艺和加工炮制工艺结合起来，研制、开发出具有现代制药技术特点的阿胶速溶方便产品。

(3) 阿胶古典经方的产品开发：在祖国历代医药文献中，记载着为数众多的阿胶补益调理与延年益寿经典古方，这些古方，具有调整阴阳、补养气血、健脾益胃、滋肾填精等功效。根据历代医药文献检索，以整理出含阿胶经典古方 356 个之多，其中具有市场潜力的复方就有上百种，为此公司计划从中筛选符合市场需求，前景好的古典经方 3-5 个开发成新产品。

(4) 传统阿胶工艺研究和标准提高项目：阿胶生产历史悠久，经过世代阿胶人的实践和探索，最终总结形成了传统的阿胶制备工艺，随着工业化进程的加快，现代的阿胶生产在沿袭传统工艺的基础上加以改进，原始的手工作坊生产模

式逐步被现代化大生产所取代。身怀绝技的老胶工日渐稀少，传统手工式制胶技艺濒临失传。阿胶作为“国药瑰宝”，浓缩了几千年传统的阿胶历史文化，是中华民族集体智慧与文明的历史结晶，理应得到传承和有效保护。为此将进行传统阿胶工艺的开发以及质量标准的研究，能使阿胶在实用性与文化性的潜力优势得到更好的发掘，将成为公司发展阿胶事业的一大亮点。

(5) 驴骨胶原肽产品开发及驴的综合开发项目：阿胶的主要功能性成分之一——胶原蛋白肽类，被证实具有很好的美容养颜，延年益寿等多种生物学功能活性。而驴骨胶原蛋白肽在来源及生理活性方面比驴皮胶原肽还具有相对的优势，且目前市场上无驴骨胶原蛋白肽类产品面市，为此公司着手该类产品的研究，提取驴骨胶原蛋白肽，做相应的功能实验，并申请新资源保健品，利用驴骨胶原蛋白肽，针对市场进行差异化保健食品或化妆品开发。其次是驴资源的综合开发，包括驴血、驴肉、驴奶、驴鞭的开发。针对驴血、驴肉、驴奶、驴鞭的性质，调研开发食品及保健食品。

(6) 食品及保健食品的开发项目：从上世纪 80 年代起步的我国保健品行业，在短短十几年时间里，已经迅速发展成为一个独特的产业。到 2000 年，我国保健品产值达到 500 亿元，利税 100 亿元，保健品生产的企业总数、产品品种、年产值和实现利润已占医药类企业总量的 50% 以上，成为中国工业经济新的增长点之一，国民经济的一个新兴行业。2006 年我国保健食品年销售额达到 500 亿元，权威部门预计到 2010 年将达到 1000 亿元。中国保健食品发展前景将非常广阔。为此通过文献检索及市场调研反馈，从中筛选符合市场需求，前景好的 5-10 个食品、保健食品项目分期开发。

4、项目对公司发展的影响

本项目将使公司的研发实力得以迅速提升，加快新产品的开发进程，形成可持续的技术创新能力，强化和完善公司现有的研发、生产和销售一条龙的产业链条，形成“生产一代、培育一代、储备一代”的产品结构，增强公司的核心竞争力。

新产品开发是一项高风险的工作，但我公司确立了明确的企业产品研发思路，并运用科学的管理手段，保证产品在开发过程中的能够科学决策，提高效率，规避风险，为企业节约资金，提高研发水平和能力，为企业提供良好的产品平台。

二〇〇七年十一月九日