

XX 翡翠交易所项目

可行性研究报告

编制单位：北京汇智联恒咨询有限公司

编制时间：20XX 年 XX 月

报告目录

报告目录	2
图表目录	错误!未定义书签。
第一章项目介绍	6
1.1 项目名称及承办单位	6
1.1.1 项目名称	6
1.1.2 项目承办单位	6
1.1.3 项目法人	6
1.2 项目概述	6
1.3 项目规模	6
1.4 项目业务运作模式	9
1.5 项目建设的必要性	11
第二章目标市场分析与竞争优势	15
2.1 市场政策分析	15
2.1.1 经济环境分析	15
2.1.2 政策环境分析	16
2.1.2 市场分析	17
2.2 行业存在的问题	19
2.3 市场发展趋势	21

2.4 项目竞争优势	22
2.4.1 行业竞争优势.....	22
2.4.2 公司竞争优势.....	24
第三章盈利模式	28
3.1 交易所会费收入.....	28
3.2 服务费、广告、拍卖费收入	28
3.3 其他收入	29
3.4 盈利估算	31
第四章项目实施进度	33
4.1 项目规划	33
4.2 项目实施进度.....	33
第五章项目营销战略	35
5.1 营销战略	35
5.3 项目前景展望.....	39
第六章项目实施组织	41
6.1 项目实施领导小组	41
6.2 项目单位简介.....	41
6.3 核心团队介绍.....	41
第七章组织与管理	43
7.1 组织结构设置.....	43
7.2 公司管理机制.....	45

第八章融资计划	49
8.1 融资方式	49
8.2 资金使用计划.....	50
8.3 资金退出	50
第九章投资说明	52
9.1 利润率.....	52
9.1.1 货品销售利润.....	52
9.1.2	货品增值利润
52	
9.1.3 货品销售利润保证.....	52
9.2 投资回报率.....	53
9.2.1 实体经营投资回报率计算	53
9.2.2 货品升值的利润.....	54
9.2.3 延伸产品链的利润.....	54
9.2.4 品牌价值不断提升.....	55
9.2.5 实体经营利润分配.....	55
9.3 发展战略.....	55
第十章股权分配	57
第十一章项目投资风险与控制	61
11.1 项目本身风险与控制	61
9.2 市场风险与控制.....	61
9.3 项目管理风险与控制.....	62

第十二章项目总结 63

图表 1: 建设规模和内容统计表 8

图表 2: 2011-2016 年 Q2 我国国内生产总值增长分析 16

图表 3: 交易所会费收入表 28

图表 4: 全年总收入估算表 31

图表 5: 项目实施进度一览表 33

图表 6: 组织机构图 43

图表 7: 项目资金来源表 49

图表 8: 项目使用计划表 50

图表 9: 交易所原始股权分配表 58

第一章 项目介绍

1.1 项目名称及承办单位

1.1.1 项目名称

XXX 翡翠交易所项目

1.1.2 项目承办单位

XXX 有限公司

1.1.3 项目法人

XXX

1.2 项目概述

本项目是集翡翠交易报检、制定行业规范标准、统一检测、把关定位、结构质量数据分析；翡翠加工、雕刻、成品镶嵌、电子商务后台运营、翡翠旅游购物、姐告综合翡翠大市场等为一体的多元化综合翡翠交易所机构。该项目由市委市政府、发展改革局正式立项审批通过，由 XXX 市 XXX 有限公司按照当地政府相关政策和规范标准开工建设，力求通过统一整合翡翠资源、规范翡翠行业和市场，强势改变当前总体经济下滑、投资市场趋变、珠宝翡翠行业不景气的行业现状，打造出全国唯一一家优质品牌的中国翡翠交易所。

1.3 项目规模

本项目总投资 17.07 亿元，其中土地购置费用 5.67 亿元、房屋建

筑费用 10.53 亿元，流动资金 0.87 亿元。

XXX 翡翠交易所项目在云南省 XXX 市区以及姐告开发开放试验保税区开展投资建设。在 XXX 市区及姐告两处规划总用地面积 108 亩，其中 XXX 市政府对面 8 亩，姐告开发区玉城对面 100 亩。

1、XXX 翡翠交易所总部大厦：在 XXX 市中心（步行街）由 XXX 市 XXX 有限公司 XXX 购置土地 8 亩，现以基准地价 3600 万/亩计算，总地价为 2.88 亿元人民币。总部大厦 A 座，占地面积 2466.1 平米，高度 100 米，地上 27 层、地下 1 层，共 28 层，总建筑面积 53210 平米，地下室一层已建设完毕；XXX 翡翠交易所拍卖中心、电商服务中心 B 座，占地面积 2794.8 平米，高度为 32 米，地上 7 层、地下 1 层，共 8 层，总建筑面积 10300 平米，8 层主体已封顶，已施工完毕。工程施工、人工材料及配套设施按每平方米 2860 元计算，两栋大厦土地证、建设工程规划许可证、建设用地规划许可证、施工许可证、开工许可证，所有施工许可证件已办理完毕，具备开工条件。

2、海关数据服务中心总部、XXX 翡翠交易所综合市场金融服务中心，以及交易所东南亚国际商务酒店：在 XXX 中缅边贸口岸—姐告保税开发区内一级地段购置土地 100 亩，2 栋交易所大厦总建筑面积 261300 平米，本土地已由 XXX 国土资源局和姐告工委留作 XXX 翡翠交易所项目专项用地。

图表 1：建设规模和内容统计表

内容	购置土地 /亩	建筑数量	建筑地址	建筑 面积
XXX 翡翠交易所总部大厦 A 座 29 层，交易所拍卖中心、电商服务中心 B 座 8 层	8	2 栋（连体） 大厦	XXX 市区 市政府对面	63510
XXX 翡翠交易所综合商住公寓	100	2 栋（连体） 大厦，A 座 20 层、 B 座 22 层商住套 房 1554 间	姐告	180390
XXX 翡翠交易所互联网金融资本数据中心 A 座 2 层		74 间办公室	姐告	8590
XXX 翡翠交易所珠宝翡翠摊位		第 1、2 层 14600 个摊位	姐告	52156
XXX 翡翠交易所南亚东南亚 5 国美食城		第 3 层	姐告	25628
XXX 翡翠交易所海关、国地税、工商、 检验服务办公室		第 4 层，共 111 间办公室	姐告	12880
XXX 翡翠交易所会议论坛室		第 27 层，可容纳 3000 人	姐告	23628
XXX 翡翠交易所南亚东南亚 5 国歌舞 表演厅		附 1、2、3 层，共 3 层	姐告	12000
合计	108			322910

1.4 项目业务运作模式

1、翡翠原材料及成品交易业务：通过利用 XXX 的地域资源优势，采用 XXX 翡翠交易所标准组委会的专业鉴定标准、统一定价规范翡翠多种类货品和最优服务承诺，对各类原材料和成品进行实体销售，有利于促进翡翠成品市场的规模化、规范化管理和发展；有利于加强翡翠行业的自律性，营造良好的市场环境；有利于实施品牌战略，增加信誉度，增强竞争力；在促进企业的经济效益的同时也可极大地带动地方经济的快速增长。

2、翡翠原材料、公盘及成品拍卖业务：在翡翠多样化成品区建立拍卖平台，根据某件货品购买者数量可即时组织拍卖业务。拍卖方法可采取中、高档货由商家竞标后随时交易拍卖，特别高档的货，经线上平台的推广宣传，可公告定期拍卖。通过拍卖可有效促进买方投资理财的积极性，扩大市场规模，同时对于卖家而言，通过拍卖也能够获得较高的利润收益，翡翠原材料（剥皮后的明料）保值和增值能够得到较好的价值保障。

3、翡翠品种、多样化展示销售中心：展示区是充分体现 XXX 翡翠文化、翡翠雕琢艺术为主题的文化园区，随着近年来 XXX 成为云南乃至全国的旅游新亮点，展示区建成后必将成为具有规模特色的景点之一，有利于提高 XXX 翡翠文化的知名度及进一步促进 XXX 旅游业的发展。

4、翡翠报关报检业务：利用翡翠交易所的线上平台及区位优势，整合翡翠资源，提升产品标准，带动旅游等服务业发展，在中缅两国保税区，海关、国地税、消费运营可享受一定的税收减免政策和优惠，

为客户提供安全稳妥、快捷畅通、省心放心的翡翠进出口通关一站式专业服务。利用国际翡翠标准组委会制定的标准及海关进口报验、国家检测中心的检测、数据分析，给购买翡翠的企业商家制定了标准和价值，为投资、收藏、理财提供了有利的数据支撑。

5、“互联网+”交易业务：利用翡翠实物及线上交易平台，开展翡翠交易所线上平台业务，以源头供货直销方式降低成本，保证优质货源的信誉，保险邮寄等方式，对传统翡翠行业格局进行延伸与再造，力求造就中国翡翠电子商务领军品牌，推动翡翠行业生态调节与行业持续发展。

6、质量数据分析：通过与中国珠宝玉石首饰行业协会和国家珠宝玉石质量监督检测中心达成战略合作伙伴关系，届时交易所网站平台上展示、销售的所有翡翠产品都由国检中心进行把关检测、出具证书。交易所网站平台内，由政府质量监督局、国际翡翠标准组委会的翡翠专家教授研究员、珠宝商学院专家教授、行业协会、商家代表组成团队，对中高端的翡翠进行规范统一、定价把关，制定行业标准数据库，消费者可以了解翡翠的挖掘、加工、生产、结构形成、数据分析等全方位的翡翠文化内涵，进而放心的佩戴、购买、投资、收藏和理财。

7、翡翠加工：遵循“诚信经营，顾客至上”的原则，结合翡翠商家提供的翡翠产品，利用翡翠设计师丰富的设计经验以及雕刻师精湛的雕刻工艺，为市场和客人量身订做最适合佩带的翡翠，通过专属订制服务，让翡翠增值，从而进一步提升成品市场价值，打开翡翠品种多元化销售渠道。

8、金融个性化服务：通过交易所平台的整合，采用“电子商务+

产业链融资+体系化实物交割”这一线上线下相结合的“互联互通全模式”，实现线上交易线下交割，专业权威标准定价，达到使翡翠这一独特的奢侈品证券化、金融化、指数化，实现交易简单明了，信息公开透明，解决一般投资者专业知识盲点，流转困难，真伪难辨，资金安全等多方面的行业短板。同时为广大客户提供更为多元投资融资渠道，实现一般客户投资渠道的多样化、简单化，从而最终达到帮助广大投资者实现资产增值保值、财富腾飞的初衷。

1.5 项目建设的必要性

1、项目符合国家“一带一路”及“互联网+”发展战略。

近年来，XXX 市委、市政府高度重视中央政府对 XXX“一带一路”发展战略，向南亚、东南亚国家资源共享开发合作，全力融入国家“一带一路”发展大局，并借助“一带一路”战略“东风”，对外贸易、区域经济和旅游行业迅速发展，已经成为云南乃至全国重要对外贸易经济区和全国“一带一路”发展战略中内联外通的重要支撑点。2015 年 3 月 5 日李克强总理提出制定“互联网+”行动计划，“互联网+”战略，是推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能的重要举措。因此，本交易所项目紧随国家及 XXX 市“一带一路”发展战略趋势，深入发展对外贸易与双边贸易，并与“互联网+”创新业态深度融合，通过搭建网上交易平台，开展线上交易线下交割等新的业务发展和服务新模式，有利于区域产业转型升级，有利于区域经济发展。

2、项目符合云南省经济发展规划。

2010 年初，云南省政府研究决定，加快云南省石产业发展，首次将“石产业”（珠宝翡翠产业、建筑石材产业、观赏石产业）纳入到云南省支柱产业规划之列，成为“十一大产业”，占据整个云南石产业 60%以上比例的珠宝翡翠产业，无疑是其中的重中之重。2011 年，云南省人民政府发布《关于加快石产业发展的意见》，更是为整个产业的后续良性快速发展奠定了最为坚实的基础。因此，本项目完全符合云南省关于石产业的发展规划，可以预见的是，随着以政府权威机构为主导的组织领导的加强、国际交通要道的建设和贯通、产业布局和软硬件环境的完善、相关产业优惠政策的落实、企业和人才培育机制和投资机制的建立和完善、具有国际公信力的质量维护系统的完善、推广平台的建立和完善等，云南省的珠宝翡翠产业将迎来一个提速发展的新时期，“玉出云南”这一历史品牌将有望得以重振。

3、项目符合 XXX 市产业发展布局。

2015 年，XXX 市人民政府与缅甸政府及缅甸翡翠珠宝协会签订《合作举办二次翡翠原料公盘及珠宝贸易协议书》，拟在 XXX 姐告举办翡翠毛料二次公盘，公盘毛料来源为缅甸内比都首次公盘完税后的翡翠毛料，力求以珠宝翡翠产业为主导，推动区域经济快速发展。二次公盘交易完成、缅方翡翠毛料在完税后可公开从陆地边境口岸出境，使中缅双方翡翠贸易步入正规轨道。当前，因税收过高，很多商人不愿通过正规完税渠道，走私出境现象时有发生。因此，本项目的建成可完善这些体系，在交易所平台展示销售可降低税收，增加商户和消费者购买信心，还能有效带动中缅边境地区贸易和流通，对其它领域的合作起到示范引领作用，促进中缅边境的互利共赢发展，实现睦邻、

安邻、富邻的目标。

4、项目符合翡翠产业发展趋势，为当前珠宝行业振兴提供强劲动力与活力。

目前我国已形成了以 XXX、腾冲、平洲、揭阳及四会为代表的翡翠加工生产及贸易基地。各加工、贸易基地在快速发展的同时也出现了诸多问题，新建扩建的珠宝翡翠市场，市场与市场之间竞争激烈、价格攀比、行业无规范不统一，打折比例较高。一件同样档次的翡翠产品，摆放在不同场所，价格相差几倍甚至几十倍，消费者无法放心购买自己喜爱的珠宝翡翠饰品，导致国内很多珠宝翡翠交易市场及旅游市场无法支撑和经营。加之目前，国际翡翠产业进入新的调整期，随着经济形势变化以及珠宝行业的正规秩序调整，XXX、云南乃至中国都缺乏有效引导和领导全珠宝翡翠行业再次振兴的龙头交易企业，急需有企业能引导广大消费者重树翡翠市场消费信心，规范整合翡翠市场资源，为当前翡翠市场形势提供强劲动力与活力。因此，本翡翠交易所项目符合当前翡翠产业的发展趋势，通过统一把关检测、制定标准、统一整合资源，能有效推动翡翠市场蓬勃发展。

5、项目是拉动云南乃至全国旅游产业大发展的重要抓手。

本项目致力于打造 XXX 最大规模、最具代表性的翡翠交易所，凭借其多元化综合经营模式，实现了自然与社会、人文与价值、历史与现实、知识与财富、实物与人物、项目与业界、展示珠宝和旅游等九个方面的有机统一，必将成为 XXX 乃至全国珠宝翡翠多元化的展示窗口，翡翠文化的传播阵地，翡翠知识的课堂，造就人才的摇篮，玉雕大师的平台，翡翠产业的发展引擎。同时，也能繁荣和发展 XXX 珠宝翡翠产业和旅游产业，提升 XXX 旅游产品的种类档次和文化附加值，

形成 XXX 乃至国际文化旅游精品项目,进一步弘扬珠宝文化,塑造“东方珠宝名城”的形象,以点带面,从而带动整个云南乃至全国旅游产业的大发展、大繁荣,发挥积极的推动作用。

6、项目所在地非常适合开发本项目。

XXX 翡翠市场始终具备两个无可替代的优势:特殊的地理位置和深厚的翡翠文化。自改革开放以来,我国翡翠市场每年毛料需求量 90%出自 XXX,从而赢得了“玉出云南,玉从 XXX”的美誉。当前,随着 XXX 基础设施的不断完善,各项建设深入推进,加强市场监管,牢固树立精品意识,努力营造环境,加大招商引资力度,XXX 翡翠产业得到进一步发展,基本形成了集原材料交易、加工、销售、旅游购物、文化培育为一体的翡翠商贸园区和翡翠产业集聚地。XXX 现已建成大小珠宝翡翠市场 200 多家,从事珠宝加工和销售的商家有 5000 多家,从业人员 7 万多人。翡翠业已成为 XXX 最具发展潜力的标志性支柱特色产业,并带动了旅游、餐饮和其他服务行业的发展。

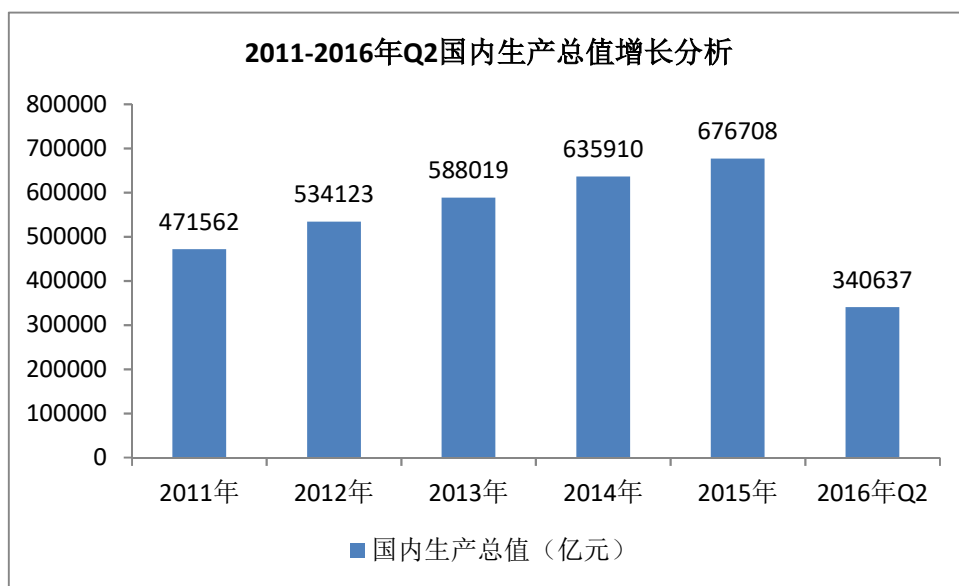
第二章目标市场分析与竞争优势

2.1 市场政策分析

2.1.1 经济环境分析

近年来，中国经济实现了连续多年的高速增长，经济增速位居世界前列，经济总量不断迈上新台阶，人均国民生产总值、人均可支配收入也实现了连年增长。当前，国民经济保持平稳增长，综合国力大幅提升，经济结构调整取得新进展，经济发展协调性显著增强，人民生活显著改善，城乡居民收入快速增长，特别是消费结构升级带动居民消费潜力有序释放，消费成为拉动经济增长的主动力，此外，传统行业与互联网行业快速转型升级，实现新的发展新业态。综合世界各大研究机构对中国经济发展的研究报告可知，至少未来 5—10 年之内，中国的经济仍将保持较高的增长速度，如果以每年 7% 的速度增长，预计 5 年以后中国经济规模将是现在 1.5 倍左右，这就意味着届时居民购买力和市场容量将同比扩大 1.5 倍左右，而珠宝翡翠首饰市场随着经济增长后人们消费能力提升，珠宝消费的增速将是经济增速的 2-3 倍以上。

图表 2：2011-2016 年 Q2 我国国内生产总值增长分析



数据来源：国家统计局

2.1.2 政策环境分析

云南省以“建设面向西南开放的桥头堡”战略为战略定位，牢牢抓住国家推进“一带一路”建设、长江经济带建设等重大发展战略为全省跨越式发展带来的重大战略性机遇，牢牢抓住国际经济和区域经济格局的深度调整为全省跨越式发展带来的重大开放式机遇，采取一系列措施着力稳增长、调结构、促改革、惠民生，全省国民经济的发展持续保持了较快增长的态势，经济总量得到了不断壮大，产业结构得到明显优化实现了新的跨越。消费领域大多数热点商品持续增长。2015 年全省限额以上批发零售业商品零售额中，金银珠宝翡翠类增长居首位，增长 40.0%。

XXX 市作为中国面向西南开放的重要前沿，XXX 既是中缅公路、水路、铁路、民航、管道五大国际通道的重要枢纽和中国连接印度洋通道的国内终端，也是“一带一路”、孟中印缅经济走廊的重要节点。

随着国家“一带一路”发展战略的不断深入与稳步推进，XXX 市以其得天独厚的地理区位优势，迸发出强劲的发展活力，并逐渐成为体现我国与邻为善、与邻为伴、睦邻安邻富邻的重要窗口。同时，XXX 市以其与周边国家长期友好往来，有着良好的合作基础和巨大的合作潜力，正在成为推进“一带一路”建设的先手棋和排头兵。

2.1.2 市场分析

1、我国的珠宝翡翠消费市场成长迅速，且潜力巨大，一些重要的珠宝翡翠产品的消费都居世界前列，是世界上最大的翡翠加工及消费国，珍珠年产量占世界珍珠年总产量的 95% 以上。铂金消费居世界第一，黄金消费居世界第四，我国还是亚洲最大的钻石消费国之一及全球第五大钻石消费市场。此外，白银首饰的年消费量在 600 吨左右，红蓝宝石、其他彩宝、水晶、仿首饰等材质产品在中国市场也大受欢迎。中国正成为世界最重要的珠宝翡翠消费市场之一。近年来，受益于居民可支配收入稳定增长背景下购买力的增强以及黄金价格的大幅波动，过去五年来国内珠宝首饰行业零售额实现了 17% 以上的年复合增速，是国内规模增长最为迅速的可选消费品之一。

国内翡翠市场从无序进入到整合、转型阶段，零售市场上基本形成了一个以品牌翡翠为主，以大中型综合商场、专卖店为主要销售渠道的市场雏形。此外鉴定技术、鉴定手段的逐步提高以及国家、企业、商协会制定标准办法，行业协会、有识商家的共同努力促使市场逐步规范，其速度发展较慢。随着本翡翠交易所项目的建成以及线上平台的搭建，翡翠标准组委会的建成，市场在逐步规范的良性发展下，也会给广大消费者的闲置资金找到投资理财去向，消费者也会很快对翡

翠行业恢复购买信心。由此可见，翡翠玉石必将逐渐呈现取代黄金等贵金属在投资收藏市场的地位，价格必将稳健攀升，最终成为既是代表中国文化的珍贵收藏珠宝，又具有国际性投资属性的热门投资方向，从而引领世界珠宝翡翠发展潮流。由此可见，翡翠行业市场的发展空间和发展潜力都十分巨大。

2、中国珠宝首饰行业虽然起步比较晚，但随着政策的放开，珠宝首饰业发展相当迅速，一跃成为世界第二大珠宝加工国。进入 21 世纪，中国翡翠市场驰入了快车道，成为了世界最大的翡翠市场，早在 2005 年，我国珠宝市场就以销售总额约 1400 亿元，出口 54.9 亿美元的销量位居世界前列。

30 年来，翡翠价格是节节攀升，销量越来越好，每年约以 20—30% 的速度在递增，被人们喻为“疯狂的石头”。

然而，从 2011 年底开始，翡翠市场出现了销售疲软的态势，疯狂不再了。不过，细心的投资者发现，当前中低档市场是下滑了，而高端翡翠原石及成品走势稳定。据权威部门统计，去年翡翠销售总量下降 11.3%，其中低档翡翠下滑 38.2%。但是，高档翡翠不仅未降，反而升了几倍多，依然是市场的抢手货。

翡翠市场经历了复苏、振兴、上升、回落、又上升的螺旋式发展全过程，正因为此，很多投资者对当下的严峻形势并不悲观，他们对翡翠的投资，很有战略眼光。因为从长期看，翡翠的投资收藏是呈现上升趋势，这是大多数人士的共识。

资料记载，自从翡翠走向世界，参与世界贵重珠宝贸易以来，价格直线上升，在所有贵重的珠宝玉石中，只有高档特级翡翠未受世界经济萧条的影响。从 20 世纪 80 年代中期至今，特级翡翠的价格暴涨

了上千倍。而且从各方面比较，翡翠业比有色金属成长出色，前景也更加灿烂。

目前，由于股市、地产接连不景气，各地社会闲散资本在今后必将大量涌入翡翠产业，全国翡翠市场正在酝酿新一轮的投资热潮。

2.2 行业存在的问题

从目前国内翡翠市场现状来看，主要存在以下几个无法忽视的痛点：

1、行业价格虚高。从 2008 年下半年起受到经济增长明显下滑的影响，到了年底，国家提出了“4 万亿”的救市计划，以刺激经济增长。于是，各行业资金充裕，游资进入一些传统行业，珠宝行业、奢侈品行业也受到游资炒作。次年，翡翠价格开始持续飞涨，市场欣欣向荣。近几年来，翡翠市场行业泡沫不断增多，市场价格虚高。

2、定价标准缺失。翡翠定价机制混乱由来已久。自翡翠行业发展开始，与钻石的“4C”规则(重量、颜色、净度、切工决定钻石价值)相比，就缺乏标准而科学的行业定价机制。一方面，对于颜色、重量、净度，翡翠市场并无任何的定价标准，商户大多凭借自己的感觉随意定性，如“满绿的翡翠最值钱”、“翠绿、辣椒绿的要比淡绿的好”。另一方面，华人界普遍以“种”来区分翡翠的透明度与质地，但各地划分“种”的标准却大有差别。香港人说的“冰种”一般是内地人说的“玻璃种”与“高级冰种”，而各省之间对于糯米种、糯青种的定义也大相径庭。由于定价机制混乱、行业法律法规缺失、没有标准，消费者买翡翠受骗后，屡屡投诉无门，也为翡翠市场和行业的后期良性发展蒙下了阴影，当务之急必须建立翡翠交易所及线上平台，

将翡翠的标准检测、数据分析、把关定位等作为有据可查的行业依据，只有这样消费者才能放心购买投资理财翡翠多样化产品。

3、原料价格攀升。缅甸是世界上唯一的宝石级翡翠供应地，翡翠是不可再生资源，近几年来国内需求的增加，导致翡翠限量开采，所以缅甸政府限制部分翡翠原石的出口，翡翠毛料公盘几次出现危机。为保国内增长，为顺应商意、民意，大量翡翠原料通过 105 码出口到 XXX，于是毛料的价格也渐渐攀升。因此，随着翡翠原料价格不断上涨，成交量普遍下滑，导致部分翡翠价格不稳定，更是有悖翡翠市场良性发展的客观规律。

4、市场经营混乱。从目前相对成熟区域行业市场来看，翡翠行业市场经营相对混乱，漫天要价、以次充好的情况屡有发生，消费者尽管对翡翠产品倍感兴趣，但普遍担心上当受骗，认为翡翠市场“水太深、看不懂”，导致商家和购买者不敢轻易涉足。随着近年来经济下滑、产能过剩、购买力下降，消费者对待市场的不断理性，导致目前翡翠市场有所遇冷。此外，在市场不景气的情况下，由于缺乏统一的行业规范，行业竞争力的不断增加，部分商家开始进行盲目打折促销，大打价格战，进入恶性循环竞争状态，更加促使一些小型翡翠市场举步维艰，行业之间不团结更加难以维持。

总体来看，当前国内翡翠市场持续向好的趋势始终存在。但是由于市场无规范无标准不统一、专业检测鉴定设备老化落后、人员匮乏等一系列问题与弊端，也导致目前市场行情有所遇冷。就目前市场状况而言，必须采取有效办法、整合翡翠资源，急需能够对珠宝翡翠进行把关、检测、制定标准，规范价格市场的行业整合平台，从而对珠宝翡翠市场进行规范管理，起到行业龙头的引领作用，有效恢复消费

者购买信心，并以此在短时间内重振翡翠行业市场的前日辉煌。

因此，在此背景下，开发本交易所项目，组建 XXX 翡翠交易所，是整顿目前翡翠行业市场之急需，是重振翡翠市场之所向。

2.3 市场发展趋势

1、翡翠价格飙升已成趋势

近几年翡翠原料价格涨势惊人，

山料今年每公斤高达 30 万元人民币，较 2008 年翻了几番，水料价格也在不断上涨。

2008 年好的山料也就 10 万到 15 万之间，现在已达 30 万人民币，2008 年籽料一克 2000 到 3000 元，现在一克 2 万到 3 万元人民币。如今 2015 年水料已经翻到 6 万以上人民币。

2、品牌时代已经来临

当下玉石市场鱼龙混杂，越来越多的人选择正规品牌，也决定了玉石行业只有走品牌化运营才能生生不息。

3、价值与日俱增

作为玉石之王，翡翠本身含有深厚的文化底蕴，传承数千年。优质矿源也越来越稀少，从文化和本身特性来讲，翡翠的价值一路攀升已成为必然，必将与日俱增。

4、明星收藏引发关注

近十年，翡翠以强势之姿出现在大众眼中，越来越多的人涌入翡翠行业，越来越多的人选择翡翠。翡翠物语珠宝学院说因其历史悠久，文化价值深远，作为古代帝王皇室珠宝的翡翠，因其本身神秘气质加上与日俱增的价值，成为众多明星蹙拥的潮流之品。

5、精雕艺术品日益增值

翡翠作为玉石之王，因其独特的成因及相对优质的品质，一直是爱玉人士的首要收藏之物。由翡翠原料产品雕琢的艺术品更是各大拍卖会的高端常客，成为众多收藏人士眼中的首选。在目前原料极其稀缺的情况下，更是成倍增值，影响翡翠价值市场。2014 年一级原石的价格相比以往几乎上升 4—6 成，二级原石的升值也在 3 成左右。

6、投资理财成焦点

虽然与其他投资来说，翡翠相对来说更适合长线投资，顶级翡翠更是相对较大的投资。但它可以看得见的稳健升值空间与快速的增值速度，迅速成为投资理财的焦点。

7、加盟、网络营销广泛传播

从加盟连锁形式步入中国后，无数的行业看到商机，纷纷选择加盟模式运营，取得了瞩目成就。玉石行业经过近几年的发展，部分玉石品牌也选择了加盟模式运营，并取得相对不错的成绩。优势的商业模式是一个品牌乃至一个行业发展的基础，基于此，玉石行业越来越多的品牌运用加盟连锁模式进行运营，加盟模式未来将在玉石行业广泛传播。

8、高端趋势日益显著

翡翠行业发展至当下，中低端产品与高端产品的价值越来越两极化，更多的人意识到翡翠产品品质的重要性。高端翡翠逐年增值，升值潜力巨大，成为很多人心目中的投资首选。

2.4 项目竞争优势

2.4.1 行业竞争优势

1、当今中国的翡翠行业，发展速度较快，珠宝翡翠行业利润丰厚是不争的事实，在利益的趋使下，国内各城市地区新建、扩建大小珠宝翡翠市场，中国发展速度较快，以珠宝翡翠命名的园区、小镇、景点、从业商家、人员迅速增多；商家自创品牌、自立网站，行业竞争日渐激烈，而价格竞争成为企业主要运作手段；部分商家利用消费者不懂珠宝翡翠知识的弱点，虚抬价格、打广告诱骗消费者以寻求更高利益，使得市场陷入了价格攀比的恶性循环状态。必须组建翡翠交易所专业平台，整合珠宝翡翠市场，规范行业制度。行业产能过剩，导致市场出现危机，翡翠行业商家对翡翠的偏爱和认知度及丰厚的收入，市场和压力较大，都在寻找新的市场，大多数不愿离开本行业，其他地区、市场无法支撑、行业下滑，例如广东、平洲、四会等部分市场和企业，行业过剩无法支撑，很多企业和商家已向 XXX 翡翠集散地市场靠拢，寻求更好的发展，其他地区的珠宝翡翠市场，XXX 的珠宝行业市场，人群在扩大，知道 XXX 翡翠交易所的成立，这些企业和商家更加对 XXX 的翡翠市场充满了信心。XXX 会成为国际翡翠集散地，发展潜力巨大，加上独特的地理区位优势，和四季如春的美丽环境，是居住经商的最佳选择地，会吸引大量喜爱翡翠的投资者，将带动翡翠行业的投资理财、金融期货的发展。

2、中国已经进入中老年社会，50-60 岁及已退休待业人员达 2.3 亿之多，其数据每天有增无减。这部分人群是中国近期改革开放的开拓者和领头兵，大部分有文化、有知识、有经验。多年的积累，每人都有几十万上百万的闲置资金。老当益壮的他们还想做事，还想投资发展，为社会做出自己的贡献。

在经济下滑，购买力下降的背景下，投资风险加大，地产、黄金、

股市、理财也不再像前期经济好的时候有保障。正是在这种不确定的情况下，造成多数民间闲置资金找不到投资去向。

其实这些闲置资金具有巨大的威力，比如进入 21 世纪以来，黄金价格波动较大，而发生在 2013 年的“中国大妈抢购黄金潮”的力量却一举震惊世界，硬是将国际黄金价格支撑了数月至半年时间，这就是中国的投资力量。

在这种情况下，如何尽快找到正确的投资方向，引导闲置资金充分发挥力量，为经济增长做出贡献，为国家分担解忧，为行业注入动力是一个亟需解决的问题，也是一个企业发展的机遇点。一旦抓住这个机遇点，既可以吸收这些人再次就业，发挥自身优势，老有所为，为自身、为社会创造价值，也可以响应中央政府号召，让他们的闲置资金找到理财去向，发挥民间资金的力量，为经济 and 行业带来生机和动力创造更多价值。

XXX 翡翠交易所的组建，正是抓住了这个机遇点，会引领一场翡翠购买投资热潮。

2.4.2 公司竞争优势

公司精准针对当下市场发展和行业痛点及同类市场盲点，开发以下竞争优势：

1、整合规范行业市场，带动统一翡翠行业的大变革。近两年，在翡翠市场整体发展趋势向好的背景下，随着行业不断发展，由于缺乏有效整合与规范，导致翡翠市场也不同程度的反映出行业价格虚高、定位标准缺失、原料价格攀升、市场经营混乱等恶性发展趋势。加之翡翠原材料作为稀缺性不可再生矿产资源，依然面临着资源减少、成

本增加的局面。因此行业亟待有效整合与规范，如若继续放任其不良发展，势必对整个翡翠行业市场造成严重破坏性影响。本翡翠交易所项目将利用 XXX 与缅甸矿区的独特区位优势 and 原材料产地缅甸丰富的资源优势，以综合性、产业链一体化经营为主要卖点，按照“资源集约化、经营规模化、运作产业化、衔接链式化”的一体化经营理念，将翡翠报检—翡翠原材料集散交易—翡翠加工—翡翠经营—翡翠展示—翡翠线上拍卖、交易—翡翠进出口—翡翠融资理财等各个产业环节进行有机整合并全面开放，供国内乃至世界各地翡翠商贾和投资人在此合作投资、共谋发展。

2、符合国家战略和经济趋势，顺势而为后劲十足。在习近平总书记作出“将云南建设成为面向南亚东南亚的辐射中心”这一重要指示后，云南省围绕“一带一路”战略中建成中国面向西南开放的桥头堡这个战略目标，大力发展基础设施建设和对外合作贸易交流。而 XXX 地处大通道重要关口，与翡翠主要原产地缅甸毗邻而居，兼具地域优势和经济发展形势优势。近几年，XXX 把翡翠业的发展纳入政府工作重要日程，鼓励和引导翡翠业的健康发展，在加强市场监管，保护品牌和声誉，企业围绕产业发展思路，调整发展策略，创新经营理念，构建产业联合体，增强抗风险能力，积极地扩大规模，维护品牌，拓展市场等方面狠下功夫。在此背景下，启动本翡翠交易所项目可谓天时地利人和，顺势而为，必将事半功倍。正因于此，XXX 市委、市政府为响应党中央国务院“一带一路”的政策，开发南亚、东南亚各国家矿产资源，造福各国人民，XXX 市委、市政府贯彻党中央的指示精神，特批“XXX 翡翠交易所”项目，由 XXX 市 XXX 有限公司组建完成。

3、规范提升云南旅游市场，行业融合创造良好发展机遇。云南省的旅游行业这 20 年来在全国一直处于领先地位，当前云南的自然观光景点达 360 处以上，各景点地区大小翡翠购物店经营场所达 1800 家以上，每年因旅游业产生的翡翠销售金额预计 2300 亿之多，可见翡翠市场与旅游市场融合的利润空间非常巨大。但因近几年来旅游行业迅速发展，管理人员有限，旅游市场不规范，翡翠行业无标准，没有统一的展示选购平台，导致很多商家旅游团体及个人不择手段引导客人强买强卖翡翠饰品，使得大量来云南旅游购物的消费者持观望等待态度，云南旅游市场和翡翠市场面临信任、销售危机。因此新建 XXX 翡翠交易所项目，以 XXX 为中心，以点带面，向云南各景点地区建立分所，包括全国各省会、港澳台旅游地区建成翡翠交易所分支机构，覆盖整个中国及南亚地区，规范整合旅游市场的同时，有效融合提升翡翠市场，带头做出行业规范，让商家自律，让消费者自由放心购买翡翠，既统一整合规范了市场，交易所平台每年又可获利上百亿人民币。

4、搭建产业金融合作平台，独特创新理念赢得市场。在多年的经营实践中，公司不断探索和研究翡翠市场经营发展的新趋势、新模式、新方法，并积极借鉴国外其他珠宝产业的发展实践和国内翡翠产业发展阶段的特点、规律，成功将翡翠的商品功能由佩戴观赏这一直观功能，向投资理财收藏、融资信贷、文化产品等方向拓展，并与银行、投资公司、信托公司等机构合作开展翡翠基金、银行融资、翡翠拍卖，以及与“互联网+”创新业态深度融合，通过搭建网上交易平台，开展线上交易线下交割等新的业务发展和服务新模式。在本交易所项目中，公司将把这些行之有效且具有行业领先意义的创新理念和

经营模式进行成功移植，使本交易所项目在传统的经营模式之外，能够为客户带来新的业务内容，从而也为本项目带来新的业务增长点和收入利润来源，也必将引领本项目成为云南乃至全国翡翠交易的一个新典范和新标杆。

第三章盈利模式

3.1 交易所会费收入

交易所会费的缴纳分三种：

- 1、会员入住本交易所平台的网站链接端口占用费；
- 2、由交易所对商家提供货品进行包装、装饰和拍照产生的服务费；
- 3、所有进入交易所的企业、个人必须进入交易所成立的协会并交纳会员费，包括各网点、分支机构。

具体会费收入见下表：

图表 3：交易所会费收入表

序号	项目	会费（元/户）	预计人数	项目收入（万元）
1	VIP 客户	¥8,600	8,500	¥7,310
2	企业客户	¥6,600	18,000	¥11,880
3	商家店铺客户	¥4,600	26,000	¥11,960
4	个人客户	¥2,700	36,000	¥9,720
5	购买者客户	¥13	170,000,000	¥221,000
	合计			¥261,870

3.2 服务费、广告、拍卖费收入

服务费收入：XXX 翡翠交易所——这一统一规范、竞争有序的翡翠交易市场的建立，将吸引更多的消费者和收藏爱好者对翡翠的关注和投资，也必将促使翡翠成为人们投资理财、佩戴、礼品赠送的首选。市场调查预估，全世界每天关注本交易所的消费者人数达 9700 万人以上，在 XXX 翡翠交易所和中国翡翠交易所的合作下，网站初期按每天最低购买人数 30000 人、每人购买一件价值 3000 元的翡翠商品计算，网站按 3% 的标准收取服务费，每天可获利润 270 万元人民币，每年收入净利润为 9.8 亿人民币。

广告费：翡翠商家在本翡翠交易所为自己的产品做宣传推广，将商家的翡翠产品、企业文化、广告宣传以实物照片或文字方式在交易所广告栏展示宣传，广告费用按版面位置和宣传天数计算，交易所每年广告费用收入可达 1.3 亿人民币，这是初期每年预估最低收益。

拍卖费：翡翠交易所内设有拍卖平台，一件上好的、独特的翡翠饰品、精品，经专家检验定价后进入拍卖平台，以基准价公示，购买者交纳保证金后，在翡翠交易所规定时间内，根据规则进行竞价，以出价最高者成交，并将尾款打至交易所第三方托管银行。交易所在扣除拍卖税费、佣金等费用后，按实际成交价的 3.5% 收取拍卖服务费，每年预估拍卖服务费收入达 6.3 亿人民币，这是初期每年预估最低收益。

3.3 其他收入

XXX 翡翠交易所总部大厦翡翠市场交易中心 A 座，高度 100 米，共 29 层，占地面积 2466.1 平米，地上 28 层、地下 1 层，共 29 层，总建筑面积 53210 平米。

一楼为翡翠交易大厅，容纳 300 家商户，每年每家租金 60000 元，每年租金 1800 万。

二楼为翡翠高档展示厅，可容纳 200 家商户，每年每家租金 50000 元，每年收取租金 1000 万。

三楼为翡翠 VIP 客户展示厅，可容纳 100 家，每年每家租金 60000 元，全年收入为 600 万元。

四到二十四层为商务套房，每层设 16 个房间，每个套房每月租金为 800 元，共 20 层，每年收入 307 万元。

二十五到二十八层为商务客房，每层设 20 个客房，四层共 80 个客房，每个客房每月租金 750 元，每年收入可达 72 万元。

最顶层为能容纳三千人的会议大厅，楼上为旋转餐厅，同时容纳 200 人就餐，餐厅两小时转一圈，设有自助餐，每人按 200 元收费，每场 40000 元，每天 3 场，每天营业收入 120000，每年收入 4320 万。

地下停车场，每年收入 16 万。

A 座以上总收入为 8115 万。

XXX 翡翠交易所翡翠市场交易中心、翡翠拍卖中心、互联网电子商务中心 B 座，共有 8 层，占地面积 2794.8 平米。

一层大厅为翡翠展示中心，能容纳翡翠商家 350 家。每家每年租金 60000 元，每年收入为 2100 万。

二层为翡翠手镯展示区，能容纳 300 家，每家每年 50000 元租金，每年收入为 1500 万。

三层为翡翠挂件戒面展示区，可容纳 300 家，每家每户租金 50000 元，每年收入为 1500 万。

四层为翡翠原石、赌石和半成品展示区，可容纳 300 家，每家每

年租金为 50000 元，每年收入 1500 万。

五层为翡翠成品首饰镶嵌加工厂，每年租金收入 800 万，可以合作分成。

六层为翡翠高档综合品种展示区，可容纳客户 50 个，每家收取 100000 元，每年收取租金 500 万元，不对外散客展示销售，只对领导、明星、企业老板提供的 VIP 场所。

第七层为翡翠产品拍卖中心。与著名拍卖公司合作，每天有新品上市拍卖，每天一场，按拍卖收入利润分成。预估每天收入在 30 万元左右，每年收入在 1.5 亿左右。

八层为客户电子商务后台服务中心。将商家的产品检测、包装后放到 XXX 翡翠交易所展示销售，按 3%收取，服务费，每年预估收入 1.5 亿元。

地下停车场，每年收入 18 万。

B 座以上全部收入为 3.65 亿。

综上，XXX 翡翠交易所（XXX）总部大厦 AB 座年收入共计 4.48 亿元，相似管理运营模式下的 XXX 翡翠交易所（姐告）服务大厦 AB 座年收入共计 2.66 亿元。

3.4 盈利估算

根据行业普遍标准和产品价格，按照公司国际、国内市场发展规划，预计本项目初期盈利情况如下表：

图表 4：全年总收入估算表

序号	项目	项目收入（亿元）
1	交易所会费收入	26.19

2	服务费、广告、拍卖费收入	17.4
3	XXX 翡翠交易所 (XXX) 总部大厦 AB 座收入	4.48
4	XXX 翡翠交易所 (姐告) 服务大厦 AB 座收入	2.66
	合计	50.73

3.4 利润收入分配

XXX 翡翠交易所产生的所有收入，扣除各项税费、运营成本及交易所的费用开销为交易所的纯收入利润，按公司章程和规定，收入的利润进入 XXX 市 XXX 有限公司基本账户，扣除个人所得税，按投资者的投资持股比例进行分配红利。

第四章项目实施进度

4.1 项目规划

本项目分前期项目评估、项目筹备、项目建设、项目运营推广四个重要阶段。根据总体规划规模、XXX 及中国翡翠行业整体发展规划，整个项目将总体展开，逐次实施，总体预计 12 个月完成，预计在 2017 年第四季度完成相关项目的部分建设并开始运营。项目目前各项手续已经在当地政府审批完成，已在发改委正式立项，规划、图纸设计正在审核阶段，很快将审核通过。网站线上平台现已完成，各项手续已通过审批，XXX 翡翠交易所和中国翡翠交易所名称已在国家工信部注册完成，交易所商标网址上线已在中国工商总局备案注册完成，取得合法经营使用上线资格。

4.2 项目实施进度

本项目于 2016 年 12 月备案立项，全面投入使用于 2017 年 12 月。

图表 5：项目实施进度一览表

项 目	2016	2017			
	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
编制项目申请报告及审批	■				
初步设计和硬件设计		■			
建设施工		■	■		
原材料及器材设施筹备布置			■		
相关人员招聘与培训		■	■		

组织营销推广、市场运营与项 目实施					
----------------------	--	--	--	--	--

第五章项目营销战略

5.1 营销战略

要获得较大的市场份额，需要付出很大的努力。其中如何做好高档翡翠的营销，是本项目需要面临的重要课题。拟采用以下营销策略：

1. 文化营销

中国有几千年的玉文化历史，翡翠文化也达 600 年之久，具有深厚的翡翠文化底蕴。但由于解放后至改革开放前三十多年前翡翠文化出现了“断代”，改革开放后虽然部分企业也做过一些推广活动，但至今仍一直缺乏专业的翡翠推广机构，因此形成近十多年来传统的翡翠文化一直被西方钻石文化所渗透和占领的状况。翡翠营销最重要的一方面是翡翠文化的营销。

可以在企业内部成立专门的推广中心，通过推广中心加强翡翠文化知识的宣传，普及翡翠文化知识。可以采取一些营销方案，如：

设计浓烈翡翠文化浸染的高档卖场，装修风格奢华大气，使顾客在观赏高端翡翠货品的同时，品味源远流长的翡翠文化；制作系列的翡翠宣传资料，统一放在翡翠专营会所（店/柜）供顾客阅览，努力营造卖场的翡翠文化氛围，培养顾客对翡翠的兴趣，逐步引导消费；设计制作关于翡翠的形象广告，在会所（专店/柜）广告片中播放等等；

通过跨行业公关活动，举办“珍品鉴赏会”等活动，推广翡翠，普及翡翠文化，培育翡翠爱好者；举办“收藏级翡翠巡回展”等公关活动进行展览和销售；例如某银行 VIP 大客户（月存款不低于 50W 以上）的答谢酒会，与其联合做一些推广活动，如珠宝 SHOW 等；与

高端房地产项目开盘会合作珍品展示等活动，推广品牌知名度，扩大潜在客户群；

在会所、专卖店定期举办一年一度的“翡翠节”活动，与当地媒体合作（如电视台、报纸等媒体）举办“翡翠文化沙龙”、“翡翠知识讲座”、“翡翠收藏论坛”等活动；通过与电视台、报纸等媒体合办栏目介绍翡翠的产出、加工、鉴定、评估等知识，宣传生动有趣的翡翠故事，让翡翠文化深入人心。

2、品牌营销

当今世界，是品牌制胜的时代，翡翠饰品作为一种高档的奢侈品，顾客在购买时首先考虑的是品牌和信誉。近几年来，在全国珠宝行业出现了很多知名品牌，有的已经成为中国驰名商标。他们以良好的信誉、规范的服务、优良的商品品质和持续不断的宣传获得了越来越多的顾客青睐，迅速获得越来越大的市场份额，提高了品牌知名度。

但是，与国外的珠宝品牌相比，国内的较多品牌依然需要不断努力提高品牌的知名度和美誉度，使品牌不断深入人心，获得更多消费者的认可。国内珠宝品牌存在行业内知名，消费者陌生；区域内知名、全国性不够知名的问题，这充分说明品牌营销依然是珠宝行业面临的当务之急。

相比之下，翡翠行业更是缺少知名品牌。增强品牌意识，打造国内乃至国际知名的翡翠品牌，靠品牌来拓展市场，以市场来促进品牌建设，推动翡翠行业的发展是项目运营翡翠品牌的初衷和原动力。

知名翡翠品牌的打造是一个长期的过程，其中的一些因素非常重要：

诚信经营：高档翡翠作为一种奢侈品，一般的顾客对其缺乏了解，

对其鉴定知识、评估准则多一无所知，他们对商品的信任完全是建立在对政府接待办（商场）信誉的基础上（或对推荐人的信任），只有保证商品的品质，以玉德来经商，诚信经营才能提高品牌的信誉度。

明码实价：翡翠行业目前最大的问题是高标价、低折扣，对顾客不够诚信，造成许多客人因对价格无法把握而放弃购买翡翠，也有很多顾客因一次上当受骗而放弃了再次购买翡翠。相反一些翡翠企业却以明码实价赢得了顾客的信任，获得了较好的经济效益和社会效益，为同行业做了一个典范。他们成功的经验值得本项目借鉴。

品牌的个性化：目前翡翠的品牌多缺乏特色，产品同质化现象普遍存在，需要将传统的翡翠时尚化，根据不同的目标消费群来细分市场，专门设计不同主题的产品。项目定位翡翠品牌，目前在国内专营这个定位的品牌廖若晨星但市场需求旺盛，有较大的市场空间。需要将翡翠文化、人类情感、商品品质、产品特色、服务特色相融合，从中提炼出特色鲜明、魅力十足、可亲可敬的品牌形象。

品牌宣传：国内珠宝品牌普遍存在知名度不够高的问题，原因有多方面，其中不重视宣传，不重视品牌推广是主要原因，只有不断加强品牌宣传，才能提高翡翠品牌的知名度，获得更好的经济效益。因高端翡翠交易金额大，单件产品成交价预计在十万元以上，因此预期利润可观。项目可以从每年利润收益中提取 5-10%用于品牌宣传广告，即可获得较好的效果。

渠道整合营销：此销售方式的目的是宣传品牌，把高端翡翠品牌打进更多都市白领、社会名流的社交圈，比如 EMBA 财富俱乐部，都市精英俱乐部等，扩大品牌的影响力。

3、情感营销

公司的品牌是一个优质的中高端品牌，所有的客人非富即贵，因此需要建设一套优良的客户服务体系，与客人尽可能多地互动，真正做到情感营销，赋予品牌一种柔性的亲密感：

（1）建立一支稳定的高素质的销售团队。销售团队成员无论从外表上还是从专业知识水平上，都代表品牌的整体形象，因此需要格外精心地挑选和培训。在此基础上，建立良好的终端服务体系，规范标准化服务条例，提高终端服务人员的服务水平，让真诚贴心的人性化服务感动消费者；

（2）通过举办沙龙、翡翠名流 PARTY、文化论坛之类的活动，促进品牌服务人员与客户的互动，不间断地对销售人员进行培训，并根据客户的需求、嗜好、品位、个性、身份等量身定做服务内容。

（3）建设一个客户会员俱乐部，来维系品牌的忠实客户群体，并不断扩大客户容量。还提供形式多样的会员服务，让会员能尽情享受各种的会员活动和优惠政策。

4、连锁经营

连锁经营方式是零售业的第三次变革，它具有降低商业投资风险、减少宣传费用、降低经营成本、保证充足货源、扩大销售、建立标准化服务、树立统一形象、加快零售商业科技进步、提高市场竞争力等优点，是目前最有效的经营方式之一。很多企业近年来积极开展连锁经营，取得较好的成绩，使得多获得空前快速发展。

目前一些翡翠品牌越来越为广大消费者喜爱，但是存在销售点少、网络狭窄的问题，远远满足不了市场的需求。只有选择经济发达、消费水平高、翡翠文化底蕴深厚的一些发达城市逐步建立更多的特许加盟店或直营店，才能进一步推广规范化的服务，以优质天然、货真价

实的翡翠饰品，先进的管理模式和良好的品牌信誉不断获得更多消费者的青睐。连锁经营一方面可以扩大翡翠的销售网络和市场占有率，另一方面了能不断提高品牌的知名度，是翡翠营销的重要手段。

5、货品增值计划

如前所述，目前市场上资金充裕的投资者将目光投向了翡翠投资和收藏行业。但因为市场上大量投资都翡翠知识普及程度较低，导致部分投资者对翡翠产生望而生畏的感觉，同时，由于业外人士投资翡翠变现较难，许多有兴趣的投资者被拒之门外。

作为一个经营中高端翡翠的品牌，要在业界树立一定的权威性，在消费者中建立良好的口碑，必须有开放的眼光。可以考虑为购买中高端翡翠的客人提供产品的增值计划，如经过一定年限后加价回购产品、签定保值协议等，甚至可以联系国内外知名拍卖行，在客人有意愿销售所购高端翡翠产品时提供桥梁作用，协助客人进行货品拍卖。因高端翡翠行情连年看涨，货品本身每年增值至少 10%以上，因此企业本身并不存在风险。同时对于消费者，免除资金回笼的后顾之忧，缩小投资风险，增强对翡翠投资的吸引力，提升对品牌的信任度，并不断提高对于品牌的忠诚度。

总之，翡翠品牌营销涉及方方面面的内容，是一个规模庞大的系统工程。项目的目标是在行业内要做到专业、权威，在行业外要做到有相当的知名度和美誉度。要实现这一目标，只有做好点滴工作，才能促进品牌不断发展繁荣。

5.3 项目前景展望

如公司战略顺利进行，基本可以实现项目的既定目标。当然，在

实际运营过程中，会出现其他各种具体和状况，但是相信凭着公司在珠宝行业多年的经验、庞大的业内资源关系网，一切都能迎刃而解。

面对的是一个瞬息万变的市场，随着资源的枯竭和不可复制性，伴着中高端翡翠产品投资发展的良好势头，相信本项目必能取得巨大的成功，运营一个令人耳熟能详的知名中高端翡翠品牌，不断做大做强，成功在资本市场运营，并达到具有完善一体化的产业链的终级目标。使中华民族的翡翠文化不断得到发扬光大，让翡翠时尚风靡全球，让东方的翡翠文化和西方的宝石文化完美结合，把翡翠的祝福带到世界的每一个角落！

第六章项目实施组织

6.1 项目实施领导小组

“XXX 翡翠交易所工作领导小组”由 XXX 市委、市政府于 2016 年 7 月 22 日正式成立，目前结构完善、人员齐备、运转有效。2016 年 7 月 25 日 XXX 市人民政府，《瑞政复【2016】133 号文件》同意 XXX 市 XXX 有限公司新建 XXX 翡翠交易所项目正式批文，2016 年 7 月 28 日 XXX 市发展和改革局，《瑞发改函【2016】26 号文件》同意 XXX 市 XXX 有限公司新建 XXX 翡翠交易所项目批复，并于 2016 年 9 月 8 日正式召开“XXX 翡翠交易所第一届建设发展研讨会”。“国际翡翠标准组委会”已于 2016 年 10 月 1 日正式成立，在中国落户，为国际翡翠行业制定规范标准数据提供了坚强组织基础。

6.2 项目单位简介

XXX 翡翠交易所发起单位“XXX 市 XXX 有限公司”，成立于 2013 年 3 月，是一家集设计研发、生产加工、批发及配套服务为一体的大型珠宝经营公司，主要从事翡翠矿开采挖掘、销售、加工、报检、珠宝电商教学等业务。经过数年的经营，公司与中国珠宝玉石首饰行业协会和国家珠宝玉石质量监督检测中心以及各地区珠宝商协会资源合作、平台共享。

6.3 核心团队介绍

目前项目发起公司拥有资深专业技师、高级技工数十名，并配有顶级的生产设备，一流的技术人才以及优秀的生产-管理-销售一体化模式，让 XXX 在短短几年内就发展成为 XXX 乃至全国翡翠行业的翘楚。

公司目前结构完善，人员齐备，具备主力完成本项目雄厚的组织基础和人才基础。同时，近几年来，公司为 XXX 翡翠交易所项目计划积极组织筹备，在国内外珠宝行业、商协会，各国家珠宝矿区，通过广泛了解走访调查至完善最终促成 XXX 翡翠交易所项目的落地。

第七章组织与管理

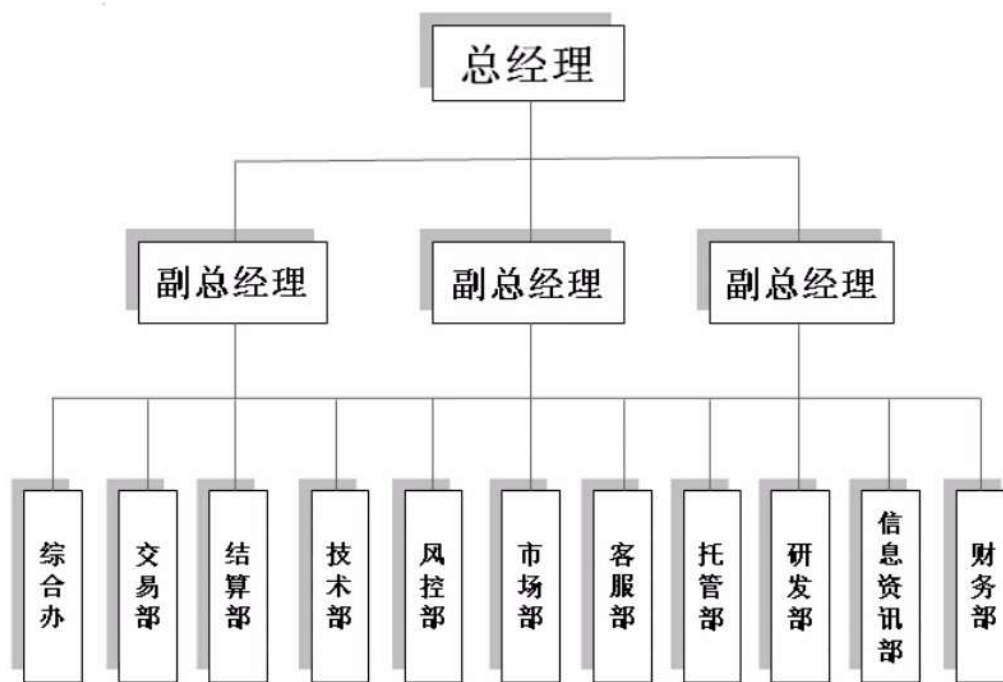
7.1 组织结构设置

公司实行副总经理负责制，下设 11 个部门，分别负责公司的各部分工作。各部门分工明确，职责清晰，充分发挥各部门主观能动性。

具体见公司组织结构图：

（需要修改的已经直接修改了）

图表 6：组织机构图



结合公司具体情况及国内较大的交易所的情况，将设置市场部、交易部、结算部、交收部、财务部、稽查部、信息部、研发部、技术部、综合部、人力资源部，各部门的主要职能和职责如下：

市场部：负责市场开发和对外宣传。

主要负责制作各种宣传材料；在新闻媒体上进行宣传活动；组织品种推介、发展会员；负责会员入会资格初审，会员会籍及从业人员

的管理。

客户服务部：针对客户在交易过程中存在的问题和遇到的疑问进行解答和反馈。并对客户对公司提出的建议和意见，及时地汇报给相关部门和各级领导，对公司内部的一些相关事项如：代理商年会，新的代理商体系的推广等相关信息及时而准确的传达给我们的客户。并整理反馈信息回报给上级领导，在日常的工作中，加强与客户的沟通和协调。及时通报一些有价值的市场行情和资讯，以提高客户交易的积极性，做好公司其他部门和客户之间的协调工作，是公司和客户之间沟通的纽带和桥梁。

交易部：交易业务管理。

包括括交易时间、交易参数、交易秩序、交易单据确认等的日常交易管理；交易规则的制定与修改；实时监控交易动态，进行交易风险管理等；本市场交易信息的发布。

结算部：完成结算业务。

主要负责每日交易结算和交收结算；组织会计核算，汇总各类交易会计报表；整理和保管交易会计档案，管理会员帐户，监督会员经营情况；参与交易风险管理，实时准确地计算交易市场及会员所承担的风险；处理质押业务、对外协调与财政、税务、银行等部门的业务关系以及内部的财务管理。

信息资讯部：组织实物交收，监督交收过程，协调交收纠纷。

主要负责监控会员交收情况，办理票据交换，整理与发布交收信息，选择、管理与评比定点仓库，管理仓单，处理交收纠纷等。

技术部：交易技术与设备管理。

负责主交易系统的维护及安全管理；会员服务系统的维护；各业

务部门软硬件技术支持。

风控部：监督检查交易、交收等活动中的违规事件，保证电子交易市场按照公开、公正、公平的原则进行交易，保护交易市场和会员的利益。

综合部：交易市场内部管理。

主要负责交易市场的财务、公关接待工作、文书档案、印鉴、收发文管理、安全保卫、纪律检查、车辆管理、固定资产及低值消耗品管理、福利后勤工作等。

财务部：主要负责交易市场的人事、劳资管理，员工的聘用、辞退、奖惩；所有财务数据的整理和报税等相关工作。

研发部：研发交易新品种、收集和整理国内外翡翠市场行情信息情报、调研现货市场、研究供求关系、预测市场走向等。

7.2 公司管理机制

公司在加强管理提高素质方面，是以推行现代管理思想和规范运作为出发点，深入扎实地开展挖掘潜力、增加效益活动，注重处理经营自主和加强宏观管理的关系，使企业的经营管理切实符合市场转变的需要。

1、人才激励

项目运营后，主要从以下几个方面对人才进行激励。

(1) 建立较完善的薪酬福利制度：

第一，建立与责任相对应的利益分配机制，“责权利”对等，激励和约束同步。经营者和各级管理者的收入与项目的经济效益挂钩，

重实绩、重贡献，工资待遇向优秀人才和关键岗位倾斜。

第二，员工的薪资略高于同行业平均水平，吸引人才加盟；

第三，对合理化建议提供报酬(使这一部分的收入占员工收入的相当比例)。

第四，随项目扩大，适当增加一部分其他奖励。如：机会、职权、工资、奖金、红利、福利以及其他人事待遇等。

(2) 实行人才“动态管理”，引入竞争机制：

第一，破除传统观念，大胆起用优秀人才，构造全新的人才晋升渠道。建立以人为本、用人唯才的用人机制，使提升的员工产生强烈的成就感和责任感，其他员工树立更远大的进取目标，更使原有的干部产生危机感，从而激发全体干部员工的积极性和创造性。

第二，采用“末位淘汰制”，保持适度的下岗率。特别适用于在一线岗位，对于销售能力差的员工在试用期内予以淘汰，同时可通过每月的销售业绩、季度的员工考核，进行部分人员的晋升或淘汰调整。但员工流动率总体上应保持在公司总人数的 5%左右为宜（国际标准）。

第三，对于有发展前途的人才，要定向培训和培养，破格提拔，为他们提供一个能充分发挥自己优势的空间，做到人尽其才、才尽其用。

第四，实行换岗制。一些日常管理工作，通常分工较细，且多是事务性的工作，不具备太大的挑战性，而长期在一个岗位工作，容易使职工产生懈怠心理，影响职工积极性的正常发挥，但是如果职工熟悉原工作之后，给他另换一个新岗位，面对新的工作、较为生疏的任务，任何人都会有一种精神一振的感觉，从而以充盈的斗志迎接挑战。这样既可以提高职工的才干，使之一专多能，又可充分调动职工

的积极性，使企业充满生机和活力，可谓一举两得。

(3) 运用工作激励，对人才进行优化组合，让人尽其才：

运用工作激励，尽量把员工放在他所适合的位置上，并在可能的条件下轮换一下工作以增加员工的新奇感，从而赋予工作以更大的挑战性，培养员工对工作的热情和积极性；其次运用了参与激励，通过参与，形成员工对企业归属感、认同感，可以进一步满足自尊和自我实现的需要。

(4) 精神方面的激励：

积极给员工提供的不能以量化的货币形式表现的各种奖励价值。如，对工作的满意度、为完成工作而提供的各种顺手的工具（比如好的电脑）、培训的机会、提高个人名望的机会、相互配合的工作环境、以及公司对个人的表彰、谢意等等。

公司最重要的是树立“员工与公司共同发展”的理念，吸引和留住人才。主要依靠公司高速发展给每个人提供的广阔平台，以及公司给每个人的公正、公平的机会。尊重理解和关心企业职工，以激发职工的上进心和积极性，激发职工的主人翁责任感和事业心，增进职工对企业的感情和归属感。

(一)体现对员工人格的真正尊重：把“以人为本”的理念落实到了各项具体工作中，切实体现出对员工保持不变的尊重。

(二)强调以人为本，重视沟通与协调工作：树立“以人为本”和“人高于一切”的价值观。

(三)创造以创新为特征的宽松的企业氛围：采用以支持和协调为主的领导方式，给予员工自由发挥的空间，允许员工自主决定完成任务的方式。

2、开展人员培训

本项目要求管理、销售、技术人员具有较高的管理、销售和技术水平，因此，需对全体职工进行严格的销售能力、技术水平、管理培训，考核上岗。

项目开始建设后，企业即选派相关人员到同类型工厂进行技术培训，培训时间一般为 1~2 个月，特别是要保证主要控制和操作人员的培训，使其达到完全独立和熟练操作设备的要求；对特种工种需严格按国家地方有关规定要求持证上岗，同时还需聘请有经验的技术骨干来基地指导，确保工程正常运营、运营达标。

第八章融资计划

8.1 融资方式

目前，项目预计总投资 17.07 亿元，其中 XXX 翡翠交易所总部大厦 A、B 座土地购置款和工程建设款 2.5 亿元，已经由 XXXXXX 有限公司先期自筹资金支付，剩余 14.57 亿元，参加投资的单位有：

- 1) 央企、国企 4 家，投资 6.4295 亿元，占总投资比例的 35%；
- 2) 上市公司、上市交易所、证券交易所 6 家，投资 4.77 亿元，占总投资比例的 26%；
- 3) 行业商协会、大中小企业 170 家，投资 4.0414 亿元，占总投资比例的 22%；
- 4) 企业、团体、个人 360 家，投资 3.1229 亿元，占总投资比例的 17%。

项目资金来源如下表：

图表 7：项目资金来源表

来源	单位数量	资金（亿元）	占比
南玉公司	1	2.56	15.0%
央企、国企	4	5.29	31.0%
上市公司、上市交易所、证券交易所	6	3.93	23.0%
行业商协会、大中小企业	170	3.07	18.0%
社会企业、团体、个人	360	2.22	13.0%
合计		17.07	100.0%

以上投资企业单位和个人所投入资金将会进入 XXX 市 XXX 股份有

限公司的股权，根据南玉公司的注册资金和每位投资者的投资比例，作为 XXX 翡翠交易所的原始投资股份持有者，交易所及网上平台扣除税费及其他费用后产生的全部利润收入，将根据本期投资者的投资比例进行股权分配。

8.2 资金使用计划

资金使用主要包括土地购置、大厦建设、前期基础设施、人员招聘、运营管理及营销推广，具体使用计划如下所示：

图表 8：项目使用计划表

序号	项目名称	投资额 (亿元)	占总投 资 (%)	备注	
1	XXX 翡翠交易所 总部大厦 AB 座土地购置	1.37	8.03%	总计 2.5 亿元，已由 XXXXXX 有限公司 先期自筹资金支付	
2	XXX 翡翠交易所 总部大厦 AB 座先期建设	1.13	6.62%		
3	XXX 翡翠交易所 总部大厦 AB 座后期建设	1.8	10.54%		总计 14.57 亿 元，需进 行合作融 资
4	XXX 姐告特区翡翠交易所 100 亩土地购置	4.3	25.19%	急需进行融资以购置土 地并领取土地证	
5	XXX 姐告特区翡翠交易所 大厦 AB 座建设	7.6	44.52%	已有两家建筑企业有意 向投资，资金方案现已基 本落实	
6	前期基础设施，人员招聘、 运营管理及营销推广	0.87	5.10%		
	总投资	17.07	100%		

8.3 资金退出

资金退出的成功与否关键取决于公司的业绩和发展前景，风险资本的顺利退出是本公司和风险投资人非常重视的问题。通常风险退出方式主要有以下几种：

1、股权回购

投资者可以拿到现金（或可流通证券），而不仅仅是一种期权，可以迅速地从风险企业中撤出；而且股权回购只涉及风险企业与风险投资两方面的当事人，产权关系明晰，操作简便易行；并且可以将外部股权全部内部化，使风险企业保持充分的独立性，并拥有足够的资本进行保值增值。

2、兼并与收购

兼并收购是资本运营的重要形式，由于买方无需支付现金，因此交易找寻买家，交易技巧性和灵活性大。当投资者确定要撤出资金时，可以选择并购方式退出，操作途径有三种：直接收购、杠杆式收购、管理收购。

该项目投资人与公司创始人在项目正常运转情况下,并不建议任何一方退出。但当某一方要求退出时,可在项目展开 3 年后选择按当时项目价值由对方等价收购。

第九章投资说明

9.1 利润率

9.1.1 货品销售利润

i. 翡翠行业关于翡翠的定价，通用标准是：进货成本净额*5=产品售价，毛利为 400%。其中大约销售成本价 100%-125%用于会所场地费用/商场扣点，100%用于市场推广及公司运营费用，净利润预计为 175%~200%左右，相当可观。

ii. 若我们实行中价位的价格导向，进货成本净额*4=产品售价，毛利为 300%。其中大约销售成本额 80~100%用于会场地费用或商场扣点，80%用于市场推广及公司运营费用，净利润预计为 100%~120%。

iii. 若我们实行低价位的价格导向，进货成本净额*（3~3.5）=产品售价，毛利为 200%。其中大约销售成本价 60~75%用于会所场地费用/商场扣点，60%用于市场推广及公司运营费用，净利润预计为 80%左右。（备注：一般翡翠标价绝不会低于 3~3.5 倍率）

9.1.2 货品增值利润

根据市场行情，高端翡翠由于稀缺和不可再生性，货存货品本身每年会进行自动增值。保守估计，每年的自动增值率约为 20%左右。

9.1.3 货品销售利润保证

i. 货品高进高出。如采购时遇市场价格上涨，则根据货品的高进高出原则，定行定价和销售。因每件高端翡翠货品都是独一无二，没有可比性，因此价格相对较容易设定。

ii. 货品低进高出。如采购资源优势把握得当，有较好的机会低位购进货品，亦可根据销售时的市场行情进行定位。只要货品整体不高于市场价，这个定位即为合理，可适当增强利润。

iii. 适当推出部分特价货品。即结合市场推广活动，适当调低部分货品的销售倍率，推广品牌知名度，打响市场美誉度。前提是保证货品货真价实，工艺精湛，种水俱佳。

9.2 投资回报率

9.2.1 实体经营投资回报率计算

i. 单店会所，按每家店投资额以 1000 万左右为标准，进货数量在 200~300 件中高档货品。

1. 其中，装修费用+年租金约为 150~200 万左右，产品投资金额成本价约为 500~700 万（零售价约为 1700 万至 3500 万左右，根据价格倍率不同而异）。

2. 按照零售价每件十万元以上的货品配置，每月单店销售目标 150 万元*12 个月=1800 万/年，开展翡翠沙龙等活动实现销售 200 万/年。根据公司制定的产品价格倍率，若可实现净利润约 500~800 万/年。

3. 注：因营运单店会所制需要有官方支持，需要列支预计 100~200 万/年的营运公关费用备用。

ii. 临街专卖店/商场专柜。

1. 每家店投资额根据店面大小而异，其中装修费约为 10~20 万左右，货品进价成本约 50~150 万之间（零售价约为 250~750 万）。

2. 专卖店/商场专柜产品，以单价一万至十万的中档产品为主。单店月销售额约 4 万~25 万，年销售额约 50 万~300 万之间。以年销售额 50 万为例，至少可实现年净利润约 12~15 万元。

iii. 加盟店。

1. 加盟店形式主要以代理商加盟为主，由代理商自负盈亏。其中，代理商大约可收取 1~2 万元的加盟保证金，加盟费可根据情况决定是否收取。如果实现五年内 200 家加盟店，此笔费用也可作为公司投资运转所用。

2. 此外，代理商必须保证首批买进开业所需货品，可获取约进货价 10%~20%左右的利润。可允许加盟商适当调换一定比例货品，防止串货。

9.2.2 货品升值的利润

i. 如上所述，由于翡翠产品的资源因素制约，产品本身的升值空间巨大。2016 年上半年，部分高档翡翠产品的升值空间甚至已经达到了 200%以上。由于该部分产品可以通过拍卖行、翡翠行业公盘、同行业的各企业之间出让、批发企业回购等方式变现，因此对于具有渠道优势的业内人士而言，变现容易；

ii. 部分中端产品，可按照至少每年 20%左右的幅度自我增值，财务每年需对库存部分进行价格调整，并以新价格对外销售，锁定利润。

iii. 少量滞销的产品，可通过一系列的推广、特惠等活动促销，如仍然滞销，亦可考虑在批发商处洽商进行少量调换。

9.2.3 延伸产品链的利润

在单店会所制的营销模式下，与高端消费群建立了信任、紧密的合作关系后，可适应进行产品链的延伸升级，开发部分衍生业务。如：大克拉钻石、彩色钻石、大克拉彩色宝石等产品的营销，倍率可适当调低（毛利率不低于成本价 30%）。亦可为会所带来一定利润和口碑。

9.2.4 品牌价值不断提升

品牌价值的提升，将是本项目运营的最大的受益者，累积于日常运营中所获得的良好信誉及广泛的美誉度，需要全体营运团队的精心维护。品牌价值是无形资产，也是可使企业百年长青，不断传承的唯一力量。

9.2.5 实体经营利润分配

i. 根据运营情况，以每年一月一日至十二月三十一日为一个财年，次年三月一日前完成上年度的各项财务数据报告、年度运营总结报告及下年度的运营计划，并于次年二月最后一天召开股东代表大会，进行公示。

ii. 每个财年的利润分析数据提交股东代表大会后，由股东代表大会决定是否当期分配。建议运营第一年的经营利润暂不分配，继续投入运营，待第二财年结束时，分配第一年的经营利润。以后各年依此类推。

9.3 发展战略

公司按照紧抓机遇、积累优势、交流合作、扩大影响的指导思路，

积极快速开拓市场，预计在 2-3 年内发展成翡翠行业内引领标杆并完成上市，总体实施三步走的战略目标。

1、项目一期（一年）：利用公司领先行业优势和专业团队优势，迅速开拓区域市场，在 2017 年-2018 年预计销售收入可达 230 亿元，年均达 45 亿元。

2、项目二期（两年）：通过运行大企业科学管理和发展规划，整合优势资源，迅速开拓国内市场和国际市场，平台覆盖全国及南亚各国，预计销售收入可达 700 亿元，年均达 225 亿元，并完成上市融资，上市后交易所固定资产、预估产值达 310 亿以上人民币。

3、项目三期（两年）：后期在国内外建立起优势并上市的基础上，以品牌为核心，树立过硬企业形象，建立良好行业声誉，运行国际化经营战略，通过上市后 2 年的持续发展，交易所试盈预估产值达 1000 亿以上人民币。

第十章 股权分配

为充分调动本项目全体人员投入积极性，达成本项目最高效率与最优资源的企业治理结构，本着效率优先，兼顾公平的原则，通过与项目各投资方与管理方进行深入沟通，最终商议结论，初步按照投资方对象作为本交易所项目的原始投资股份持有者，针对该部分投资方对本项目原始股权分配如下：

1、XXX 市 XXX 有限公司作为交易所的核心创始团队及组建成立单位，因十余年来对交易所成立的谋划运作，加上近五年来对开发本项目所需手续审批、报验及海内外对行业进行的走访摸底调查，与国际友人的关系运作，可以说项目前期对本项目投入了巨大的人力、物力以及财力。初步概算，5 年来 XXX 市 XXX 有限公司作为本项目的核心创始团队，协调筹办各级相关部门与社会珠宝行业专家研讨会与筹备会 140 余次，累计出访调查国内外主要珠宝市场 70 余次，调查对象及人数共计 12 万余人次，可谓艰苦卓绝，投入巨大。以及在筹备过程中对本项目筹建作出突出贡献和提供核心渠道与核心资源的企业、商协会、个人等合作者也相应考虑合理的一定的股权分配。

此外，目前在 XXX 市中心组织修建的 XXX 翡翠交易所总部大厦 AB 座，土地证、建设工程规划许可证、建设用地规划许可证、施工许可证、开工许可证，所有施工许可证件已由南玉公司办理完毕，并已投入 3.8 开工建设。

因此，南玉公司前期后期对翡翠交易所组建和发展所作出的卓绝贡献和努力，是任何珠宝企业、团体、个人无法替代的，在珠宝翡翠业的影响力和人脉资源也是几十年的积累而成的。

因此,考虑 XXX 市 XXX 有限公司作为交易所的核心创始团队及组建成立单位,占 XXX 翡翠交易所股权比例 37%。同时,XXX 有限公司作为交易所原组织创建投资股份基金,法人长期享有对该项目的组织策划权、享有对翡翠交易所作出贡献的企业、团体及个人分配剩余 10%的股权池分配权。南玉公司作为交易所创始团队,申请了国际国内名称注册等工信部国家工商总局、商标局的名称注册权,申请报批当地政府的 XXX 翡翠交易所项目的批文,组织国际在中国具有影响力的珠宝行业专家、学者、研究员,珠宝学院教授、校长组成团队并组建国际翡翠标准组委会,这些无形资产是任何珠宝企业、个人无法替代的。

2、央企、国企 4 家,占交易所股权比例的 19%;

3、上市公司、上市交易所、证券交易所 6 家,占交易所股权比例的 14%;

4、行业商协会、大中小企业 170 家,占交易所股权比例的 11%;

5、企业、团体、个人 360 家,占交易所股权比例的 9%。

以上 5 类投资体系构成了 XXX 翡翠交易所 90%的股权结构,剩余 10%股权比例暂留作股权池,用以吸引企业、团体、商协会以及区域人才、行业人才的加盟,形成长效的激励机制。股权收益由扣除交易所正常管理费用及税费后所获净利润按照实际出资比例进行分配。

图表 9: 交易所原始股权分配表

对象	单位数量	占比 (%)
XXX 市 XXX 有限公司	1	37.0%
央企、国企	4	19.0%
上市公司、上市交易所、证券交易所	6	14.0%

行业商协会、大中小企业	170	11.0%
社会企业、团体、个人	360	9.0%
激励股权池		10.0%

相关说明：

1、以上股权分配所针对对象为本交易所项目的原始投资股份持有者，即 XXX 市 XXX 有限公司和相关 XXX 及姐告的土地购置、楼房工程建设等基础项目的投资方。以上投资企业单位和个人所投入资金将会进入 XXX 市 XXX 有限公司的股权，根据南玉公司的注册资金和每位投资者的投资比例，作为 XXX 翡翠交易所的原始投资股份持有者，交易所及网上平台扣除税费及其他费用后产生的全部利润收入，将根据本期投资者的投资比例进行股权分配。

根据当前市场行情和交易所发展趋势，初步估计交易所初期每年销售利润可达 47 亿元，除去经营成本和相关税费，每年可产生利润 35 亿元。因此可见交易所各分支机构将会为原始股份持有者和各分支机构投资方带来利润非常可观。这只是初期利润，随着交易所发展壮大，后期的利润和发展空间可谓巨大，投资者两年内也会收回投资成本。

2、为贯彻落实《关于规范土地储备和资金管理等相关问题的通知》，4 月 15 日，国土资源部土地利用管理司会同部土地整治中心，召开全国土地储备职能和融资方式调整推进会暨土地储备区域发展研讨会。会议围绕解读、贯彻《通知》展开，财政部和国土资源部有关专家对文件要点进行了深入分析。国土资源部要求，各级国土资源部门要高度重视，加强与财政、人民银行分支机构、银监部门的合作，

切实担负起规范土地储备资金和管理、防范化解债务风险的责任；各级土地储备机构要规范开展业务，及时调整融资方式，妥善处置存量债务，规范资金使用管理。重点强调“土地储备机构不再承担融资、土建、二级开发、保障房建设等工作。”由此可见，民间土地购买投融资将逐渐发展成为社会土地投资资金流动的主流方式，这也将为土地投资融资提供强大的民间动力。因此，本项目符合国家土地发展方针和策略，将为广大投融资者提供稳定的政策保障。

第十一章项目投资风险与控制

11.1 项目本身风险与控制

风险主要有：

- (1) 项目销售、减免税收报批中的不确定因素。
- (2) 涉及到项目股权和经营权的分离和确立问题。
- (3) 政府优惠政策与指导对本项目的影响。

针对项目的自身风险，采取以下的应对措施：

尽早落实项目，尤其是土地工程建设、项目报请审批、项目资金到位等步骤，本项目能否顺利实施，关键在于前期资金的及时足额到位。应抓紧时间进行前期的筹划准备工作，保证资金及时到位，才能保证项目在投资估算控制范围内如期按时完成。

9.2 市场风险与控制

风险主要有：

- (1) 市场对该类型产品的接受程度。
- (2) 宏观翡翠市场的投资活跃程度。
- (3) 预期行业政策的调整对项目未来发展的影响。
- (4) 项目的盈利能力直接决定对承诺投资回报的实现。
- (5) 全国未来竞争形势，其他同类型项目对本项目形成的威胁。

针对项目的市场风险，采取以下的应对措施：

(1) 主动做好各项前期准备工作，加快筹划准备与后续配套设施建设工作，使项目能如期实施。建议采用组织措施、经济措施、技术措施和合同措施，按照经济性原则、全面与全过程原则、责权利相

结合原则、政策性原则，各类人员共同配合，使项目建设按时完成并投入使用，抢占市场先机，并防止实际投资超投资估算。

(2) 加大营销推广力度，缩短资金周期，规避政策调整对翡翠市场的冲击。

(3) 通过吸收有经验的资本运营、期货交易、市场评估、经济分析、上市公司、证券交易所有经验的行业精英人士组成强有力的专业团队，在提高项目经营管理水平的同时，推动新型的翡翠线上交易所引领行业发展、带动消费，保证未来合理的投资回报。

9.3 项目管理风险与控制

项目一旦正式推广将迎来快速增长期，公司的组织结构、管理体制可能不能适应不断变化的内外部环境，从而可能成为公司潜在危机根源。

管理风险应对措施如下：

根据项目的发展情况，公司将适时聘请专业的咨询机构来协助完善公司的组织构架和管理体系，并通过组织各类培训，提高公司管理团队的综合素质，以满足公司快速发展的需求。公司将通过营造良好的工作氛围和文化氛围，并通过完善福利制度和采取多种激烈措施，尽可能吸引和留住更多高素质的人才。

第十二章项目总结

中国是玉的大国，玉文化作为中国传统文化中的重要组成部分，已经渗透到人们日常生活的每个角落。从佩饰到装饰品，随处都可见翡翠的影子。与投资古董不同的是，玉器的实用价值也很高。放射性的微量元素对于人的身体有诸多的益处是近两年养生的热门话题，而玉石中恰恰含这样的微量元素。因而中国人对于玉的热情千百年来都没有改变过，并且，随着中国影响力的提升，使得国际上也出现了热爱玉石文化的现象。

从 1996 年至今，翡翠的身价每年都在稳稳上涨，主要因为全球唯一产高档翡翠的缅甸矿坑，翡翠资源已接近枯竭。经过几百年的开采，特别是最近 10 年来世界上最先进的采掘工具上了矿山后，帕敢等老坑矿口出产的好翡翠越来越少。据称现在最深的矿坑已经挖到 200 米深的地下，好的翡翠完全是可遇而不可求。

翡翠作为玉石中的名品，价格近年来一直呈上涨的势头，在众多珠宝中涨幅最为惊人。目前国内玉石市场的规模扩大，随着大家对玉石类藏品及投资品的关注，翡翠等玉石的价格也一路走高，短短几年时间一些极品玉石的市场价格也由几十万元升至几百万甚至上千万。在近三十年的玉石市场中，翡翠价格呈直线上升，低的涨几倍，中档的上升了十几倍，高档的则达几十倍甚至上百倍。由于翡翠原料紧缺，加上“普通料”也开始被抢，目前市场上种色较好的成品翡翠首饰日益紧俏。

而随着翡翠的价格上涨，不少投资者转而将目光瞄准了翡翠收藏品。现在不仅是翡翠的价格在涨，连投资者、爱好者、经营者的数量

都在增长，有钱的老板买贵的，没钱的也会买一小块玩玩；以前的客户买翡翠主要当饰品，现在的客户就要那种投资价值高的好品种。

因为资源稀缺，翡翠的升值空间很大，翡翠收藏品的价值会越来越高。中高档翡翠投资正当时，它所焕发出来的巨大的市场热情和潜在的巨大的市场，为翡翠行业的发展注入了新的活力。未来翡翠市场前景较好。

目前是启动翡翠交易所的大好时机，这个项目本身具备的专业优势，以及丰富的变现回收渠道，为项目快速获得市场认同奠定了良好的基础。本项目是一个高投入、高回报的优质项目。项目占有天时地利人和，可以为更多有意愿的投资收藏爱好者提供服务，快速抢占这个新兴的市场，获得较高的利润。建议尽快实施并推进该项目的进程。