

****国际商品交易中心

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：****年 8 月

报告目录

报告目录	2
图表目录	5
第一章 摘要	6
1.1 公司介绍与经营宗旨	6
1.1.1 公司基本情况	6
1.1.2 项目合作方式及公司组建	6
1.2 产品和服务	7
1.3 市场定位	7
1.4 竞争情况	8
1.5 管理团队	9
1.6 项目组织机构设置	9
1.7 人员培训	10
第二章 项目产品与服务.....	12
2.1 项目产品简介	12
2.2 项目特点与优势	23
2.3 产品技术	26
2.3.1 功能介绍.....	26
2.3.2 系统总体设计方案.....	27

2.3.3 项目运作方式.....	27
第三章 市场及可行性必要性分析.....	28
3.1 行业背景及相关政策.....	28
3.1.1 行业背景.....	28
3.1.2 相关政策.....	28
3.2 行业现状分析.....	29
3.3 市场容量分析.....	32
3.3.1 市场特点.....	32
3.3.2 市场容量测算.....	33
3.5 项目必要性及可行性分析.....	33
第四章 项目商业模式及盈利模式.....	39
4.1 商业模式概述.....	39
4.2 商业模式优势及可行性分析.....	40
4.3 盈利模式.....	41
第五章 市场与营销	42
5.1 营销策略.....	42
5.2 市场计划.....	43
5.3 交易模式.....	44
5.4 市场联络.....	48

第六章 项目的经济效益分析	53
6.1 项目收入结构.....	53
6.2 项目成本结构.....	53
6.3 投资项目财务情况.....	54
第七章 项目社会效益分析	56
7.1 社会效益.....	56
7.2 区域经济与产业结构调整贡献.....	56
第八章 风险因素	57
8.1 经营风险.....	57
8.2 市场风险.....	57
第九章 项目启动进度	58
第十章 结语	61
10.1 经济效益的结论.....	61
10.2 社会效益的结论.....	61
10.3 市场消化能力的结论.....	62

图表目录

图表 1: 大宗商品电子类交易市场省市分布.....	8
图表 2:大宗商品电子类交易市场区域分布变化情况	8
图表 3: 管理机构组织机构图	10
图表 4: 运营模式.....	39
图表 5: 新型大宗商品交易平台	40
图表 6: 投资项目财务情况 单位: 万元.....	54
图表 7: 项目主要经济技术指标	61
图表 8: 项目社会效益分析	61

第一章 摘要

1.1 公司介绍与经营宗旨

1.1.1 公司基本情况

公司名称：****国际商品交易中心有限公司（以下称“****交易中心”）

注册资本：5000 万元

法定代表人：****

成立日期：****年 8 月 15 日

注册地址：山东省菏泽市

1.1.2 项目合作方式及公司组建

本项目由****集团与****集团合资成立项目公司--****国际商品交易中心有限公司，****集团占股 40%，****集团占股 30%，其他占股 30%。

洛阳市****集团有限公司位于伊川县，是一个以矿产开发为主业、多元发展的大型民营股份制集团，现有 36 个企业、13 亿元固定资产、13000 余名员工。

菏泽****集团有限公司成立于 1959 年，注册资金 12 亿元人民币，是经山东省人民政府确认的大型****运输企业，是菏泽市市直全资国有企业，是一个集运、工、商、贸、金融于一体的综合性企业集团。

经营范围涵盖道路运输、城市公交、仓储物流、汽车服务、工业生产、商贸市场、地产开发、油气经销、小微信贷、保险、典当行、电子商务、信息科技等产业，建设有大数据信息中心、物流公共服务平台和集中监控平台。公司下属 45 个全资子公司，以及 5 家参控股企业，运输车辆 5000 多部，公司总资产 62.3 亿元，净资产 25.2 亿元。

1.2 产品和服务

****国际商品交易中心是菏泽地区，乃至华北地区首家商品交易中心，能够整合本地区商品物流业务。菏泽市政府决定将其农业综合服务平台——农业云嫁接到交易中心平台。农业云的嫁接，将使交易中心除了具有通常功能外，兼具农业政策服务、资金支持、生产实时监控、生态异常预警、产业链整合、种植业管理、农产品正向监管和逆向溯源、灾害管理、农技推广、土地流转整合等功能。

1.3 市场定位

交易平台与政府资源的有机融合，将确立交易中心的独特优势。利用农业云的物联网、大数据技术，使农业信息与市场信息相衔接，实现产品可追溯，必将提高消费者的安全信心，促进形成地域和品牌优势，助力农产品和工业产品走出国门，走向世界。

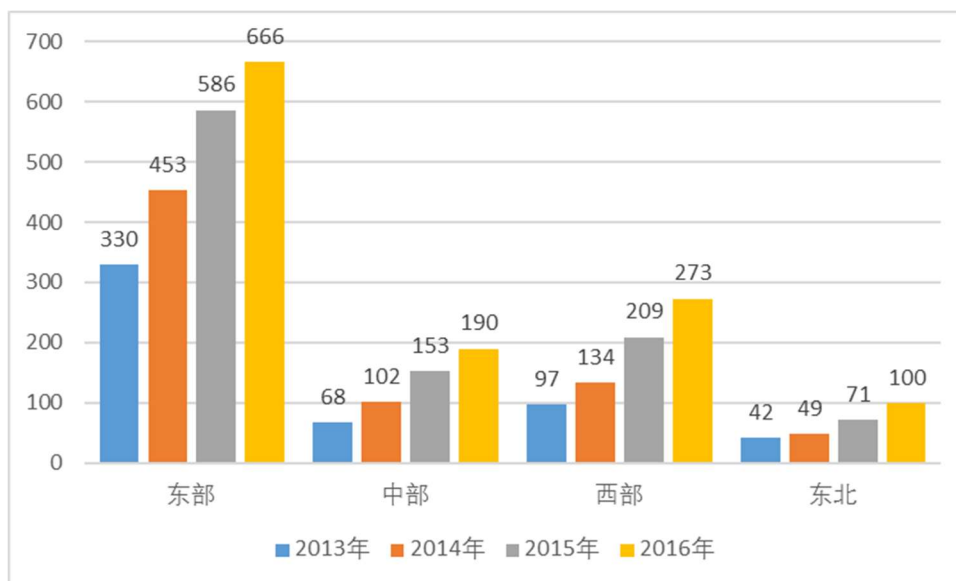
1.4 竞争情况

截止 2016 年底，我国大宗商品电子类交易市场共计 1231 家，同比增长 20.6%，实物交易规模超过 30 万亿。交易品种涵盖农产品、钢材、有色金属、石油化工、橡胶塑料、纺织、煤炭等大宗商品，主要以交易所所在地的主流产品。

图表 1: 大宗商品电子类交易市场省市分布（截至 2016 年底）

省份	数量	省份	数量
山东	124	安徽	28
广东	111	陕西	28
浙江	93	云南	27
上海	79	广西	26
江苏	75	福建	26
北京	69	内蒙古	25
辽宁	65	江西	25
天津	48	黑龙江	22
湖南	46	山西	14
河南	44	宁夏	14
新疆	38	吉林	13
河北	35	甘肃	12
贵州	34	青海	7
湖北	33	海南	6
四川	30	西藏	3
重庆	29	香港	2
		总计	1231

图表 2: 大宗商品电子类交易市场区域分布变化情况（2013--2016 年）



在众多的商品交易所当中电子交易方式作为一个新兴的交易模式发展迅速，但在菏泽市及周边地区没有类似的以大数据为支撑的大宗商品交易所，市场还停滞留在传统的交易模式，此交易所的设立将有较大发展空间。

1.5 管理团队

交易中心拟设立股东会、董事会和监事会，实现董事会领导下的总经理负责制，有董事会聘任总经理。拟设立化工品部、农产品部、综合交易交收部、结算技术部、财务风控部等。聘请专业化管理人员和技术性人才。

1.6 项目组织机构设置

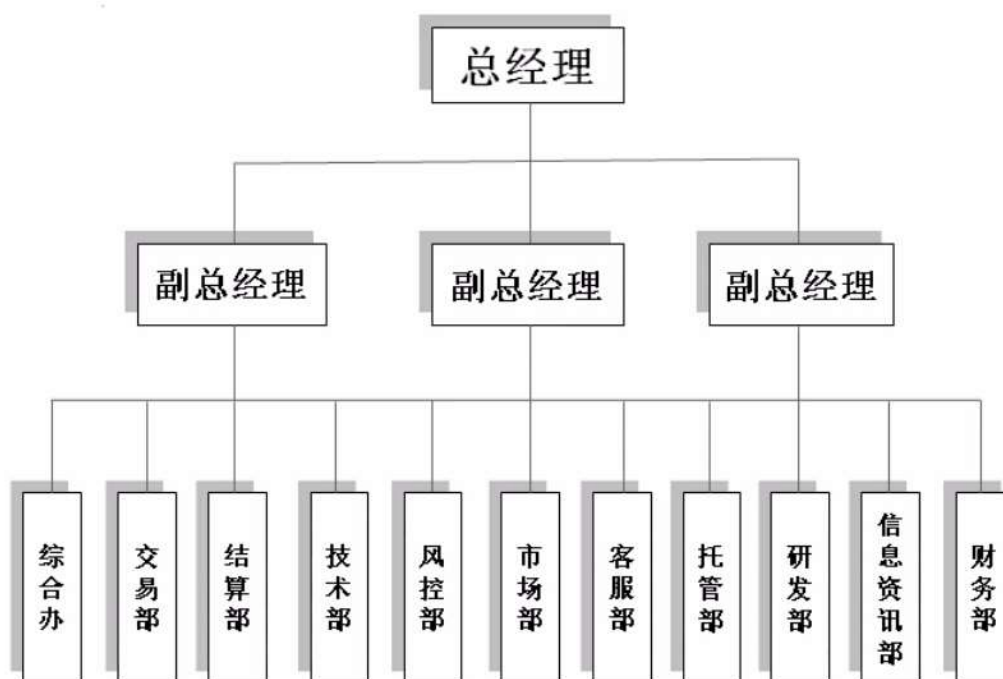
本项目机构设置本着“精干高效、有利生产、方便管理”的基本原则，由三个副总经理负责管理各项具体事务，最大限度发挥各部门、

各岗位员工的积极性和创造性，达到部门之间、岗位之间的优化配置。

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：

图表 3：管理机构组织机构图



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。

1.7 人员培训

本项目要求管理和技术人员具有较高的管理和技术水平，因此，

需对全体职工进行严格的技术水平、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。

第二章 项目产品与服务

2.1 项目产品简介

2.1.1 交易品种——****产品的可行性分析

(1) 菏泽****发展概况及在全国的地位

菏泽是全世界面积最大、品种最多的****生产基地、科研基地、出口基地和观赏基地。现有****栽培面积 50 万亩，九大色系，十大花型，1237 个品种，畅销北京、天津、上海、广州、深圳等 100 多个大中城市，出口到日本、法国、加拿大等 20 多个国家和地区。菏泽****在 99’ 昆明世界园艺博览会上独得 81 个奖项。

目前，我国****种植主要分布在山东、河南、湖北、甘肃、重庆、安徽等省市。在全国****产业布局中，山东省****种植面积已达 58 万亩，占全国的 58%，其中油用****52 万亩，占全国的 70.3%。全省****种植区域相对集中，根据《山东省****产业发展规划(2015-2020 年)》，到 2020 年，全省****种植面积达到 400 万亩。其中，菏泽达 200 万亩，年产****籽 160 万吨，产值 2000 多亿元。

目前，菏泽****产业链条已经形成，产品主要集中在****籽油、****茶、****食品等，****医药、日化等高附加值产品也在开发中。培育了一批龙头企业，形成了“龙头+园区”、“园区+基地”、“基地+农户”的产业发展模式。

(2) 菏泽****发展的优势条件

适宜的种植条件。菏泽地处黄河下游平原，属暖温带大陆性季风气候，气候温和，光照充足，四季分明，适合****生长。最适宜****种植的壤质潮土是全省面积最大的土类，接近 7000 万亩，其中 76.5% 集中分布在鲁西南黄河冲积平原。

悠久的种植传统。菏泽****种植历史悠久，始于隋，兴于唐、宋，盛于明、清，已有 1000 多年种植历史。菏泽****产业发展在全国乃至世界具有较大影响力，菏泽作为全国油用****生产基地试点区，已通过“菏泽****原产地标记注册”，是目前全世界面积最大的****繁育、栽培、科研、加工、出口和观赏基地，被誉为“中国****城”、“中国****之都”。

良好的产业基础。目前，全省****特别是油用****种植已初具规模，标准化、规模化、产业化水平加快提升，为产业发展提供了良好条件。全省现拥有菏泽尧舜****产业园、菏泽盛华农业发展有限公司等多家产业化龙头企业，投产运营了两条年产 4 万吨****籽油加工生产线。****产品的系列开发延伸了产业链条，覆盖从初级产品到医药制品、****籽油提取、化妆品、食品加工、养生酒、****茶、****食用菌等诸多领域。

雄厚的科研实力。通过政府投入和企业参与，加强****科研开发及推广应用能力建设，目前，全省相继成立了中国****应用研究所、****科研专家顾问委员会、菏泽****研究所、菏泽林科所等科研机构。国家****种质资源库(菏泽)和中国****新品种测试基地，进行了****

太空育种试验，全省已培育****新品种 700 多个，每年都有 20-30 个新品种通过国家认定，****籽油国家行业标准在菏泽正式发布。****栽培经验丰富，形成了一套切实可行的露天大田****生产栽培技术，编写了****栽培技术规程。

巨大的发展潜力。****全身都是宝，除了观赏价值，蕊、花、茎、叶、根等都有很大的开发潜力，现已研制成功一系列深加工产品，综合经济效益十分明显。据估算，1 吨****籽可衍生出****籽油、胶粉、营养粉、多糖等 9 个产品门类，可实现经济价值 50 万元。****籽油对比花生油、大豆油，无论是营养价值还是产出效益都具有明显优势。随着经济发展和消费者认知程度的提高，****衍生产品市场前景广阔。

良好的政策优势。大力发展木本油料产业，是党中央、国务院站在保障我国粮油安全、促进农民增收的战略高度作出的重大决策。****总书记、李克强总理等国家领导人，相继对油用****产业发展做出了重要批示。2013 年 11 月 26 日****来菏泽视察，对菏泽尧舜****产业园开发出的****系列产品给予了充分肯定。2014 年 3 月份，国家林业局起草制定了《国务院关于加快木本油料产业发展的意见》，山东省制定了《山东省****产业发展规划（2015-2020 年）》，“十三五”期间，菏泽市将利用互联网平台通过创新金融介入等方式，打造以****为主体的高新技术产业核心集聚区，促进****一、二、三产业融合发展，实现由“中国****之都”向“中国****产业之都”跨越。菏泽市将紧紧围绕“十百千万”工程，以培育打造千亿级****产业、

扶持和带动万户贫困家庭脱贫致富的目标，着力促进****产业上规模、上档次，将****产业打造成菏泽特色支柱产业，成为继能源化工、生物医药、机电设备制造、农副产品加工、商贸物流五大主导产业之后的第六大主导产业。到 2020 年，建设成为国家级****生产、科研、观赏核心区、特色经济发展示范区和国际上最大的****产业化生产基地。

(3) ****产业发展前景展望

发展油用****事关国家食用油安全。目前我国是世界上食用油严重缺乏的国家，自给率不足 40%，年均缺口在 60%以上，已超出国际安全警戒线。随着人口增加和生活水平提高，食用油消费将持续增长，特别是具有保健作用的新型植物油需求将更加旺盛。最近，《国务院关于加快木本油料产业发展的意见》(征求意见稿)对大力发展油茶、核桃等木本油料作物种植提出明确目标和要求，这有利于缓解我国食用油安全问题。通过实践和研究发现，****籽油无论是亩均出油量还是油的质量都远远高于核桃油、茶树籽油及其他植物油。

油用****是优质植物食用油，营养价值丰富。2011 年 3 月 29 日国家卫生部批准****籽油为新资源食品，且经中国林科院分析中心、国家粮油质量监督检验中心等多家机构检验分析，****籽油含有人体必需的 18 种氨基酸及大量对人体有益的微量元素，总不饱和脂肪酸含量达 92%以上，其中油酸 21.5%、亚油酸 28.5%、 α -亚麻酸 42.4%(有植物脑黄金之称);并含有珍稀生物活性成分维生素 E、维生素 F、角鲨

烯、植物甾醇等，多项指标超过橄榄油，是优质植物食用油。

油用****具有较高的经济价值。是铁杆庄稼，30年不换茬、不翻土，一次性投入，长期受益。栽植油用****第三年起开始结籽，结籽高产期为5-30年，产籽寿命可达60年以上。高产期每亩产籽量可达400-500公斤。按目前市场上每公斤20元的收购价，农民种植油用****每亩年收入8000元以上，是种植其他常规农作物的4倍以上。如果加工成各种食品、保健品、化妆品、药品，附加值会更高。

****适应性强，耐盐碱、耐干旱、耐瘠薄、病害少，易于繁殖栽培，在全国有较好的种植基础。目前全国种植面积约100万亩，主要分布在山东、河南、安徽、重庆、甘肃、四川等地，预计全国适宜栽植的非农田面积在1亿亩以上。油用****还是一种很好的生态树种，为荒山荒地造林的首选灌木树种，退耕还林和治沙工程的优势造林树种。它不仅增加林地产出，还有利于改善区域小气候，减少风灾、火灾、冻害、水土流失等自然灾害。

因此，发展油用****生产是一项多赢的、长效的农业生产措施，具有广阔的发展前景。

（4）****产品线上交易的必要性

目前，社会对油用****的认知度还不高，销售渠道还不多，价格居高不下，导致销售量不大，在一定程度上制约了这一优质的交易品种的发展。建立****交易中心是解决这一问题的有效措施。

可以提高****产品的知名度，扩大销售，进而拉动生产，降低成

本，使****产品走进千家万户。

****种植生产与消费人群地域上分布不均衡，****产品的集中交易，减少了流通的中间环节，更好地满足****产品交易的社会需求。

交易中心扩大了种植生产和消费企业销售和采购的选择机会，降低了成本，减少了经营风险。

****交易中心采用基于现货的订单交易模式，可以规避市场风险，限制****产品的价格剧烈波动，指导农户在未来 2-3 年****种植规划，由传统的园林种植模式改为产业规划种植模式，提高农民的收入，拉动当地经济的飞速增长。

交易品种——****籽市场供需情况:目前，菏泽市****籽供不应求，供应方主要是一些个体种植户，需求方主要是深加工企业。随着政府****种植扶持政策的推进落实，****年****籽将陆续进入收获期，同时涌现了一批像菏泽盛华农业公司等种植大户和专业合作社，****籽产量和质量都有了质的飞跃，未来 3—5 年将是****籽丰产期，供不应求的局面将会改变，****产业化将会迈入快速发展期。

2.1.2 交易品种——山药等特色农产品的可行性分析

菏泽位于鲁、豫、苏、皖四省交界处，地处黄河下游，地势较为平坦，多位平原地带，年平均气温 14.7℃，雨量适中，正是喜光、宜在排水良好、疏松肥沃的壤土中生长的山药理想种植区域，而正是如此理想的“天时”让菏泽出产的山药不仅口感相较其他省市的要好，营养成分和药用保健成分更是无可比拟。陈集山药是山东省菏泽市的

第一个“地理标志产品”，是定陶县的唯一的一个大面积种植的特色农产品，县委、政府主抓的特色主导产业。2008年，县政府向国家成功申报了“地理标志保护”，在全国示范社、山东省示范社——定陶天中合作社的引领下，进行了8000亩的绿色食品认证，在北京钓鱼台承办了陈集山药新闻发布会，中央2台、7台四次专题报道，2013年中央7台给做了三个月的免费广告，天中合作社5年来密集参加国内外30多场次展销会，在全国6个大城市设立了办事处。目前，陈集山药已响遍全国、畅销全国，已有出口定单。响亮快速增长的知名度，会促进销售、影响供求关系。

目前，定陶区种植陈集山药约5万亩，总产约5万吨，加上周边县市种植，总面积约25万亩，总产25万吨左右，而国内需求预测年消费山药2736万吨。

交易品种——山药市场供需情况：近年来菏泽市积极发展‘一村一品’大力扶持山药种植，再加上近年来山药整体行情较好，种植户们的积极性也高了起来，目前总供应量25万吨，总需求量2736万吨，求远远大于供的局面十分明显。2014年山药种植面积15万亩，2015年增加到25万亩，年产值达35亿元。销售以传统方式为主，70%以上外销，主要是河南、福建、广州的客商。2015年涉足电商线上销售，共销售出554单，但低于河南省焦作市温县816单的销量。没有河南省焦作市出产的山药销量好，原因是多方面的，既有品牌因素，也有推广、品种等原因。所以，要实现菏泽市山药由量变到质变的转变，

实现产销两旺，做大做强山药产业，急需建设大宗交易平台。

2.1.3 交易品种——沥青产品的可行性分析

(1) ****年中国沥青市场概况

沥青市场呈现供需两旺的局面，国内沥青生产企业纷纷提高加工量，以增大市场份额。一些相关的企业也开始转产沥青。2016年上半年国内沥青市场价格大幅下跌后震荡上行。70#重交沥青半年末均价在1915元/吨，较年初下跌16.87%。****年沥青市场单靠原油价格上行提振，沥青价格难有很大涨幅，预计****年沥青均价在2500元/吨。现对****年沥青市场分析。

2016年国内沥青市场基本上呈现“w”型走势。1-3月中旬沥青价格延续2015年跌势和冬季走势，3月下旬-10月，在沥青市场旺季带动下，国内沥青价格小反弹后回落，11月份开始，在国际原油价格暴涨、温州中油、金陵石化、中海泰州等炼厂检修导致国产供应缩减、进口沥青供应锐减等多重利好因素叠加作用下，华东、华南呈现供不应求态势，炼厂趁机推涨。

进口沥青与国产沥青的触底反弹时间节点基本一致，目前韩国散装进口沥青FOB离岸价240-250美元/吨;新加坡、泰国散装进口沥青FOB离岸价290-300美元/吨。

2016年沥青装置开工率季节性特征明显，通常夏秋季开工率处于高位。2016年沥青装置开工率在45%-75%区间内，但四季度部分炼厂检修导致开工率较去年有明显下滑，10月产量同比亦降低。

2016 年 1-10 月全国沥青总产量 2013.9 万吨，同比增长 7%，其中地炼产量达 665.5 万吨，同比大幅增长 42%。地炼产量占总产量 33%。

2016 年进口沥青量在春夏之际维持在高位。2016 年 1 月-10 月我国共进口沥青 460 万吨，同比增长 70 万吨或 18%。10 月份沥青进口量急速下滑由 50 万吨左右直接下滑之至 26.8 万吨。

4 月 7 日，国内沥青价格为 2848 元/吨，较上一个交易日下跌 0.41%。4 月 7 日国内沥青市场小幅下滑，沥青市场成交清淡，沥青价格持稳运行为主。韩国进口沥青价格持稳 270-290 美元/吨。

5 月份国际油价连日上行，达到 52 美元/桶以上。但沥青期货价格下跌 1.01%，市场信心不足，且西北、东北地区，下游需求恢复有限，且贸易商库存持续升高，沥青价格持稳为主；华东、华南等南方地区，受雨水影响，炼厂出货难度增大，整体沥青价格持稳向下。

4 月 6 日沥青(70#)商品指数为 61.73，与 4 月 6 日持平，较周期内最高点 100.19 点(2013-10-10)下降了 38.39%，较 2016 年 03 月 15 日最低点 38.88 点上涨了 58.77%。

(2) 沥青市场前景分析

2016 年国内沥青市场将供大于需，沥青价格将保持在低位运行的可能性较大，且以原油价格关联度提升。不过，“十三五”期间沥青消费将呈逐步上升趋势，预计****-2020 年消费量将从 2743 万吨增长至 2945 万吨，每年增幅分别为 1%、2%和 5%。

（3）国内及菏泽沥青产量

国内三大央企沥青产能：2015 年中石化所产沥青品牌为“东海牌”，沥青产能和产量均据第一位，其中总产能 1180 万吨，占国内总产能的占比增至 31%，较 2014 年增长 2%。中石油旗下主要有 7 家企业生产沥青，所产沥青品牌为“昆仑牌”。产能在 850 万吨上下，占比为 22%，中海油所产沥青品牌为“中海油 36-1”，产能在 750 万吨左右，所占份额为 20%。

地炼企业沥青产能快速扩张。随着山东东明石化、京博石化等大批地炼企业正式投产以后，地炼企业沥青总产能近几年得到急速扩张，目前总产能在 985 万吨左右，占比高达 26%，份额已超过中石油和中海油两大集团。特别是东明石化“路畅”牌重交道路沥青在 2015 年地炼取得原油进口使用权后，品质和产能将得到显著提升。其产品经国家****部认证完全达标 70#A 级标准，2003 年已注册商标，2014 年被认定为山东省著名商标，年产能 300 万吨，库存能力 5 万吨，日装车能力 8 千吨，面向全国铁路运输。产品广泛使用高速、机场、国道等大型工程及高档卷材市场。为中航路通、中国新兴、中国中铁、中国铁建、中国水利等十多家大型央企、国企等单位提供优质沥青产品。

菏泽沥青产量及占国内的比重。近年来，菏泽大力打造石油化工基地，石油和化学工业已经成为全市经济发展的支柱产业。东明石化、玉皇、洪业主营业务收入百亿以上。沥青、石脑油、石油焦、碳五、稀土顺丁橡胶、环己酮、己二酸、己酰胺焦等深加工快速发展，在国

内占有相当的比重。其中 2015 年沥青产量，除东明石化外，东明玉皇化工产石油沥青 30 万吨，巨野宝舜产煤焦沥青 17 万吨，单县源润产石油沥青 100 万吨。2015 年国内沥青产量分布如下：地炼企业占全国的 26%；山东省 769.38 万吨，占全国的 23.9%；菏泽市 247 万吨，占山东省的 32%。

交易品种——沥青市场供需情况：我国沥青标号分为 30#，50#，60#，70#，90#，110#。目前全国沥青需求大部分是 70#和 90#沥青，70#最多，主要适用于华东、中原地区。90#沥青主要使用于西北地区，山西太原以北，等温度较低地区。菏泽沥青以 70#为主，年交易量 247 万吨，年交易额 49.4 亿元。其中东明石化生产的 70#沥青符合国家标准和****部标准（最高指标），2015 年已进入全国销量前十名，主要销往华东，中原地区。主要客户群体主要分为四大块：公路、****、市政工程、路桥。交易方式主要现货传统贸易交易和上海交易所挂牌交易。沥青的价格因素主要取决于原料的成本和季节变化，原油越好，成本越高，原料油是价格定制的基础，同时淡旺季需求价格波动较为明显，1—4 月份是淡季，8—12 月份是旺季。同时，菏泽地处中原油田腹地，交易中心在做好本地沥青交易的同时，将积极整合濮阳等周边沥青市场，力争把菏泽打造成鲁苏豫皖地区沥青交易的中心。

2.2 项目特点与优势

2.2.1 项目特点

项目拟采用“电子商务 + 现代物流 + 金融服务”运营模式，建立开展介于现货与期货之间，商品贸易、融资、保险、仓储物流、结算等功能完善，将充分利用菏泽市政府支持力度大及产业产品优势，以食用、药用产品及当地优势工业为主要交易品种，打造立足菏泽、面向山东、辐射周边的专业性、特色化大宗商品交易平台。后期将菏泽市农业综合服务平台——农业云嫁接到交易中心平台。农业云的嫁接，将使交易中心除了具有上述功能外，兼具农业政策服务、资金支持、生产实时监控、生态异常预警、产业链整合、种植业管理、农产品正向监管和逆向溯源、灾害管理、农技推广、土地流转整合等功能。交易平台与政府资源的有机融合，将确立交易中心的独特优势。利用农业云的物联网、大数据技术，使农业信息与市场信息相衔接，实现产品可追溯，必将提高消费者的安全信心，促进形成地域和品牌优势，助力农产品和工业产品走出国门，走向世界。

2.2.2 项目优势

1、资源优势

近年来，菏泽市扎实推进“一村一品”，将“一村一品”作为发展现代农业、带动农民增收致富的重要措施。为加快推动农业传统优势、比较优势转化为市场优势和竞争优势，菏泽重点抓了****产业化、

中药材、芦笋和山药等特色农作物规模种植，着力发展城郊农业、观光农业、特色农业等，增强农产品价值实现形式的多样性。菏泽重点推进****产业化发展。积极落实****产业发展规划，加快推进油用****种质资源、千亩以上种植基地、****品牌及市场等建设，重点抓好尧舜****产业园、盛华****产业园和****籽油深加工等项目建设，着力提升****产业规模化、专业化和标准化水平，目前，全市省级“一村一品”示范村 8 个、示范镇 3 个，申报“三品一标”绿色认证 111 个、无公害认证 81 个，涌现出一批主导产业突出的村镇。

全市****种植面积达到 50 万亩，年产****籽 20 万吨，产值约 40 亿元，各类****加工生产企业达到 120 余家，其中大型生产加工出口龙头企业 11 家。全市山药种植面积 25 万亩，总产量 25 万吨，产值约 25 亿元，陈集山药获“地理标志产品”。菏泽沥青产业已形成规模优势，2015 年沥青产量 247 万吨，占全省的 32%，占全国的 7.7%。

伴随着农产品及工业产品的发展，产品销售成为了至关重要的问题。如****产品成本居高不下、中药材价格波动大、山药滞销、板材竞相压价、工业产品销售受限等。因此，当前制约工业和农林产品发展的重要瓶颈是销售渠道不够畅通，价格话语权缺失。建设交易中心，是健全市场流通体系、拓宽销售渠道的有效手段，市场供需双方借助交易中心信息公开、交易便捷、交收便利等优势，不仅可以形成市场化的价格，帮助交易双方锁定成本收益，带动农户增收致富，而且能够实现农户小生产和大市场之间对接，进而促进特色农业做大做强，

带动农村增收致富。

2、政策优势

遵照****总书记来菏视察时关于加快发展特色产业的指示精神，菏泽市委、市政府致力于把以****为主的农副产品深加工产业打造成走向世界的特色产业。良好的产业基础及特色工农业优质产品，为交易中心未来发展提供了广阔的空间。本项目筹划之初，市政府各部门从项目论证、市场调研、筹备等都给予大力配合。山东省相关部门也给予积极协助，项目批复一周内完成，彰显各级政府对本项目的支持力度。

项目运营后，聘请专业化管理人员和技术性人才，借鉴其成熟的管理、运作经验，降低运营成本，增加利润率达到互利共赢的目的。

3、人才优势

近年来，菏泽市强力推进电子商务发展，去年电子商务交易额超过 700 亿元，电商企业发展了 2.5 万家，特别是农村电子商务走在了全省前列，电子商务的快速发展，不仅培养了专业化的本土人才，也聚集了大量的客户资源。交易中心发起人——****集团、菏泽****集团作为国有大型企业，业务板块涉及金融、港口、物流、仓储等，建设有大型物流园和公共信息平台，在仓储、物流等方面可以提供优质高效的服务。

菏泽经过多年发展，菏泽市的石化、****、中药材等已形成规模，

同时生产的芍药、山药、芦笋、煤炭、大蒜、花生、大豆等大宗商品，在全国具有较高知名度或占有重要份额。这些大宗商品生产量或交易额巨大，在菏泽市具有良好的交易、仓储、运输基础，一方面可为建设大型商品交易场所提供交易品种，另一方面，对于增强这些商品定价权，促进流通，在更大范围内实现商品价值，加快地方经济发展具有重要意义。

2.3 产品技术

2.3.1 功能介绍

项目拟采用“电子商务 + 现代物流 + 金融服务”运营模式，建立开展介于现货与期货之间，商品贸易、融资、保险、仓储物流、结算等功能完善，将充分利用菏泽市政府支持力度大及产业产品优势，以食用、药用产品及当地优势工业为主要交易品种，打造立足菏泽、面向山东、辐射周边的专业性、特色化大宗商品交易平台。

通过建立大宗电子交易市场电子交易平台，建立公开、公平、公正的交易平台，促进诚信市场的发展，提升市场的知名度、诚信度，为商户建立一个良好的市场环境。

通过建立大宗电子交易市场电子交易平台，建立标准化体系，连通商品市场和世界各地客商，推动市场向国际化方向发展。

通过建立大宗电子交易市场电子交易平台，为购买菏泽当地商品

市场摊位的现货商们提供一条突破传统市场 200 公里发展空间限制，拓展业务渠道，扩大业务流量，增加商户收益，提升当地商品市场的档次和市场竞争能力，提高当地商品市场的人气、资源、商户汇聚能力，增加摊位出租和销售的力度，使当地商品市场摊位出租和销售获取更大的利润空间。

通过建立大宗电子交易市场电子交易平台，把商户交易的信息流、资金流、物流进行有效的整合，把当地商品市场从传统的摊位出租和销售收益模式中，提升起来，不但收益摊位出租和销售，而且，从商户的交易中收取手续费，与商户一起发展和进步。

2.3.2 系统总体设计方案

初期拟采用现货挂牌交易方式，运营稳健后适时探索推出期现结合交易模式。

打造专业平台，并提供相关配套服务，将本项目建设成为集物流、交易、数据信息、融资等服务为一体的多元化产业链项目。

2.3.3 项目运作方式

聘请专业化管理人员和技术性人才，借鉴其成熟的管理、运营经验可保障项目的顺利实施。

第三章 市场及可行性必要性分析

3.1 行业背景及相关政策

3.1.1 行业背景

目前，中国经济的迅速发展，特别是城市化、市场化进程的不断加快，贸易企业数量持续增长，形成了对大宗商品市场的巨大需求，对于大幅促进商品流通功能的市场形式需求也愈发急迫，优质产品需要寻求更广阔的市场，传统的销售方式难以在消费者心中建立起安全信誉，也难以确保产品的价值，很多产品局限在产地，无法进入大市场、大流通，致使生产与销售脱节，消费引导生产的功能不能实现，产业结构调整困难重重。

伴随着科技的快速发展和互联网、电子信息技术的广泛应用以及政府鼓励政策的支持下，经过十余年的发展，大宗商品电子交易行业逐步形成，对我国现货贸易流通的发展起到了不可替代的作用。如今已经呈现网格化的趋势，迅猛有力，覆盖到大多数大宗商品种类。

基于此现状，及时搭建大宗商品电子交易平台，不仅引领了我国传统产业向“信息化”、“标准化”、“品牌化”的现代产业转变，并且对促进流通现代化，实现流通创新具有重要意义。

3.1.2 相关政策

1、国家支持山东省加快发展带来新机遇。长期以来，国家高度

重视山东省经济社会全面发展，出台一系列政策措施支持山东省进一步加快发展。****总书记来菏视察时关于加快发展特色产业的指示，菏泽市委、市政府致力于把****产业打造成走向世界的特色产业，大力实施“十百千万工程”。同时，中央进一步加大政策支持力度，支持菏泽市大宗商品交易平台的建立，为菏泽市经济社会发展面临难得的机遇和契机。良好的产业基础及特色工农业优质产品，为交易中心未来发展提供了广阔的空间。

2、经济发展新常态带来新机遇。“十三五”时期，山东省经济发展步入新常态，各种新形态、新业态、新趋势已经显现。“互联网+”前景广阔，大众创业、万众创新的“双创”格局方兴未艾，“智能制造”蓬勃发展，特别是随着供给侧结构性改革的推进，都为加快山东省金融业发展提供了广阔空间。

3.2 行业现状分析

功能日益发挥， 国家部委高度重视

受泛亚、中港等交易平台风险事件影响，许多人对大宗商品交易市场的印象至今还与过度投机、欺诈、对赌等词汇联系在一起。事实上，排除那些不规范的交易平台，该市场在促进商品流通体系和消费升级、调节市场供求、消化库存等方面所发挥的功能作用日益受到国家相关部委的重视。

大宗商品交易市场功能受到认可

作为多层次商品市场的一环，大宗商品交易市场的地位在国际上

早已受到肯定。近年来，我国政府虽然针对一批大宗商品交易市场的违法违规行开展了行业清理整顿行动，但对于以商品电子交易市场等为代表的电子商务业态发展总体持支持态度。

早在 2012 年 8 月，国务院就在《关于深化流通体制改革加快流通产业发展的意见》中要求，加快发展电子商务，普及和深化电子商务应用，完善认证、支付等支撑体系，鼓励流通企业建立或依托第三方电子商务平台开展网上交易。

近年来，大宗商品交易市场与期货市场之间也在不断尝试对接，共同服务实体经济。2015 年，宁波大宗商品交易所(甬商所)与大连商品交易所共同试点 PVC 期现仓单互换业务，成为构建多层次商品市场的创新举措。另外，一些期货公司的风险管理公司也尝试参与大宗商品电子交易平台交易，以帮助客户管理市场价格风险。

内外环境需要进一步优化

我国实体经济处于相对低迷的时期，商品交易市场也难免受到影响，在这样的背景下，更需要强调风险防范及其对策。建议对商品现货电子交易市场的监管需要做到监管主体明确，避免出现监管机构不明确导致的监管“真空”。法律法规需要做到权责分明，边界明确。同时法律法规的执行力度需要维持在较强的水平。不过，监管不能代替行业市场化运作，因为监管机构也不是全知全能的，市场本身长期博弈具有优胜劣汰的选择机制。

商品交易市场发展需要秉承金融服务实体经济的原则。需要有标杆性的商品市场，为全国各地商品现货市场的模式创新提供方向和思

路。市场的机制制定需要严守市场经济的底线——公平、公正、公开以及中立性、保密性。而交易模式需要保证能够符合现有法律法规体系。目前看来，现货挂牌、即期交易等模式是已有的不存在合规风险的交易模式。另外，商品现货市场交易模式的发展需要结合产业链上下游，应进一步丰富贴近现货的交易模式，通过与仓储、金融等企业的深度合作，提供更多的增值服务，与物流、仓储、价格指数以及衍生产品相结合。同时，商品市场交易模式的创新需要服务于目前国家“走出去”的大战略。主要市场需要与“一带一路”沿线国家联动，通过提升国内商品市场创新交易模式在海外的影响力，将海外商品纳入国内市场的交易范畴，提升我国商品市场在国际上的影响力。

市场各方要具备战略思维

首先，商品市场是流通体系的主要载体，而流通产业是国民经济先导性、基础性的产业，是稳增长的基石。商品交易市场的提升、完善是流通体系升级的重要的支撑和途经。商品交易市场衔接上游、引导下游，能够很好地发挥市场配置资源的决定性作用，增强商品市场的供求调节能力，消化库存和过剩产能的能力。

其次，随着通讯技术、信息网络快速发展和应用，商品市场的空间和辐射半径在扩大。另外，在区域市场一体化，线上线下市场一体化，商流、信息流、资金流在线化等趋势下，物流与互联网日益紧密结合，大数据成了供应链增值空间创造的第一动力，贸易和金融联动，市场和物流融合的效应越来越明显。市场流通、物流、金融三者深度融合的趋势越来越明显。商品交易市场的发展抢占了互联网经济时代

的历史机遇，具备了实践的基础。

再次，健康的大宗商品交易市场以及期货市场的发展，能明显提升我国商品的定价权以及我国在全球价值链中所处的位置。目前一些大宗商品电子交易场所正试图开拓境外市场，已经具备了世界的眼光。

最后，我国大宗商品交易市场前期发展过程中在安全、信用、交易规范、市场秩序等方面出现了不少问题。诸如区域农产品缺口、煤炭市场传统交易效率低下、大数据人才缺少等问题，抓住这些问题有利于全国交易市场的规范完善、转型升级。同时，有关信息安全和信用体系建设的报告，有利于完善整个采信、征信、用信的系统，帮助完善政府治理，体现出问题导向。

3.3 市场容量分析

3.3.1 市场特点

截止 2016 年底，我国大宗商品电子类交易市场共计 1231 家，同比增长 20.6%，实物交易规模超过 30 万亿。

按区域分布，截止到当前，大宗商品价格交易市场在全国来看 30 个省市自治区，包括四个直辖市，甚至包括香港港交所，东西部分布差异明显。从地理位置上东南沿海分布最多，中部次之，西部是最少的。从区域划分来说华东、华北、华南最集中，随着时间推移中西部地区数量也在提升。

3.3.2 市场容量测算

根据数据来看，山东、广东包括浙江是现货交易市场最集中的省份，分别是占总数的 11%、8%、7%，其次是北京、江苏、天津。

2016 年整个中国大宗商品电子交易市场交易规模 13.36 万亿，同比增长 20.14%，增速相对较快。同年国家的 GDP 才 74.41 万亿，大宗商品交易占比占了 18%。电子商务规模 2016 年中国电子交易额是 22.97 万亿，同比增长 25.5%。其中，B2B 市场交易额 16.7 万亿元，同比增长 20.14%；网络零售市场交易额 5.3 万亿元，同比增长 39.1%；生活服务电商交易额 9700 亿元。

3.5 项目必要性及可行性分析

3.5.1 农副产品资源丰富

菏泽作为农业大市，近年来培育发展了一批特色产业和产品，****、山药、林木等行业地位突出，逐步打造了产业集群，形成了集聚效应，种植面积和产量在全省乃至全国占有较高的市场份额，也具备了一定的行业知名度。

****产业逐渐成为优势产业。截至 2016 年底，全市种植****50 万余亩，共有 9 大色系，10 个花型，1237 个栽培品种，****花卉专业村 35 个，专业户 1 万余户，****企业 1000 余家，产品有盆花、鲜切花、不凋花、****花茶、化妆品、****酒、****籽油等 10 余个品种。作为我国****的主产区、流通集散地、花卉观赏旅游地和加工区，

菏泽****品牌已被国内外广泛认可，产品远销美国、日本等 70 多个国家和地区，每年销售****苗木近 1000 万株，****盆花 100 余万盆，****鲜切花 300 余万支，年产****籽 20 万吨，****产业产值达 100 亿元以上。2010 年 4 月，国家林业局批准的“国家****高新技术产业基地”在菏泽揭牌。2012 年 3 月 16 日，中国花卉协会命名菏泽为“中国****之都”。****产业已由过去的单一观赏、药材逐步走上了包括催花、盆花、鲜切花、不凋花、深加工等全方位发展的综合开发之路，成为菏泽的传统优势产业和强农富民产业。

菏泽是全国优质粮棉、林牧生产基地。2016 年粮食总产约占全省的八分之一，棉花约占三分之一，木材约占五分之一，是中国林产品交易会常设会址城市。菏泽林业发展自然条件优越，基础好、起步早。现有林业用地面积 433.5 万亩，森林面积 408.1 万亩，林木蓄积量 2821 万立方米，森林覆盖率达到 33.6%，林业总产值达到 547 亿元。全市现有各类林木加工企业 4123 家，加工点 4.2 万个，从业人员 61.1 万人，年加工量突破 1500 万立方米，培植了曹普工艺、隆森木业、鲁艺木业等一大批龙头企业和以曹县庄寨镇为中心的桐木加工集群、以曹县普连集为中心的木质工艺品加工集群、以郓城黄安镇为中心的杨木板材加工集群。林产品出口已形成 10 大类 1200 多个品种上万个花样，包括家具、拼板、胶合板、纤维板、刨花板、工艺品、装饰材料等，产品远销日本、韩国、美国等 20 多个国家和地区。

3.5.2 菏泽矿产资源丰富

菏泽集煤炭、石油、天然气、盐、铁等矿产资源于一身。已探明

煤炭总地质储量 281 亿吨、石油 5625 万吨、天然气 273 亿立方米、盐矿 400 多亿吨、铁矿 14 亿吨，铝土矿和地热资源富集，已成为山东省重要的石油化工和煤电化工生产基地。2016 年全市石化行业规模以上工业企业共完成工业总产值 32176.14 亿元，同比增长 12.59%；实现销售收入为 3182.63 亿元。石油和化学工业已经成为全市经济发展的支柱产业。一大批骨干企业发展壮大。涌现出了东明石化、玉皇化工业务收入百亿甚至千亿元以上企业。东明石化形成了 1500 万吨原油加工能力和 300 万吨的沥青加工能力，规模居全国地炼首位，连续六年进入全国 500 强企业；玉皇化工居中国化工企业 500 强第 25 位，是国家创新型试点企业，是亚洲最大的碳五深加工基地和全国最大的顺丁橡胶生产基地，稀土顺丁橡胶填补了国内空白，洪业化工 20 万吨环己酮单套生产线世界最大，14 万吨己二酸生产能力全国最大；20 万吨的己酰胺项目单体装置全国最大。近年来，菏泽石化产业异军突起，沥青、石脑油、石油焦、碳五、稀土顺丁橡胶、环己酮、己二酸、己酰胺焦等深加工快速发展，在国内占有相当的比重。以沥青为例，2016 年山东省沥青产量 769.38 万吨，占全国的 23.9%，其中菏泽沥青产量 247 万吨，占全省的 32%，占全国的 7.6%。

总之，菏泽经过多年发展，菏泽市的石化、****、中药材等已形成规模，同时菏泽市生产的芍药、山药、芦笋、煤炭、大蒜、花生、大豆等大宗商品，在全国具有较高知名度或占有重要份额。这些大宗商品生产量或交易额巨大，在菏泽市具有良好的交易、仓储、运输基础，一方面可为建设大型商品交易场所提供交易品种，另一方面，对

于增强这些商品定价权，促进流通，在更大范围内实现商品价值，加快地方经济发展具有重要意义。

3.5.3 人才技术有保障

近年来，菏泽市强力推进电子商务发展，去年电子商务交易额超过 700 亿元，电商企业发展了 2.5 万家，特别是农村电子商务走在了全省前列，电子商务的快速发展，不仅培养了专业化的本土人才，也聚集了大量的客户资源。交易中心发起人——****集团、菏泽****集团作为国有大型企业，业务板块涉及金融、港口、物流、仓储等，建设有大型物流园和公共信息平台，在仓储、物流等方面可以提供优质高效的服务。

菏泽经过多年发展，菏泽市的石化、****、中药材等已形成规模，同时生产的芍药、山药、芦笋、煤炭、大蒜、花生、大豆等大宗商品，在全国具有较高知名度或占有重要份额。这些大宗商品生产量或交易额巨大，在菏泽市具有良好的交易、仓储、运输基础，一方面可为建设大型商品交易场所提供交易品种，另一方面，对于增强这些商品定价权，促进流通，在更大范围内实现商品价值，加快地方经济发展具有重要意义。

3.5.4****优势

1、铁路

菏泽市铁路总长度 315 公里，过境铁路有京九线及新石线，地方物资专用线 43 公里，区段货运密度 1.2 亿吨。

高铁：菏泽高铁站选址在菏泽市城区东部定陶区陈集镇，位于济

广高速三公里处，距离市区约十公里。预计 2019 年建成使用。菏泽车站定为特等站，北距离聊城高铁站 160km，南距离曹县高铁站 48 公里，是鲁西南最大最先进的客运枢纽站。京九高铁和鲁南高铁在此接驳，是菏泽综合****枢纽的重要组成部分，是一座高度现代化的高速铁路客运车站。

2、公路

公路通车里程达 21703.6 公里，G35、G1511、G105、G106、G220、G327 六条国道、14 条省道及地方公路，干支相连、纵横交错。12 座浮桥 5 个渡口使黄河天堑变通途。已建成的菏东高速、日兰高速菏泽段、济广高速菏泽段共 260.6 公里，与在建的德商高速鄄城至菏泽段、东新高速公路及规划中的菏鱼高速、德上高速共同构成“米”字型高速公路主骨架。

3、机场

菏泽机场位于定陶区孟海镇西北处，距市中心约 25 公里，项目总投资 18 亿元，项目机场航站楼、飞行区和配套设施已经开工建设，将争取 2018 年实现竣工投运。菏泽至郑新郑机场、济南遥墙国际机场仅 200 公里，均在国际机场的有效半径之内，2.5 小时即可到达。军民两用的济宁机场距菏泽仅 70 公里。

4、航运

菏泽市布局规划“川”字型内河航道，建设洙水河、郓城新河、新万福河三条地区性重要航道和地区性重要港口菏泽港。三条航道共计 177.8 公里。洙水河河道上的巨野港即将竣工验收，现已在调试运行，

为菏泽经济发展打通了一条水上黄金通道。****集团投资约 30 亿元建设的新万福河航道即将成为菏泽的第二条黄金水道。郓城新河航道工程,相关支持性文件已办理齐备。上述航道建成后,将进一步提升菏泽市内陆港口城市功能,有利于区域煤炭、矿建材料、农副产品和其他社会生产物资运输,对于促进全市经济社会发展具有十分重要的意义。

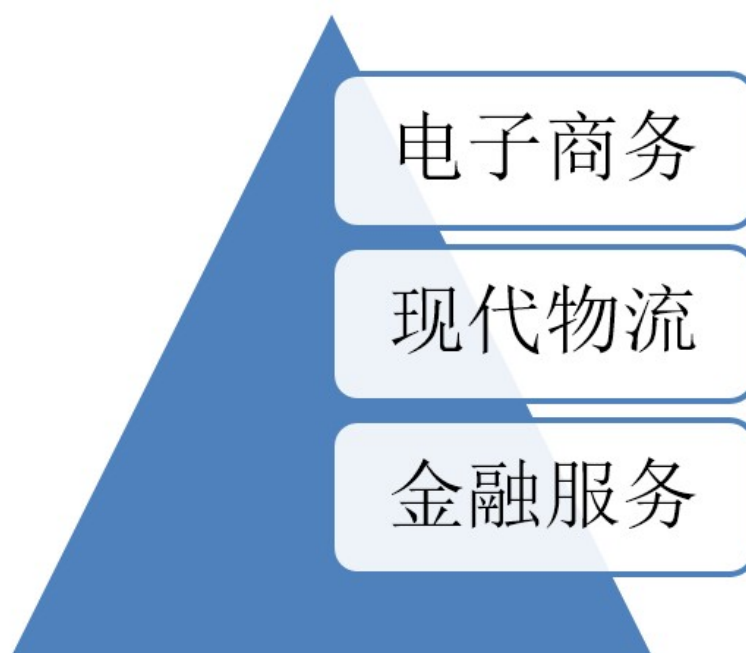
3.5.5 政府支持与后期合作

遵照****总书记来菏视察时关于加快发展特色产业的指示精神,菏泽市委、市政府致力于把以****为主的农副产品深加工产业打造成走向世界的特色产业。良好的产业基础及特色工农业优质产品,为交易中心未来发展提供了广阔的空间。本项目筹划之初,市政府各部门从项目论证、市场调研、筹备等都给予大力配合。山东省相关部门也给予积极协助,项目批复一周内完成,彰显各级政府对本项目的支持力度。

第四章 项目商业模式及盈利模式

4.1 商业模式概述

图表 4：运营模式



项目拟采用“电子商务 + 现代物流 + 金融服务”运营模式，建立开展介于现货与期货之间的商品交易，即网上拍卖和网上配对的期现货交易。把有形的市场和无形的市场结合起来，通过商品贸易、融资、保险、仓储物流、结算等功能，充分利用菏泽市政府支持力度大及产业产品优势，以食用、药用产品及当地优势工业为主要交易品种，打造立足菏泽、面向山东、辐射周边的专业性、特色化大宗商品交易平台。

后期将菏泽市农业综合服务平台——农业云嫁接到交易中心平台。农业云的嫁接，将使交易中心除了具有上述功能外，兼具农业政策服务、资金支持、生产实时监控、生态异常预警、产业链整合、种

植业管理、农产品正向监管和逆向溯源、灾害管理、农技推广、土地流转整合等功能。交易平台与政府资源的有机融合，将确立交易中心的独特优势。利用农业云的物联网、大数据技术，使农业信息与市场信息相衔接，实现产品可追溯，必将提高消费者的安全信心，促进形成地域和品牌优势，助力农产品和工业产品走出国门，走向世界。

4.2 商业模式优势及可行性分析

我国大宗商品交易所市场发展迅速，交易模式及制度等日趋完善，平台建设技术也不断成熟，电子交易市场成为一个必然的发展趋势。在市场逐渐完善，政府政策支持的环境下，本项目充分发挥本地大宗商品优势，将****、山药、大蒜、沥青等主要产品辅以芦笋、瓜果等农产品，木业、板材家具等林业产品作为交易标的，辐射带动菏泽及周边地区的商品交易。

图表 5：新型大宗商品交易平台



在做好上大宗商品交易市场的基础上,进一步运用现代物流及金融服务平台,组建大数据交易产业园区,形成集物流、商品交易、供应链金融、云数据服务为一体的综合性产业园区。

4.3 盈利模式

结合项目的优势及市场现状,初期拟采用现货挂牌交易,运营稳健后适时探索推出期现结合交易模式。其收入主要包括:交易手续费,交割手续费,融资手续费,会员费等。

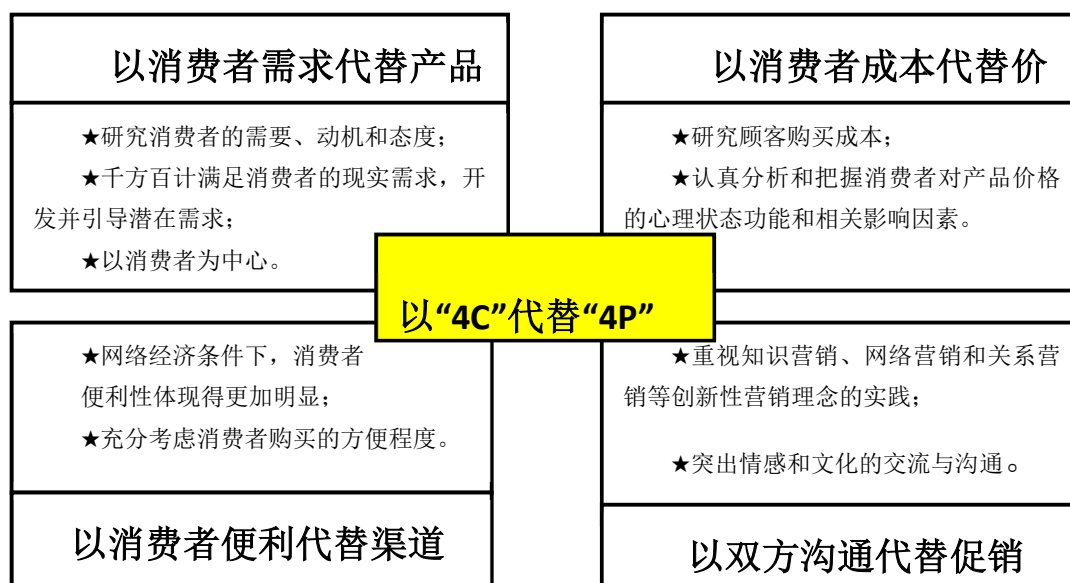
第五章 市场与营销

5.1 营销策略

营销是企业经营和运作的一项重要内容。制定合理的营销策略是企业将自己的产品或技术转化为市场所需商品的一种努力，是企业实现其劳动价值和目的的一项十分重要的工作。

在传统营销策略中，由于技术手段和物质基础的限制，产品的价值、宣传和销售的渠道、商家（或厂家）所处的地理位置以及企业促销策略等成了企业经营、市场分析和营销策略的关键性内容，即营销“4P”理论。本公司将运用大营销的新理念来代替传统营销理念，以“4C”代替“4P”——以消费者需求代替产品、以消费者成本代替价格、以消费者便利代替渠道、以双方沟通代替促销。传统“4P”理论是一种企业导向而非真正的顾客导向，其核心是一种由内向外的经营思维。而“4C”理论的经营哲学则刚好相反，它是一种由外向内的经营思维，是市场观念的具体体现。

图表 5：本公司营销策略与理念



5.2 市场计划

本公司****国际商品交易的市场总计划是以下列因素为基础的：

1、项目区域特色农副产品丰富

菏泽市作为农业大市，近年来培育发展了一批特色产业和产品，****、大蒜、山药、芦笋、林木等行业地位突出，逐步打造了产业集群，形成了集聚效应，种植面积和产量在全省乃至全国占有较高的市场份额，也具备了一定的行业知名度，为建设大型商品交易场所提供交易品种。

2、菏泽市矿产丰富、化工产业集中

菏泽集煤炭、石油、天然气、盐、铁等矿产资源于一身。已探明煤炭总地质储量 281 亿吨、石油 5625 万吨、天然气 273 亿立方米、盐矿 400 多亿吨、铁矿 14 亿吨，铝土矿和地热资源富集，已成为山东省重要的石油化工和煤电化工生产基地。2016 年全市石化行业规

模以上工业企业共完成工业总产值 32176.14 亿元，同比增长 12.59%；实现销售收入为 3182.63 亿元。涌现出了东明石化、玉皇化工业务收入百亿甚至千亿元以上企业。东明石化形成了 1500 万吨原油加工能力和 300 万吨的沥青加工能力，规模居全国地炼首位；玉皇化工是亚洲最大的碳五深加工基地和全国最大的顺丁橡胶生产基地，洪业化工 20 万吨环己酮单套生产线世界最大，14 万吨己二酸生产能力全国最大；20 万吨的己酰胺项目单体装置全国最大。丰富的农副产品及发达的化工产业为大宗商品交易市场的建立提供产业支撑。

5.3 交易模式

中国是一个商品生产、消费大国，国内商品市场价格与国际市场接轨，商品市场进入了国际大循环，商品的经营和销售出现了新的局面，区域的商品市场价格跟随国际大市场进行变动。

影响商品价格的因素增多，传统的上门推销、采购方式受到接触面的限制，已不能适应新的市场发展要求，旧有的营销模式正在打破，新的市场体系正在形成，亟待解决商品交易中各方的困惑，理顺市场渠道，规范商品交易行为。

随着互联网技术、信息技术的发展，人们借助互联网沟通和交流的机会增多，大家之间的距离大为缩短，工作节奏加快，效率提高，市场变化的频率也相应提高。

利用当代信息技术网络，可以进行更为广泛的合作，信息的采集

面加大，商品产、运、销、需各方可以进行更为广泛的接触，通过交流，建立新的交易规范，制定交易规则，确立电子商务体系，解决商品传统交易中存在的问题，形成新的市场流通渠道和新的市场格局。

在新的形势下，通过建立新的交易平台，打破传统交易模式中存在的信息壁垒，形成统一规范的商品价格渠道，带动商品的产、运、销、需各方的发展。

最基本的交易方式是我买你卖，一手付钱一手拿货，每笔交易的利润率、交易量和交易额大小，决定了赢利多少，每次交易只能获得当次的利润，而固化一种交易方式、模式，建立公共交易平台，让更多的人通过该平台进行交易，就可以从每一笔交易中获得服务费用，尽管每一笔交易的服务费小，但企业不承担市场风险，随着交易量的提升，服务费额度累积产生规模效应，依靠规模效益，提升了企业利润空间。

建立电子交易市场，买方或卖方在交易市场预存交易准备金，通过商品电子交易市场进行交易，在这种模式下，电子交易市场获得会员预存和交割货款资金沉淀，掌握了更多的市场资源和客户资源，所有这些业务在网上完成，交易系统自动完成监督和管理，几个管理人员就可完成几百人才能完成的交易业务，即扩展了交易通道，增加了交易业务，又为买方与卖方提供了很好的服务。

交易市场主要从事商品现货交易业务，为加快商品行业对电子交易的认可，推动商品电子交易，把接近现实生活的交易方式引入电子交易平台，电子订货是与传统的订货交易相仿的交易模式，可以采用

远期订货、近期和即时订货方式，竟卖与现实中的拍卖交易相仿，竞买交易与现实中的招标模式相近，这些方式接近传统交易，已被人们认可，便于人们接受，大宗电子交易市场采用竞价拍卖、招标采购和电子订货、T+N 等交易方式，组织商品现货交易。

5.3.1 电子订货交易

1、把****国际交易中心打造成商品加工企业的网上采购平台。

商品加工企业根据市场预测和加工计划，通过电子订货交易方式，在价格较低时提前预购，保证有充足数量商品供给加工，同时减少购买成本、存储成本，锁定利润，有效地组织加工和经营活动。

2、把****国际交易中心打造成商品经销企业的网上调货平台和销售平台。

商品经销商根据市场预测，通过电子订货交易方式，在价格较低时，提前预购，在商品价格升高后，通过市场卖出或者交割，从而获得利润价差。

3、把****国际交易中心打造成商品生产企业的网上销售平台。

商品生产企业根据商品产量和市场预测，在合适的月份提前卖出商品，在交割月交割，保证了商品的销售，同时获得更好的利润。

4、电子订货交易灵活方便，广泛吸纳参与各方，减少中间环节，降低交易成本，减少商品库存和资金占用，促进商品贸易和流通，助力****国际交易中心成为商品行业标准的电子商务平台。

电子订货交易增强了生产、经营企业的计划性，减少了生产经营活动的盲目性，使企业经营活动更加稳定有序，从而促进了企业效益

的提高。

通过电子订货，减少了会员的资金压力，锁定了资源和交易成本，规范了交易行为，保证货物的销路，刺激投机，扩大交易量，起到套期保值的作用。

该交易模式有利于商品供应的及时、有效和区域平衡，防止价格季节性和区域性的大起大落，促进产业发展。

通过电子订货交易，商品经销商、商品生产单位、商品加工企业根据市场供需状况，通过网上进行价格协商竞价，避免了市场混乱，在经济规律的基础上保证了各方利益，根据市场有效地反映了商品价格，为国家、商品企业提供了价格指示牌，提供了决策依据。

5、电子订货交易灵活的即期、按期、提前、延期交易模式，促进商品贸易和流通，助力****国际交易中心市场走向成功。

电子订货交易方式可以满足****国际交易中心开展远期、近期、即期交易的需要。

5.3.2 现货交易

****国际交易中心为不愿参与网上订货的企业提供网上采购平台和销售平台，满足即期商品现货买卖的要求。

在电子订货交易模式中，我们设定不可转让交易，买卖成交后，必须进行货物与货款交割的方式就是 T+N 交易方式，规定当天成交后，第 N 天交割货物与货款。

5.3.3 电子竞卖交易

把****国际交易中心打造成为商品生产和经销企业大批量卖出

或者经销紧俏商品的行业电子商务平台。

在商品供货量满足不了市场需求，或商品质量指标与电子订货交割的商品标准不一致或商品质量个性特点显著，商品持有人可以向市场请求拍卖持有商品。

交易市场根据商品持有人申请，及时组织商品需方用户持担保金参加竞价投标，规定在一定的时间内，报出最高价的竞标人中标，在拍卖成交后，任何一方不能履行合约，交易市场将对违约一方进行处罚。

5.3.4 网上现货挂牌交易

把****国际交易中心打造成反映商品多样性交易的行业电子商务平台，广泛吸纳中小商户参加，满足大多数商户的交易需求，促进马铃薯商户的进入，满足商品现货流通的业务需要。

商品品种很多，质量相差很大，不是所有的品种都能参与电子订货交易，为更大限度的吸引行业客户，体现个性特点，真正实现商品的网上交易，可以开辟商品网上现货挂牌交易。

5.4 市场联络

把****国际交易中心信息采集与发布平台建设成为商品行业的专业信息服务平台，通过互联网络使用该平台实现中国

大宗电子交易市场的动态新闻、供求信息、交易信息、产品信息等的动态发布和商品信息资源的共享，为商品供需双方、经营者和商品市场服务。

信息采集与发布平台是****国际交易中心的网上门户，是与客户沟通不可缺少的桥梁，通过整合****国际交易中心的信息资源，建立****国际交易中心与商品企业交流的网上通道，汇聚商品供给资源，掌握企业商品信息，为商品企业提供更好的现货流通渠道，为客户提供网上快捷、稳定、可靠、主动的信息服务，提高服务手段，支持当地马铃薯电子交易所发展客户，扩大中国大宗

电子交易市场的影响力，提高****国际交易中心的效益，推动****国际交易中心的发展。

通过建设信息采集与发布平台，提升交易市场的形象，反映商品交易市场的经营理念和运作思想，体现企业文化，弘扬企业精神，规范商品市场的流通渠道！通过建立该平台方便大家了解电子交易市场，成为电子交易市场的忠实客户，获得交易市场的支持，加盟交易市场，助力交易市场获得更为广泛的供求信息，拓展交易业务，建立更加广泛的业务联系，为商品企业提供服务，促进****国际交易中心的发展。

在信息时代，信息采集与发布平台反映交易市场的全貌，客户认识交易市场往往是从网上开始的，加强信息采集与发布平台的建设至关重要。

****国际交易中心信息采集与发布平台是****国际交易中心所永不落幕的形象展示平台和网上交易平台，时刻传达着****国际交易中心的声音！沟通着商品企业与****国际交易中心的联系！揭示着商品价格和行情，引导着商品市场的走向！

****国际交易中心信息采集与发布平台采用三层 B/S/S 结构设计，管理人员通过管理员浏览器客户端，输入口令并经系统身份认证后，即可进入管理端对信息进行编辑、删除、整理、审批、发布等，所有操作均由日志记录在案。

****国际交易中心建立信息采集与发布平台的目的是为了实现其业务的增长，增加人们对其的了解和认识，扩大其知名度和影响，引导买卖商品的投资者进场交易，增加交易量，同时为会员提供服务，其中：

1、宣传平台：

介绍****国际交易中心的基本情况、背景、服务宗旨以及公平、公开、公正、高效便捷的服务理念等。同时展示交易市场的交易场景、仓储设施、及其他图文资料等。

业务指南：介绍电子交易业务流程，入会申请流程和入市交易流程，引导客户参与交易，引导会员办理商品的申卖与申买业务。

组织机构：介绍交易市场的各部门设计，以及各部门的职责，联系人和电话，以便为会员提供更好地服务。

行业动态：介绍市场的有关规定，商品的市场需求情况，交收的有关规定以及影响价格波动的主要因素等，以便会员能更好地进行交易。

介绍商品国际以及国内其他地区及菏泽市场方面的最新信息。

商品论坛：为会员提供网上交流的平台，以及业务咨询的平台，以便会员更广泛地了解市场信息和市场动向。

供求信息：方便会员发布各种需求信息，集聚人气和向心力。（会员提交供求信息后的发布权归交易市场。）

市场公告：公布交易市场商品信息及重要通知，以便会员及时了解市场变化，更好地进行交易。

市场动态：电子交易市场的各种活动，体现企业文化，包括各级领导人参观、视察、发表意见等。

相关链接：相关行业的友好连接。

2、业务平台：

技术服务：提供技术支持工具、技术支持信息等。

网上行情：提供最新的商品电子交易市场的行情信息。 竞卖

公告：在网上公布电子交易市场预售商品信息。

会员专区：为会员提供服务区域，提供短信定制、及时发布交易信息和国内外商品供给和需求信息，提供手机短信收发功能等。

另外，可以实现客户通过网上办理申请会员的手续。

席位会员专区：查看、打印和下载有关交易信息，开办网上申卖买商品的信息服务，为会员提供交收信息、出入金信息、结算单信息。

成交信息：每天公布电子交易市场成交情况。专家看势：介绍专家对商品市场走势的看法。

网上超市：交易商可开展市场指定品种、指定质量、指定交货仓库的商品网上现货交易，卖方交易商自主挂牌，买方交易商选准挂牌邀约，自主应约，采用自动成交（当买量大于或等于起卖量、买价等于或高于卖价时）、选择成交方式（当买量大于或等于起卖量、买价

低于卖价,或交货地有异议时,卖方可选择买方合同条款,与其成交),成交后,通过市场完成交收结算。

第六章 项目的经济效益分析

6.1 项目收入结构

项目主要营业收入为：交易手续费留存 0.3%，交割手续费留存 0.8%，融资手续费留存 3%；会员席位费 5000 元/年；综合会员费 50 万/家。

(1) 首年交易额为 50 亿元，第 2 年交易额为 200 亿元，第 3 到第 5 年每年增加 100%，第 6 年增加 50%，第 7 年至第 10 年每年增加 10%。

(2) 交割额按照交易额的 10% 计算。

(3) 融资额按照交割额的 20% 计算。

(4) 价格保险按照交易额的 0.01% 计算，第一年开始收取。

(5) 会员席位数按照首年 100 家，第 2 年、第 3 年每年增加 100 家，第 4 年至第 10 年按照每年增加 50 家计算。

(6) 综合会员按照首年 4 家，每年增加 2 家。

(7) 增值税 17%，城市建设维护税为增值税 7%，教育费附加为增值税 3%，地方教育附加为增值税 2%。

6.2 项目成本结构

本项目成本主要包括员工薪酬、固定资产折旧及摊销及其他费用。

(一) 薪酬

人员按照首年 35 人，每年增加管理人员 1 人，技术人员 2 人。

（二）固定资产折旧及摊销

（1）电子设备 1000 万元，3 年折旧不留残值。

（2）软件投资及其他 800 万元，10 年摊销。

（三）还款计划

项目公司总投资 5000 万元，全部为股东注册资本金，无需贷款。

（四）成本表

（1）房屋租赁费用为 300 万元，每年增加 5%。

（2）维修费为固定资产的 1.5%。

（3）其他费用首年 50 万元，每年增加 5 万元。

（4）管理费用=（维修费+直接工资及福利费）*10%

6.3 投资项目财务情况

项目所得税未考虑优惠政策，按照 25%缴纳。

图表 6：投资项目财务情况 单位：万元

项目	数值	备注
总投资额	5000.00	****集团占股 40%，****集团占股 30%，其他 30%，
经营年限	10 年	
营业收入	100735.48	
增值税	17125.03	增值税 17%
税金附加	2055.00	每年，7%城建，3%教育费附加，2%地方教育费附加
折旧摊销	4800.00	电子设备折旧 3 年，无形资产摊销 10 年
大修、维修成本	180.00	每年 15 万元
利息支出	0.00	项目投资为注册资金，无需借款
所得税	20098.40	税率为 25%

净利润	60295.19	每年 1281.25 万元
投资收益率	130.19%	(净利润+利息支出+折旧) / 总投资 / 经营期
投资收益率	120.59%	(净利润+利息支出) / 总投资 / 经营期
投资收益率	120.59%	净利润 / 总投资 / 经营期
内部收益率	42.67%	
投资回收期	4.38	静态
投资回收期	4.65	动态

第七章 项目社会效益分析

7.1 社会效益

本项目社会效益巨大，弥补了菏泽市及周边地区没有以大数据为支撑的大宗商品交易所的不足，增加了大宗商品交易的模式，打破单一的传统交易模式，促进商品交易行业的快速发展，利于地方产品及城市品牌的塑造，利国惠民。

7.2 区域经济及产业结构调整贡献

从区域合作及经济发展的角度，必将促进菏泽市及周边地区商品交易市场的快速发展，必将实现多地区商品交易的深度对接，必将成为宣传菏泽优势产品的重要平台。本项目属于创新性产业，有效整合了金融、物流、仓储、电子商务等多个行业，改善了大宗商品交易环境，拓展了产品交易模式，融入移动互联网及电子商务手段，是新型商品交易中心的必然趋势，是综合性产业园的集中体现。

第八章 风险因素

8.1 经营风险

****国际商品交易中心的多模式交易平台，满足各种交易条件下，交易业务的需要，极大地吸引了客户，而且本市场的收入呈多元化结构，包括现货交易席位收入、仓储收入、物流配送收入、网上交易收入、交收手续费收入等，各项收入既互为促进又相互补充，使得整个项目的收入具有较为稳定的特点。

8.2 市场风险

目前国家对商品交易市场存在部分政策不完善，政策发生变化时会对交易中心收益产生较大影响，同时全国的交易中心存在严重的竞争问题，同质竞争会对交易中心造成一定的损失及伤害。

针对以上风险，与国内专业团队合作，借鉴其成熟的管理、运营经验，特别是风控经验。与其合作可紧跟政策变化，以降低企业风险。

第九章 项目启动进度

9.1 进度安排

时间节点	系统上线内容	业务内容	会员开发
10 天	确定系统软件、硬件选型、系统需求、系统培训、确定上线产品及相关交易模式和交易规则、建立风控及应急机制	进行设立产品初期的制度准备	制定会员招商方案
1 个月	完成系统软硬件采购，确定合作银行、建立会员及开户制度	选择鉴定、仓储等合作机构，并完成签约	团队建设完成，并开展招商工作
1.5 个月	确定银行和系统端口并完成测试、进行系统上线	进行业务推广	确定 5 个可上线产品

9.2 制度目录

9.2.1 目录

9.2.2 交易基础制度

9.2.3 会员管理制度

9.2.4 风险管控制度

9.2.5 项目设立制度

9.2.6 交易过程管控制度

9.2.7 风险投诉制度

9.2.8 清结算制度

- 4-58、合格投资人管理办法
- 5-9、交易收费办法
- 5-14、授权委托书
- 5-15、托管代理协议
- 5-17、托管申请书
- 5-18、授权委托书
- 5-19、托管代理协议
- 5-22、挂牌交易申请书
- 5-23、持有人承诺书
- 5-26、文委托挂牌代理协议
- 5-28、产品鉴定托管担保申请表
- 5-31、务授权委托书
- 5-32、销售合作协议
- 5-34、产品上市可行性报告
- 5-44、新产品挂牌指导价定价原则
- 5-52、登记托管业务审批表
- 5-55、产品登记托管担保服务合同
- 6-8、交易中止和终结操作细则
- 6-12、交易规则（试行）
- 6-16、托管交易规则（试行）
- 6-25、提货或兑付授权委托书
- 6-59、登记产品名称及编码规则
- 7-7、交易争议调解操作细则
- 8-4、挂牌交易结算细则
- 8-6、挂牌交易兑付细则
- 8-13、交易结算细则（试行）
- 8-61、客户交易结算资金银行存管协议书

第十章 结语

10.1 经济效益的结论

本项目经济效益良好，主要技术指标如下所示：

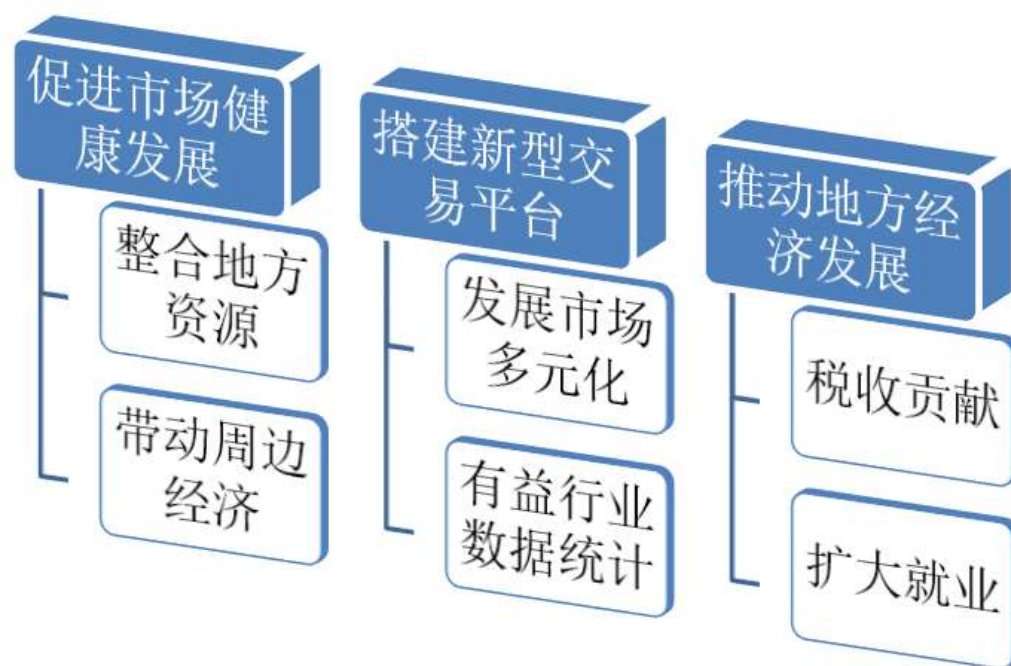
图表 7：项目主要经济技术指标

项目主要经济技术指标	
总投资额（万元）	5000.00
经营年限（年）	10
营业收入（万元）	100735.48
投资收益率	120.59%
内部收益率	42.67%
静态投资回收期（年）	4.38
动态投资回收期（年）	4.65

10.2 社会效益的结论

本项目的实施拥有巨大的社会效益。一方面，有效整合了本地大宗商品交易资源，促进商品交易市场的健康发展；一方面，搭建新型商品交易平台，运用新型的物流、商品交易、供应链金融、运输局服务，开拓多元化商品市场，有益于行业的数据统计分析；同时，项目的推进也必将有益于解决社会就业问题创造大量的就业机会。

图表 8：项目社会效益分析



10.3 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。目前菏泽商品交易市场拥有较大客户量和影响力，同时借助政府的支持和宣传，加上公司强大的营销网络，市场消化方面完全没有问题。

****国际商品交易中心是由两家实力雄厚、在行业内具有影响力的国有企业发起设立，能够充分发挥当地的农业优势，实现强强联合、优势互补，有利于山东乃至全国加快构筑大宗商品服务体系。在菏泽建立商品交易中心，是符合国民经济发展要求的，是符合“东西结合”战略要求的，商品交易中心的建立，势必能推动菏泽经济跨越式发展、提高人民的生活水平、提高菏泽在国内及国际的知名度。下一步运营后，与相关企业合作建立大数据产业园，收入将会比大宗商品交易平台还可观，政务云建立后，除了基本的电费和一部分技术操作维护，

每年都将有很稳定的收入。因此，成立菏泽****国际商品交易中心是可行的和必要的。