



上海市某有色金属贸易平台投资决策报告案例

编制单位：北京尚普华泰工程咨询有限公司

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

邮编：100083 邮箱：hfchen@shangpu-china.com

北京总公司：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

网址：<https://www.sunpul.cn>

第一章 项目总论

第一节 项目概况

一、项目名称

上海某有色金属贸易平台项目

二、项目发起人

三、项目背景及定位

经项目发起方多方调研，发现有色金属现货贸易市场存在以下痛点：

1. 现存线下交易流程较为有效完善，电子平台增值点较低
2. 直接套用其他交易所线上交易模式，会导致从业者丧失已有线下交易的灵活性和私密性
3. 线上交易平台与线下仓库粘合度不足，无法真正把控实体货物的风险

多数平台投资上亿资金研发多项功能，却未真正了解并解决市场痛点，导致各个平台各自为政，整个市场电子化渗透率较低。本项目将通过深度市场调研以及互联网式快速迭代的方式，依托***资源，形成集电子询价、数据服务、商品交易、智能仓储物流服务及供应链金融服务为商业闭环的综合服务数字化物联网平台。

四、项目发展规划

五、商业模式

第二节 项目团队

一、项目负责人

二、项目股东介绍

第二章 项目建设背景及必要性

第一节 项目提出背景

一、政策背景

1. 推动临港新区打造上海国内国际双循环战略链接的枢纽节点

2019年8月20日临港新片区挂牌成立，成为上海新时代全国改革开放排头兵和创新先行者，国家对临港新区的发展高度重视，先后出台了《中国（上海）自由贸易试验区临港新片区总体方案》《中国（上海）自由贸易试验区临港新片区发展“十四五”规划》等120余个政策文件对临港新区的未来发展做出了规划。

2020年，临港新片区工业总产值完成1703亿元，全社会固定资产投资完成618.2亿元。《规划》中提到到2025年，临港新区要初步建成具有较强国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区，地区生产总值在2018年基础上翻两番，年均增速达到25%左右。统筹在岸与离岸业务，加快发展跨境金融、新型国际贸易、高端航运、数字经济等现代服务业，形成一批具有影响力的功能型平台，不断提高全球高端要素资源配置能力，成为上海打造国内国际双循环战略链接的枢纽节点。

大宗商品贸易作为国际最流通的类型之一，也是临港区自由贸易区的重点关注领域之一，《规划》提到要提升贸易规模能级，依托洋山特殊综合保税区，持续提升口岸贸易额，强化大宗商品配置能力。聚焦有色金属、石油化工等领域，探索布局交割仓库、物流网络以及交易经济业务，增强转口贸易功能。加快重大贸易平台建设，打造大宗商品“洋山价格”体系。

2. 持续推动数字贸易和平台经济的发展

互联网技术的发展和运用，有力地促进了我国的经济发展，也正逐步成为每一个国家提高经济质量、参与全球化竞争的重要手段。B2B作为一切企业级市场的载体，在整个产业互联网的落地上扮演了越来越重要的角色。

上海作为我国经济排头兵，积极响应国家数字贸易和平台经济建设的号召，

在 2020 年 11 月上海市第十一届委员会第十次全体会议上，审议通过了《中共上海市委关于制定上海市国民经济和社会发展的第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》等一系列政策，首次提出了上海要“全面推进城市数字化转型”的重要论断，也为打造具有世界影响力的国际数字之都定下基调，《建议》提出要推进国际贸易中心枢纽能级实现全面跃升，建设新型国际贸易先行示范区，大力发展数字贸易、知识密集型服务贸易，全面推进城市数字化转型。数字经济及相关产业的发展已经提升至国家战略层面，受到党和国家的高度重视，其发展迎来了重大的发展机遇。

3. 持续解决中小企业融资难问题

2021 年 9 月 2 日，习近平主席在 2021 年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上提到服务贸易是国际贸易的重要组成部分和国际经贸合作的重要领域，中小企业作为我国重要的贸易参与者，党中央、国务院高度重视中小企业创新发展。

但由于中小企业规模偏小，对于经济波动等冲击的抗风险能力较弱，以往一直处于融资弱势地位。为促进中小企业的创新和活力发展，政府一直在出台各类金融支持政策帮助中小企业解决融资困难的问题。比如最新设立的北京证券交易所，即为创新型中小企业量身打造的交易所，探索新三板支持服务中小企业科技创新的普惠金融之路；大力发展普惠金融政策也被列入 2021 年的政府工作报告，鼓励大中型商业银行设立普惠金融事业部，缓解中小微企业融资难融资贵的问题，并鼓励中小型企业产融合作，推动全产业链金融服务，鼓励发展订单、仓单、存货、应收账款融资等供应链金融产品，发挥应收账款融资服务平台作用。

4. 持续推动有色金属上下游行业高质量发展

有色金属作为经济发展各行各业的基础原料，是我国重要的战略物资，其下游应用市场如汽车、电子、国防等也是国民经济发展的支柱产业，政府先后出台了一系列相关产业政策支持有色金属上下游行业的发展，国家的扶持政策为有色金属相关企业的发展创造了良好的外部环境。

有色金属上游生产环节，出台了《国务院办公厅关于营造良好市场环境促进有色金属工业调结构促转型增效益的指导意见》等政策，鼓励行业内公司不断进

行技术改造、降低消耗、降低成本等尝试，逐步进行供给侧改革；有色金属下游消费环节，在国内坚定不移发展制造强国的战略背景下，近年来出台了大量政策持续推动新能源、新基建、国防高科技等有色金属新兴下游领域市场的快速发展。国家政策对于有色金属上下游行业高质量发展的推进有利于有色金属产业的健康可持续增长。

二、经济背景

1. 新兴领域经济发展带来有色金属进口贸易新增长

进入“十四五”时期，新基建成为我国经济生态化、智能化、数字化发展的重要基础，主要包括 5G 基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网七大领域。2020 年以来，我国新基建等相关产品均以两位数增长，其中城市轨道车辆增长 18%、充电桩数量增长 15%。而铜优良的导电性能与性价比，被认为是发展可再生能源和新基建中必不可少的材料。我国新基建市场的高速发展将带动以铜为主的有色金属上游市场的进一步增长。

2. 新常态经济形势下传统行业更需转型升级

2014 年中国经济进入“新常态”，经济增速从高速转为中高速，增长模式从要素驱动、投资驱动转向创新驱动，经济结构不断优化升级，由工业增长为主转向服务业增长为主。经济新常态下，整个有色金属行业需求的外部环境发生了巨大的变化，在下游的空调、汽车、电力、房地产行业增长整体缓慢的情况下，企业要谋求更大的利润，只能通过提升管理水平、提高行业效率、改善流通环节，压缩成本开支等途径来实现，有色金属的传统贸易、经营、运输模式急需转型升级。

三、社会背景

近年来，国内互联网产业发展迅猛，互联网与居民、企业的日常生活、工作结合日益紧密，以互联网为代表的数字技术正在加速与经济社会各领域深度融合，成为促进我国经济社会转型、构建国家竞争新优势的重要推动力。

在以“互联网+”为新经济形态的国内市场中，大电商平台已经成为了当下经济结构转型的重要枢纽。在日常生活中，电商不仅已经深入到个体用户的消费当中，更是带动了企业电商化采购的发展。目前中国企业电商化采购需求复杂、采购规模大、周期耗时长，企业电商平台的服务场景呈现多元化，对工业、农业、商业领域全覆盖，能够满足企业采购的多种需求，越来越受到青睐，企业电商采购化趋势明显。

有色金属行业与“互联网+”的深度融合，实现信息共享、交互，必将加速行业供应链电子商务化的进程，促进产业电商平台建立，创造新型商业模式，实现有色金属现货交易从线下向线上转移，提升实体供需的匹配效率和供应链运转效率，促进平等、开放的新贸易秩序的建立。

四、技术背景

随着我国数字化进程的加速发展，区块链技术、工业物联网以及人工智能等前沿领域不断取得突破，为有色金属贸易线上平台提供有效支持。同时有色金属贸易线上平台提供的电子询价功能也让询价采购这一重要环节更加高效。

区块链技术方面，过去3年国内区块链呈现企业井喷现象，2020年企业新增速度达274%，全国区块链企业近28000家。区块链通过分布式账本、非对称加密和授权技术等技术创新，可以实现商品的物流详情、账户、身份、资金等信息记录在物流区块链上并不可篡改，保障线上平台交易的安全性。

物联网技术方面，目前我国工业物联网已进入应用成熟阶段，根据工信部数据，2020年我国工业物联网在整体物联网产业占比达25%，规模突破4500亿元。物联网技术通过摄像头、RFID、车载监测系统等设备的联通，建立仓储物流智能化管理系统，让入库出库在途的货物信息管理、运输途中的环境信息管理等一体化追踪记录管理成为可能。

人工智能技术方面，2020年我国人工智能核心产业市场规模已超过1500亿元，预计到2025年将超过4000亿，已渗透到我国经济的方方面面。人工智能中文字识别技术解决了仓库物流报关等环节大量手工文字录入造成的人力与时间的浪费，为电子化手工文档提供条件；图像识别技术自动对入库产品的质量进行识别，为管理人员提供通报及预警；无人机及自动机器人技术的成熟带来市场价

格的下降，使仓库大量引入落地成为可能，定期巡库增加场地和人员的安全性。

电子询价方面，询价采购是对至少 3 家的供应商提供的报价方案进行比价，来确保价格具有竞争力的报价方式。传统的询价采购采购人需要首先制定采购方案，确定采购项目清单，编写询价书，邀请相关的供应商来报价，再对参与报价的供应商进行资质预审。电子询价将传统电话货比三家的询价采购方式以标准化的设计线上化，信息透明公开，突破地域和人情世故的限制，让更多供应商参与其中；提高采购效率，采购企业只需在平台发布信息，系统会自动生成报价汇总列表并按照设定的原则推荐中标的供应商，节省采购成本；保障采购价格最优，提升企业的资金使用效益。

以上技术的共同发展和成熟都为有色金属线上平台的市场提供支持，使有色金属线上平台真正解决企业痛点，满足企业需求成为可能。

第二节 项目建设必要性

一、项目建立能够助力国内双循环经济发展

我国有色金属工业总量规模世界第一，长期以来一直坚持以满足国内需求为主，积极利用境外资源的发展方针。在国际环境日益复杂的今天，针对产业资源严重对外依赖的实际状况，我国有色金属工业加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

目前电解铜、阴极铜等原料主要定价是交易所定价模式，最有影响力的是伦敦金属交易所（LME）和上海期货交易所的铜期货来定价，国内阴极铜现货买卖主要根据上海期货交易所铜合约的实时价格加上升贴水来确定价格，国际上阴极铜现货交易主要采用 LME 的价格。受铜产品品牌和区位因素影响，价格升贴水不透明，完全依托期货当日的波幅而定，价格波动频繁且剧烈，信息收集分析不及时就使得铜生产企业、贸易商和终端消费企业面临巨大的成本压力和市场风险。另外我国大型有色金属企业长期立足本部所在地区，过度依赖行业发展的传统经营模式，这不仅制约了企业的发展更不利于企业走入国际市场参与竞争，使得价格风险一直存在。

项目建设将***。

二、项目建设能为临港新区发展作出贡献

上海自贸试验区临港新片区作为 2018 年党部署给上海市的三项新重大任务之一，肩负着上海新的经济增长极、建设更具国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区、实施长三角一体化的发展战略的任务目标。

在临港区政府的政策引领和扶持下（如印花税减免），项目将利用其技术优势，核心团队的专业性，以及股东团队的产业链资源优势，吸引企业入驻平台，进行交易。

项目建设将从以下几点对接港区政府作出贡献：***

三、项目建设能为扶持中小企业发展提供帮助

中小企业是我国经济社会发展最重要的基础之一，也是社会稳定的保障之一。目前，我国中小企业贡献了 50% 以上的税收、60% 以上的 GDP 以及 90% 以上的企业数量，是国民经济和社会发展的生力军。但是由于中小企业成立时间短、规模较小、抗风险能力较弱、缺乏有效的抵押和担保，同时加上我国银行商业化改革不彻底，市场竞争意识不够而风险管理意识太强，造成我国中小企业长期存在融资难融资贵的问题。有色金属行业，更因为贸易金额量大、假货空货等问题时有发生，在出现青岛港诈骗事件之后，银行对于大宗商品的供应链金融一直报以比较回避的状态，难以释放有色金属行业的经济活力。

项目建设将贯彻中央精神，努力切实的缓解中小企业融资问题。***

四、项目建设能够推动中国有色金属贸易高质量发展

我国有色金属企业众多，行业也处于稳步发展过程中，但由于有色金属行业存在价格波动剧烈、传统流通环节众多、信息不透明等问题，有色金属生产企业、贸易商和终端消费企业面临巨大的成本压力和市场风险，行业的利润率一直在 2-4% 低位波动。同时随着国际贸易环境复杂多变，有色金属贸易商面临的市场风险、信用风险、资金风险、内部控制风险、汇率风险等不断加大，贸易商需要通过不断调整经营模式以防范风险。中国经济虽稳中向好，但传统有色金属贸易商发展压力加大，降本需求增加。

现代互联网以其高效的信息传播速度，方便快捷的技术实现形式首先为传统

供销带来颠覆性的革新。

项目建设将***

第三章 项目市场分析

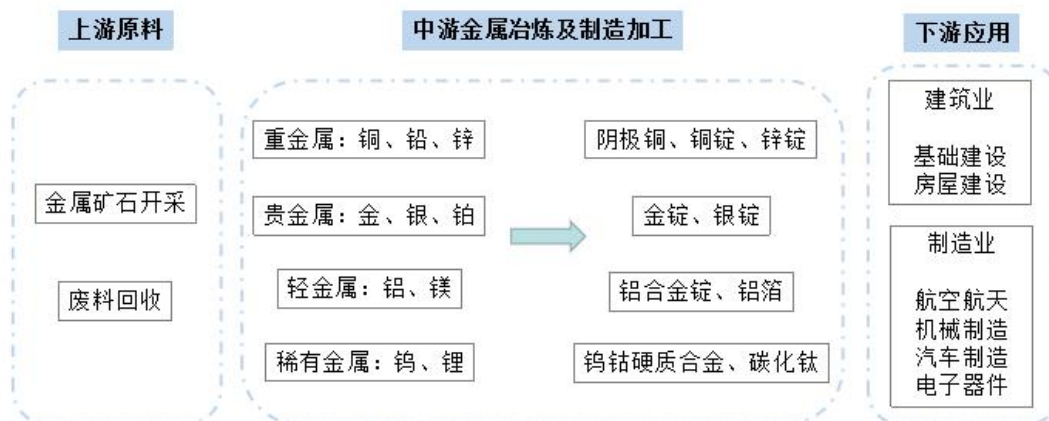
第一节 有色金属行业概述

有色金属是指除铁、锰、铬三种黑色金属，以及铀、钍等 25 种放射性金属之外的铜、铝、铅、锌、镍、锡等 59 种金属，以及硅、砷、硒、碲等 5 种半金属，合计 64 种元素。目前可分为重金属、轻金属、贵金属（如金、银、铂）及稀有金属（如钨、钼、锆、锂、镧、铀）。

类别	性质
重金属	一般密度在 4.5 克/立方厘米以上，如铜、铅、锌等
轻金属	密度在 0.53-4.5 克/立方厘米，化学性质活泼，如铝、镁等
贵金属	地壳中含量少，提取困难，价格较高，密度大，化学性质稳定，如金、银、铂等
稀有金属	如钨、钼、锆、锂等

有色金属产业链就是围绕有色金属生产及服务所形成的一系列相互联系、相互依存的环节之间的上下游链条，包括矿产勘探、矿产开采、选矿、冶炼、金属加工（含粗加工和精加工）、终端消费品生产等主要环节。上游行业包括矿产资源、能源、交通运输，下游行业为建筑业、汽车、家电业及电力行业，在铜和铝的终端消费中，电力、建筑均占据很大的比重，锌主要用途是电镀版，主要应用于汽车、建筑和船舶行业。

图表 1：有色金属产业链

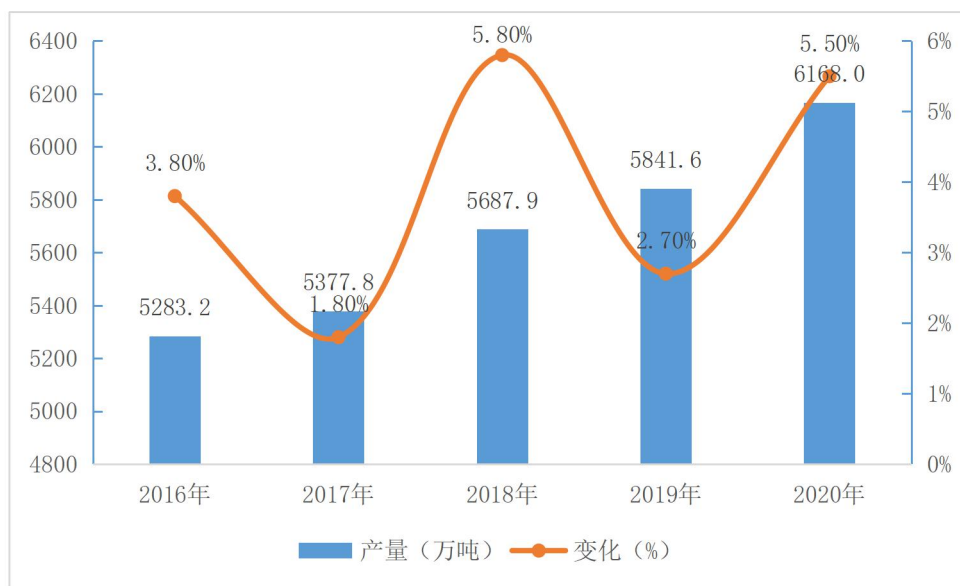


第二节 国内有色金属市场分析

一、供需市场：国内持续供不应求

据不完全统计，目前我国有色金属开发区有 92 个，在沿海地区省市、中部地区省市、西北地区省市等均有布局，分布较广。2020 年，我国十种有色金属产量首次突破 6000 万吨，达到 6168.0 万吨，同比增长 5.5%。其中，精炼铜产量 1002.5 万吨，同比增长 7.4%。

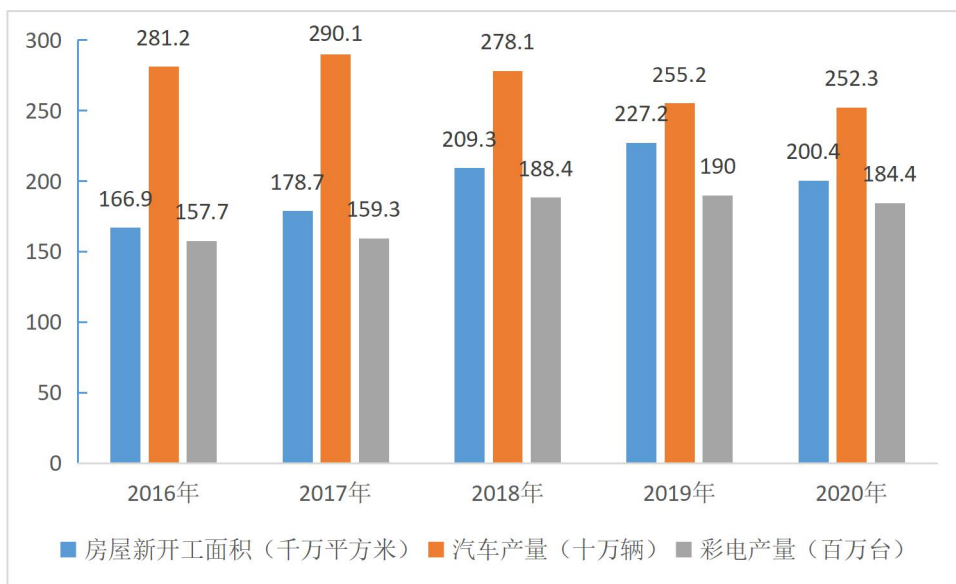
图表 2：2016-2020 年国内十种有色金属产量及变化情况



数据来源：工信部

有色金属是基建、地产、汽车、家电等领域的基础原材料，从 2016-2020 年，我国房屋新开工情况、汽车产量和彩电产量的情况来看，尽管因为环保政策、限购政策等影响，房地产、汽车、家电领域在某些年份的产销量有所波动，但在我国的宏观经济和消费经济整体发展良好的趋势下，我国有色金属的需求积极向好，带动了有色金属行业的消费量，也让我国成为全球有色金属尤其是精炼铜、电解铜产品的最大消费国。

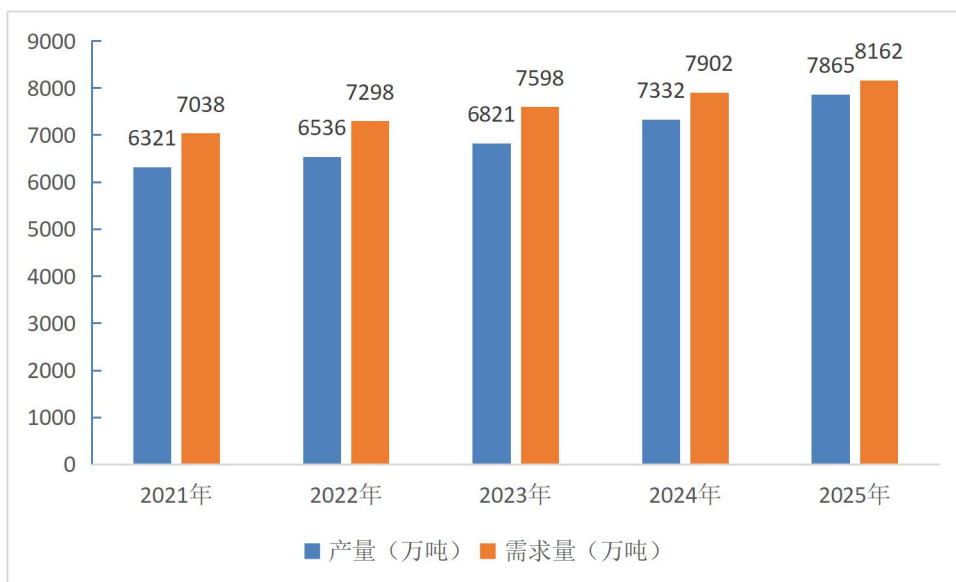
图表 3：2016-2020 年地产、汽车、彩电行业市场情况



数据来源：公开资料整理

随着国家宏观政策调整对有色金属产业供给侧改革力度的进一步加大、环保政策的日趋严厉，有色金属供给侧的增质提效将成为行业共识。随着中国经济复苏超预期将带动铜下游传统需求的持续回升，同时新能源汽车等铜的新需求领域快速发展，结构性带动国内有色金属消费上升。预计未来几年，我国有色金属产业会持续存在供不应求的状态。

图表 4：2021-2025 年我国有色金属产量及需求量规模



数据来源：中研普华研究院

二、现货内贸市场存在痛点

1. 中间环节繁多，加价环节多、物流费用高

传统有色金属贸易企业下设 3~4 级代理商，层层套利，每个环节都需要加价 10% 左右，最终传递至下游企业，增加生产成本。而且运输成本也不断增加，据中国物流协会统计，在有色金属流通环节费用占比高达 10%，显著高于日本等其他市场的对应成本。

2. 信息不透明导致效率低下

传统的有色贸易是先通过电话或者网络工具（如 QQ、微信）等联系客户，在确定交易的品种、价格、数量后，先进行口头承诺，双方再补签合同，然后再是付款、卖家发提货单、买家提货、开票，最后双方还要结算尾款。时间上，即使是最高效的买卖方，不含开发票也需要 1 天以上。而铜铝商品的特点是单价高、价格波动幅度大，一时一价，决定了交易本身对时间和效率要求极高。由于信息不透明和产业数据的缺失，造成交易效率低下，交易风险增加。

3. 信息匹配度低

有色金属交易涉及的采购规模大、区域跨度大、信息量大，比如付款方式，交货地点，交货期，对方资质，货物质量差异都需要双方匹配。此前，铜铝交易多基于熟人圈，容易出现买单无人接，卖单无人要的问题，供需信息匹配效率低。

第三节 国内有色金属线上平台市场分析

一、线上平台能有效解决传统贸易问题，市场空间巨大

有色金属行业具有流动性强、标准化程度高、价格波动大、风险大等特点，在传统模式下面临诸多困境。互联网平台具有公开、透明、高效、大数据的优势，线上贸易信息平台可凭借实时更新、信息透明化、产品市场化等特点，有效解决传统有色贸易从找货、询价、点价、合同签署、支付、过户转权、提货等环节冗长且效率低下的问题，成为行业发展趋势。

图表 5：传统贸易与线上贸易模式对比

	传统贸易	线上贸易
--	------	------

客户体验	见面洽谈生意	一对一、一对多同时沟通
交易模式	分为直供、分销、竞价、招标模式	线上撮合交易、寄售交易
信息	无法快速全方面了解交易方的公司情况、价格情况	信息公开透明，降低信息成本
利润点	价差	交易抽佣、数据和金融等生态圈服务
销售规模	地域限制、信息限制导致单个销售规模小	销售规模大

而我国目前大宗电商市场仍存在巨大空白（大宗电商是指化工、能源、橡塑、有色、钢铁、纺织、建材、农副等八大行业的数字化）。根据网经社数据显示，2020年中国大宗电商市场规模达22万亿元，其中钢铁电商约占58.8%的份额，市场发展最为成熟。但根据相关数据，钢铁贸易线上渗透率也仅为13%左右，低于整体B2B电商17%的渗透率，仍有较大增长空间。2020年我国有色金属产量为6168万吨，仅铜的市场贸易量就超过1.67亿吨，若达到钢铁电商13%的渗透率，有色金属电商市场电解铜细分市场的容量预计为2171万吨，加上有色金属的价格远高于钢铁价格，市场发展空间巨大。

二、现有线上贸易平台电子化发展仍然存在诸多问题

自从国内电子商务兴起，一直有多方尝试将大宗商品贸易电子化，在2011年大约有3000多家大宗贸易平台。2012年证监会牵头，成立电子交易平台整顿了多家不规范电子交易平台。目前现存大约有300-400家注册的大宗交易平台。但对于有色金属，目前尚在运营的平台屈指可数，即使在有各项政策优惠的引导下，有色金属电子交易占市场比例依然非常低（<10%）。目前行业内主要的有色金属平台有长江有色网、上海有色网、聚贸有色平台（见附录）等。从对市场上各有色金属平台的研究，发现目前还存在以下几个主要问题：

1. 信息发布不全面增加平台贸易风险

现今大多平台还存在着信息数据不够全面的问题。对于现货商品的信息如品质、交易、来源，存储仓库；买卖双方如商家负面信息、不良、债务，是否存在法律诉讼情况都无法取得或展示，信息的不全面增加了交易双方的风险。

2. 技术投入不到位导致信息管理混乱

第三方平台的实质是大量卖家和买家在平台上集中交易，有色金属市场中小

企业众多，尽管市场上很多平台都推出了全面的服务，但由于之前技术发展水平的限制，难以实现效果，比如在卖家资源完全不同的情况下，之前的搜索技术难以准确地分析大量的资源报价，导致有色金属商品的报价十分混乱，难以提供给市场和买家准确有效的信息。

随着国内 5G、大数据、物联网等技术水平的提高，让平台交易量和转化率的提升成为可能，比如通过大数据和区块链的技术可以为客户提供潜在的买卖家以及保证交易的安全和质量。但目前市场上的平台技术投入暂不到位，瓶颈仍然存在。

3. 缺少电子询价为核心的平台

由于有色金属的价格浮动大，付款方式、交货地点、交货期、货物质量等因素都会造成各家价格的差异，因此市场统一均价并不能满足买家的采购需求，急需个性化的商家询价服务。通过对市场上主要平台的研究发现，大多以提供资讯的平台（如上海有色）或者以中央交易簿式交易的平台（如聚贸有色）为主，缺少提供定制化电子询价的平台。长江有色虽然页面存在询价板块，但 95% 的商家都显示网上协商价格，仍然需要通过电话进行一对一沟通，网上询价实际并无太大作用。

4. 缺少智能化的线下仓储物流配套基础设施

目前大多有色贸易线上平台都与第三方物流仓储企业合作，这样的模式存在两个弊端：一是由于智能化仓库和物流的投入资本高，市场上大多数第三方物流仓储企业还是采用传统的仓库物流管理模式，内部管理分散、货品管理凌乱、货物安全难以保障，时常造成空货假货、提供虚假仓单等问题；二是即使选取了拥有智能化仓储物流系统的第三方企业，但货物、资金等数据无法实时获取，也不能构成自有数据资产，难以进行数据咨询服务、企业资信管理体系、供应链金融等一系列服务的开展，无法提供给客户有价值的服务。

5. 创始人团队无互补优势造成线上平台企业存活率低

尽管大宗贸易电商发展势头良好，但市场存在大量死亡的中小企业，其中一个重要原因即创始人团队的背景组合不合理。比如全是 IT 背景的创始人想用互

联网技术颠覆传统行业，而有色金属电商的本质是用互联网技术优化传统行业，会因为不懂传统行业水土不服而折戟；也有些传统经销商看到大宗电商火热，集结一批经销商做平台，但还是采用传统方式，把线下的自家交易数据直接导到平台上，效果可想而知。

目前有色金属线上平台市场存在太多跟风入场的企业，没有掌握传统贸易的行业知识，并未完全了解到现货贸易方的习惯以及现有模式，强行引入别的市场的现有模型，导致水土不服；也没有运用互联网的运行规则，开发功能过广，没有真正了解从业者需求，无法带动流量，导致市场发展缓慢，公司良莠不齐。

第四节 国内有色金属其他市场分析

一、智能化仓储物流市场发展空间大

有色金属的高流通性利于仓储物流市场发展。有色金属原材料、半成品和产成品的生产及消费区域较为分散，产业链的跨区域属性决定了有色金属的高流通性。有色金属的技术标准、规格标准、形态标准等都相较其他行业更加成熟，标准化程度高进一步提升有色金属的高流通性。高流通性决定了物流仓储的必要性，为有色金属仓储物流的市场提供发展基础。

2020年我国有色金属产量为6168万吨，生产物资在转移过程中将产生庞大的物流需求，根据炬申股份的测算，铝产业链仅生产环节将有24771.5万吨的货物需要提供物流服务，还未涉及到铝材至终端应用市场的消费流通环节和铝相关产品的贸易流通环节。由此可见，目前阶段有色金属产业链的物流需求旺盛，市场容量较大。

二、供应链金融能有效缓解中小企业融资问题，成为最受欢迎的增值服务之一

1. 传统有色金属贸易商存在融资难的问题

在大宗商品有色金属供应链中，竞争力较强、规模较大的核心企业因其强势地位，往往在交货、价格、账期等贸易条件方面对上下游配套企业要求苛刻，从而给这些企业造成了巨大的压力。而上下游配套企业恰恰大多是中小企业，有色

金属往往贸易金额大，但利润空间小，往往几千万的合同利润仅几十万，中小企业由于抗风险能力较弱，因此难以从银行融资，结果造成资金链十分紧张。

2. 线上平台可有效整合信息资源，为融资提供担保

有色金属电商平台由于可以有效的监管到平台中的每一笔交易，同时平台可以整合物流、仓储资源为买卖双方提供服务，把货物流通和存放的情况也纳入到平台可监管的范围内，因此可以对交易的真实性进行强有力的监管。

而在平台发生交易的企业由于产生了大量的数据，电商平台可以建立风控模型统一为生态内的企业进行授信评估，以授信评估的结果控制其在平台整体的融资额度，能够有效的管理融资风险。而 B2B 平台本身又具备交易特性，故在发生违约时只需要保证货权可控，便可以把违约风险降到最低。

由于 B2B 电商平台具有上述特性，B2B 平台成为提供供应链金融的一大有力手段，增加产业链的交易活力。

第五节 市场分析结论

有色金属作为国民经济、人民日常生活及国防工业、科学技术发展必不可少的基础材料和重要的战略物资，已成为决定一个国家经济、科学技术、国防建设等发展的重要物质基础。随着中国进入“十四五”新经济发展阶段，新基建如 5G、城市电轨、充电桩等市场快速发展，在国内经济内循环下，将带动国内以铜为主的有色金属贸易市场快速发展。

电子贸易平台可以解决传统有色金属贸易链条长、信息不透明、信息不匹配等问题，提高贸易效率和贸易商盈利，成为行业必然趋势，得到快速发展。但市场目前仍然存在信息发布不全面、技术落后、跟风创业等问题，导致国内有色现货贸易电子化进程缓慢。

另外由于有色金属具备高流通、高价值等特性，企业对于仓储物流和供应链金融服务的需求十分旺盛，目前有色金属的平台商不仅限于商品信息资讯发布和交易撮合，更慢慢向电子商务、金融、物流、技术、大数据、咨询等方面全面发展。随着我国经济的发展和技术的进步，有色金属线上平台市场将迎来更广阔的市场空间。

第四章 项目发展分阶段规划

第五章 项目发展模式

第一节 项目整体定位

一、目标定位

二、功能定位

本项目以有色金属产业链为基础,以有色金属线上平台为纽带,构建“贸易”、“物流”、“金融”三大功能板块。

三、客群定位

第二节 项目商业模式

第三节 项目盈利模式

第四节 项目融资模式

一、融资方案

二、资金退出方案

公司将正确合理整合和优化行业资源,通过规范化管理使企业良好发展,从而保障股东利益,保障投资者实现预期的投资回报。

1. 资金退出机制介绍

退出的方式主要有公司上市、兼并收购、风险企业买进和红利分配四种。

(1) 公司上市

在公司成功经营且企业成长迅速的情况下,可以努力实现企业在国内或国外资本市场上市。投资方合作者可以通过资本市场实现股权自由退出。

(2) 兼并收购

在合作双方一致同意的情况下，投资者可将股权转让给第三方，或管理层回购（MBO），一次性实现投资者的退出，同时变更公司章程和公司性质。

（3）风险企业买进

在合作双方投资人一致同意的情况下，公司可利用银行资本收购投资者股权，一次性实现投资者的退出，同时变更公司章程。

（4）红利分配

合作双方依据合作合同所约定的合作期限、分配比例等项目每年所得可分配利润进行红利分配，并根据双方所约定的合作期满后资产归属及解决方案，实现投资者的合理退出。

2. 资金退出机制选择

第五节 项目竞争优势

第六章 项目风险分析

第一节 项目风险分析

一、政策风险分析

有色金属在我国工业行业中占据举足轻重的地位，国家相关调控政策对行业影响较大。

项目紧靠有色金属产业链，我国的调控政策持续推进有色金属工业发展方式转变和结构调整，陆续出台了一系列淘汰落后产能、节能减排、调整产业结构等相关政策。产能限制和环境保护政策的收紧在短期会淘汰掉一批未达标准的中小企业，导致市场总产量下降，从而影响项目平台的贸易量。但随着我国新老产能置换进程加快，长期看来，有色金属行业整体将在政策的引导下往健康可持续方向发展，行业政策风险可控。

二、市场竞争风险

三、业务拓展风险

四、技术风险

第二节 风险防范措施

第七章 项目结论及建议

第一节 项目可行性分析结论

一、政策可行性

在国家双循环新发展格局的战略背景下，国家大力推进“互联网+”“数字经济”“平台经济”等新型经济发展形式。临港区政府作为我国战略规划的自贸区，更是注重“数字贸易”带动国际流通。有色金属作为经济发展的各行各业的基础原料和战略物资，受到我国政策的大力支持。促进数字经济与大宗商品行业深度融合，既是数字经济发展的内在必然性，也是大宗商品行业构建双循环新发展格局的路径选择。有色金属贸易平台作为数字经济的一种形式，能有效促进有色金属行业的转型升级，推动高质量发展，得到政策支持，项目具备政策可行性。

二、市场可行性

有色金属下游应用广泛，航空、航天、汽车、机械制造、电力、通讯、建筑、家电等绝大部分行业都以有色金属材料为生产基础。随着全球经济复苏和国内新兴领域的快速发展，有色金属市场将持续向好。

有色金属线上贸易平台、线下智慧仓储物流市场和产业供应链金融市场作为解决传统有色贸易模式既存问题，促进行业高质量转型升级的有效手段，也随之具备巨大的市场空间。由于目前有色金属领域的平台渗透率还不到 10%，处于蓝海市场，需求和供给的巨大空缺为项目提供了市场可行性。

三、商业模式可行性

四、团队构成可行性

第二节 项目研究建议

由于本公司属于初涉互联网+有色金属行业，可综合借鉴现有各企业模式发

展经验进行平台功能页面等设计和发展规划：

第八章 附录章节

第一节 政策汇总

时间	政策名称	政策内容
有色金属		
2021.10	《稀土管理条例（征求意见稿）》	规范稀土开采、冶炼分离等生产经营秩序，有序开发利用稀土资源，推动稀土行业高质量发展
2019.01	《产业结构调整指导目录（2019年本）》	鼓励有色金属现有矿山接替资源勘探开发，紧缺资源的深部及难采矿床开采；高效、低耗、低污染、新型冶炼技术开发；高效、节能、低污染、规模化再生资源回收与综合利用；信息、新能源有色金属新材料生产；交通运输、高端制造及其他领域有色金属制料；新能源、半导体照明、电子领域用连续性金属卷材、真空镀膜材料、高性能铜篷料六方面。其中，目录还特别指出鼓励废杂有色金属回收利用。
2018.05	《铜铝等有色行业规范及准入条件》	工信部2018年全面修订铜、铝、铅锌、钨、钼、锡、镁8个品种的行业规范及准入条件，明确行业规范，鼓励和引导行业转型升级，适应新形势下的产业技术进步需求，高技术、能耗、环保等门槛。在完善监督管理办法和申报大纲方面，建立动态管理制度，对已公告企业实施年度审核，同时完成第四批铜规范企业的公告。
2018.01	《国务院办公厅关于营造良好市场环境促进有色金属工业调结构促转型增效益的指导意见》	贯彻党的十九大关于深化供给侧结构性改革，提高供给体系质量，优化存量资源配置实现供需动态平衡的精神，电解铝企业实施产能置换
数字贸易		
2020.08	《关于推动工业互联网加快发展的通知》	为了推动工业互联网在更大范围更高水平的融合创新，将加快如工业互联网内外网络、平台核心能力、大数据中心等基础设施的建设，并加快拓展融合创新应用，鼓励各企业利用工业互联网实现信息、技术、产能、订单共享等，为能源、电子、冶金、石化、矿业等国民经济重点行业提供了互联网融合创新的基础支持。
2020.04	《上海市促进在线新经济发展行动方案（2020-2022年）》	在线新经济发展是作为超大城市有效推进疫期防控和疫后经济复苏的重要落脚点，作为满足生产生活升级需求和技术场景赋能产业转型的重要发力点，作为强化科创策源功能和高端产业引领功能的重要结合点，计划到2022年末，将上海打造成具有国际影响力、国

时间	政策名称	政策内容
		内领先的在线新经济发展高地。其中一项发展重点为，加快发展工业互联网，鼓励企业利用能源、原材料、轻纺等产业电商平台优化供应链采购、分销体系，支持大型龙头企业建设企业专网，建设 20 个具有全国影响力的工业互联网平台。
2019. 08	《关于促进平台经济规范健康发展的指导意见》	提出要优化完善市场准入条件，推进平台经济相关市场主体登记注册便利化，清理和规范制约平台经济健康发展的行政许可、资质资格等事项，对仅提供信息中介和交易撮合服务的平台，除直接涉及人身健康、公共安全、社会稳定和国家政策另有规定的金融、新闻等领域外，原则上不要求比照平台内经营者办理相关业务许可。
中小企业金融支持		
2020. 05	《关于进一步强化中小微企业金融服务的指导意见》	提出银行机构带头落实中小微企业复工复产信贷支持政策，商业银行推进中小微企业金融服务能力提升工程，多层次资本市场发挥融资支持作用，各级共同为中小型企业提供金融支持。并鼓励中小型企业产融合作，推动全产业链金融服务，鼓励发展订单、仓单、存货、应收账款融资等供应链金融产品，发挥应收账款融资服务平台作用。
2019. 04	《关于促进中小企业健康发展的指导意见》	要为中小企业破解融资难融资贵问题，通过进一步落实普惠金融定向降准政策，加大对小微企业的支持力度；通过拓宽融资渠道，研究促进中小企业依托应收账款、供应链金融、特许经营权等进行融资。
2019. 02	《关于加强金融服务民营企业的若干意见》	要强化融资服务基础设施建设，着力破解民营企业信息不对称、信用不充分等问题、抓紧建立“敢贷、愿贷、能贷”长效机制，着力疏通民营企业融资堵点
临港新片区		
2021. 08	《关于支持中国（上海）自由贸易试验区临港新片区自主发展自主改革自主创新的若干意见》	有针对性地开展体制机制创新，提升区域管理效能；集聚发展新型国际贸易与高端国际航运。打造离岸贸易创新发展实践区，推动服务贸易创新发展，做强洋山特殊综合保税区产业功能，提升全球航运枢纽能级；提升金融服务实体经济能级
2021. 07	《中国（上海）自由贸易试验区临港新片区发展“十四五”规划》	到 2025 年，聚焦临港新片区产城融合区，建立比较成熟的投资贸易自由化便利化制度体系，打造一批更高开放度的功能型平台，集聚一批世界一流企业，区域创造力和竞争力显著增强，经济实力和经济总量大幅跃升，初步实现“五个重要”目标；初步建成具有较强国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区，在若干重点领域率先实现突破，成为我国深度融入经济全球化的重要载体，成为上海打造国内国际双循环战略链接的枢纽节点；初步建成最现代、最生态、最便利、最具活力、最具特色的独立综合性节点滨海城市；基

时间	政策名称	政策内容
		本建成服务新发展格局的开放新高地、推动高质量发展的战略增长极、体现人民城市建设理念的城市样板间、全球人才创新创业的首选地。
2019.08	《中国（上海）自由贸易试验区临港新片区总体方案》	到 2025 年，建立比较成熟的投资贸易自由化便利化制度体系，打造一批更高开放度的功能型平台，集聚一批世界一流企业，区域创造力和竞争力显著增强，经济实力和经济总量大幅跃升。到 2035 年，建成具有较强国际市场影响力和竞争力的特殊经济功能区，形成更加成熟定型的制度成果，打造全球高端资源要素配置的核心功能，成为我国深度融入经济全球化的重要载体。

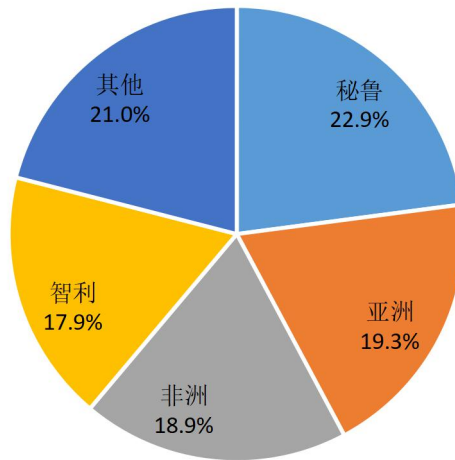
第二节 市场数据补充

一、有色金属供应市场

1. 全球铜矿资本性开支减少导致长期低供应增速常态

铜矿开采情况依赖于铜矿企业持续的资本开支和勘探开支。全球铜矿资本开支自 2010 年起逐年上升，至 2013 年达到顶点，2014-2020 年全球铜矿资本开支逐年下降，按照资本开支规律，5 年左右开始产能释放，预计 2019-2025 年，全球铜矿新增释放产能将逐年下降，电解铜供应市场呈现低增长态势。根据兴业证券的估算，2021-2023 年全球新增矿产铜产能分别为 126 万吨、93 万吨、73 万吨，之后新增产能有限。分区域来看，2020-2026 年，秘鲁、亚洲（印度尼西亚、蒙古、中国和伊朗）、非洲（DRC、赞比亚）和智利新增产量最大，分别为 83.5 万吨、70.2 万吨、69.0 万吨和 65.1 万吨，合计占比约 79%。

图表 9：2020-2026 年全球铜矿新增产量地区占比



数据来源：彭博《全球铜供应报告》

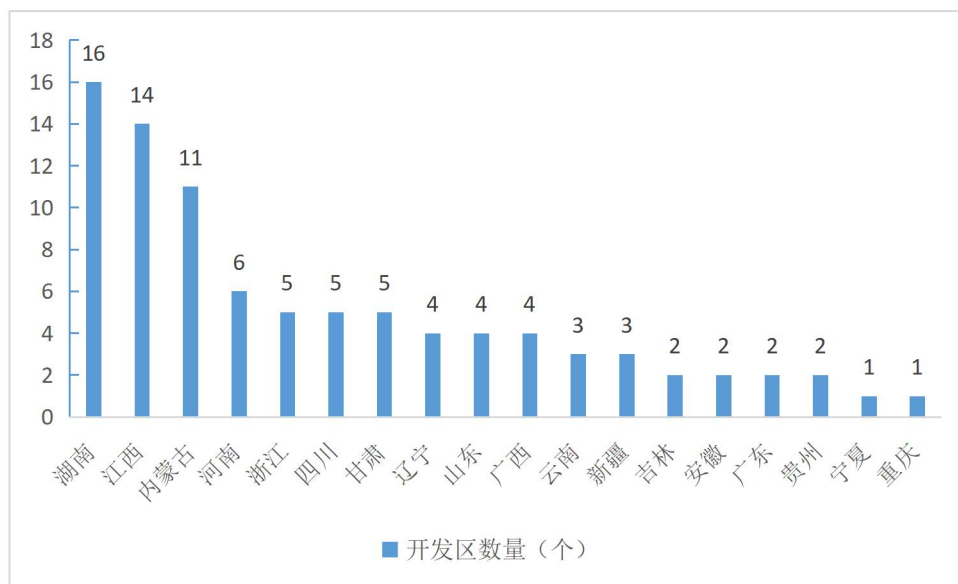
2. 疫情等黑天鹅事件增加了电解铜短期供应的不确定性

短期来看，疫情+罢工，主要铜供应国家生产和运输受到影响，制约着铜矿供给。据 USGS 统计，2020 年全球前五大矿产铜供应国分别为智利、秘鲁、中国、美国、刚果金，占比分别为 27.6%、11.8%、7.9%、6.4%和 6.4%，前五大合计占比为 60.1%。但除中国因强劲的防疫政策疫情得到有效控制，全球其他地区疫情依然严峻，国家处于紧急状态，对铜的运输和生产产生影响。据统计，2020 年由于疫情等的影响，全球铜矿供应同比下降 2.7%至 2037 万吨，全球前五大铜矿生产企业，必和必拓、自由港、墨西哥集团、南方铜业和第一量子的矿产铜合计产量同比下滑 1.2%。

3. 国内有色金属开发区分布广泛但矿产规模不大

我国 92 个有色金属开发区，按开发区数量来看，拥有有色金属开发区数量最多的省市为湖南省，开发区数量达 16 个；江西省位列第二，拥有有色金属行业开发区数量达 14 个；内蒙古第三，拥有有色金属开发区数量达 11 个。从面积来看，共 12 个省市的有色金属开发区总面积在 1000 公顷以上。其中，内蒙古的有色金属开发区总面积排名全国第一，达 1.88 万公顷，是唯一面积过万的开发区。江西省有色金属开发区总面积排名第二，为 7719.5 公顷；湖南省排名第三，有色金属开发区总面积为 7626.26 公顷。但我国有色金属矿产资源不够丰富，2020 年十种有色金属产量为 6168 万吨。

图表 10：2020 年我国部分有色金属开发区分布情况



数据来源：公开资料整理

二、有色金属需求市场

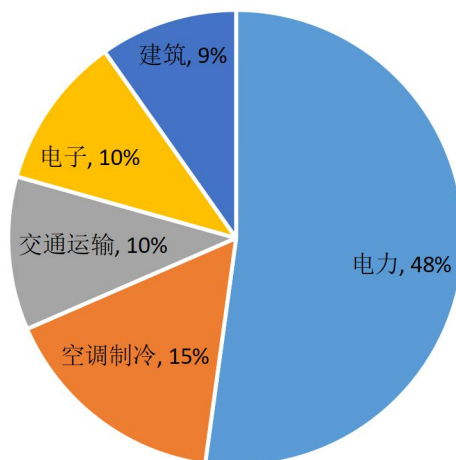
1. 全球经济复苏，2021 年有望国内外需求的共振

随着全球疫苗研发成功，市民开始陆续接种疫苗，疫情控制得到加速，经济复苏加快，带动全球铜消费量同比上升。据 ICSG 数据，2020 年全球前三大铜消费经济体分别为中国（52.1%）、欧盟 15 国（10.9%）和美国（7.6%）。中国精炼铜消费超过 50%，是全球最主要的铜消费国。2020 年中国、欧盟 15 国和美国的铜消费量同比分别变化+9.2%、-10.0%和-4.1%，仅中国在 2020Q2 同比转正，由于中国精炼铜消费量占比过半，全球在 Q2 也同比转正。随着全球疫情防控逐渐生效，主要铜需求国家经济逐渐好转，全球铜需求也将逐渐向好，重新迎来旺盛需求时期。

2. 中国下游需求率先复苏，全球制造业回流

我国为铜产品的主要消费国，铜产品被广泛地应用于电气、轻工、机械制造、建筑工业、国防工业等领域。我国仅电解铜就需大量进口，叠加铜矿资源较为匮乏而冶炼能力较为充足的行业条件，亦需大量进口铜精矿。从铜下游需求领域来看，中国占比最大的为电力。据安泰科统计，2020 年中国铜下游需求中，电力、空调制冷、电子、交通运输、建筑等占比分别为 48%、15%、10%、10%和 9%。

图表 11：2020 年中国电解铜下游领域占比



数据来源：安泰科

2020年随着国内经济复苏，各经济活动进入有序恢复阶段。2020年国网安排电网投资4500亿元，空调和压缩机产量分别达1.4亿台和4.6亿台，汽车产量同比增长至2522.5万辆，房地产新开工面积同比转正至1.58亿平方米。国内固定资产投资和工业制造业的快速发展，增大未来铜的需求空间，且随着国内复工复产的进一步推进和全球复工的缓慢，全球制造业将重新回流至中国，支撑中国保持铜消费的主要力量。

3. 新兴领域拉动电解铜需求进一步增长

相比于传统的电缆、燃油车、空调、房地产等领域，新兴应用领域，如新能源汽车、充电桩、光伏风电等随着环保趋严以及政策促进，而进入高速发展期。例如2020年11月，国务院办公厅印发《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》，提出2025年新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右，带动新能源车年均20-30%的增长速度。新兴领域产业将继续良好快速发展。

铜由于其优异的导电性和散热等性质，广泛应用于以上新型应用领域，随之拉动铜的需求量。据兴业证券测算，2021年，全球新能源车、国内充电桩、国内风电光伏对铜的需求量分别为33.2、0.8、40万吨；而2021-2023年，新兴领域对铜需求量分别为74、85、104万吨。

三、国内有色金属贸易市场

1. 价格逐步回暖，有色金属价格同时受其商品和金融属性影响

据中国有色金属工业协会统计，2020年，大宗有色金属价格经历“V型”走势，年初受到新冠疫情对于贸易的影响，价格下跌。2020年4月以来价格持续回暖，铜、铝2020年全年现货均价48752元/吨、14193元/吨，同比增长2.1%、1.7%；铅、锌全年现货均价14770元/吨、18496元/吨，分别下降11.3%、9.7%，降幅同比收窄1.7个、3.8个百分点。

有色金属作为大宗工业原材料被市场赋予了双重属性，即本身所具有的商品属性和衍生的金融属性。商品属性反映了受供需关系变化影响价格走势；金融属性则主要体现在与美元指数的负相关上。

有色金属贸易均以美元计价，美元的强弱直接影响到有色金属的价格。以铜为例，从历史数据来看，铜价与美元指数呈现负相关关系，美元上涨周期往往伴随着铜价下跌周期，美元调整周期往往伴随着铜价上涨周期。当美元贬值时，除美国以外的消费者将会以更低的价格购买铜产品，对铜的需求就会增加，而铜的非美生产者的成本则相对提高，供给或将减少，需求增多，供给减少的情况下，以美元计价的铜价则会上升；反之如果美元强势，铜价则会下跌。

2. 铜具有强金融属性，但易受到宏观因素影响

铜产品具备同质化、可交易、被广泛用于工业基础原材料等大宗商品的基本特征，同时铜流动性强、易变现、易存储，使其作为抵押物容易被市场接受，便于企业从银行获取大额信贷资金。铜产品在中国经济中属于重要的套利工具和再抵押工具，铜贸易企业基于不同的业务模式运用多种融资手段提升流动性。然而，铜贸易商在经营过程中面临的融资风险很大，一旦遇到宏观经济走弱或外部事件冲击等情形，较其他行业更容易面临资金链的压力，轻则企业倒闭、银行坏账增加，重则波及其他正常生产企业，恶化区域金融生态。

图表 12：2020 年长江有色市场铜价（元/吨）



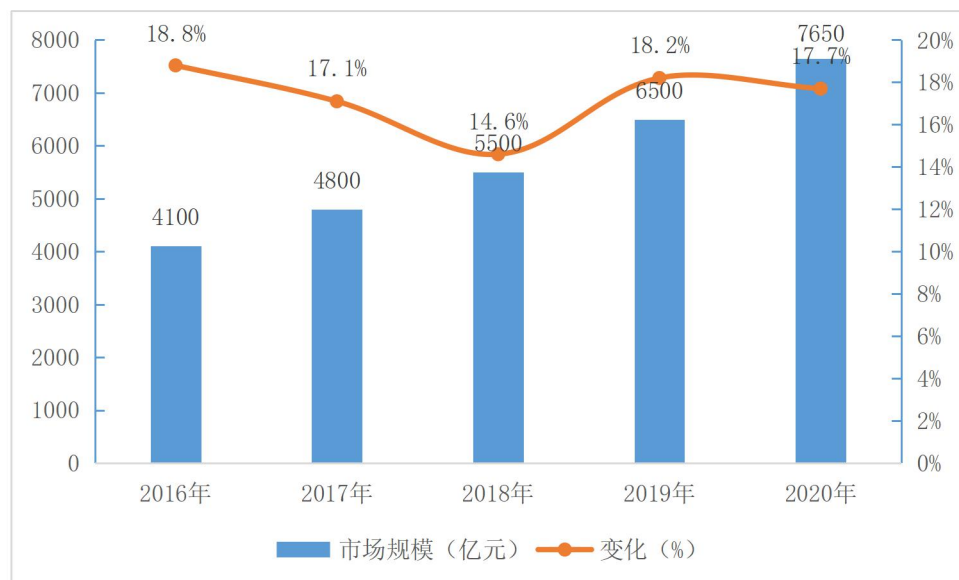
数据来源：长江有色网

四、国内大宗商品电商市场

1. 市场规模

大宗电商是指化工、能源、橡塑、有色、钢铁、纺织、建材、农副等八大行业的数字化。根据网经社数据显示，2020 年中国大宗电商市场规模达 22 万亿元，较 2019 年的 19.75 万亿元同比增长 11.4%。

图表 13：2016-2020 年我国大宗商品电商市场规模及增速



数据来源：网经社

2. 有色金属电商企业简介

(1) 长江有色金属网

“长江有色金属网”由长江有色（厦门）科技股份有限公司全资主办，于2006年3月开通。目前服务100万家企业，在线存量商机约100万条/日，日均页面浏览量500万PV，各项指标位居全国有色金属网站前茅，是中国知名的有色金属网站。

长江有色金属网提供信息平台、交易平台、金融平台三大板块服务，信息平台包括金属行情价格、金属资讯、历史价格、走势图等信息发布，交易平台包括买卖家询价、商品商城、展会等，金融平台为有色金属企业提供线上支付，仓储、物流及金融等全产业链解决方案。

(2) 上海有色金属网

上海有色网（SMM）是全球领先的有色金属行业综合服务门户，提供包括金属和采矿行业的基准价格、分析、新闻、咨询和会议等信息，主要做资讯平台，日平均访问量约计二十万人次，资讯收入1亿元左右。

上海有色金属价格指数（SMMI）涵盖基本金属、钢铁、铁矿石、贵金属、小金属、再生金属、金属粉末、金属化合物、加工材、合金、稀土等上千种有色金属产品，通过国际证监会组织（IOSCO）认证，已成为权威的现货基准价格。2015年，成为人民银行上海清算所推出自贸区铜溢价掉期中央对手清算业务唯一价格信息提供商。



(3) 聚贸有色平台

聚贸控股集团是一家集产业供应链服务、金融服务、电子商务等为一体的大型集团企业。总部位于杭州，注册资金 1.5 亿，旗下拥有子公司二十余家，经营的产品主要包括有色金属、能源化工、农产品等大宗商品，以及机械、工业品、消费品、食品等全产业链产品。在此基础上，聚贸控股集团可以为用户提供包括电子商务、金融、物流、技术、大数据、咨询、认证等全方位服务。



五、国内有色金属供应链金融市场

1. 融资模式

供应链金融融资模式主要分为：应收账款融资、存货融资、预付账款融资。

图表 14：供应链融资模式



(1) 应收账款融资。基于产业链中的上游企业（融资企业）为获取流动性资金，以其与下游企业（核心企业）签订的真实合同产生的应收账款为基础，向供应链企业（金融机构）申请以应收账款为还款来源的融资，是金融企业合作最多的一种融资方式。抵押单据为应收账款单据。

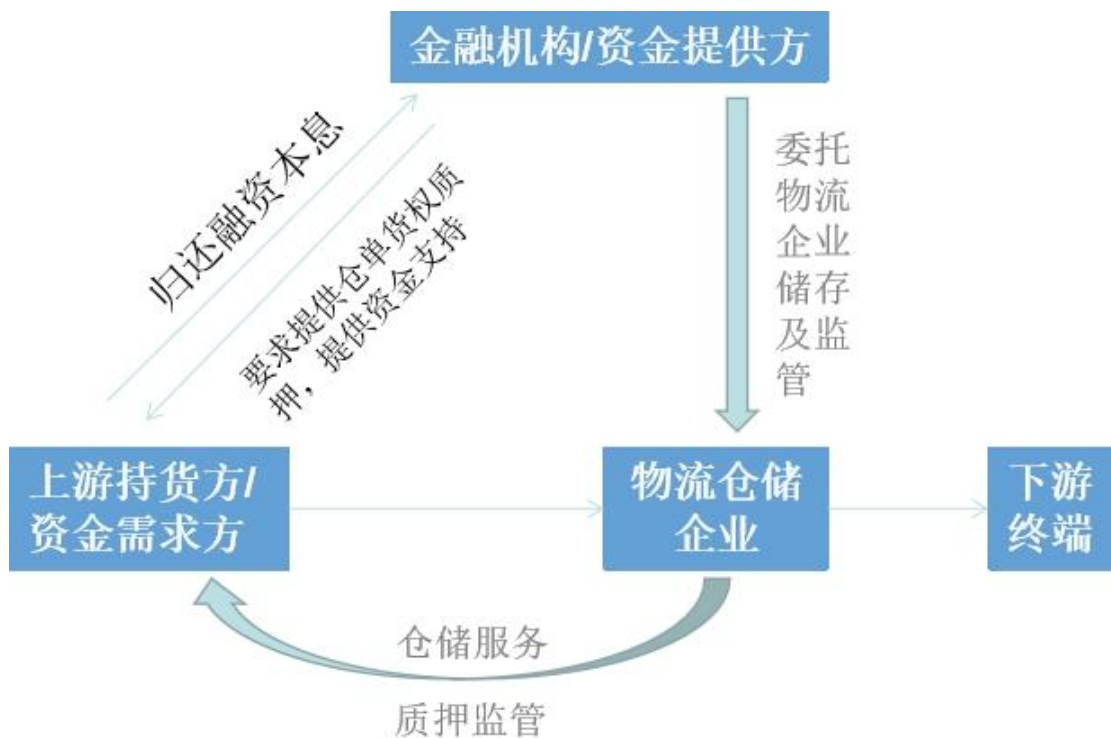
(2) 存货融资。指融资企业以贸易过程中货物进行质押，同时将质押物转交给具有合法保管存货资格的第三方仓库进行保管，以获得贷方贷款的业务活动，是物流企业参与下的动产质押业务。存货融资一般发生在从事大宗商品贸易且因现货库存占用大量流动资金的企业，企业会利用现有货物进行资金提前套现。抵押单据为仓单。

(3) 预付账款融资。指买方与卖方签订真实贸易合同产生的预付账款为基础，银行为买方提供的、以其销售收入作为第一还款来源的短期融资业务。抵押单据为购销合同

2. 存货融资业务模式

大宗商品贸易企业拥有货物的控制权，大宗商品具有货物金额大的特点，是存货融资的主要需求主体。存货融资相应的供应链金融产品包括仓单质押融资、动产质押融资等。在实际运用中，金融机构通常根据仓单提供资金支持，以仓单标的物为质权，为债权实现提供担保手段，并且借助外部物流仓储企业作为监管方来实现。

图表 15：存货融资业务模式



3. 主导参与方

(1) 银行。在银行主导的供应链金融中，银行是主要风控主体，由此导致在选择供应链企业时，规模较大、资金数据全的企业成为银行的优先偏好。此模式的供应链金融体现出来明显的安全边际，在贷款、授信、质押中强调各类凭证的有效性和真实性。同时银行也凭借其金融系统职能，能够帮助供应链企业做好中间环节服务，如资信调查、汇兑等。

(2) 电商。电商平台开展供应链金融的核心是真实的交易数据。通过平台的交易性，贷款卡发放和还款可以形成资金闭环。以 B2B 垂直电商交易平台为代表的供应链金融模式，可以发挥核心企业的基础优势资源，满足贸易个别环节的融资需求，提升生产和流通效率。而当每个环节都顺畅流通后，所在行业的整个供应链随之活跃起来。由于 B2B 垂直平台天然具有企业的交易数据、物流信息和资金数据等，更容易对供应链上下游企业进行增信。

(3) 物流企业。物流公司从专业的物流服务切入，在货物的验收、评估和监管方面具有明显优势，可以有效的掌握企业的真实运营数据，降低信息的不对称带来的风险。

本项目是电商平台和物流企业相结合的商业模式，为后续提供供应链金融服

务不仅可提供真实的交易数据，更能提供真实的物流仓储货物数据，杜绝假货空单等现象，为银行更好的规避风险，有效提升银行为企业贷款的积极性，能切实为入驻商家提供所需的融资服务。

尚普华泰咨询各地联系方式

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 11 层

联系电话：010-82885739 13671328314

河北分公司：河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 15130178036

山东分公司：山东省济南市历下区东环国际广场 A 座 11 层

联系电话：0531-61320360 13678812883

天津分公司：天津市和平区南京路 189 号津汇广场二座 29 层

联系电话：022-87079220 13920548076

江苏分公司：江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-58864675 18551863396

上海分公司：上海市浦东新区商城路 800 号斯米克大厦 6 层

联系电话：021-64023562 18818293683

陕西分公司：陕西省西安市高新区沣惠南路 16 号泰华金贸国际第 7 幢 1
单元 12 层

联系电话：029-63365628 15114808752

广东分公司：广东省广州市天河区珠江新城华夏路 30 号富力盈通大厦
41 层

联系电话：020-84593416 13527831869

重庆分公司：重庆市渝中区民族路 188 号环球金融中心 12 层

联系电话：023-67130700 18581383953

浙江分公司：浙江省杭州市上城区西湖大道一号外海西湖国贸大厦 15 楼

联系电话：0571-87215836 13003685326

湖北分公司：湖北省武汉市汉口中山大道 888 号平安大厦 21 层

联系电话：027-84738946 18163306806