

年产 6000 吨 “XXXX” 系列生物
病毒杀虫剂 X 高技术产业化示范工程项目

商业计划书

XXXXXX 生物技术有限公司

目 录

- 第一章** 项目提要
- 第二章** 公司简介
- 第三章** 微生物杀虫剂已成投资热点
- 第四章** “XXXX”产品介绍
- 第五章** 产品品牌与商标注册
- 第六章** 主打产品市场的动态分析
- 第七章** 技术力量与发展后劲
- 第八章** 融资说明

相关资料：

1. X 发展计划委员会文件
2. X 级火炬计划项目证书
3. X 级星火计划项目证书
4. X 重点新产品证书
5. X 自然科学二等奖（1991 年）
6. X “AA” 级绿色食品生产资料证书
7. XX 科学技术发明壹等奖
8. 上海国际工业博览会铜奖
9. 项无形资产——专有技术评估《报告》摘要
10. 中央及 X 部委办主流媒体报道（印件）

第一章项目提要

生命科学不仅推动了科学的进步，促进了人类的文明，还将产生惊人的社会效益和经济效益，因而在世纪之交引发了一场新的产业革命——

亚夫

2000年3月，为加速以基因工程为核心的现代生物技术成果的产业化进程，X发展计划委员会向全国发出了《关于继续组织实施生物技术产业化专项的通知》。

同月，农业部发展计划司和科技教育司联合发文，对组织实施生物技术产业化专项工作又提出了具体选项原则，即“要结合国际国内农业与生物技术发展的新趋势；紧跟高生物技术研究和发展地位并相对成熟；符合我国农业发展实际需要和X确定的技术发展方向和先进适用技术项目”。根据这一选项原则，经过几轮筛选，“XXXX”个系列生物病毒杀虫剂以“十个填补国内空白，一个填补国际空白”的技术优势被农业部纳入了首选推荐之列。

2001年3月30日，经过专家评审，答辩X专业评估机构评估，X计委“计高技[2001]493号”文件正式批复：年产6000吨“XXXX”系列生物病毒杀虫剂列入“X高技术产业化示范工程项目”。这是迄今为止X审查批准的第一个微生物病毒系列杀虫剂产业化示范项目。（详见原件略）

根据X计委文件要求，X财政部下发“国财建[2001]258号”文件，很快从中央财政预算内专项资金拨款500万元，XX省X市配套投资300万元，还有X科技部和X市科委也从科学技术创新基金中拨出专款100万元无偿支持项目基础建设。与此同时，由XXXX公司股东自筹的2200万人民币也全部投入到位。

按照X计委要求，把一种自然发展的昆虫病毒开发成一种先进的生物防治害虫产品，并加快产品取证及市场开拓工作，这也是X大学两代病毒学专家的共识。经过XXXXX生物技术有限公司创业者与X大学生命科学学院病毒学专家历时四年多的不懈努力，使共识变成了现实。

经过艰难调整与实质性发展，截止 2004 年 12 月 31 日，一个全属中国企业——XXXXX 生物技术有限公司自主知识产权的，一个以活体微生物昆虫病毒为主体的，一个杀虫机理独特且概念全新的，产品涉及蔬菜茶叶棉花森林果树及城市卫生害虫防治的，共 6 大类个专利产品的昆虫病毒杀虫剂，全部获得了由 X 发展改革委员会和农业部颁发的产品标准证农药登记证生产许可证。这昭示着以“XX”冠名的 XXXXX 生物技术有限公司与 X 大学生命科学院病毒研究所的联合，抢占了未来中国乃至世界生物农药市场竞争的制高点。也昭示着以“XX”冠名的“XXXX”生物病毒杀虫剂系列产品的科技优势概念优势和品牌优势，正在通过市场绿色营销快速转化为价值优势。

注：关于“X 高技术产业化示范工程项目”中先期开发成功的 6 大类计个专项技术产品，已列为 XXXXX 生物技术有限公司拥有的项无形资产，经过资产评估，总价值为 2,58570 万元，大写为人民币贰仟伍佰捌拾伍万柒仟元整。（详见“武正兴评字[2004]026 号”资产评估报告书）

早在 20 世纪五六十年代，人们很难理解计算机将改变从制造业服务业，到保险业金融业等每一个行业。同样，现在我们也很难想象生物技术将怎样改变非生命科学和非生物行业。不过，当今许多经济学家和有识之士已经预测：现在的生物技术将会为生物经济时代的到来铺平道路。到 21 世纪中期，当生物经济进入成熟阶段时，生物应用技术将渗透到我们生活中许多与生物无关的角落。在今后的 20 年里，生物技术将与信息技术以及纳米技术等并存。更有甚者将 21 世纪称为“生物学的世纪”。正是针对生物技术研究带来的商机，目前世界上已有许多投资家和企业家都纷纷将目光转向生物技术和与生物相关的产业开发和产品开发。

以基因组研究为核心的昆虫病毒杀虫剂是由联合国粮农组织和世界卫生组织十年前共同倡导，并列入 21 世纪全面发展和推广使用的全新概念活体微生物农药。

X 大学在昆虫病毒理论及应用研究领域一直处于国内领先地位，在高尚荫院士的带领下，中国昆虫病毒杀虫剂技术的开发进展一直与世界农药发达 X 同步前进。1980 年，在高尚荫院士的指导下，X 大学病毒学系研制成功了中国第一个通过 X 鉴定的病毒杀虫剂——W178 菜粉蝶（俗称菜青虫）颗粒体病毒杀虫剂。这就是现在被中国绿色食品发展中心认定为“AA 级绿色食品生产资料”的“XXXXXX”（原 XXXX1 号）微生物病毒杀虫剂

的前身。

I

20



目前，世界各国正在加速推进 ISO14001 的绿色标准认证工作。走绿色发展之路已成为现代企业面临的必然选择。XXXX 公司四年多来的创业历程，紧跟国际国内农业与生物技术发展的新趋势，应用绿色科技，定位绿色市场，开发绿色产品，实施绿色营销，使“XXXX”生物病毒杀虫剂系列产品现已赢得了应有市场份额，求得了很大的发展空间。

现在公司希望融资 2000 万元人民币，融资所获得的资金一是要用于申报 4 个产品的“农药正式登记证”（所需费用 400 万元），这些正式登记证获得之后将会使我国原项专项技术产品的无形资产总值成倍增长。产品的等级和地位都将与国际市场对接；二是征用土地建厂房（所需费 400 万）；三是购买补全粉剂水悬剂饵剂三条病毒复合制剂所缺生产检测机械设备（所需费用 120 万元）；四是品牌建设和市场开发（所需费用 80 万元）；另 1000 万元人民币用于运作公司上市。如果能在较短时间筹集到这些资金，将使“X 高技术产业化示范工程项目”的进程向前迈进一大步。这些资金的投入将加快“XXXX”产品正式登记进程继而与国际贸易接轨。从而获取国内和国际生物农药市场更大的份额，同时也会为新投资者带来较为丰厚的回报。

随着公司建立的“XXXX”品牌形象的提升，以及公司逐步完善的全国范围内的“市场营销代理经营网络和产品分销网络”的开通，公司已经具有与多家跨国性贸易公司和其他厂商进行联盟或进行资产重组的可能。同时，从公司目前所处的行业领先地位和可持续发展稳步盈利之前景看，公司也有在今后几年内在国内或国外上市的可能性。投资者既可以通过资本市场寻求发展，也可以选择不同方式从资本市场退出。

注：基因是决定一个生物物种所有生命现象最基本的因子，掌握人类基因图谱等于破译了人类的生命密，获得了操纵生命的工具。正因如此，一组有重要功能的基因价位常常在百万至数千万美元，有的甚至达上亿美元，如“肥胖基因”的转让费就高达 14 亿美元，其利润是相当可观的。值得庆幸的是本项目中所涉及黑胸大蠊浓核病毒（PfDNV）是 XXXX 公司 XX 等人在国内外第一个正式分类鉴定的蟑螂浓核病毒。该病毒基因组全长为 5454 个核苷酸（PfDNV 基因组序列已提交 GenBank 国际基因库登陆注册，编号：XX）。

第二章公司简介

XXXXX 生物技术有限公司，是依托 X 大学生命科学学院病毒研究所而立。承担 X 计委“年产 6000 吨‘XXXX’系列生物病毒杀虫剂产业化示范工程项目”计划，X 科技部“X 级火炬计划”“X 级星火计划”而兴的高新技术企业。

遵照 X 计委“计高技[2001] 493 号”文件“关于《“XXXX”系列生物病毒杀虫剂高技术产业化示范工程项目》”的批复精神，先期开发成功的有蔬菜茶叶棉花果树森林和城市卫生害虫防治六大类计个系列昆虫病毒生物农药产品，不仅全部拥有中国自主知识产权，而且全部获得由 X 发展和改革委员会及农业部质量技术监督局颁发的“生产许可证农药登记证产品标准证”。

目前，XXXX 系列病毒农药正稳步进入全国市场，其中“XXXX1 号”已被中国绿色食品发展中心认定为“AA”级绿色食品生产资料。“XXXXXX1%蟑螂病毒杀蟑饵剂”被 X 五部局联合认证为“X 重点新产品”，使用“XXXX 茶园”已产出符合欧盟农药残留限量标准的有机茶。在 X 农业部向全国“无公害蔬菜”和“无公害粮食”生产基地推荐的 6 个微生物农药中“XXXX 病毒杀虫剂”5 个榜上有名。

现在，以“XX”冠名的 XXXXX 生物技术有限公司正在紧跟国际国内农业与生物技术的发展的新趋势，应用绿色科技，抓紧绿色认证，定位绿色市场，实施绿色营销，使“XXXX”生物病毒杀虫剂系列产品赢得更大的市场份额，求得更大的发展空间，为生物经济时代的到来铺平道路。

第三章微生物杀虫剂已成投资热点

自 20 世纪 90 年代以来，全球化学农药以每年 2%左右的比例下降，而生物农药以每年 10%~20%左右的速度递增。目前，全世界生物农药产品已经超过 100 种，其中生物技

术产品有 10 余种。在生物农药中, 90%

I

1



以上是微生物杀虫剂。由于生物农药产品开发方面有明显的优势，因此世界各国都争相投资，研究和开发新型生物农药。我国也把生物农药的研制和开发列为 X 重点科技攻关和高新技术发展计划。经过几十年的研究和探索，我国微生物杀虫剂在长期的农业生产应用中取得了较好的效果。

从农产品上看，随着世界经济的发展，人们对农产品的需求将越来越趋向自然化，保健化和优质化。据中科院 1997 年在全国 26 个省市自治区的 34 个城市的问卷调查，表示愿意购买绿色农产品（包括绿色食品）的占 74.02%，同时具有支付能力并意愿购买的占 65.38%。随着我国经济体制社会保障体制改革的不断深入，城乡居民特别是城镇居民对健康的认识将提高到一个新的高度。与此同时，对食品消费的认识亦会有相应的提高。这种认识上的提高极有可能转变为无公害农产品的巨大购买力。因此，无公害农产品的市场需求将会有较大幅度的扩张，而这一扩张必然会引起微生物杀虫剂更大规模的施用。绿色农产品需要有绿色农药来做支持。

由于长期施用化学农药，农田生态平衡遭到了严重破坏，害虫防治难度日益增大。农产品的农药残留及农药对环境的污染已经成为人类普遍关注的社会问题。而生物防治正好能克服上述缺陷，因而受到人们越来越多的重视。我国科研工作者在生物防治的基础性研究，质量控制，检测手段和方法田间使用技术方面都有了快速发展。

据统计，目前国际上已商品化的生物农药约有 30 种，仅 Bt 制剂一项 1997 年年销售额就达 9.84 亿美元。瑞士 CibaGeigy 公司、美国 Mycogen 公司、Econge 公司利用分子生物学技术分别开发出高效耐紫外线照射和宽杀虫谱的 Bt 工程菌，Merck 公司对 Auermectin 发酵产物进行结构改造制成杀虫活性更高的 Ivermectin。近年来，美国、澳大利亚、巴西的生物农药推广面积迅速增加，把 Bt 领域的竞争推向基因水平。同时由于微生物杀虫基因是生产微生物杀虫剂和构建杀虫植物的源泉，全球争夺杀虫剂微生物资源和杀虫基因也在日趋激烈。我国农药与世界相比，还存在相当大的差距。主要表现为：新产品开发能力薄弱，每年对新品种生物农药开发的投入费用约为 1000 万元，只占农药产值的 0.14%。企业生产规模普遍偏小，农药品种不足，结构不合理。研究开发与生产脱节，科研成果转化率低。制剂化困难，产品质量不稳定。因此，进行机构改革，建立健全生物农药的研究开发和生产体系是我国缩短与国外差距首要解决的问题，同时还要加强攻关，解决瓶颈问题，采取优惠政策，扶持生物农药发展。

有资料表明，在我国出口的农副产品中，因农药的残留问题而退货的损失，1997 年

就高达 74

I

2



亿美元，损失巨大。随着我国加入世贸组织，我国农药市场的竞争更加激烈。市场需要更多更好的生物农药新产品。尽管生物杀虫剂在整个农药中所占的份额还比较小，但由于它对人畜相对安全，对环境污染小病虫害不易产生抗性等优点而符合 IPM（有害生物综合治理）农业可持续发展的要求，因此微生物农药在未来几十年内有着广阔的发展前景。

2004 年底，中国科技部财政部将昆虫病毒杀虫剂正式列入十一五 873 农业可持续发展规划中，中国农业部将昆虫病毒杀虫剂列入了绿色农业发展纲要的首选产品。

第四章 “XXXX” 产品介绍

农药可分为化学农药生物农药；生物农药又可分为微生物农药和植物源农药。微生物农药是利用一些对病虫有毒有杀伤作用的有益微生物，包括细菌真菌病毒等，通过一定的方法培养，加工而成的一类药剂，如苏云金杆菌（BT）白僵菌核多角体病毒等。XXXX 公司目前的产品主要就是微生物农药中的病毒农药。由于这类农药主要用来防治植物害虫，因此常常简称为病毒杀虫剂。同时我国根据农药的毒性，把农药分成剧毒高毒中等毒和低毒四类农药，由于病毒杀虫剂对环境的毒害作用非常小，因此，XXXX 公司目前登记的产品均为低毒农药。

“XXXX” 病毒杀虫剂的杀虫机理：用于农业和林业的制剂，都是通过用水将药液稀释，然后喷布在被害虫危害的作物表面，害虫取食作物，病毒随作物进入害虫体内，经虫的消化系统吸收，病毒进入害虫细胞，利用害虫细胞的酶系统和蛋白质复制病毒，病毒进入血液系统，破坏其血液系统，并且病毒随血液散布害虫全身。染病死亡的害虫又是一个新的病毒传染源，通过产卵染病虫蛾的飞迁传染，散布在土壤或尘埃中的病毒可以随风力雨水向四周传播，引起昆虫病毒的蔓延，使病毒在种群中流行传染，从而控制害虫种群数量。

“XXXX” 病毒杀虫剂与化学农药相比，具有以下优点：

- 1、**对人畜无毒害** 使用农药者安全；
- 2、**对环境无污染** 对蜂鸟鱼蚕安全，不伤害害虫天敌，保护自然生态链，有利于害虫的综合防治。
- 3、**害虫不产生抗药性** 可以长期使用。
- 4、**绿色环保** 由于病毒农药对靶标以外的害虫不会产生药害，因此病毒农药施用

后不会产生药害污染。

1

2



5、**持效性强** 由于病毒可以在害虫种群传染，引起害虫死亡并可产生多米诺效应，后效作用明显，控制害虫的持续期长。

6、**综合成本低廉** 由于持效作用，使施药次数减少，降低了用药成本和人工成本，综合成本也随之降低。

公司目前在农业部登记生产的产品共有个，10 个产品为病毒复合杀虫剂和 1 个植物源农药（具体名称和作用见下表），产品遍及农业生产的蔬菜经济作物和林业森林害虫防治城市卫生杀虫等多个领域。

公司登记生产的产品(表一)

序号	产品种类	商品名称	产品主要成份	适用范围
1	城市卫生杀虫剂	XX	蟑螂浓核病毒+信息素	家庭医院宾馆酒店及其他场所的灭蟑
2	农药	棉田	棉铃虫核型多角体病毒+BT	棉铃虫（作物：棉花）
4		菜园	甜菜夜蛾核型多角体病毒+高氯	蔬菜（鳞翅目害虫）
5		XX	菜青虫颗粒体病毒+BT	蔬菜（鳞翅目害虫）
7		茶园	茶尺蠖多角体病毒+BT	茶树(茶尺蠖茶毛虫茶小卷叶蛾)
8		美林	松毛虫核型多角体病毒+BT	松树（松毛虫）
9		绞蛾	斜纹夜蛾核型多角体病毒+高氯	蔬菜（鳞翅目害虫）
10		秀田蛾克	苜蓿银纹夜蛾多角体病毒	蔬菜（鳞翅目害虫）
		丫丫	高渗烟碱	蚜虫茶小绿叶蝉及同翅目害虫

第五章产品品牌与商标注册

公司产品以“XX”冠名，使用“XXXX”文字和 图形商标为公司品牌，在具体产品上，公司根据农药行业产品名称易为用户所接受的特点，针对不同的产品实现公司品牌和单个产品专用商品名称配合使用的品牌策略，例如 XXXX 秀田蛾克 XXXXXX。对于未申请专用商品名的产品，公司申请了 XXXX+产品特色注册商标，例如 XXXX 菜园 XXXX 丫丫等。

目前公司已登记 XXXX 的图形文字商标和 XXXXXXXXXXX 棉田 XXXX 菜园 XXXX 茶园 XXXX 丫丫和 XXXXXX 等产品商标。为了新产品的开发，公司向 X 商标总局提出了“XXX”“XXX”“XXX”和“XXXX”四个注册商标的注册申请并已获准。

第六章主打产品市场动态分析

21 世纪是人类有史以来对生活对健康对生命最为关注和关爱的一个世纪。正因如此，联合国粮农组织（FAO）和世界卫生组织（WHO）早在 1992 年的“世界环境和发展大会”决议第 21 条即指出：“到 2000 年，要在世界范围内控制化学农药的销售和使用，生物农药的产量达到 60%”。如果按这项要求推算，目前全世界农药年销售额约为 320 亿美元，生物农药的市场将十分可观。中国已把“发展生物农药”列入《中国 21 世纪议程》的优先领域，把“保护环境”定为基本国策。保护人类生存环境走可持续发展的道路又是当今世界各国人民的共识。与此同时，由 151 个国家签署的《关于持久性有机污染物的斯德歌尔摩公约》已于 2004 年月日正式对中国生效。这意味着中国在“入关”四年后将履行承诺，在未来 5 至 10 年间逐渐停止使用灭蚁灵滴滴涕等 12 种危害性最强的有机化学药品。

鉴于当前国际和国内农业发展趋势和对农药应用提出的高标准严要求和新规定，对彻底改变了化学农药毒杀触杀害虫俗习，运用“人造虫瘟祸及种群杀虫灭卵一网打尽”全新概念的“XXXX”系列病毒杀虫剂来说无疑潜在着巨大的发展商机。现将 XXXX 系列病毒杀虫剂四种主打产品分别进行分析：

一『XXXXXX』1%蟑螂病毒杀蟑饵剂

一）『XX』市场导入期概况：

截止 2004 年 12 月 31 日止，“XXXX『XX』”一个品种实际销售 20 多万支，总收入达 320 万元。已在祖国北起黑河南至三亚，东起丹东西至喀什的辽阔国土上扎根，先后有北京黑龙江吉林辽宁天津河北内蒙陕西甘肃山东江苏浙江四川重庆 XX 湖南福建广东海南二十个省（直辖市）内的 66 家商贸公司 PCO 专业杀虫服务公司地方政府爱卫会出入境检验检疫等相关机构与 XXXX 生物技术有限公司签订了『XX』产品的代理协议。

与此同时，还与三家国内四家境外贸易公司签订了『XX』国际市场开发委托代理协议或委托代理欧盟市场开发备忘录。目前『XX』在日本国已完成质检工作，通过日本第三大 PCO 杀虫公司的实际应用测定，产品性价比优良。到目前为止，日本方面已三次派人到我东北市场考察，已将『XX』带回国内试销，产品初步议价 1200 日元/支（包装规格 10 克/支）。目前双方合作协议已在商讨中……。

由于辽宁总代理商的努力，『XX』

1

2



已通过民间贸易和邮政运输形式进入韩国市场，使用者非常满意，PCO 公司专业杀虫人员也在试用……。

德国华商联合总会会长李福全先生，2004 年 10 月 8 日至 10 日专程来汉考察，并签订了委托代理的《备忘录》。第一批『XX』已经国际邮政发往德国汉堡。就在 2004 年 12 月 4 日，李福全会长发来传真：他已得到德方海关的货物号（即国际货物进出口时的归类代号。）其他商检卫检方面的工作也在进行中……。

还有韩国俄罗斯新加坡澳大利亚等国的 PCO 专业杀虫公司都在关注『XX』产品进入国际市场的动态情况。2004 年月初刚刚在印度结束的亚洲城市卫生害虫防制工作研讨会上，『XX』1%蟑螂病毒杀蟑饵剂又一次引起轰动……。

综上所述，『XX』这项填补国际空白的环境保护创新产品，已在国内二十个省直辖市省会城市及地级市市场顺利地渡过了产品导入期……。『XX』在与国内外所有化学杀蟑产品的竞争中保持了良好的势头，受到了同行们的高度关注，受到了全国 50 多家新闻媒体的重视，『XX』产品每到一地，都很快被当地市场接受，被消费者接受，被社会各界接受。

国际市场已有韩国日本国市场正紧锣密鼓申请进出口或由 PCO 公司采购应用。德国方面观念更是超前，德国华商联合总会会长已于 2004 年月 23 日在汉堡将『XX』产品如何尽快进入国际市场的函件亲自呈送给了中国 X 领导人，副曾培炎……。恳请国内有关部门对『XX』这一全新概念的生物病毒杀蟑产品作一个特殊的实事求是的定性，即“无毒”。使产品尽快冲破壁垒，走出国门，为全人类造福……。

二)『XX』产品市场成长期预测：

根据上述概况分析，初步确认『XX』产品将从现在起逐步梯次进入产品市场成长期。其成长期大约在 2024 年至 2024 年间完成。在成长期间，按三种市场投入方法进行运作，会获得三种完全不同的收获。

第一种，仍按现行营销策略，市场投入为“0”，即广告宣传营销网络建设销售渠道打通等环节的重点和难点工作及其开发市场所需的全部资金均由代理商自行投入。公司 100%现款供货。其期望值是 2024 年 2024 年的 5 年里，每年可以平均 46%的增长率递增（具体见下表）：

【XX】“0”投入（回款额 5%的广告）5 年递增预测（表二）

I

1



	年度	创收保底价	递增率	净增额	创收最高值
第一年	2024 年	268 万	79%	8 万元	400 万元
第二年	2024 年	408 万	50%	140 万元	600 万元
第三年	2024 年	588 万	44%	168 万元	700 万元
第四年	2024 年	800 万	36%	212 万元	1000 万元
第五年	2024 年	1000 万	25%	200 万元	1200 万元
总计	5 年	3064 万元	均增率 46%	838 万元	3900 万元

第二种，给代理商的供货价格在现价基础上，提高 10%，公司在全国统一投放广告按回款总额的 15%（即每百万回款按 15 万元投入）。其他局部市场的广告投入仍由代理商自行出资投放。

【XX】“小”投入（100 万回款 15 万广告）5 年递增预测（表三）

	年度	创收保底价	递增率	净增额	创收最高值
第一年	2024 年	402 万	168%	252 万元	750 万元
第二年	2024 年	612 万	50%	210 万元	900 万元
第三年	2024 年	882 万	66%	270 万元	1050 万元
第四年	2024 年	1200 万	44%	308 万元	1500 万元
第五年	2024 年	1500 万	25%	300 万元	1800 万元
总计	5 年	4596 万元	均增率 68%	1340 万元	6000 万元

注：以上为小额投入，各项指标与“0”投入相比增幅 50%。

第三种：中投入，强攻势，创品牌，促销量

公司在获得足够的发展资金后即可按照“名特新奇”产品进行大手笔大视野之“全新营销模式，重新整合市场，调整人员结构，科学合理投入”的基本做法是：

A. 全国按东北华北西北华东华西南为主的 6 大【XX】营销区域市场划分，分别在 6

大战区内设立『XX』办事处（销售人员|营销模式等待定）。

B. 网络建设渠道疏通广告策略，广告投入按公司总部的统一营销策划方案执行。

C. 广告宣传费按出厂价 1860 元/支回款总额的 30%计划投入……。

『XX』“中”投入（100 万回款 30 万广告）5 年递增预测（表四）

	年度	创收保底额	递增率	净增额	创收最高值
第一年	2024 年	536 万	257%	386 万元	1000 万元
第二年	2024 年	816 万	52%	280 万元	1200 万元
第三年	2024 年	76 万	44%	360 万元	1400 万元
第四年	2024 年	1600 万	36%	424 万元	2000 万元
第五年	2024 年	2000 万	25%	400 万元	2400 万元
总计	5 年	6128 万元	均增率 828%	1850 万元	8000 万元

注：若按以上 A，B，C 三点对『XX』6 大区域市场作“中额投入”，各项指标与“0”投入相比可增幅 100%。

依据之一：

目前，我国城镇市场对灭蟑药械产品的需求量约为人民币 20 亿元。根据市场预测这个数字将与日俱增。因为，蟑螂的抗性越来越强，而 X 环保部门规定降低药品残毒度的要求越来越高，而真正高效低毒的新产品，根本不能满足市场的需求。因此，未来 10 至 20 年内我国蟑螂密度仍将有增无减，灭蟑药品市场需求量将持续增长。

另知，目前国内经 X 发改委批准的（国）字号灭蟑药品共计 63 个，如果 XX 能达到 1%的市场占有率，即从现在起只要按照上述“中等”规模开发市场，那么到 2024 年即可达到单一产品年销售额 2000 万元人民币的市场回报。

依据之二：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/256001112105010210>