

沉香生物结香及深加工

项目商业计划书

编制单位：北京汇智联恒咨询有限公司

编制日期：二〇一八年七月

报告目录

报告目录.....	1
图表目录.....	4
第一章 摘要.....	6
第一节 公司介绍.....	6
第二节 产品和服务.....	6
第三节 市场定位.....	6
第四节 竞争情况.....	7
第五节 管理团队.....	8
第六节 资金需求和资金筹措方法.....	8
第二章 项目产品与服务.....	9
第一节 项目产品简介.....	9
第二节 项目产品特点与优势.....	11
第三章 市场及可行性必要性分析.....	14
第一节 行业背景及相关政策.....	14
第二节 行业现状分析.....	19
第三节 产业市场空间分析.....	20
第四节 项目必要性及可行性分析.....	21
第四章 项目商业模式及盈利模式.....	26

第一节	商业模式概述.....	26
第二节	商业模式优势及可行性分析.....	26
第三节	盈利模式.....	27
第五章	市场与营销.....	29
第一节	营销策略.....	29
第二节	市场计划.....	30
第三节	营销模式.....	30
第四节	市场联络.....	30
第六章	融资计划.....	32
第一节	融资方式.....	32
第二节	资金使用计划.....	32
第三节	资金退出.....	33
第七章	组织机构及薪酬制度.....	35
第一节	组织机构设置.....	35
第二节	薪酬制度.....	37
第八章	项目的经济效益分析.....	38
第一节	项目收入结构.....	38
第二节	项目成本结构.....	39
第三节	投资项目未来 5 年的现金流量预测.....	41
第四节	投资回收期.....	44

第九章	风险因素及应对措施.....	45
第一节	风险因素.....	45
第二节	应对措施.....	46
第十章	结语.....	47
第一节	经济效益的结论.....	47
第二节	社会效益的结论.....	47
第三节	市场消化能力的结论.....	47

图表目录

图表 1：国内竞争厂商.....	7
图表 2：睿雅沉香核心技术团队.....	8
图表 3：睿雅沉香人工造香.....	9
图表 4：沉香生态园.....	10
图表 5：四季常青的沉香树.....	10
图表 6：生物结香八个月成果.....	11
图表 7：生物结香三年成果.....	11
图表 8：人工结香.....	11
图表 9：企业曾获技术奖项.....	12
图表 10：企业相关技术专利情况.....	13
图表 11：沉香产业相关政策.....	15
图表 12：国家林业局重点实验室建设规范.....	17
图表 13：沉香产业解析.....	20
图表 14：商业模式.....	26
图表 15：资金使用计划 单位：万元.....	32
图表 16：三种主要资金退出方式对比.....	34
图表 17：组织机构图.....	36
图表 18：固定资产折旧表.....	40

图表 19：项目投资现金流量表 万元.....	42
图表 20：投资项目主要经济技术指标.....	47

第一章 摘要

第一节 公司介绍

公司名称：****生物科技（广州）有限公司

法定代表人：****

注册地址：广州市白云区太和镇北太路*****

联系电话：****

第二节 产品和服务

公司主营业务为沉香生物真菌结香剂，现阶段已经和 5 家沉香种植大户建立合作关系，公司全额出资植菌造香费用，目前已经造香达到 300 亩，建立了自己沉香结香示范基地，其中有 50 亩结香时间已经达到 9 个月。

第三节 市场定位

****生物科技有限公司沉香研发团队长期从事沉香的应用和开发研究，现有研究员 1 名，副研究员 2 名，高级工程师 1 名，博士学位 5 名，博士后 1 名；完成了与沉香相关课题 15 项，包括 4 项国家自然科学基金项目，3 项广东省自然科学基金项目，2 项广东省产学研合作项目，1 项广东省科技计划重点专项；已发表沉香相关论文 40 余篇，申请国家发明专利 15 项，其中授权国家发明专利 12 项。

沉香研发团队在沉香结香技术及品质鉴定与评价方面取得了重要研究成果。从 400 余株沉香内生真菌中筛选出具有显著结香效果的 3 株内生真菌，建立并获得了“沉香结香专利技术”，该技术具有周期短、产量高、成本低、品质好等优

点，是一种极具推广价值的结香技术，生产的沉香品质已达到了天然黄格水平，单产高达 1.75 公斤/株，处于国内外领先水平。同时，还建立了一套完善的沉香品质评价标准，可快速鉴别沉香品质，可对国内外沉香产品开展鉴定业务，相关技术已在广东和马来西亚等东南亚国家获得推广应用。

第四节 竞争情况

现阶段我国沉香产品市场需求巨大，但由于沉香产品的产量限制影响了我国沉香产业的发展，但随着人工培养技术的快速发展，我国沉香行业又迎来了新的发展机会。目前在沉香结香领域出现了多种的结香方法，除了传统的冷铁和热铁结香方法外，近年出现有化学结香法和最新的真菌结香法，在安全性和效果上都要明显优于其他方式，并迅速在市场上占有一定的影响力。由于市场需求的不断增加，沉香产业链各环节竞争都较为激烈，而香生物真菌结香剂市场中企业相对较少，竞争相对缓和，这就使得我公司的产品凭借自身技术，在市场上具有较强影响力。

图表 1：国内竞争厂商

国内厂商	
1	东莞市宇植沉香生物科技有限公司
2	东莞市华霖沉香生物工程有限公司
3	海南香树沉香产业股份有限公司
4	中山市合一沉香生物科技有限公司
5	惠州市新圆沉香种植发展股份有限公司
6	茂名市和泰沉香种植有限公司
7	香港沉香科技国际(集团)有限公司

第五节 管理团队

****，研究白木香树人工结香多年，现和国内某国家级实验机构共同研发生物真菌结香剂，已经获得成功，并运用到了生产中。

图表 2：睿雅沉香核心技术团队

图略

第六节 资金需求和资金筹措方法

本项目共需资金 5000 万元，其中自有资金 4000 万元，需要融资 1000 万元。

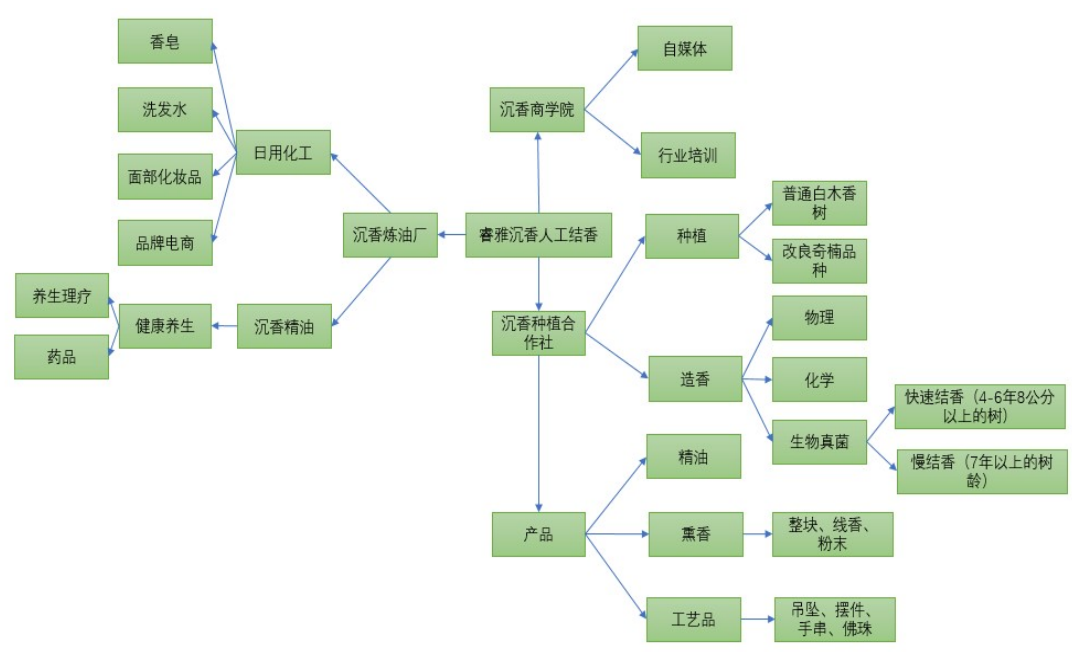
第二章 项目产品与服务

第一节 项目产品简介

本项目主营业务为沉香生物真菌结香剂，该产品主要和国内某国家级实验机构共同研发的，已经获得成功，并运用到了生产中。本项目主要业务有：

- 1、建立自己沉香结香示范基地及精油提炼工厂，通过自主培养的沉香，进行再加工生产，做出自有沉香产品品牌，主要包括日用化工，沉香精油等等；
 - 2、联合沉香种植户，进行沉香结香技术指导
- 凭借公司先进的结香技术，对种植户进行结香技术指导，联合下游化妆品企业，整合上下游资源，搭建沉香产业线上综合性平台。
- 3、创办沉香商学院，给相关联的企业做产业培训。

图表 3：睿雅沉香人工造香



图表 4：沉香生态园

图略

沉香的特质

沉香并不是一种木材，而是树脂和木质的固态凝聚物。它的生命没有另一种“树脂化石”琥珀那么久远，但通常也需数十年数百年的光阴。待到树脂累积和硬化到一定程度，将此部分取下，去除木质部分，即是沉香。沉香树脂密度大，当树脂的含量超出 25%时，任何形态的沉香，不论是片、块、粉末，均会沉于水，“沉香”之名，正是出于这一特质。

沉香的医药和文化属性

沉香不仅是“香中之王”，数千年来，其还被证明在安神、养气、滋阴、补肾、抑菌等诸多方面拥有良好的中医疗效，而其天然的属性和成因又因与中华传统哲学文化和智慧的不谋而合更是让其被称为中华优秀传统文化的一大瑰宝。沉香因质地名贵、稀有，天然、有机，其还被冠以了“植物中的钻石”美誉。

也因为沉香不仅具有良好的药用价值，加上其本身的稀有和所蕴含的独特文化内涵，许多文人雅士和投资人士还将其当作收藏品进行收藏与投资。

图表 5：四季常青的沉香树

图表 6：生物结香八个月成果

图略

图表 7：生物结香三年成果

图略

第二节 项目产品特点与优势

一、产品特点

在自然界的白木香树中，只有极少数的个体会产生沉香树脂，通常的观点是受到外伤；如鼠啃虫咬，病菌侵蚀、台风击断，人工砍伐等因素，沉香树出于自身的愈伤机制，会分泌出特殊的树脂来保护自己。通过受伤等偶然因素导致一些外部物质或力量介入沉香树的新陈代谢过程，致使沉香树芯发生了非正常的酶转化，促使白木香树产生了沉香树脂。目前的人工诱导结香技术，基本上都是基于上述机制或理论。

图表 8：人工结香

图略

沉香是植物中的黄金，物以稀为贵，所以被誉为古时的“众香之首”。在美容护肤中，沉香占着重要地位。皮肤科和美容方面的应用，沉香多用于嫩白肌肤，

防止慢性美容疾病黄褐斑。

沉香在化妆品中的应用：沉香挥发油香气浓郁，是上等的香料，可用来制作高级香水、香皂、香精和化妆品。沉香提取物对透明质酸酶的抑制表明，它在使用中可有效抑制透明质酸的分解，因而有皮肤保湿作用;沉香提取物对毛发生长有促进作用，可用于生发制品。

二、项目优势

1、本项目主营的沉香生物真菌结香剂是由研究白木香树人工结香多年的****，和国内某国家级实验机构共同研发的，已经获得成功，并运用到了生产中。目前技术在国内属于领先水平，产品性能优质，结香效果较为显著。

2、本项目已经和 5 家沉香种植大户建立合作关系，公司全额出资植菌造香费用，目前已经造香达到 300 亩，建立了自己沉香结香示范基地，其中有 50 亩结香时间已经达到 9 个月。

项目具有丰富的原料资源，为后期沉香产品的再加工及生产，提供良好的资源优势，再加上本项目和国家级实验机构的合作，属于强强战略联合，具备明显的技术优势。

3、本项目拥有较强的技术基础，公司在沉香结香领域具有雄厚的技术基础，曾经获得业内相关机构的高度认可，产品在同类产品中具有明显的技术优势，项目建成后批量化生产将进一步摊销降低产品的技术研发成本，让企业在长期发展中更具优势。【以下获奖及技术专利情况请相关部门根据实际情况进行填写】

图表 9：企业曾获技术奖项

获奖日期	内容

图表 10：企业相关技术专利情况

获得日期	内容

第三章 市场及可行性必要性分析

第一节 行业背景及相关政策

一、行业背景

本项目发起的主要缘故是由于沉香产业存在以下集中壁垒，本项目将打通壁垒，让沉香产品走进百姓人家。

1、技术壁垒

在沉香苗木培育、种植及结香等方面都需要较高的技术水平和研发实力。因此，沉香产业有较高的技术和人才壁垒，如果产品品质达不到下游客户的要求，企业难以拓展较大市场份额，将影响沉香产业的业绩及未来的成长空间。

我国沉香产业经过多年的发展，种植和深加工技术正逐步趋于成熟，但结香技术普及率不高，普通农户并都具备种植、培育沉香树的能力，而且种植了大规模面积的白木香树。全国有注册的沉香种植合作社大约有 280 多家，尤其在广东的茂名市，广西的玉林市，南宁市，以及海南省等地区，就有许多合作社都种植了上万亩的白木香树。白木香树成林，现有常用的结香技术绝大多数是用物理创伤法，缺点是结香时间长，沉香的产量低。由于缺少成熟的结香技术，给沉香合作社和沉香种植大户造成了很多的困惑，找不到正确的方向，在这里形成了一个瓶颈。

由于结香技术的壁垒高，导致整个沉香行业结香慢、产出率低，再加上近些年市场意识到沉香健康养生的价值，对其需求日益增加，使得沉香野生资源越来越少，优质沉香也越来越难寻。

本项目主营沉香生物真菌结香剂，主要和国内某国家级实验机构共同研发的，是沉香结香技术的一大突破，通过技术手段攻克结香难题，协助树农完成结香，推动整个产业升级。

2、销售网络壁垒

沉香产业的发展，有赖于公众对沉香价值的认可。由于沉香资源的稀缺性，沉香产品以前都是作为艺术品出现在拍卖会上，经过近年来的发展，沉香产品的投资门槛有所降低，尤其是随着人民生活消费水平的逐年提高，消费者消费意识日趋理性，沉香产品已经从“奢侈品”逐渐转向平民投资消费市场。

3、资金壁垒

在沉香种植、生产过程、销售网络等多方面实现规模化经营，是沉香原料生产企业做大做强的主要途径，且围绕沉香种植、加工、流通、收藏、药用等几个环节，都可以形成一个产业链，因此，长期、稳定的资金投入是实现目标的重要保证。资金实力不足将成为企业进入沉香产业的壁垒之一。

本项目将整合沉香产业上下游资源，创办商学院，对产业链企业进行专业知识及营销方面培训，搭建沉香行业统一交易规模的平台，打破以上行业发展壁垒，让沉香产业走向平民化消费。

二、相关政策

（一）沉香产业相关政策

图表 11：沉香产业相关政策

序号	政策名称	颁发机构	相关内容
----	------	------	------

1	《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006-2020）》	国务院	明确了生物技术作为科技发展的五个战略重点之一。
2	《关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	国务院	将生物产业列入战略性新兴产业。
3	《中药材保护和发展规划（2015-2020年）》	工信部、中医药局、发改委、科技部、财政部等十二个部门	到 2020 年，中药材资源保护与监测体系基本完善，濒危中药材供需矛盾有效缓解，常用中药材生产稳步发展；中药材科技水平大幅提升，质量持续提高；中药材现代生产流通体系初步建成，产品供应充足，市场价格稳定，中药材保护和水平显著提高。
4	《中医药健康服务发展规划（2015-2020年）》	国务院	到 2020 年，基本建立中医药健康服务体系，中医药健康服务加快发展，成为我国健康服务业的重要力量和国际竞争力的重要体现，成为推动经济社会转型发展的重要力量。

（二）国家林业局批准发布沉香行业标准

2017 年 10 月 27 日，国家林业局发布 2017 年第 18 号公告，国家林业局批准发布包括沉香行业标准在内的 48 项林业行业标准，自 2018 年 1 月 1 日起实施。

图表 12：国家林业局重点实验室建设规范

序号	标准编号	标准名称	代替标准号
1	LY/T 2891-2017	国家林业局重点实验室建设规范	
2	LY/T 2892-2017	平原绿化工程建设技术规范	
3	LY/T 1690-2017	低效林改造技术规程	LY/T 1690-2007
4	LY/T 2893-2017	林地变更调查技术规程	
5	LY/T 2894-2017	国有林场综合评价指标与方法	
6	LY/T 2895-2017	国有林场抚育间伐施工技能评估规范	
7	LY/T 2896-2017	大熊猫种群遗传档案建立技术规程	
8	LY/T 2897-2017	天然林保护工程生态效益评估数据获取方法	
9	LY/T 2898-2017	湿地生态系统定位观测技术规范	
10	LY/T 2899-2017	湿地生态系统服务评估规范	
11	LY/T 2900-2017	湿地生态系统定位观测研究站建设规程	
12	LY/T 2901-2017	湖泊湿地生态系统定位观测技术规范	
13	LY/T 2902-2017	岩溶石漠生态系统服务评估规范	
14	LY/T 2903-2017	荒漠生态系统观测场及长期固定样地的分类和编码	
15	LY/T 2904-2017	沉香	
16	LY/T 2905-2017	竹缠绕复合管	
17	LY/T 2906-2017	美国白蛾核型多角体病毒杀虫剂	

此次沉香行业标准的发布对于规范和净化我国沉香市场，促进产业的升级健康发展都有着积极意义。沉香产业发展格局将不断得以完善和健全，规范健康的市场秩序也将有望就此形成。沉香企业生产也将逐渐走上标准、专业、规模化生产，保证沉香制品的品质，推动沉香产业健康有序发展。

（三）《广东省推动中药材保护和发展实施方案（2016-2020 年）》重点任务中提出以下几点

1、加强优质中药材生产与示范

建设濒危稀缺岭南中药材种植养殖基地。开展 20 种重点保护和发展的珍稀濒危特色中药资源评价、保护及繁育技术研究。针对铁皮石斛、沉香、降香、檀香、化橘红、牛大力、牛樟芝、金毛狗脊、广地龙、红豆杉、金线莲、两面针、毛冬青、独脚金等 10-15 种稀缺药用动植物资源，进行驯化栽培关键技术研究，加快人工繁育，有效降低对野生资源的依赖程度。

加强岭南中药材良种繁育基地建设。加快推广和使用我省中药材优良品种，包括铁皮石斛、沉香、阳春砂仁、巴戟天、化橘红、广佛手、仙人草、广陈皮、广金钱草、牛大力、广藿香、穿心莲、溪黄草、天然冰片、青蒿等珍贵稀缺和大宗岭南药材，建设优良品种种子种苗专业化规模化繁育和推广基地，从源头上保证中药材的优质生产。建成 2 个国家基本药物所需中药材种子种苗繁育基地，为全省中药产业发展提供有力保障。争取良种繁育基地建设项目列入国家种子种苗基地建设计划。

2、加快中药材生产技术创新

开展岭南中药材安全生产与可持续发展关键技术研究。加强岭南中药材连作障碍的成因及其缓解技术研究，开展铁皮石斛、沉香、牛樟芝等生产技术研究，实现沉香结香、牛樟芝种植等技术突破。开展病虫草害绿色防治技术与示范应用研究，建立中药材病虫草害绿色防治技术体系和生态防治技术。开展化学农药与

生长调节剂限量使用、农残代谢、重金属污染及其对药材质量与生态环境影响的研究，形成中药材栽培中农药限量使用与重金属安全性评价技术体系

3、加强中药材生产质量保障体系建设。

（1）提高和完善岭南中药材标准。加强中药材行业标准、国际标准研究，加快推进制（修）订岭南药材国家标准、地方标准、企业标准等技术标准，建立岭南药食两用中药材安全性质量控制标准。完善铁皮石斛、沉香、牛樟芝等特色资源产业标准体系、标准信息服务平台建设和国家级、省级标准化示范建设。集中力量，整合资源，进一步提升南药的广东省地方药材质量标准，以及岭南药材资源可持续发展能力，完善岭南药材可持续开发利用体系。

（2）加快中药材追溯体系建设。继续完善以铁皮石斛、沉香等珍贵稀缺中药材交易市场的中药材流通追溯体系建设，加强岭南常用大宗中药材全过程追溯体系建设。开展中药材种植基地地理信息系统与资源监控体系建设。

第二节 行业现状分析

目前我国沉香产业的发展处于起步阶段，我国涉及沉香产业的企业数量不多，较为分散，整体规模不大，中小微企业较多，达到一定规模并拥有种植、加工、销售全产业链的企业较少。此外，近年来随着政府的大力扶持以及不断增长的市场需求，一些拥有一定资本实力的公司基于对我国沉香产业长期看好的预期也开始进入该领域，争夺市场份额，导致行业竞争日趋激烈。同时，由于沉香行业未有相应的国家标准出台，使市场上存在产品良莠不齐、以次充好的现象，给行业的良性发展带来了一定的负面影响

第三节 产业市场空间分析

沉香产业涵括面广，覆盖农业、工业、文化业。其中沉香文化业贯穿产业的始终，是沉香产业的重要组成部分。

图表 13：沉香产业解析

沉香农业	育种、育苗、种植。（涉及各种沉香植保工具、营养液、农药、采香工具等）
沉香工业	制药、制茶、香料加工、精油加工、工艺品加工、保健品、化妆品、日用品等
沉香文化业	香席、香道礼仪、沉香文化、沉香艺术品、沉香文物、沉香相关非物质文化遗产

由于沉香巨大的价值，催生了千亿级规模的沉香产业。目前全世界沉香及其直接加工产品的贸易额达 200 亿元以上。国内每年对于沉香的需求量约为 50 万公斤，而 80%需要依赖进口。随着各国对于沉香实行严格的资源保护与出入境管制政策，进口沉香价格一路走高。目前国内市场上好沉香价格已超过 3000 元/公斤，特级品沉香每公斤则价值 3 万多元，最高的可达 20 万元/公斤。

根据中国濒危物种进出口管理办公室的统计数据显示，目前宗教用香和中东地区沉香精油等需求极其旺盛，且在未来 20 至 40 年内呈快速增长态势。开发沉香系列产品及其附属产品市场较大，产值可达千亿元人民币。沉香产业的发展对于以及医药健康、农民增收、农民就业等方面非常有利，还可提升企业在当地的

知名度与美誉度。

第四节 项目必要性及可行性分析

一、项目的必要性

1、沉香本身的经济价值

沉香树的用途广泛，经济价值高。其所结香可以入药和做香料，其树皮坚韧特强，是高级纸的原料。其种子可榨油，用于食品、保健品等，其花可采收制浸膏，木材可用作建筑梁柱，或雕刻高级家具、用具等。而沉香的经济价值体现在沉香收藏投资方面。其原因在于：

1) 实用价值高

现代研究表明，沉香的药性在于其含挥发油成分，挥发油具有镇静作用。因此沉香可通经脉安心神，解除精神抑郁，提神醒脑，镇静止痛。沉香的味道清柔甘醇，能够使人安神、平气，可帮助人修身养性。

此外，沉香还是一种高级香料，与檀香、龙涎、麝香并称为四大香料之一。其沉香香味独特，且无法用科技手段人工合成。不同的产地、不同的品质、不同的品级，沉香的香味都不同。事实上，没有任何两块沉香是一模一样的，无论是味道还是形状都会有所出入。

2) 资源稀缺

历史上，我国的海南、广东、广西、云南省及香港、台湾等地区都是沉香产地。沉香的形成需要经过漫长的结香期，正常情况下至少需要经过几至几十年的结香期，顶级沉香的结香期要数十年甚至数百年，加上我国用香历史悠久，到近

代早已消耗得差不多了。近年来，各地对于沉香的掠夺式采伐，导致各产地的野生沉香已基本绝迹。

现在在广东、海南等地已有沉香的种植基地，种植而得的沉香与传统沉香便有不同。一般而言，沉香树一年生苗，茎高 50-70 厘米，一般种植 3 年后生长茂盛，可以采叶制作保健茶；3-4 年开花结果，果实能提取精炼油，是重要的

药用化工原料；8-10 年后生长较快，可通过现代技术结香。很多种植户为了早日收回资本，往往在沉香结香十年就进行开采，这和这野生的长了百年的沉香比，质量较野生百年的沉香相差较大。随着人们生活水平的提高，市场对于

沉香的需求也越来越大，供需的极度不平衡导致沉香价格快速上涨。因为沉香不仅产量低，存世量也是逐渐减少，市场上更是难觅顶级沉香。在收藏界，沉香收藏也变成新宠。据不完全统计，目前收藏投资沉香的人数已有十几万，主

要集中在我国北京、上海、广州和东南亚等地。

3) 文化内涵高

根据西方心理学中马斯洛需求层次理论，人在满足了较低等级的需求后，便会转而追求更高层级的需求，即从最初的物质需求逐渐到最后的精神需求。随着人们生活水平的提高，人们不仅注重商品的实用性，同样也关注其文化价值。而在收藏界，更是如此。收藏品的价值已脱离了其本身的实用价值，人们更看重的是其背后所承载的文化价值。

而沉香不仅因为具有极高的实用价值，还有极深的文化内涵。因此受收藏界的热捧。沉香艺术品特别是与字画、琴瑟、书房器物等与传统文化紧密结合的沉

香文玩艺术具有很高的收藏和投资价值。

2、市场发展的需要

天然沉香产量与沉香市场需求量之间的严重失调，是人工培植沉香现象火爆的主要原因。人工培植技术最早是日本人在越南开发，用于栽培药用沉香的。后来这种技术被国人引进，除了药用以外，也被用于收藏市场。现在国内已有多家公司投资在海南、广东等地种植沉香，越南亦有人工沉香的栽培，未来人工沉香势必会成为沉香市场的主力。

3、项目建设有利于市场规范化发展

“十香九假”，目前沉香市场假货横行，又缺乏专业的鉴定机构和监管机构，一些诚信商家开始了走上了沉香品牌化发展的道路，用品牌信誉保障其沉香的高品质，同时，随着人们对沉香的了解越来越深入，假沉香的前景势必越来越暗淡。未来的沉香市场必然会重新洗牌，讲诚信有品牌的高品质沉香商家会被市场认可而保留下来，一些无品牌低品质的假沉香则会逐渐消失，退出历史舞台。本项目包括沉香商学院的创建，建立管理系统，对产业上下游进行行业培训，提高人们对沉香的进一步认知，有利于沉香市场规范化的发展。

二、项目可行性分析

项目的主要工作思路与设想：种植沉香、建立沉香基地；创办沉香商学院、建立管理系统、对产业上下游进行行业培训；销售沉香制品；推广沉香自主品牌等。

1、资源优势

本项目已经和 5 家沉香种植大户建立合作关系，公司全额出资植菌造香费用，目前已经造香达到 300 亩，建立了自己沉香结香示范基地，其中有 50 亩结香时间已经达到 9 个月。

2、技术优势

本项目主营的沉香生物真菌结香剂是由研究白木香树人工结香多年的****，和国内某国家级实验机构共同研发的，已经获得成功，并运用到了生产中。目前技术在国内属于领先水平，产品性能优质，结香效果较为显著。

3、项目优势

本项目以沉香种植业为基础，同时积极推进产业链延伸，发展育种、生物组培、沉香产品自主品牌、商学院等业务，形成了较强的综合竞争实力和抗风险能力。

项目沿产业链向上游的育苗、种植发展，保证了沉香种源的优良与统一，并为下游加工提供了质量保证；同时，向下游产品纵深发展，提高了生产的附加值，获得较好的经济收益。通过产业链整合，发挥了产业链不同环节业务的协同及互补效应，在开拓发展空间的同时增强了自身的抗风险能力。目前，沉香产业链一体化经营的优势将不断显现，将会体现出较强的综合竞争实力和抗风险能力。

4、社会效益

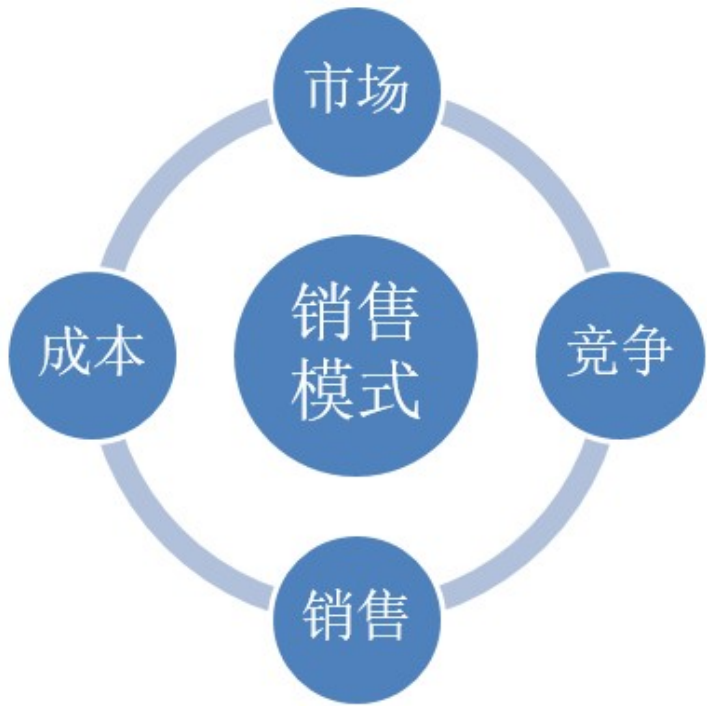
人工大规模种植沉香，既符合国家林业局产业政策，又是国家星火计划项目之一。人工种植沉香既保护了我国珍稀濒危药用植物资源，又对中药、香料等现代化发展具有重要的社会意义以及产生经济效益、社会效益。带动农场职工及周

边乡镇农民种植沉香树，以农场为中心点，不断向周边辐射沉香种植，以沉香的栽培技术，品种的推广、加工及沉香油的提炼，形成农场一个新兴产业。同时，提炼沉香油的基地的建立，能为当地政府带来可观的税收，并将为当地人民提供一定数量的就业机会，为全面推动当地经济作出贡献。

第四章 项目商业模式及盈利模式

第一节 商业模式概述

图表 14：商业模式



本项目将产品分商学院和沉香销售，依据市场、成本、销售及竞争情况综合考虑。最终销售模式采取代理制，针对全球所有沉香消费市场为销售渠道组建代理销售部门，如华东地区总代，华南地区总代的形式，国外销售总代理。各省设省区经理，大区经理、销售总监。销售人员的待遇采取底薪加提成的方式。

第二节 商业模式优势及可行性分析

本项目采取的自主研发生产，渠道代理销售的商业模式有效的降低了销售成本，让企业能有更多的资源来进行技术研发升级，同时也有更多精力进行团队建

设和人才培养。为了保证项目商业模式的优质运行，企业将配套采取更有效的内部管理机制：

- 1、每年投入 200 万的研发费。
- 2、每年利润的 35%左右用于新项目的研发。
- 3、公司成立研发部，搜罗顶级人才，高新聘用，完成新技术、产品研发将有高额奖金。
- 4、重大贡献的人员，给予股权激励。

第三节 盈利模式

本项目的盈利来源主要包括两部分，分别是商学院和销售沉香产品，根据具体市场需求情况细分如下：

（1）商学院：VIP 学员-弟子合伙人-咨询项目-战略合作人

a.VIP 学员：

1.全年开展至少 50 节线上视频大课，发展 10 万 VIP 学员，每学员入会费 280 元/人，100 万的商学院粉丝；

2.全年组织至少 4 场线下产业系统研习班，每场至少要达到 500 人，每人收费 680 元/人；

3.以互联网+为特色，成为沉香行业“传统企业创新转型”智力服务第一品牌；

b.弟子合伙人:发动企业互联引擎，培育产业创新人才，共建互联式产业联盟。

发展 100 家行业弟子合伙人，入会 9.8 万元/家；成为中国最大的行业企业

智力服务社群；

c. 咨询项目：专注行业创新管理思想和实用落地咨询。

根据实际项目而定：3 万-9.8 万不等；

d.战略合伙人：战略合作联盟，共创事业版图

打造行业转型企业 20 家，并实现智力入股，形成行业产业联盟。

（2）沉香产品：自有品牌：日用化妆品，香水，推拿精油等等。

第五章 市场与营销

第一节 营销策略

一、乙方作为甲方市场拓展代表，对个人拓展开发的市场沉香结香项目享有如下奖励：

利润分配：

给第三方植菌造香结香母液统一为价格 1100 元/公升（至少要植菌造香的树要达到 2000 棵以上才能享有此价格），树径 12 公分以下的植菌人工费用按平均每颗 12 元，树径每增加 2 公分费用也增加 3 元，

（1）在植菌造香购买菌液的费用：甲和第三方双方各出 50%时，乙方可以得到甲方成数的 20%作为奖励；

（2）在植菌造香购买菌液的费用：甲出 65%，第三方出 35%时，乙方可以得到甲方成数的 10%作为奖励；

二、建立合伙人制

（1）广东设立粤东区域分公司和粤西区域分公司；

（2）广西设立玉林区域分公司和南宁区域分公司；

（3）海南省分公司

三、创办企业商学院，建立管理系统，对产业上下游进行行业培训

依托商学院为平台，对上游沉香种植合作社和沉香产品深加工进行全面的培训，包括企业的管理营销等等。

第二节 市场计划

- 1、第一年完成沉香商学院创办，为上下游产业链企业提供相关知识培训，其中包括管理营销战略；
- 2、3-5 年内，完成国内 50%的沉香种植合作社资源整合；
- 3、5 年内，给白木香树人工植菌造香达到 30 万棵；
- 4、第二年建立沉香精油提炼工厂，生产自主品牌产品，并形成一个产业生态链，搭建沉香产业平台；
- 5、三年以后上新三板。

第三节 营销模式

本项目产品营销模式采取合伙人制：

- （1）广东设立粤东区域分公司和粤西区域分公司；
- （2）广西设立玉林区域分公司和南宁区域分公司；
- （3）海南省分公司

第四节 市场联络

市场联络是商品生产者、经营者和消费者之间沟通信息的重要手段，也是企业占领市场、销售产品的重要形式。

项目的营销部门主要负责收集市场需求信息、 进行市场调研和分析，从而发掘、开发新客户及对现有客户进行维护。项目以直接销售的方式向广东、江浙、海南等地的客户销售公司提供沉香产品等。同时，公司配备了实力雄厚的客户服

务人员，会根据用户的实际需求，参与产品定制开发设计。

本项目主要有项目方制定利润分配政策、建立合伙人制、开办商学院等，给上下游企业进行资源整合及专业知识培训，提供统一规范的交易平台。

第六章 融资计划

第一节 融资方式

融资方式可以分为两类，债务性融资和权益性融资。前者包括银行贷款、发行债券和应付票据、应付账款等，后者主要指股票融资。债务性融资是指通过银行或非银行金融机构贷款或发行债券等方式融入资金。债务性融资需支付本金和利息，能够带来杠杆收益，但是提高企业的负债率；一般来说，对于预期收益较高，能够承担较高的融资成本，而且经营风险较大，要求融资的风险较低的企业倾向于选择股权融资方式；而对于传统企业，经营风险比较小，预期收益也较小的，一般选择融资成本较小的债务性融资方式进行融资。

我公司发展的主要融资将采取股权融资的方式，融资金额 1000 万元。

第二节 资金使用计划

本项目资金将用于：

图表 15：资金使用计划 单位：万元

序号	项目	合计	占总投资比例%
1	建设投资	3900.00	78.00
1.1	建筑工程费用	3000.00	60.00
1.2	设备购置费用	800.00	16.00
1.3	安装工程费用	100.00	2.00
2	流动资金	1100.00	22.00
3	总计	5000.00	100.00

第三节 资金退出

一、主要资金退出方式

1.首次公开发行（IPO）。IPO 可以使创业投资主体持有的不可流通股份转变为可交易的上市公司股票。IPO 由于发行溢价的存在能更好地实现投资的赢利性，并有助于企业在资本市场建立声誉和保持持续融资渠道。

2.企业兼并与收购（M&A）。当创业投资主体打算尽早撤离，创投企业经营业绩稳步上升且其尚不满足 IPO 条件、或者决定通过战略联盟扩充实力时，M&A 就成为最佳退出方式。M&A 有助于新兴企业充分利用大公司的雄厚资金增强研发能力、提升核心竞争力。收购方则希望借助 M&A 完成自身的战略目标。

3.注销（Wo）。在创投资本退出方式中，注销等同于破产清算。当创业投资不成功或者创投企业经营状况恶化且未来预期不看好时，创业投资家迅速通过公司破产清算方式尽可能多地回收本金，以便将投资损失减少到最小。一般说来，以破产清算方式退出仅能收回原投资的 64%左右，收益率为负，且法律手续繁琐，历时较长，但这不表示该方式就不可取。统计数据表明，以该方式退出的创投资本约占美国创投资本退出总额的 30%左右。注销对创投资本循环的意义在于：避免过多的创投资本投入没有前途的项目，在本质上反映了创投项目在市场上的优胜劣汰。

二、主要投资退出方式绩效比较

虽然不同的退出方式适用情境不同、优缺点各异，但这不表示创投资本不同退出方式之间不具有可替代性。在创投资本的循环过程中，存在不少这样的中间

状态，创业投资家既可以选择 A 方式退出，又可以选择 B 方式退出，A 方式与 B 方式之间就形成替代关系。例如，当创业投资企业满足 IPO 的条件时，创业投资家就不一定非要选择 IPO 方式不可，还有可能迫于急需变现的需要选择出售方式退出，也有可能基于战略联盟的考虑选择并购方式退出。当多个退出方式之间存在可替代性时，创业投资家就有必要比较不同退出方式的绩效。

图表 16：三种主要资金退出方式对比

评价指标		IPO	M&A	Wo
回报率	退出收益（ER）	高	较高	低
	退出价格（EP）	欠灵活，高风险	较灵活，低风险	灵活，低风险
	退出成本（EC）	高	低	较高
流动性	现金偏好性（CP）	高	低	较高
	退出时效性（ETF）	低	高	较高
	内部控制权激励效应（ICSE）	高	较高	最低
其它	退出市场容量（EMC）	小	较大	大
	退出程序复杂性（EPC）	复杂	较复杂	不很复杂

资料来源：公司根据相关资料整理

三、司计划采取资金退出方式

本项目根据企业的发展需求，综合考虑各种资金退出方式，最终选择上市的资金退出方式。

第七章 组织机构及薪酬制度

第一节 组织机构设置

一、组织机构设置原则

项目执行机构具备强有力的指挥能力、管理能力和组织协调能力。

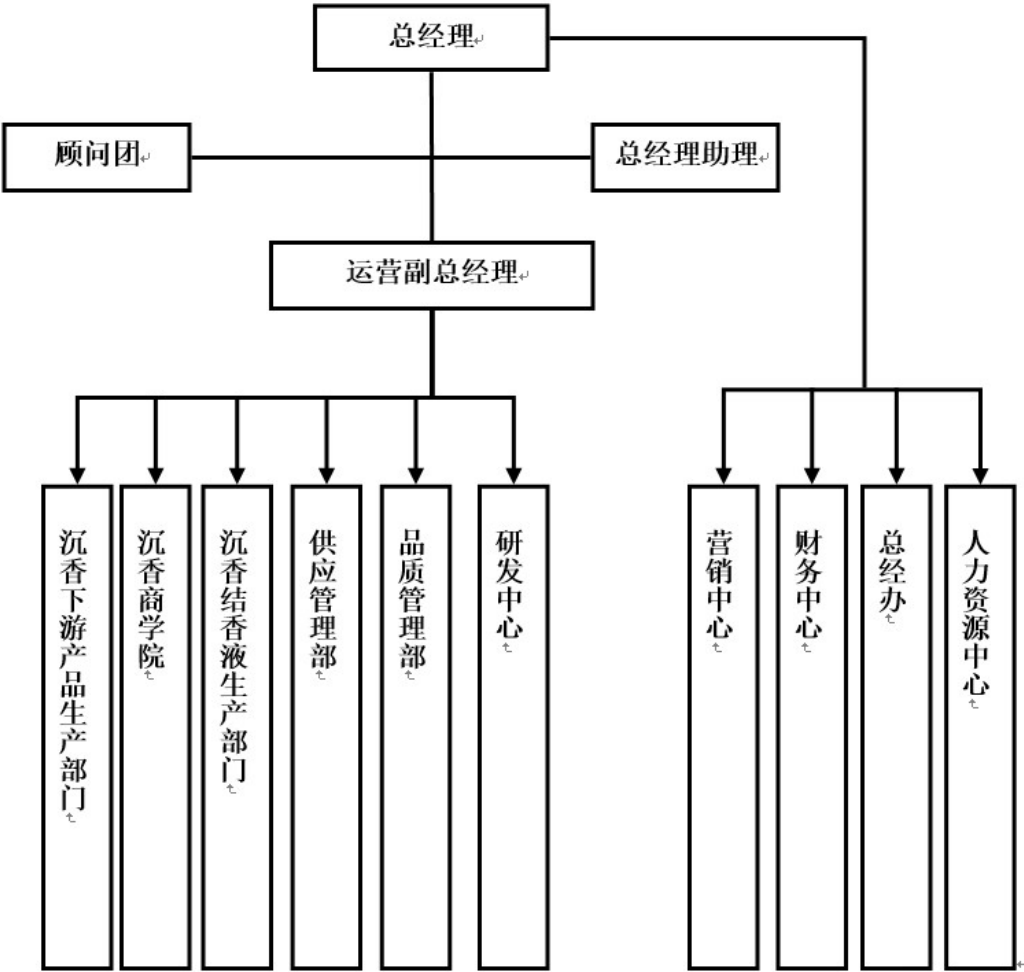
机构层次和运作方式能满足建设和运营管理的要求。

机构精简，扁平化管理。

工作人员配置少而精，一专多能，一职多用。

二、管理机构组织机构图

图表 17：组织机构图



采用现代化管理方式，建立完善的管理制度以保证项目顺利实施。加强项目实施后的运营管理，是追求项目最大经济效益和充分发挥项目作用的保证，真正起到示范、辐射作用。【企业相关负责人请修改并补充】

三、公司职能部门情况

公司各部门主要职能如下：【企业相关负责人请修改并补充】

部门名称	职责
人力资源部	根据公司发展战略，制定人力资源规划，确定合理的组织架构及岗位配置；拓展多项渠道，完善人才选拔方法，发掘公司发展所需人才；为员工提供培训及职业发展规划，不断提高员工能力与技能；建立员工绩效

	管理体系，合理运用薪酬、福利及其他激励措施，激发员工工作热情； 协调劳资关系，创建和谐的员工关系
总经理办公室	为公司运营和各项日常工作提供行政支持；协调各部门贯彻公司决策； 建立科学、规范、高效的行政管理体系；负责公司资质、专利维护及政府扶持项目申报
财务部	根据公司年度经营计划，编制公司经营预算，定期收集经营各项数据， 跟进预算执行情况；根据政府相关制度，规范会计核算流程及方式；定期统计各项会计报表，分析公司经营相关数据，为公司决策提供依据
供应管理部	积极拓展公司采购渠道，对供应商进行有效管理，确保供应商供货稳定； 按质按量按期采购原、辅材料，满足生产活动需要；努力控制采购成本
研发中心	根据公司产品发展方向，制定公司新产品、新技术研发计划；负责公司 前瞻性的新技术、新产品研发；承担公司研发攻关项目；指导公司新产品、新技术的应用开发
生产部	建立规范的生产管理流程，努力提高生产效率，降低生产成本；根据生产 计划，组织生产所需人、物、设备等资源，按照生产作业规程，按质按量按时完成公司下达的生产任务；组织生产一线员工培训，提高员工作业技能
品质管理部	规范公司质量管理体系；制定来料、生产、出货等环节的检验标准及检验 作业规范，并严格执行；监督、管理采购、生产、产品出货的产品品质；定期编制检验报表，推动其他部门提高品质管理水平；负责全体员工品质意识培训

第二节 薪酬制度

公司采取底薪加提成方式，工人底薪 2500-3000，按照每棵树提成，目前工人月工资底薪加提交 6000 元左右。

第八章 项目的经济效益分析

第一节 项目收入结构

本项目收入主要由产品销售所得，未来三到五年实现 10-15 亿的销售。2020 年完成 1 个亿、2021 年完成 3 个亿，2022 年完成 6 个亿，2023 年完成 10 个亿。

本项目收入包括商学院和沉香产品销售两部分，未来 3 年的销售额要达到 5000 万元，其中包括：

- （1） 商学院销售收入 2000 万；
- （2） 沉香真菌结香液销售收入 1000 万；
- （3） 沉香产品销售收入 2000 万
- （4） 净利润率超过 25%

第 5 年要达到年销售额 2 亿以上，其中包括：

- （1） 商学院销售收入 1 亿；
- （2） 沉香真菌结香液销售收入 3000 万；
- （3） 沉香产品销售收入 7000 万
- （4） 净利润率超过 25%

创造企业价值 10 亿，以互联网+知识生态型企业走向创业板！

第二节 项目成本结构

一、成本构成

本项目总融资 5000 万元，包括所需办公场所建设费用、工艺、流程、设备、注册及流动资金。

运营期主要成本包括办公场所及设备硬件配备的折旧费、维修费用、人员工资等。

二、折旧摊销

计算折旧需先计算固定资产原值，固定资产原值是指项目投产时（达到预定可使用状态）按规定由投资形成固定资产的部分。

折旧采用年限平均法：

年折旧率=（1－预计净残值率）/折旧年限×100%

年折旧额=固定资产原值×年折旧率

房屋建筑物装修按照 20 年折旧；基础设备按照 10 年折旧。残值按照 5% 计提。

图表 18：固定资产折旧表

序号	项目	折旧年限	净残值率	生产期				
				T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
1	建筑物	20	10%					
1.1	原值		3000	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
1.2	折旧值			135.00	135.00	135.00	135.00	135.00
1.3	净值			2865.00	2730.00	2595.00	2460.00	2325.00
2	硬件设备	10	10%					
2.1	原值		78	78.00	78.00	78.00	78.00	78.00
2.2	折旧值			7.02	7.02	7.02	7.02	7.02
2.3	净值			70.98	63.96	56.94	49.92	42.90
2	硬件设备	10	10%					
2.1	原值		78		78.00	78.00	78.00	78.00
2.2	折旧值				7.02	7.02	7.02	7.02
2.3	净值				70.98	63.96	56.94	49.92
3	合计							
3.1	原值			3078.00	3156.00	3156.00	3156.00	3156.00
3.2	折旧值			142.02	149.04	149.04	149.04	149.04
3.3	净值			2935.98	2864.94	2715.90	2566.86	2417.82

第三节 投资项目未来 5 年的现金流量预测

1、预测基础

对项目未来预测是基于项目的现金流的差额对比，即增量现金流。对于现金流入主要是项目运营期的各项收益。对于未来各部分收益的预测，是基于未来市场的竞争情况和本公司的发展战略。

本现金流量表的估算，系以现金的收入与现金的支付作为计算的依据，在此基础上，核算现金收支情况下的实际净收入。其中现金收入包括项目期 5 部分的所有收入，现金支出包括固定资产投入，和宣传营销。

此外，本项目是新建项目，计算期为 5 年。

2、依据

项目现金流量表的编制依据主要是：项目收入表、项目成本表、折旧摊销表及各明细表等。

图表 19：项目投资现金流量表 万元

序号	项目	合计	建设期	生产期				
			T	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
1	现金流入	51641.48	0.00	4000.00	5000.00	5000.00	12000.00	25641.48
1.1	营业收入	46000.00		4000.00	5000.00	5000.00	12000.00	20000.00
1.2	补贴收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1.3	回收固定资产余 值	2417.82						2418
1.4	回收流动资金	3223.66						3224
2	现金流出	28258.32	234.00	3733.73	3639.21	3426.20	7041.96	10183.22
2.1	建设投资	312.00	234.00	78.00				
2.2	流动资金	3223.66		886.99	213.01	0.00	991.04	1132.62
2.3	经营成本	24034.50		2708.90	3351.40	3351.40	5871.40	8751.40
2.4	营业税金及附加	688.16		59.84	74.80	74.80	179.52	299.20
2.5	维持运营投资	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	所得税前净现金 流量（1-2）	23383.16	-234.00	266.27	1360.79	1573.80	4958.04	15458.26
4	累计所得税前净 现金流量		-234.00	32.27	1393.06	2966.86	7924.90	23383.16
5	调整所得税	5134.79		272.31	356.19	356.19	1450.01	2700.09

6	所得税后净现金流量（3-5）	18248.37	-234.00	-6.04	1004.60	1217.61	3508.03	12758.17
7	累计所得税后净现金流量		-234.00	-240.04	764.56	1982.17	5490.20	18248.37
8	计算指标：	所得税前				所得税后		
8.1	项目投资财务内部收益率（%）：	281.62%				206.57%		
8.2	项目投资财务净现值（ic=10%）：	13908.98				10748.56		
8.3	项目静态投资回收期（年）	0.88				1.24		
8.4	项目动态投资回收期（年）	0.97				1.29		

第四节 投资回收期

项目投资回收期系指以项目的净收益回收项目投资所需要的时间，一般以年为单位。项目投资回收期宜从项目建设开始年算起。项目投资回收期可采用下式计算：

$$P_t = T - 1 + \frac{\left| \sum_{i=1}^{T-1} (CI - CO)_i \right|}{(CI - CO)_T}$$

式中：T——各年累计净现金流量首次为正值或零的年数。

经计算，所得税前项目投资回收期为 **0.97** 年（不含建设期），表明项目投资回收较快，项目抗风险能力较强。

第九章 风险因素及应对措施

第一节 风险因素

1、自然灾害风险

沉香树一般生长于海拔 400 米以下，对照其分布地区：北回归线附近高温多雨皆有沉香树种演化生长。沉香生长分布区气候说明：年平均温摄氏 19-25 度，一月平均温摄氏 13 度，七月平均温摄氏 30 度以上，年降雨量 1600-2400 毫米，相对湿度 80%-90%。沉香树喜土厚、腐质多的温湿疏松之砖红壤或山地黄壤。自然灾害作为不可预测的突发事件，是影响农业生产的最大风险，一旦发生自然灾害，必然给沉香种植业带来严重影响，从而影响沉香原料的供应。

2、农业政策风险

农业是国家重点扶持的产业，在税收、财政补贴等多个方面受到国家政策支持。对于无污染、无公害、环保可持续发展的农业产业，享受相关优惠和鼓励政策。而沉香产业作为广东省优势特色产业，在财政补贴、质量控制、品牌建设等多方面得到地方政府的支持。由于国家和地方的政策扶持一定程度上有利于行业利润，减少甚至取消政策扶持可能会对行业盈利水平产生不利波动的风险。

3、公众认知风险

沉香特有的生物学特性，决定了沉香在药品、养生香品、日化用品等终端领域都有特殊的地位，沉香产业的发展，有赖于公众对沉香价值的认可，如果沉香的价值不能更快、更深入地为公众熟知，必然会影响沉香产业的进一步发展。

第二节 应对措施

针对自然灾害风险，公司将加大对种植基地抵御自然灾害的基础设施建设，提高应对干旱、洪涝及其他自然灾害的应变能力，建立健全防灾减灾管理系统，以防患于未然。

针对农业政策风险，未来公司应紧密跟踪政策变化，加大市场开发力度和探索市场开发手段，重点加强和完善市场调研，丰富和完善现有产品线。同时，通过满足客户的定制化需求并提供完善的售后服务，提高产品及客户的粘性，给竞争对手增加较大的进入门槛，强化公司的技术实力及品牌优势，以提高公司的竞争实力。

针对公众认知风险，公司将加强产品的研发，丰富并完善现有的产品线。同时，致力于扩大经营区域，开拓新客户，加强对沉香在药品、养生香品、日化用品等应用领域特殊地位的宣传，以提高公众对沉香产品的认知，增加销售收入。

沉香作为一种比较独特的经济林业作物，既是国家保护的二级植物，又是国际上用途很广的药材和香料。目前，沉香种植开发项目，已被列入国家星火科技计划。国家有关部门对沉香基地发展极为重视，国家科技部、国家发改委都给予大力支持。

在党和政府大力提倡和推进“一带一路”战略实施以及大力弘扬民族传统文化的宏大时代背景下，作为两者有力结合的沉香产业，必将迎来产业发展的黄金期。

第十章 结语

第一节 经济效益的结论

本项目经济效益良好，主要经济技术指标如下表所列：

图表 20：投资项目主要经济技术指标

投资项目主要经济技术指标	
项目总投资（万元）	5,000
固定资产投资（万元）	3,800
年均收入（万元）	10,000
一期建设期（年）	1
税前投资回收期（年）	0.97

第二节 社会效益的结论

项目的实施拥有巨大的社会效益。一方面有效整合技术资源促进我国沉香制造业健康发展；一方面搭建的商学院平台有益于普及和培养相关人才，带领更多人脱贫致富；同时，项目的推进也有益于解决社会就业问题创造大量就业机会。

第三节 市场消化能力的结论

本项目产品市场前景看好，潜在需求量很大。目前已经在国内沉香市场拥有较大客户量和影响力，同时各地政府也积极给予宣传和帮助。公司通过强大的代理销售网络，市场消化方面完全没有问题。