

辣椒电子交易平台项目
可行性研究报告

晨光生物科技集团股份有限公司

二零一六年五月

目 录

项目说明	2
第一章 总论	3
第二章 项目发展规划	7
第三章 项目实施进度	9
第四章 项目组织机构与人力资源配置	9
第五章 项目运营预算及资金来源	10
第六章 项目风险分析	12
第七章 项目可行性研究结论	13

项目说明

项目名称： 辣椒电子交易平台项目

项目简介： 本项目主要利用互联网工具，从事辣椒及相关产品的线上交易，并以线上交易为基础提供融资、信息、仓储、物流等服务及其他方面的增值服务，以促进中国辣椒产业的发展和实现自身盈利。

本项目计划与青岛中椒国际贸易有限公司合作，并在青岛新设公司——“晨光（青岛）国际辣椒电子商务有限公司”（简称“合资公司”）负责本项目的具体运营。

项目投资： 合资公司计划注册资本 1,000 万元，其中：晨光生物科技股份有限公司出资 600 万元，青岛中椒国际贸易有限公司出资 400 万元。

第一章 总论

1.1 概述

项目名称：辣椒电子交易平台项目

投资单位：晨光生物科技集团股份有限公司（简称“晨光公司”）

青岛中椒国际贸易有限公司（简称“青岛中椒”）

项目性质：新建

项目地点：山东省青岛市

该项目需进行公司注册、选定经营场地、开发电子交易平台、购置硬件设备、招聘专业人员、确定交割仓库、市场推广宣传等。

投资方简述：

晨光生物科技集团股份有限公司，成立于 2000 年，是以农产品为原料进行天然植物有效成分提取的出口创汇型企业，拥有 15 家子公司，主要研制和生产天然色素、天然香辛料提取物和精油、天然营养及药用提取物、油脂和蛋白等四大系列 80 多种产品，其中辣椒红色素、辣椒油树脂产销量位居世界第一，叶黄素生产总量位居世界第一。

青岛中椒国际贸易有限公司，成立于 2009 年，是一家从事植物提取物及调味原料的生产及国际贸易的公司。主要经营辣椒及辣椒制品的国际贸易，经营品种有辣椒、甜椒、辣椒粉、整椒、辣椒红色素等辣椒制品，还有叶黄素等植物提取物。公司产品销往欧洲，美国等市场，年出口额 2000-3000 万美元，为内业较大规模企业。

1.2 项目提出的背景

（1）市场环境

电子商务在当下的中国已经深入人心、广为接受，互联网、电子商务极大提高了传统商务活动的效益和效率，将重构传统产业，成为产业升级转型的发动机。目前辣椒行业尚缺乏真正与市场相匹配的网上交易平台，行业资源、供求信息等不能有机整合。当前已存在的交易平台一种是因为各类原因暂时停滞，无任何交易活动；一种则是平台主要运营除农产品之外的其他交易品种，即使是专门的农产品交易平台，也未上线辣椒及其相关产业链品种。辣椒行业内迫切需要一个交易平台来深度挖掘产业链的系列产品，以提升整个行业在经济发展中的存在价值。

（2）政策

近年来我国对电子交易市场的政策从以前比较宽松的政策逐步转变为引导的政策环境。2005 年国务院办公厅发布了《关于大力发展电子商务的若干意见》，提出了加速发展电子商务的意见。2014 年“中央一号文件”首次提出“加强农产品电子商务平台建设”的论述，并表明 2014 年我国的农产品电子商务发展已经进入了成长期。2016 年 3 月份商务部办公厅发布了《2016 年电子商务和信息化工作要点》，提出深入实施“互联网+流通”行动，支持实体商业企业全渠道经营，着力提升供应链管理能力和加快实体商业转型升级。

本项目的提出与国家大力发展电子商务政策相符，项目的实施将有力地推动企业经营模式转型，提升企业软实力和综合竞争力。

（3）企业自身发展的需要

晨光公司是国内天然色素行业的龙头企业，辣椒红色素产销量居全球之首。近年来，公司经营规模的不断扩大，为实现原料资源优化配置，保障原料市场稳定性，进一步降低原料采购成本，提升公司的核心竞争力，促进行业健康有序发展；加之，我国政府积极鼓励企业

发展电子商务，并相继出台了一系列优惠政策和鼓励措施，晨光公司决定与青岛中椒合作，选择在国内最大的辣椒集散地、中国辣椒市场的窗口——青岛，成立辣椒电子商务公司，利用当地的市场资源，发挥投资双方各自优势、有机互补，共同提升合资公司的发展，以服务于实体经济，增强双方在国际、国内的市场竞争力，实现双赢。

（4）项目提出的过程

本项目符合国家发展电子商务的政策，也符合青岛当地扶持企业发展电子商务的政策，且符合投资双方的需求及利益。为此提出了“建立辣椒电子交易平台项目”。

1.3 项目必要性与可行性

1.3.1 项目必要性

（1）企业发展与增强市场竞争力的需要。

随着天然色素行业的不断发展，市场竞争日趋激烈，传统的采购、营销手段已满足不了公司发展战略需要。借助新兴的网络交易平台，整合辣椒行业信息、优化资源配置、连接供需两端减少流通环节、降低交易成本，将为企业发展注入新的活力，才能使公司在新市场形势下占得先机，在参与市场竞争中更具有主动权。

（2）行业发展的需要。

目前辣椒行业中尚缺乏与市场相匹配的网上交易龙头企业，分散的辣椒客商无法参与到完全竞争市场中，行业经济效益也无法实现最大化；建设电子商务平台将简化传统市场价格形成机理，转变传统交易方式，促进农户、中间商、生产企业、贸易商及终端消费企业的有效对接，有利于行业经济的良性循环。

1.3.2 项目可行性

（1）投资双方自身优势

晨光公司在采购、生产、销售天然色素方面具有多年的经验，在行业内占据主导地位，资金实力、经营规模、市场影响力优势明显；青岛中椒在国际辣椒产品贸易方面经验丰富，经营灵活，对国内外原料市场、消费市场信息掌握较全面；投资双方优势互补，合作共建电子交易平台优势将会更加明显。

（2）市场环境优势

随着大宗农产品市场发展，农产品电子商务建设正在兴起，许多城市和地区规划建设各种不同类型的农产品电子商务基地。农产品电子商务经营方式将越来越多样化，会不断创新、探求新的现货模式；农产品电子商务的发展机制、平台将会更加完善，最终将展现产业化、多样化、集成化的发展趋势。选择在青岛注册公司，可享受当地的优惠政策；青岛作为沿海发达城市，交通便利，基础设施完善，货物集散方便；当地的于家村作为全国最大的辣椒市场，是辣椒贸易和加工企业的聚集地，是国内辣椒产业信息的“晴雨表”。

1.4 结论

本项目符合国家政策，经济效益良好，项目完成后不但能提升投资方的竞争力，同时还能促进整个辣椒产业的发展，项目建设具有可行性。

第二章 项目发展规划

2.1 市场定位及目的

建立辣椒电子交易平台汇聚、整合、优化社会资源，着眼于产业服务、洞察客户需求，通过创新服务满足产业需求，创造社会价值。开展以辣椒为主的产品信息、交易、信用中介、融资、物流一体化互联网服务平台，成为产业资源积聚平台，产业制高点，打造成产业内信息流、客商流、物流、资金流四流汇聚的场所。深度挖掘行业潜在的交易商品，并依托自身优势，获得全国乃至世界的话语权，促进中国辣椒产业发展和实现自身盈利。

2.2 业务功能

（1）信息业务

汇聚整合信息资源，汇集人气，解决行业信息不对称问题。发布产销地的生产、流通和下游产业状态，线下价格和购销信息，及国家政策、国际市场形势等。

（2）交易功能

通过多样化的交易模式和各项专业化服务，有效吸引产业客户和投资者充分参与到交易平台来进行交易，通过交易促进产销对接，减少中间环节，挖掘提升相关产品的使用价值、投资价值。用市场和资本的力量促进生产者增收，丰富相关产业的创新和发展。

（3）融资服务

以交易平台的产业公信力和保障机制，提供质量验证、生产流通过程追溯和第三方支付结算，解决信用保障问题。引入传统银行和互联网金融服务，促进平台自有资金融资服务和银行融资服务并行。

(4) 物流配送：整合社会资源，提供专业化的物流服务。

2.3 发展目标

依托辣椒产业，不断发展壮大交易平台，使交易平台成为辣椒产品在中国乃至世界的交易中心、定价中心、专业化产业服务中心和融资中心。发展目标：2年内在国际甜椒产业拥有较为广泛的影响力，3年内在国内辣椒产业拥有广泛影响力，5年内在国际辣椒产业拥有广泛影响力。

2.4 投资双方分工

投资双方根据各自的优势，组织合资公司的如下工作：

青岛中椒：负责合资公司设立、注册的具体事宜，总体负责合资公司运营团队的搭建、交易品种和交易规则的设计以及未来在欧美主要国际市场的推广。

晨光公司：充分利用自身的行业地位，把自己的购销需求最大可能通过合资公司的交易平台来实现，以引导行业上下游的企业和从业者使用合资公司的交易平台。在平台运营的初期阶段，利用自身的资金优势为交易商提供融资服务。负责建立交易品种的质量检测平台及交易平台在印度的推广。

第三章 项目实施进度

2016年5—6月份完成电子交易平台业务设计、行业信息收集整理、软件需求调研、合作协议签署、全资子公司注册等；

2016年6—7月份完成监管、交割仓库考察、软件设计开发及测试、系统维护人员培训、内部运营及管理方案确定、软件试运行、内部建设及管控。

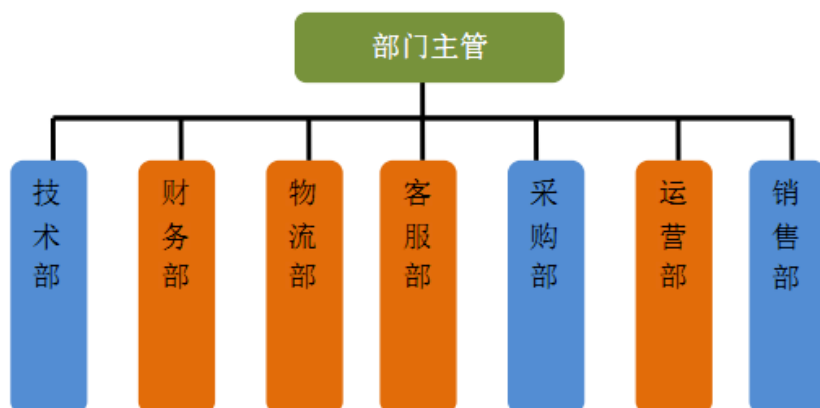
第四章 项目组织机构与人力资源配置

4.1 项目组织机构

合资公司的最高决策机构为股东会，重大事项须经股东全体通过。公司设董事会，董事会成员3名，晨光公司提名2名，青岛中椒提名1名，董事长由晨光公司提名的董事出任。总理由青岛中椒提名，董事会任命。设监事一名，投资双方协商确定。

合资公司经营组织结构图如下：

电子商务部组织结构图



4.2 人力资源配置

前期公司组建及试运营阶段，需用人员 2-3 人，主要工作包括公司注册、交易平台软件上线、交易规则制定、仓储考察及银行对接等相关工作内容。

后期随着公司业务地开展，需用人员根据业务量的增加及岗位确定编制。

第五章 项目运营预算及资金来源

5.1 运营预算

公司设立阶段：

前期公司组建及试运营阶段，费用主要为软件开发、软件托管、购置设备及其他日常开支。后期随着公司业务量开展及增多，费用预计会逐步增多，如人员工资、办公费用、市场开发费用等。

公司设立阶段（前期）：软件投入约 70 万元、办公设备约 10 万元、开办费约 10 万元、不可预见费用约 10 万元，合计约：100 万元。

运营阶段费用：薪酬费用约 170 万元、社保、福利费用约 50 万元、房租物业约 20 万元、通讯、招待、办公费用约 20 万元、软件托管费用 10 万元、差旅及市场开发支出约 30 万元，年度开支合计约 300 万元。

5.2 营业收入来源及预算

1、交易手续费：前 2 年全免，第 3 年如果按照交易量 10 万吨，每吨 10 元计算（扣减合作方业务分成），年收入约 50 万元。

2、保证金资金存款收入：第1年不考虑，第2年按1万吨持仓量，保证金2,000万元，年收益3%，收入60万元。第3年按持仓2万吨，保证金4,000万元，收入120万元。

3、仓单质押融资服务：服务费按照年3%计算，第一年按4,000万元业务规模测算，公司服务费收入120万元；第2年按8,000万元业务规模测算，公司服务费收入240万元；第三年按1亿元业务规模测算，公司服务费收入300万元。

4、广告及会员费收入：前3年暂不考虑。

合计：第一年营业收入：120万元，税金10万元，综合费用300万元，亏损190万元。

第二年营业收入：300万元，税金25万元，综合费用300万元，亏损25万元；

第三年营业收入：470万元，税金40万元，综合费用300万元，税前利润130万元。

5.3 资金来源

5.3.1 自筹资金及来源

注册资金1000万元，全部由投资双方企业按比例自筹。

5.3.2 其它

自筹资金使用管理执行合资公司财务管理制度，并纳入财务管理系统之内，实行智能化、网络化、无纸化财务监控管理模式。

第六章 项目风险分析

该项目的风险主要有政策风险、信用风险和技术风险，我们有信心和能力控制这些风险。

6.1 政策风险

电子交易市场的政策风险来自是否遵守国家政策法规，一方面国家对交易场所连续出台政策进行清理、整顿、规范，另一方面对服务实体经济规范发展的交易场所予以支持，比如 2014 年“中央一号文件”首次提出“加强农产品电子商务平台建设”的论述。项目成立合资公司后将依法合规经营，严格遵循《国务院 38 号》、《国务院 37 号》、《商品现货市场交易特别规定（试行）》等规定，以协议交易的方式进行自助交易，不采取集合竞价、连续竞价、电子撮合、匿名交易、做市商等集中交易方式进行标准化合约交易。

6.2 信用风险

电子交易平台的信用风险来自交易参与者以及交易场所自身。作为产业要素交易平台，合资公司将在自身理念、业务原则、规则制定和执行方面都坚守“诚实守信、公平公正”原则。交易资金依托大型商业银行进行第三方存管，交易资金与交易平台自有资金隔离，实行业内最严格的第三方存管制度，从根本上杜绝资金风险。交易者的信用风险来自农产品价格的变化造成履约能力下降，平台将实行交易保证金和注册仓单保证制度，确保对等的履行合同。

6.3 技术风险

交易平台技术风险来自系统不稳定、外部攻击、通信故障等。平台将实行多线路设置，建设备用系统等硬件保障措施。软件平台建设

的战略合作方安徽同徽信息技术有限公司，具备强大的技术实力，可以确保交易平台技术安全。

第七章 项目可行性研究结论

7.1 项目方案的总体描述

本项目结合国家的政策及辣椒行业的市场现状，同时结合投资双方晨光公司、青岛中椒的合作意向，确定建立“辣椒电子交易平台”。

7.2 结论

经过分析，本项目有建立的必要性和可行性，项目有一定的抗风险能力，同时项目的实施能给公司带来经济效益，并提升公司的市场竞争力，且从政策评价方面都符合国家要求，因此项目是可行的。