

浓缩无花果汁深加工项目 可行性研究报告

目 录

第一章 总论	4
1.1 项目概要	4
1.2 可行性报告编制依据	6
1.3 综合评价	6
第二章 背景及必要性	8
2.1 项目建设背景	8
2.2 项目建设的必要性	8
第三章 建设条件	11
3.1 项目区概况	11
3.2 项目建设优劣势分析	13
第四章 项目单位基本情况	16
4.1 概况	16
4.2 研发能力	17
4.3 财务状况	18
第五章 市场分析与销售方案	19
5.1 市场分析	19
5.2 销售策略、方案和营销模式	22
5.3 市场风险分析	23
第六章 建设方案	24
6.1 建设任务和规模	24
6.2 建设规划和布局	24
6.3 工艺流程	24
6.4 项目建设标准和具体建设内容	26

6.5 实施进度安排.....	27
第七章 投资概算与资金来源	29
7.1 投资概算依据	29
7.2 投资概算.....	29
7.3 资金来源.....	30
7.4 资金使用和管理.....	31
第八章 财务评价	32
8.1 财务评价依据.....	32
8.2 销售收入、销售税金和附加估算.....	32
8.3 总成本及经营成本估算.....	32
8.4 财务效益分析.....	34
8.5 不确定性分析.....	34
8.6 财务评价结论.....	36
第九章 环境影响评价	37
9.1 环境影响.....	37
9.2 环境保护与治理措施.....	37
9.3 评价与审批	37
第十章 产业化经营与农民增收效果评价	38
10.1 农业产业化经营.....	38
10.2 农民增收、农业增效评价.....	39
10.3 其它影响评价.....	40
第十一章 项目组织与管理	41
11.1 组织机构与职能划分.....	41
11.2 经营管理模式.....	41
11.3 经营管理措施.....	42
11.4 技术培训.....	42

11.5 劳动保护与安全卫生.....	42
第十二章 可行性研究结论与建议	43
12.1 可行性研究结论.....	43

第一章 总 论

1.1 项目概要

1.1.1 项目单位基本情况

项目单位名称：某投资有限公司

所有制形式：有限责任公司 法人代表：某 x

1.1.2 项目建设内容

项目名称：3000 吨浓缩无花果汁深加工项目

建设性质：新建

建设地点：某经济开发区。

建设规模：项目建成后，需要建设无花果生产基地 3 万亩， 2012 年生产加工鲜果 1.5 万吨，生产浓缩果汁 3000 吨。2014 年丰产后年加工鲜果 7.5 万吨，生产浓缩无花果汁 1.5 万吨。

建设内容：本项目设计新建浓缩果汁生产线一条，需要征用土地 50 亩，新建生产厂房 5000 平方米，建设必要的公用工程设施。

1.1.3 项目建设方案

技术来源及先进性：在浓缩果汁生产过程中，对生产技术、水果安全卫生指标控制技术、浓缩果汁生产加工控制技术，以及水果保鲜技术，由某投资有限公司自主研制，知识产权属该公司所有。

进度安排：项目论证及建设期为 1 年，2011 年下半年—2012 年上半年为建设期，预计 2012 年 8 月可进入投产期。

市场营销及组织管理方案：项目产品以内销为主，外销为辅。聘请多名资深市场策划人员，对产品进入市场进行科学的策划、定位，积极开拓国际市场，扩大国际市场销售份额。

1.1.4 投资概算及资金来源

项目总投资 1 亿元，投资期为 3 年，需征用土地 50 亩。2011 年 8 月—2012 年 8 月首期建设浓缩果汁生产线一条，无花果系列产品灌装线两条，投资 3016.51 万元，其中固定资产投资 2591.70 万元，建设期利息 3.60 万元，铺底流动资金 421.21 万元。3 年后总投资 1 亿元，3 万亩无花果种植基地改造费 600 万元，生产建设性投资 9400 万元，其中，固定资产投资 8084 万元，铺底流动资金和建设期利息 1316 万元。

2011 年固定资产投资中，工程费用为 2372 万元；勘察设计费 47.44 万元，工程监理费 35.58 万元，其他前期工作费用 20 万元，科技投入 17 万元；基本预备费 74.76 万元，涨价预备费 24.92 万元。

1.1.5 主要技术经济指标

项目建成后，2012年达产浓缩无花果汁销售收入为1.2亿元。2014年丰产后年销售收入将达到6亿元。年销售税金及附加按国家规定计取。2012年正常生产年份增值税为701.76万元，年销售税金及附加为25.97万元，其中城市维护建设税为4.92万元，教育费附加为21.05万元。

全部投资税后内部收益率为23.15%，财务净现值为1008.4万元（ $ic=10\%$ ），税后静态投资回收期为5.18年（含建设期）。全部投资税前内部收益率为35.97%，财务净现值为2210.60万元（ $ic=10\%$ ），税前静态投资回收期为4.05年（含建设期）。投资利润率为27.19%，投资利税率为38.15%。

1.2 可行性报告编制依据

- 1、《全国食品工业“十五”发展规划》。
- 2、《国家农业综合开发产业化经营项目申报指南》。
- 3、《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）。

1.3 综合评价

项目符合国家重点鼓励发展的产业政策，符合我国十二五期间发展现代农业的方向和趋势。项目的规划设计考虑了基础条件、资源环境和产业发展环境，选项合理，技术方案切实可行。项目建成后，能够推动某投资有限公司浓缩果汁在国内的产业化发展，推动某地区农村种植业的发展，提高农产品附加值，可以安置当地300名劳动力就业。

该项目计划建成3万亩无花果生产基地，主要采取“公司+基地+农

户”的订单运作模式，公司免费提供种植技术和种植标准，然后公司以高于市场平均价的保护价回收鲜果，统一生产加工做成浓缩果汁后，以公司品牌统一推向市场。项目建成后，能带动 1000 余户果农种植无花果致富，以每斤鲜果最低保护收购价 1.5 元计算，年加工无花果 7.5 万吨，3 万亩无花果农民可收入 22500 万元。按 2011 年每斤 2.2 元计算，果农鲜果销售收入将达 33000 万元。

综上所述，该项目立项依据充分，实施将产生良好的经济、社会效益。通过对项目的市场、发展基础、财务等方面的分析，认为该项目可行。

第二章 背景及必要性

2.1 项目建设背景

某投资有限公司浓缩果汁加工项目，立足我国丰富的天然水果资源，从关爱全球人民的健康出发，按照高标准、高起点、严要求、快发展的要求，进行浓缩果汁生产、加工、销售，为广大消费者提供健康饮品，带动更多农民增收致富，推动新农村建设进程。所属的某绿康源食品科技发展有限公司，位于某市大兴区安定工业区，主要生产加工浓缩桑果汁、“古桑园”系列桑产品、奶制品等，成为某农产品加工重点龙头企业。为此，我们决定在某县建立 3 万亩的无花果生产基地，并将无花果浓缩果汁及果汁饮品投入规模化生产。

2.2 项目建设的必要性

目前我国已开始重视水果品种改良和深加工产业，在“十二五”规划中，特别强调了调整农产品结构和深加工产业的重要性。

无花果是目前世界上投产最快的果树之一，而且产量高，没有大小年，病虫害少，栽培管理容易。无花果当年栽苗当年挂果，管理得当株产可达 2 公斤、亩产可达 500 公斤。更为奇特的是，育苗当年在苗圃内也能大量结果，这在果树中是十分少见的。无花果的这一优异特性，使投资在极短的时间内收回，极其有利于调动广大果农的生产积极性，也极其有利于各地政府的产业化和满足国内大公司追求利润最大化的要求，是大资金投入农业的最好项目之一。第 3~5 年进入丰产期，丰产期亩产一般在 2500 公斤以上，而且没有大小年，病虫害也极少，特别有利

于生产绿色果品，符合国际流行趋势。无花果大部分品种分夏秋两季结果，果实在6~11月陆续成熟。鲜果销售时间长，销售压力小，而且还大大延长了加工时间，特别有利于提高工厂设备利用率。无花果树寿命长，一般经济寿命为30~50年。

无花果汁是一种功能性保健饮品，公司在推广浓缩果汁深加工项目产业化的同时，加大了对功能果汁饮品的科技投入，并取得了巨大成功。为扩大生产规模，计划在某县进行3万亩的无花果的种植基地建设，并进行浓缩果汁的规模化生产。其建设的意义和必要性主要体现在以下几个方面：

1、它符合国家生物科技产品产业政策，有利于提高人民生活水平，保证人民身体健康。

2、对促进某济宁某地区乃至某省农产品结构调整，促进种植业的持续发展是非常有利的，同时也符合国家建设新农村和解决“三农”问题的有关政策和发展要求。

3、有利于食品品质的提高，以满足人们对食品质量的要求。

4、将推动当地种植业进入一个新的阶段，并且在实施过程中可以保护当地生态环境，使农产品加工业的发展更为深入。

5、可为我国功能性的健康饮品进入国际市场作好物质准备，同时带动我国其它生物食品行业的发展。为生产无公害无花果创造了极好的条件，提高无花果饮品的档次。

综上所述，无花果汁项目的建设，不仅是增加果汁科技含量，带动农民致富，而且是保障消费者身体健康的需要。因此，无花果汁项目的

求，也是建设新农村、解决“三农”问题，带动更多的农民致富的需求，符合国家的产业政策。

建设条件

3.1 项目区概况

3.1.1 地理位置及区域范围

某县位于某省济宁市西部，东经 $116^{\circ} 06' \sim 116^{\circ} 27'$ ，北纬 $35^{\circ} 11' \sim 35^{\circ} 38'$ 属黄河冲积平原。东西宽 22 公里南北长 47.5 公里，总面积 971.6 平方公里。东临宁任城区，南接金乡县，西靠菏泽市的巨野和郓城县，北依梁山县，东北隔梁济运河与汶上县相望。县城座落于县境中部，地理座标为东经 $116^{\circ} 20'$ 、北纬 $35^{\circ} 24'$ 。

某县交通便利，公路、铁路、水运、航空等各种交通运输设施齐全。新石铁路、京福高速公路日荷支线、日东高速、济荷高速、327 国道穿城而过，西邻“京九”铁路 60 公里，东邻“京沪”铁路 40 公里，距省会济南 2.5 小时车；济宁机场座落在县城南 10 公里处，已开通某、上海、广州、青岛、沈阳、成都等航线；某港水运码头经京杭大运河可转运苏、沪、浙一带。县境内交通运输方便，全县通车里程达 3314 公里。

3.1.2 自然资源状况

某县大致呈西北东南方向的长方形。地势自西北向东南倾斜，平均倾斜坡度为万分之一。海拔高度一般在 35~40 米。低点在县城东南金屯镇东部，海拔 35 米；高点在县城西北黄垓乡中部，海拔 40 米。东南比西北相差 5 米，东比西相差 3~4 米。全县有大小山头 126 座，多是东北、西南走向，呈岛状突出平地，主峰海拔高度一般在 50~200 米，成为鲁、豫、皖、苏交界平原地带的独特自然景观。纸坊镇与马集乡交界处的孟良山(旧名塔山)，海拔 243.1 米，为全县最高点。

镇)。海拔一般在 35~40 米之间，其面积为 95.31 万亩，占全县总面积 145.74 万亩的 65.4%。主要分布于黄垓乡、老僧堂乡、孟姑集乡、卧龙山镇、梁宝寺镇、大张楼镇、马村镇、万张乡、疃里镇、某街道办事处等乡(镇)、街道办；洼地 40.52 万亩，占全县总面积的 27.8%，主要分布于县城、大张楼、梁宝寺和县城东南马集、金屯东部、仲山、满硐、纸坊等乡(镇)。山地 9.91 万亩。占全县总面积的 6.8%，主要分布于纸坊镇和满硐乡、仲山乡西部、马集乡西部、某镇的南部、卧龙山镇的中部和南部。

某县生物资源丰富，种类繁多。植被属于温带阔叶林带。栽培作物主要有小麦、玉米、地瓜、水稻、棉花、大豆、麻等 41 科 98 种 136 个品种。木本植物主要有毛白杨、泡桐、刺槐、白榆、旱柳、楸树、欧美杨、大枣、苹果、杏树等 21 科 13 属。水生植物 17 种 26 属 35 种，人工栽培种类有芦苇、莲藕、蒲草等。饲养畜禽有牛、马、猪、羊、鸡、兔等 13 个种类 24 个品种。水产动物有淡水鱼类、虾类、贝类、中华鳖等 9 目 16 科 35 属 46 种。生物群落及物种构成，在鲁西南地区以至全省都占有独特的优势，具有重要开发意义。

某县属暖温带季风区大陆性气候，春旱多风，夏热多雨，秋高气爽，冬季干冷，四季分明。年平均气温 12.8℃-13.9℃。在东亚季风影响和控制下，干湿季节分明，年降水量在季节分配上很不均匀。春季温度回暖快，气候多变，降雨稀少，多西南风。3~5 月平均降水量 99 毫米，占年降水量的 15%，而蒸发量大，常形成春旱，夏季炎热多雨，高温高湿，降水集中，常有暴雨。6—8 月份平均降水量 398.5 毫米，占年降水量的 60%。由于降水集中，强度大，多形成洪涝灾害和旱涝相间发生。

月平均降水量 毫米，

占年降水量的 20%，常发生秋旱。冬季常为高压控制，气候干冷，雨雪稀少，12月-2月平均降水量 30 毫米，占年降水量的 5%。

3.1.3 建设地点选择

项目建设地点选自某经济开发区。开发区地处县城东部，规划面积 12 平方公里，北靠日东高速公路，327 国道穿区而过，京九、京沪铁路横跨开发区两侧，距济宁机场（在某县内）6 公里，区位优势，交通便利。开发区内基础设施完善，功能齐全、布局合理，是典型的现代化工业新城。区内已形成了四纵四横的高标准道路框架，达到“七通一平”的标准。建有标准厂房，供外商选用，适应各类投资项目需要。开发区坚持“诚实守信、运转高效、合作双赢”的服务宗旨，对进区项目实行“封闭式管理”，管委会全程跟踪服务。厂址位于规划发展工业项目的主要区域，厂址选择符合城市规划要求，有利于企业发展和促进经济结构调整。

3.2 项目建设优劣势分析

3.2.1 政策环境

近几年，某经济实力不断增强，某经济技术开发区坚持：一是要高起点定位，突出大园区建设，“某是济宁的西花园，开发区是某的工业新城”，将园区发展规划纳入某县、济宁市总体规划通盘考虑。二是远景规划与近期发展相结合，既要考虑近期发展需要，又要统筹长远战略指导性。三是突出实际指导意义，在园区未来空间拓展、产业布局、功能区定位、基础设施建设等关键环节做细、做精。解放思想，真抓实干，

在优势农产品规划中，明确农业发展的重点优势区，以其较完备的基础设施和产业化龙头企业的快速发展成为当地农产品加工业发展的亮点。政府也出台了一系列的优惠政策，这些为本项目的建设与发展提供了良好的政策环境。

3.2.2 资源优势

该项目种植基地选择在某县，该地区有着丰富的无花果自然资源优势，当地果农种植积极性高，有一定的种植技术和种植经验，有利于该项目产业化生产。

3.2.3 市场优势

某投资有限公司，是某一家以投资食品行业为主的投资型公司，旗下有某绿康源食品科技发展有限公司、某乳品有限公司、广东龙伟（梅州）食品有限公司等四家企业。

公司现有成熟的客户群体和完善的市场销售网络，为果汁的研制开发、生产和销售奠定了坚实的基础。该项目产品不仅技术新颖，属国内外首创，处于国际领先水平，而且可推广利用价值极高，经济社会效益显著。因此，该项目产品具有较为广阔的市场发展前景。

3.2.4 技术优势

公司与中国农业大学结成科技合作战略伙伴关系，成为中国农大科技示范基地。与湖南农业大学食品科学院、湖南省食品科学研究所、湖南省中医药研究所建立了科技联络关系，与某工业大学建立合作关系。

艺和设备技术，为该项目提供了强有力的技术支持和物质保证。

在果汁生产过程中，对安全卫生指标控制技术、浓缩果汁生产加工控制技术，以及水果保鲜技术，公司自主研发，知识产权属公司所有。

公司确立创造绿色环境、珍爱生命、倡导文明的现代理念，形成种植、研发、生产、加工为一体的产业链模式。公司被某市审定为“某市农业产业化重点龙头企业”。

3.2.5 原材料供应优势

该项目作为浓缩果汁综合开发项目产业化链条的重要组成部分，主要采取“公司+基地+农户”的订单运作模式，公司以高于市场平均价回收水果，统一生产加工浓缩果汁以及饮品后，以公司品牌统一推向市场。项目种植基地选择在济宁某，在该地区计划改良3万亩优质无花果树，保障原材料供应。当地农民有一定的种植技术和种植经验，有利于该项目的规模化、产业化生产。

3.2.6 主要障碍因素及解决方案

项目建设的主要障碍因素：随着农产品标准化生产工作的发展，农业已进入微利时代，没有现代化的管理手段和灵活的经营机制将无法保证项目的顺利进行。其解决方案是：造就和培养高素质的企业管理人员和市场营销团队。目前，公司在全国有着成熟的市场营销团队，有一大批企业管理人才和科技创新技术骨干。

第四章 项目单位基本情况

4.1 概况

某投资有限公司所属的某绿康源食品科技发展有限公司，成立于2002年7月26日，位于某市大兴区安镇工业园区，公司生产厂区占地48.18亩，注册资本60万美元，为台资企业。2008年10月，改制为内资企业，注册资本496.649万元。

公司主要经营范围：生产饮料、果酱；销售自产产品；普通货运；食品技术开发。主要产品有“古桑园”系列天然浓缩桑椹汁、有机桑椹汁、桑果乳、桑茶、桑椹膏等。公司已取得“质量管理体系认证证书”、“食品安全管理体系认证证书”、“有机产品认证证书”。荣获“质量安全、信誉保障、绿色放心食品企业”荣誉称号。2010年被某市农委、发改委、科委、经信委、财政局、商委、国税局、地税局、人民银行、园林绿化局、农业局、供销合作总社联合审定为“某市农业产业化重点龙头企业”。现有员工186人，其中具有中级以上职称和本科以上学历的87人，吸纳本地劳动力就业130人。与中国农业大学结成科技合作战略伙伴关系，成为中国农大科技示范基地。与湖南农业大学食品科学院、湖南省食品科学研究所、湖南省中医药研究所建立了科技联络关系。与某化工大学建立战略合作伙伴关系。

公司现有饮料生产线4条，其中：榨汁浓缩生产线每小时处理鲜果15吨，是目前国内最大的桑椹深加工生产线；易拉罐生产线每小时生产

24000 罐；PET生产线每小时生产 10000 罐；玻璃瓶生产线每小时生产 5000 瓶。按照现有的设备生产能力测算，年产值可达到 5 亿多元。

公司位于“中国桑椹之乡”的大兴区安定镇，该镇位于永定河冲积平原区域内，土地沙化相当严重。为加大对当地恶劣自然环境的治理，政府结合当地近千年的果桑种植历史，把环永定河流域列为桑产业种植基地，用以治沙防沙，改善生态环境，同时建成全国最大的桑产业化生产基地。为推动桑产业一体化的全面发展，通过政府果桑苗木产销协会，以“公司+农户+协会”的形式，与农户签订《桑椹收购协议》，全部回收加工。在当地已发展到 25 个自然村、1065 户农户种植桑树，现已达到采摘果实的桑园面积 11120 亩，种植面积不断扩大，桑果产量逐年增长，为企业加工提供了原材料供应的保障。

公司通过多年的努力，各项管理制度基本完善，企业生产规模已经形成，市场营销网络逐步建立，同时得到当地政府的大力支持，又有充足的桑果原材料基地做后盾。

公司自成立以来，多次获得大兴区先进农产品加工龙头企业称号，并被某市质量协会评选为第五届质量管理先进企业，被中国饮料协会和某市果树产业协会推选为理事单位。

4.2 研发能力

该公司自成立至今，先后成立了技术研发部，拥有高级工程师 6 名，工程师 4 名，有着多年果汁系列饮料和生物食品研发经验，并先后研制

开发了几十个品种的饮料食品，获得多项国家发明专利。

4.3 财务状况

截止到2010年，某绿康源食品科技发展有限公司账面总资产达8871万元，固定资产4933万元（不含土地），资产负债率49.40%（含有1000多万元的股东债权，实有资产负债率不到40%）。拥有生产厂房6000平方米，库房4000平方米。2009年实现产品销售收入3287万元，营业利润179万元。2010年，实现产品销售收入11000万元，利税1200万元。资产状况良好，结构合理。

第五章 市场分析与销售方案

5.1 市场分析

5.1.1 项目产品市场供求现状

我国自从 20 世纪 90 年代以来，消费者就开始追求健康的饮品，有五种被称为“新时代饮品”的饮料正不断推向市场，如纯天然果汁型饮料、复合型果汁饮料、花卉型饮料、功能型饮料、保健型饮料等。在经历了 2005 年果汁行业血雨腥风争斗过后，市场主力们不约而同聚焦浓度，锁定浓度。业内人士分析认为，随着消费者消费水平的提升，高浓度甚至纯浓度果汁的消费力必将提高，因此各家企业也必然通过提高果汁原汁含量，提升果汁的品质。

随着我国经济的迅速发展，人们的生活水平在逐步提高，消费结构正在发生根本性变化，对饮料的需求开始从嗜好型向营养型饮料、功能性饮料转变，无花果果汁正好迎合了市场的这种消费趋向。同时，我国有 13 亿人口，又是世界上最大、发展最快的消费市场，因此果汁市场前景非常广阔。据了解，目前我国年人均果汁消费水平为 1000g 左右，而发达国家达到 40000g，世界平均为 10000g。按我国人口的 20%消费果汁计算，如果达到世界平均水平也要年产 260 万吨果汁，而目前我国果汁年生产总量只有 150 万吨。因此果汁饮料前景被普遍看好。

国内果汁市场缺少强势领导品牌，目前国内果汁市场前 10 位品牌所占据的市场份额累积还不到 20%，还没有一个占据主导地位的品牌，国外发展时间比较长的成熟市场，一般都是两三个强势品牌占据 70-80% 的市场份额。再加上国内市场飞快的增长速度，因此，各品牌都拥有很

大机会。随着消费者对养保健功能饮品认识的加强，其市场前景不可估量。

5.1.2 市场前景分析

据专家预测，我国人均饮料消费量预计将达到 20 公升，与此同时，饮料产量增长率将保持在 10%以上，预计 2011 饮料产量将达到 3700 万吨以上。据中国食品工业协会的专家分析预测，我国居民对新型饮料的消费量还很低，果汁和果汁饮料的人均年消费量还不到 1 公斤，而世界人均消费量已达 10 公斤，这表明，果汁饮料仍有较大发展空间。果汁饮料作为继碳酸饮料、矿泉水、茶饮料之后兴起的又一种天然营养型饮料，虽然其产量在逐年大增，但是它在我国 36 个大城市的渗透率仅为 35%左右，显然尚未形成庞大的规模，市场空间仍然十分广阔。果品饮料具有健体强身、减肥、补充人体必不可少的多种维生素和调节人体生理机能的作用，所以近年来市场需求量越来越大。

无花果性味：甘；性凉。归经：肺；胃；大肠经。功能主治：清热生津；健脾开胃；解毒消肿。主咽喉肿痛；燥咳声嘶；乳汁稀少；肠热便秘；食欲不振；消化不良，泄泻痢疾；痈肿；癣疾。

无花果含有苹果酸、柠檬酸、脂肪酶、蛋白酶、水解酶等，能帮助人体对食物的消化，促进食欲，又因其含有多种脂类，故具有润肠通便的效果；无花果所含的脂肪酶、水解酶等有降低血脂和分解血脂的功能，可减少脂肪在血管内的沉积，进而起到降血压、预防冠心病的作用；无花果有抗炎消肿之功，可利咽消肿；未成熟果实的乳浆中含有补骨脂素、佛手柑内酯等活性成分，其成熟果实的果汁中可提取一种芳香

物质苯甲醛，无花果属一种特别能富集硒（Se）的植物，布兰瑞克无花果叶的含硒量为 189ug/g，果实的含硒量为 54ug/g。硒为人体必需的微量元素，它能选择性的作用于肿瘤细胞的生化代谢过程，并能阻止人体中过氧化物和自由基的形成，而达到防癌治癌的目的。三者都具有防癌抗癌、增强机体抗病能力的作用，可以预防多种癌症的发生，延缓移植性腺癌、淋巴肉瘤的发展，促使其退化，并对正常细胞不会产生毒害。

由于无花果果汁所拥有的保健功能，其市场前景广阔，其开发潜力极其巨大。

5.1.3 项目产品的市场竞争优势分析

本项目通过改良的有机无花果原料，其市场优势主要体现在以下几个方面：

- 1、本项目属农产品高新技术开发产业，将使果农受益，符合当前农业发展的方向，可得到国家政策的扶持及广大农户的支持和合作。
- 2、本项目立足某济宁地区，丰富的无花果资源为本项目提供了充足的原料保证。
- 3、公司具有本项目开发的强大优势，拥有国内水果浓缩生产技术和功能性果汁饮品生产工艺和设备，为该项目提供了强有力的技术和物质保证。
- 5、公司浓缩果汁产品先后通过 HACCP 认证、QS 安全生产认证。公司现有的客户群体和完善的市场销售网络，为浓缩无花果汁的研制开发、生产和销售奠定了坚实的基础。该项目产品不仅技术新颖，属国内外首创，处于国际领先水平，而且可推广利用价值极高，经济社会效益显著。

因此，该项目产品具有广阔的市场发展前景。

5.2 销售策略、方案和营销模式

5.2.1 销售策略

该项目产品与公司现有浓缩果汁产品市场销售渠道、销售策略情况完全相同。主要通过公司成熟的全国市场网络进行销售，同时参加各类行业性会议去接触新客户，通过在网上发布信息来发展客户。公司产品主要供应国内果汁饮料生产厂家，部分出口国外。

5.2.2 销售方案

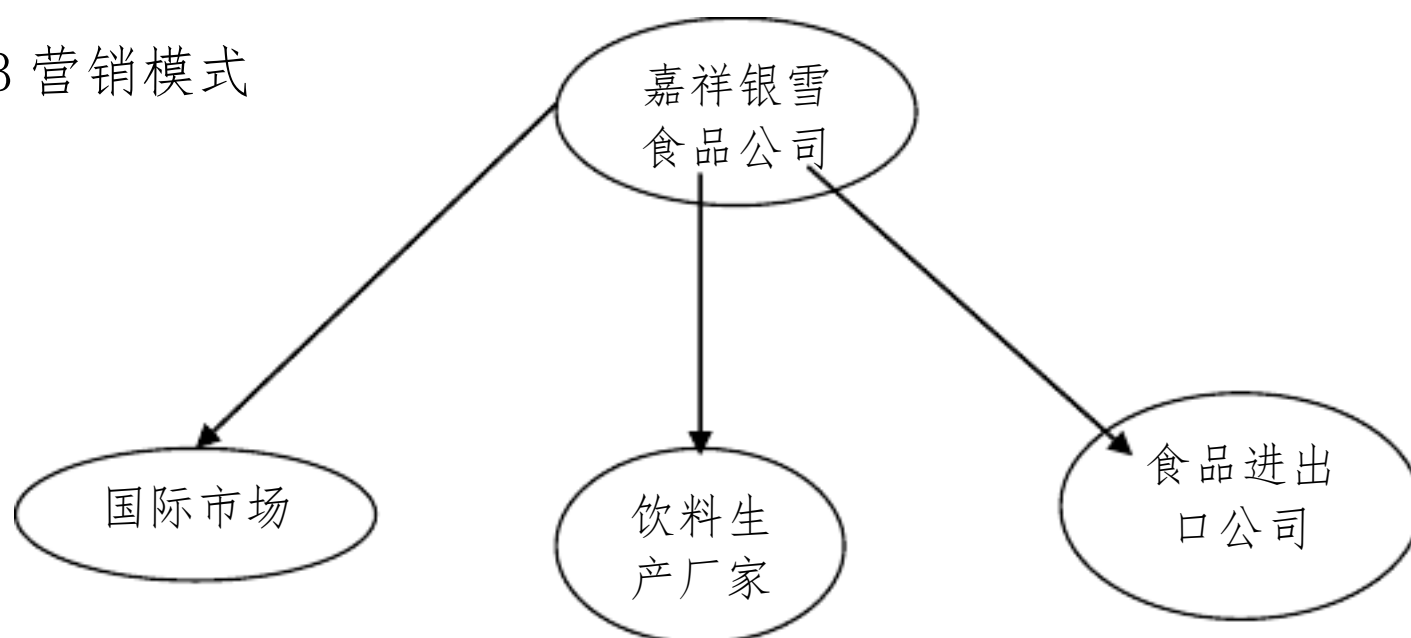
销售方案为在进一步扩大国内市场的同时，加大国际市场的开拓力度，确保项目产品销售渠道畅通无阻。

1、市场建设

①国内饮料生产厂家计划发展 50 家。

②国际市场发展计划：加大欧洲市场开拓力度，力争将项目产品销往德国、美国、非洲、韩国等国家和地区，并将国外客户发展到 20 家。

5.2.3 营销模式



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/626125221010010104>