

源自草原的健康之选



苏顿鸡蛋

建设20,000只蛋鸡的
草原散养鸡蛋规模化养殖场项目

商业计划书及完整的
技术与经济可行性研究(可研报告)



草原散养
健康品质



绿色生态
营养丰富



新鲜鸡蛋
安全放心



可持续发展
合作共赢



项目实施单位：
“巴彦察拉姆” 有限责任公司



项目地点：
蒙古国 库苏古尔省 塔日兰县



总投资额：
15亿蒙古图格里克



项目实施期限：
2027年-2031年



乌兰巴托 · 2026年



АГУУЛГА

前言	3
一、商业计划的依据	4
二、商业环境调研与分析	12
三、项目SWOT分析	18
四、项目战略规划	20
五、结构与组织	26
六、营销规划	29
七、核心运营规划	32
八、风险分析	38
九、财务测算 / 全面可行性研究	40
十、投资与财务测算	45

前言

食品与农业是蒙古国经济的支柱产业之一，对保障居民食品供给与安全具有重要作用。鸡蛋是日常消费、营养价值高、价格亲民的蛋白质来源，但国内需求的大部分仍依赖进口，这使得发展本地生产的必要性日益凸显。

本文件是“巴彦查拉姆”有限责任公司在库苏古尔省塔里亚朗苏木建设的、拥有20 000只蛋鸡、以牧场散养为特色的“索登蛋（Содон Өндөг）”品牌优质鸡蛋集约化养殖场的商业计划及全面技术经济论证（可行性研究）。文件由项目依据、市场调研、战略、组织、营销、生产技术、风险分析、财务综合测算、投资详细结构等十个章节及附录组成。

项目财务经济测算基于2027—2031年五年、60个月的现金流编制。总投资15亿图格里克，融资的100%（15亿₮）由中华人民共和国外商直接投资构成。项目五年内预计实现营业收入202.7亿图格里克、税后净利润53.6亿图格里克，简单回收期1.4年，投资回报率3.57倍。

本文件旨在全面展示项目的技术经济依据，为投资方、融资机构及决策者评估项目的可行性、效益与风险提供真实信息。

一、商业计划的依据

1.1 项目名称

“巴彦查拉姆”有限责任公司在库苏古尔省塔里亚朗苏木建设的、拥有20 000只蛋鸡、以牧场散养为特色的“索登蛋”品牌优质鸡蛋集约化养殖项目。

实施方：“巴彦查拉姆”有限责任公司。**实施地点：**库苏古尔省，塔里亚朗苏木。**期限：**2027—2031年（60个月）。**总投资：**1,500,000,000 图格里克。

项目总投资计划以100%中华人民共和国外商直接投资（FDI）筹集实施。这构成了无国内贷款负担、财务成本较低的融资结构。

1.2 项目目标与任务

项目目标在于：为库苏古尔、布尔干、鄂尔浑、达尔汗-乌拉省的消费者持续供应完全符合卫生要求、来源明确、以牧场自由散养为基础的国产优质鸡蛋，建设具备进口替代能力、拥有本地饲料基地、具有竞争力的集约化家禽养殖场。

项目的主要任务

- 分阶段建设拥有20 000只蛋鸡产能、以自动化技术为基础的集约化养殖场，形成年产多达600万枚鸡蛋的基础；
- 在10公顷土地上种植饲料作物、建立自有饲料加工车间，从而降低饲料自身成本，大幅减少对进口饲料的依赖；
- 将牧场散养、低抗生素、高营养价值的“索登蛋”品牌投放到目标区域市场，建立稳定的销售网络；

- 全面执行食品安全、兽医-卫生封闭区分级标准，确保来源明确、质量稳定的保障；
- 发展淘汰蛋鸡鸡肉、有机肥料、青年鸡等副产品生产，实现收入来源多元化；
- 在当地新增20—30个长期就业岗位，增加间接就业岗位并促进地方经济循环。

1.3 项目量化目标

项目的量化目标基于财务经济测算确定如下：

- 将蛋鸡存栏由第一年的8 000只起步，第三年达到20 000只的满负荷产能；
- 将鸡蛋年产量由2027年的240万枚提升至2031年的620万枚；
- 保持单只蛋鸡年均产蛋280—290枚的生产性能稳定水平；
- 将营业收入由2027年的20.6亿图格里克提升至2031年的53.6亿图格里克；
- 将净利润率由第一年的7.1%提升至第五年的30.5%，形成稳定的现金流；
- 将总投资控制在15亿图格里克水平，实现1.4年的简单回收期、3.57倍的投资回报率（ROI）。

1.4 项目概要

本项目依托库苏古尔省塔里亚朗苏木有利的自然气候条件、牧场、水资源及种植传统，旨在建设以牧场散养为特色的优质鸡蛋集约化养殖场。该养殖场配备蛋鸡自动喂料、饮水系统、集蛋-分级-包装生产线、温度-照明自动控制，拥有10公顷饲料种植地，并设有自有饲料加工车间，按封闭区兽医-卫生规程运营。

项目总投资 **1,500,000,000 图格里克** 即约42.86万美元。项目总投资的100%（15亿₮）由中华人民共和国外商直接投资构成。据财务测算，项目五年内共实现 **202.7亿图格里克营**

业收入、**53.6亿图格里克净利润**。投资于第二年全部收回，投资方内部收益率（IRR）44.9%，五年回报率（ROI）3.57倍。

1.5 项目依据

1.5.1 蒙古国鸡蛋市场现状

蒙古国每年食用鸡蛋平均4—5亿枚，其中40—50%依赖进口。近年来城镇化加速，城镇人口增加，对优质、符合卫生要求食品的需求不断上升，为家禽肉蛋养殖经营者提供了扩大经营的机会。

进口食品质量与安全保障薄弱，在储运过程中存在质量下降的风险，这使得国产、来源明确的新鲜鸡蛋在市场上更具竞争力。

1.5.2 国家政策支持

蒙古国国家大呼拉尔和政府坚持支持民族生产、发展中小企业、保障食品自主的政策。食品供给与安全国家纲要、畜产品原料及产品相关法律法规，为家禽养殖营造了有利的法律环境。支持外商投资的有利法律环境，为本项目以100%中国投资进行融资提供了可能。

1.5.3 牧场散养的竞争优势

库苏古尔省塔里亚朗苏木属杭爱森林草原带，空气清新、水源充足，具有丰富的种植传统。这为以牧场自由散养、本地饲料种植为基础的“牧场散养”品牌定位提供了实实在在的独特优势。牧场散养鸡蛋富含Omega-3脂肪酸、类胡萝卜素与维生素，蛋黄色泽鲜亮、口感优良，从而区别于普通工业化鸡蛋。

1.5.4 目标区域市场机遇

达尔汗-乌拉、鄂尔浑、布尔干、库苏古尔省合计约占蒙古国人口的8%，人口集中、购买力相对较高。依托额尔登特市的生产与运输基础设施（硬化公路、铁路），可将产品不经批发商（中间商）直接送达订货方，降低配送成本。

1.6 产品说明

项目的主要产品是牧场散养的“索登蛋”品牌食用鸡蛋，按规格分为小号(S)、中号(M)、大号(L)、特大号(XL)四类包装销售。

1.6.1 鸡蛋的营养价值与成分

鸡蛋呈椭圆形，由蛋黄、蛋白、石灰质外壳三个主要部分组成，含有人体所需的多种营养物质。鸡蛋最有价值的部分是蛋黄，除蛋白质、脂肪、碳水化合物、矿物质、维生素外，还含有A、B、D、E维生素。每日食用一枚鸡蛋，成年男性可满足其蛋白质与矿物质需求的约3%，女性约4%。

就鸡蛋的化学成分而言，73.6%为水、13%为蛋白质、12%为脂肪、0.6%为碳水化合物，其余为钙、磷等矿物质。就蛋白质含量而言，一枚鸡蛋相当于40克牛肉、200克牛奶。鸡蛋含有滋养神经与脑组织的卵磷脂、预防脂肪肝的胆碱、预防心血管疾病的Omega-3脂肪酸等有价值物质，因此鸡蛋是日常消费不可或缺、价格低廉、优质的蛋白质来源。

1.6.2 副产品

除主产品外，养殖场还将淘汰的蛋鸡鸡肉、由禽粪加工的有机肥料、以及基于育雏系统的青年鸡、雏鸡作为附加产品销售。这些将使收入来源多元化，提高养殖场的经济效益。

1.7 项目实施单位

“巴彦查拉姆”有限责任公司 是一家从事农业、种植、食品生产的民族企业。公司将依托库苏古尔省塔里亚朗苏木的牧场、耕地资源及当地人力资源实施本项目。公司管理层具有农业领域经验和地方市场知识，计划与专业顾问、兽医、饲养技术团队合作实施本项目。

1.8 财务指标概要

财务综合测算已在附件Excel模型（11个工作表）中编制。主要指标如下：

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
营业收入，百万₮	2,056.4	3,445.6	4,484.6	4,921.7	5,358.8	20,267.1
总费用，百万₮	1,665.0	2,176.5	2,532.0	2,741.0	2,950.0	12,064.5
税前利润，百万₮	391.4	1,269.1	1,952.6	2,180.7	2,408.8	8,202.6
净利润，百万₮	146.6	797.6	1,308.9	1,470.5	1,632.0	5,355.6
净利润率，%	7.1	23.1	29.2	29.9	30.5	26.4

表1.1. 财务主要指标概要。

补充指标：总投资15亿₮，简单回收期1.4年，投资回报率（ROI，5年）3.57倍，内部收益率（IRR）测算约为70%以上。

1.9 项目特色与创新点

本项目在蒙古国家禽养殖行业引入若干创新原则，颇具特色。第一，将“牧场散养”这一差异化作为品牌核心价值加以塑造，把国际上称为“pasture-raised”“free-range”的高价值细分市场本地化于蒙古国。牧场自由散养除改善鸡只健康与生产性能外，还营造出蛋黄色泽鲜亮、口感优良、Omega-3脂肪酸与类胡萝卜素含量更高的条件。

第二，为保障饲料自主，项目在10公顷土地上种植饲料作物并建立自有饲料加工车间。这将降低家禽养殖最大成本项——饲料成本，全面掌控质量与来源，并起到规避进口价格-汇

率波动的双重效益。第三，养殖场按蛋-鸡-肥-种植相互衔接、少废弃的循环经济（circular economy）原则组织：禽粪成为种植的有机肥料，种植的饲料又回用于鸡只。

第四，项目以自动化技术（自动喂料、饮水、集蛋-分级-包装生产线、小气候控制）为基础，提高劳动生产率、保障质量稳定、降低单位成本。

1.10 项目的社会经济意义

项目实施后将在当地产生以下多方面的积极影响。当地20—30名居民获得长期就业岗位，其家庭收入与生活水平将得到提高。在饲料原料供应、运输、贸易网络中将产生间接就业岗位。进口替代型国内生产增加，外汇外流减少，食品自主性增强。

此外，投放市场的鸡蛋不经批发商（中间商）直接送达订货方，从而降低单价、稳定当地鸡蛋价格市场。基于自动化设备与消毒系统的鸡蛋完全符合卫生与质量要求，对消费者健康产生积极影响，来源明确、可靠的产品得以送达消费者。

项目的税收收入（增值税、所得税、社会保险费）将为地方及国家预算作出贡献。五年内预计共缴纳28.5亿图格里克税款，体现了项目对社会直接的经济效益。

1.11 可持续发展与环境问题

项目秉持可持续发展原则。将禽粪以适当技术加工成有机肥料回用于种植，从而减少废弃物、改善土壤肥力。合理利用水资源，采用高效灌溉系统（滴灌、喷灌）。将研究在可能环节引入节能、保温方案及太阳能-风能的利用。这些措施将降低对环境的负面影响，保障养殖场的长期可持续性。

1.12 项目预期成果

项目全面实施后将产生以下成果。生产方面：年产多达600万枚牧场散养优质鸡蛋、36吨鸡肉、700余吨有机肥料。市场方面：满足目标区域约12%的需求，增加进口替代型国内生产。社会方面：新增20—30个长期就业岗位，支持地方经济。财务方面：实现稳定的盈利能力、可靠的贷款偿还及高投资回报。

1.13 项目阶段与期限

项目按筹备（1—3月）、建筑安装（4—9月）、种群组建（8—12月）、饲料种植（5—9月）、投产（自12月起）、产能全面达产（第2—3年）等阶段实施。第一年末鸡蛋生产开始，并进行销售与品牌推广。

1.14 项目核心内涵：产能与风险防护

项目的核心内涵在于：在库苏古尔省塔里亚朗苏木建设以现代技术为基础、牧场散养为特色的优质鸡蛋集约化养殖场，稳定供应目标区域市场。养殖场满负荷时运营20 000只蛋鸡。

养多少只鸡、生产多大规模的鸡蛋

蛋鸡存栏分阶段增加，平均蛋鸡存栏由2027年的8 000只起步，2029年达到20 000只，2031年达到24 000只。单只鸡年均产蛋258—300枚。由此，鸡蛋年产量由2027年的240万枚增至2031年的620万枚，五年内共生产2 350万枚鸡蛋。鸡蛋按规格分为小号(S)、中号(M)、大号(L)、特大号(XL)包装，附加产品销售淘汰蛋鸡鸡肉（年产10.8—36吨）、有机肥料、青年鸡、雏鸡。

如何保护鸡只免受气候及其他风险影响

库苏古尔省气候剧变、冬季严寒是家禽养殖的主要挑战，因此规划了保护鸡只免受气候影响的综合措施。包括：建造保温良好、封闭的鸡舍，以燃煤蒸汽锅炉在冬季将舍内温度稳定保持在18—24℃；安装通风、湿度、照明自动小气候控制系统，优化热量与气体交换管理；配备防停电备用发电机，保障供水、供暖、喂料的不间断。

在防范其他风险方面：预防传染病的封闭区兽医-卫生规程、严格的免疫接种时间表、隔离舍；防范饲料供应中断的3个月饲料储备、多供应商体系、自有10公顷种植；将种群、设备、建筑、种植纳入保险；每年设立风险基金以为不可预见风险提供资金等措施。

上述气候与风险防护措施的费用已全面纳入财务测算的运营费用（供暖、兽医疫苗、风险基金）及投资结构（供暖、电力-备用电源、供水、围栏-消毒）中，因此现金流测算已在财务上充分覆盖这些风险。

二、商业环境调研与分析

商业环境分析从宏观环境（政治法律、经济、社会人口、技术）、行业环境、目标市场及竞争分析等方面进行了全面考量。

2.1 宏观环境分析

2.1.1 政治、法律环境

蒙古国政府将保障食品自主、支持进口替代生产作为优先方向。《食品法》《畜禽遗传资源法》《畜禽健康法》《保障食品安全法》等法律法规与家禽养殖活动直接相关。兽医总局制定的家禽养殖封闭区分级、卫生-检疫要求，是预防传染病、保障产品来源可靠的法律基础。

中小企业发展基金、农业支持基金提供的长期优惠贷款，是支持农业生产的国家政策主要工具，大幅降低了项目的融资风险。

2.1.2 经济环境

蒙古国经济近年来保持5—7%的年增长，人均GDP、居民收入稳定增加。通胀水平、进口饲料价格、汇率波动是影响家禽养殖成本的主要因素。本项目通过10公顷饲料种植、自有饲料加工车间降低对进口饲料的依赖，大幅减小成本风险，颇具特色。

杭爱地区户均月总收入2023年达到210万图格里克，印证了鸡蛋等日常食品的稳定需求。

鸡蛋价格亲民、是廉价的蛋白质来源，因此是抗经济周期、需求稳定的产品。

2.1.3 社会、人口环境

目标区域四省合计拥有**50**余万人口，城镇化水平、优质食品需求不断上升。消费者日益倾向于选择有益健康、天然、本地生产的产品，这扩大了牧场散养优质鸡蛋的目标细分市场。目标区域人口指标汇总如下表：

省	人口（约）	户数	集中地
库苏古尔省	136,885	40,182	木伦市及22个苏木
鄂尔浑省	≈113,000	≈32,000	额尔登特市
达尔汗-乌拉省	≈110,000	≈33,000	达尔汗市
布尔干省	60,000	19,000	布尔干、额尔登特周边
目标区域合计	≈420,000	≈124,000	杭爱-北部区域

表2.1. 目标区域人口指标（库苏古尔、达尔汗-乌拉：国家统计局2024；其余：约算）。

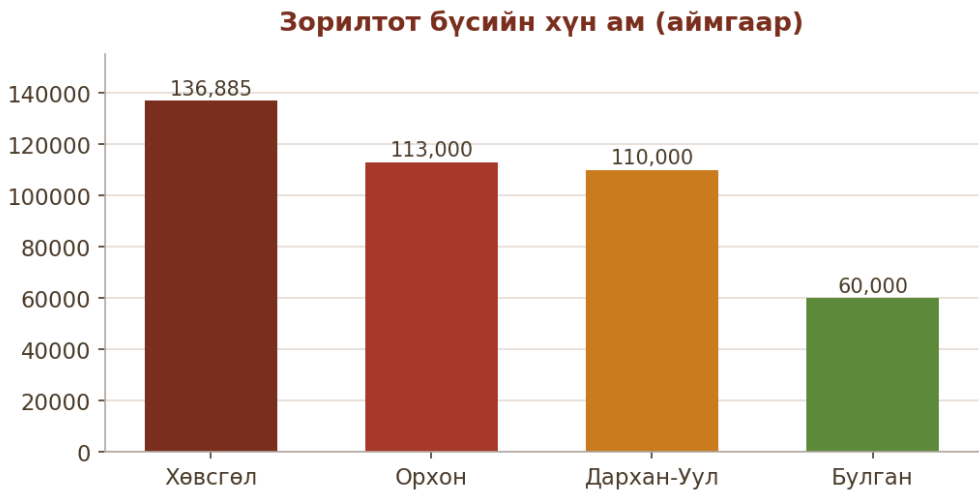


图2.1. 目标区域人口（按省）。

2.1.4 技术环境

现代家禽养殖以自动喂料、饮水系统、温度-照明自动控制、集蛋-分级-包装自动化为基础。这些技术提高劳动生产率、降低次品蛋率、限制卫生风险。孵化器、育雏系统在场内实现种群自我更新，降低种群更新成本。数字化结算、在线订购、二维码溯源登记，为向订货方直接配送产品、增强品牌信任提供了可能。

2.2 行业调研——家禽养殖与鸡蛋生产

在我国，家禽养殖是相对年轻但快速发展的行业。国内需求的鸡蛋40—50%、鸡肉约90%依赖进口，显示出进口替代生产的广阔空间。全国每年消费鸡蛋4—5亿枚，随城镇化和人口增长，消费持续增加。

以往家禽饲料大部分依赖进口，如今降低这一依赖、发展国内饲料生产的需求凸显，使本项目10公顷饲料种植、自有饲料加工车间的模式尤为重要。国内饲料基地同时保障成本稳定、质量管控与来源可靠。

2.3 目标市场与消费者界定

项目的目标市场以库苏古尔省为依托，覆盖鄂尔浑（额尔登特）、达尔汗-乌拉（达尔汗）、布尔干省。目标消费者划分为以下细分：

- 家庭消费者——注重健康与质量、中等及以上收入的城镇家庭；
- 机构消费者——餐饮店、餐厅、酒店、烘焙店、学校、幼儿园、医院；
- 贸易网络——超市、有机及本地产品商店、批发中心。

追求牧场散养、来源明确、新鲜鸡蛋的优质细分市场，将成为塑造品牌价值、形成复购的主要基础。

2.4 竞争分析

目标区域大型集约化家禽养殖场较少，多数鸡蛋由首都及进口供应，因此本地、新鲜、来源明确的鸡蛋供给短缺。这为巩固项目在本地市场的地位提供了机会。主要竞争因素为：

新鲜程度（运输距离近）、牧场散养差异化、供应稳定、有竞争力的价格、品牌信任。将以质量、新鲜度、来源差异化来战胜进口廉价鸡蛋的价格竞争。

2.5 鸡蛋消费与市场容量测算

蒙古国每年平均消费鸡蛋4—5亿枚，人均年消费120—150枚。随城镇化与生活水平提升，该指标持续增加。以目标区域41万人口、人均年消费130枚计算，仅该区域每年即产生5300万枚鸡蛋的需求。项目满负荷产量（620万枚）可占该需求的约12%，显示出进入市场的广阔空间。

市场指标	测算
目标区域人口	410,000
人均年消费	130 枚
区域年总需求	≈ 5 300万枚
项目满负荷产量	620万枚
市场可占份额	≈ 12%

表2.2. 目标区域市场容量测算。

2.6 进口替代机遇

国内需求鸡蛋的40—50%依赖进口，体现出进口替代生产的巨大机遇。进口鸡蛋因运输、储存周期长而存在新鲜度下降、来源-安全保障薄弱等劣势。本地生产、新鲜、来源明确的鸡蛋可克服这些劣势，在市场上具有实实在在的竞争优势。项目产品因配送距离近（库苏古尔、鄂尔浑、达尔汗、布尔干）而同时享有新鲜度与成本优势。

2.7 塔里亚朗苏木的资源潜力

库苏古尔省塔里亚朗苏木截至2024年拥有6,349人口、1,848户，总面积3,431平方公里（其中1,582平方公里为牧场）。最重要的是，塔里亚朗苏木单独占库苏古尔省全部耕地面积

的74%，是全省农业种植的主要中心，苏木名称本身即与种植相关。这为有效实施项目10公顷饲料种植、建立国内饲料基地提供了独特优势的保障。

选择塔里亚朗苏木作为项目地点的依据基于以下事实：第一，其占全省耕地面积的74%，因此可就地以低成本备制饲料谷物（小麦、大麦、燕麦）；第二，拥有1,582平方公里牧场，可切实实施牧场散养的养殖标准；第三，杭爱森林草原带的清新空气、充足水源为生产卫生达标的高质量鸡蛋提供了条件；第四，通往木伦市及额尔登特、达尔汗市的公路连接保障了将产品送达目标市场的物流。

该苏木牧场资源丰富、空气清新、水源与自然环境有利，具备以牧场自由散养为基础生产优质鸡蛋的条件。通往省会木伦市以及额尔登特、达尔汗市的公路连接，保障了将产品送达目标市场的物流可能。当地年轻人口资源为组建养殖场的人力资源奠定了基础。

2.8 宏观环境分析综合结论

综合宏观环境四要素来看，政治-法律环境（进口替代政策、优惠贷款）、经济环境（稳定增长、需求扩大）、社会-人口环境（城镇化、质量需求）、技术环境（自动化、数字化渠道）均呈现支持项目的积极趋势。主要挑战为饲料价格、汇率波动、兽医风险，将通过国内饲料基地、生物安全规程、保险等加以降低。

2.9 鸡蛋消费趋势

蒙古国人均鸡蛋消费随城镇化与收入增长稳步上升。据全球健康营养建议，每人每年食用180–200枚鸡蛋较为适宜，而我国平均消费（120–150枚）低于此水平，显示出消费进一步增长的潜力。这印证了国内鸡蛋生产的长期需求。

2.10 竞争对手对比研究

指标	进口鸡蛋	普通国产	索登蛋
新鲜度	低	中	高
来源保障	弱	中	高
牧场散养	无	少见	是
卫生管控	不明确	中	高
价格	低廉	中	优质（溢价）
运输距离	远	中	近

表2.3. 竞争对手对比研究。

三、项目SWOT分析

以SWOT方法对项目的内外部环境因素进行分析，确定战略方向。

3.1 内部因素

优势 (Strengths)	劣势 (Weaknesses)
• 具有牧场散养差异化的优质品牌 • 10公顷自有饲料种植及加工车间 • 自动化的现代技术 • 塔里亚朗苏木有利的自然气候条件 • 来源明确的保障、新鲜度 • 副产品收入多元化	• 第一年种群组建、品牌认知期 • 专业人才有限 • 部分饲料原料依赖进口 • 投资初期负担、对外国投资方的依赖 • 因地处偏远产生的配送成本

3.2 外部因素

机会 (Opportunities)	威胁 (Threats)
• 进口替代国家政策、支持外商投资的环境 • 优质食品需求不断增长 • 目标区域41万消费者 • 支持国内饲料生产的政策 • 鸡肉、有机肥料市场 • 电子商务、直配渠道	• 禽类传染病风险 • 饲料价格、汇率波动 • 进口廉价鸡蛋的价格竞争 • 气候剧变、电力中断 • 法律法规变化 • 供应链中断

3.3 战略结论

SWOT分析结果表明，项目将遵循以下四个战略方向：(1) SO——以优势结合机会的增长战略（牧场散养差异化+进口替代）；(2) ST——以优势化解威胁的防护战略（兽医-生物安全+饲料自主）；(3) WO——以机会弥补劣势的战略（优惠贷款+当地人力资源）；(4) WT——同时降低劣势与威胁的防护-节约战略（风险基金+保险+成本节约）。

3.4 TOWS战略矩阵

将SWOT要素组合，详细制定以下四组战略措施。

SO——优势与机会结合

- 结合牧场散养差异化与进口替代机遇，快速进入目标区域5 300万枚的需求市场；
- 利用10公顷饲料种植的成本优势，以有竞争力的价格占据市场份额；
- 结合自动化技术与副产品收入，提高盈利能力。

ST——以优势化解威胁

- 以兽医-生物安全的优势体系降低传染病威胁；
- 以国内饲料基地化解饲料价格、汇率波动威胁；
- 以牧场散养差异化和品牌战胜进口廉价鸡蛋的价格竞争。

WO——以机会弥补劣势

- 以优惠贷款渡过投资初期负担；
- 以当地人力资源及培训解决专业人才短缺；
- 以育雏系统在场内实现种群自我更新。

WT——同时降低劣势与威胁

- 以风险基金、保险降低财务风险；
- 以多供应商来源、储备仓库防范供应中断；
- 以成本节约机制、备用电源系统降低运营风险。

四、项目战略规划

4.1 战略主要方向

SO战略（优势+机会）——增长战略

利用牧场散养、来源明确的“索登蛋”品牌差异化，快速进入进口替代的目标区域市场。利

用以国内饲料种植为基础的成本优势保持价格竞争力，将种群分阶段扩至20 000只，将产能利用率由第一年的40%提升至第五年的98%。

WO战略（劣势+机会）——补强发展战略

利用中国投资和当地人力资源，消除第一年种群组建、品牌认知的劣势。培训专业人才，

以育雏系统在场内实现种群自我更新，降低依赖。

ST战略（优势+威胁）——防护战略

以封闭区兽医-卫生规程、严格的免疫接种时间表、生物安全体系化解传染病威胁。以10公

顷饲料种植、自有饲料加工降低饲料价格、汇率波动的影响。

WT战略（劣势+威胁）——防护-节约战略

以风险基金、畜禽保险、多供应商来源、备用电源系统防范风险。将运营成本与销售增长

挂钩，实行节约管理。

4.2 产能计划

计划分阶段增加蛋鸡存栏及鸡蛋产量。保持单只蛋鸡年均产蛋280—290枚的生产性能水平

。

指标	2027	2028	2029	2030	2031
平均蛋鸡存栏，只	8,000	14,000	20,000	22,000	24,000
鸡蛋产量，百万枚	2.40	4.00	5.20	5.70	6.20
淘汰鸡肉，吨	10.8	21.6	28.8	32.4	36.0
有机肥料，吨	300	450	600	660	720

指标	2027	2028	2029	2030	2031
产能利用率，%	40	70	92	95	98

表4.1. 生产产能分阶段计划。

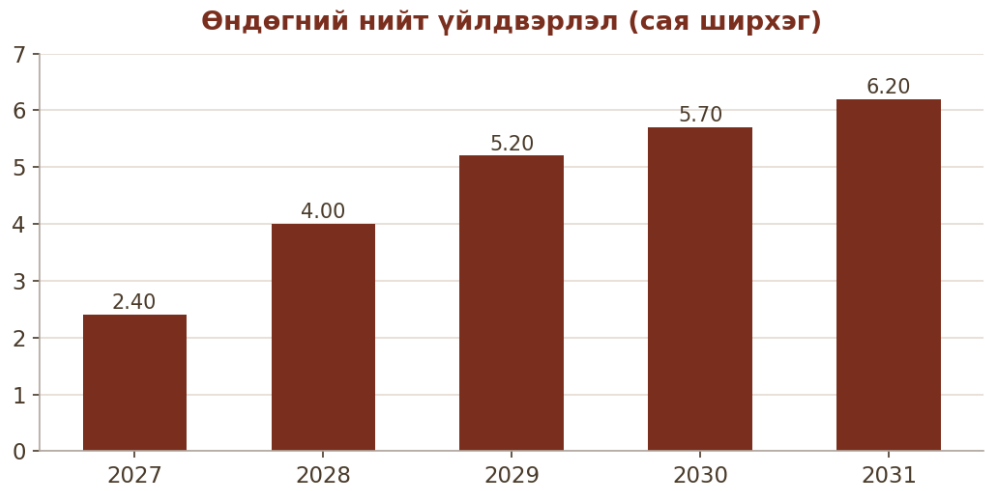


图4.1. 鸡蛋总产量（百万枚）。

4.3 成本计划

运营成本按16个类别进行了详细测算。饲料成本占总成本的大部分，因此10公顷饲料种植、自有加工成为降低成本的主要杠杆。

成本分类（百万₮）	2027	2028	2029	2030	2031
工资及社会保险	540.0	688.5	783.0	864.0	945.0
饲料费用	380.0	560.0	700.0	760.0	820.0
种群更新	120.0	170.0	200.0	210.0	220.0
兽医、疫苗	55.0	78.0	90.0	98.0	106.0
饲料种植（10公顷）	70.0	75.0	80.0	84.0	88.0
能源（电、暖）	76.0	88.0	98.0	104.0	110.0
包装、运输、配送	135.0	202.0	240.0	262.0	284.0
营销、管理、其他	139.0	165.0	191.0	209.0	227.0
折旧、摊销	150.0	150.0	150.0	150.0	150.0
总费用	1,665.0	2,176.5	2,532.0	2,741.0	2,950.0

表4.2. 运营成本综合计划。

Зардлын бүтэц (2029)

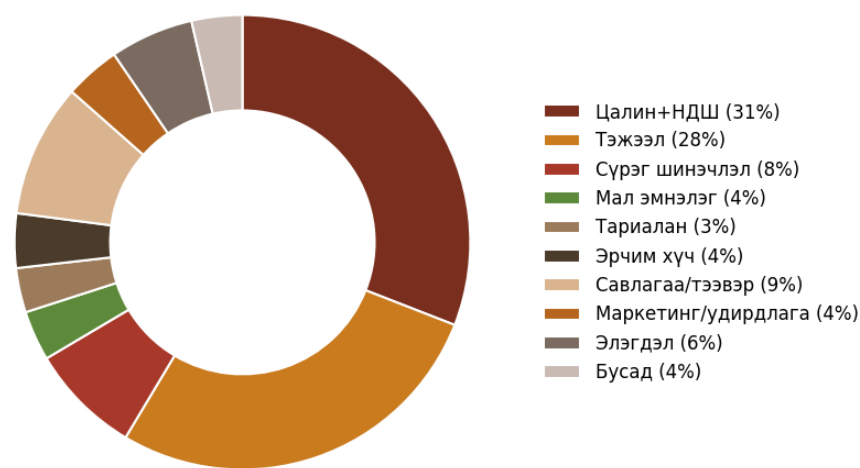


图4.2. 成本结构（2029）。

4.4 收入计划

收入的主要部分由牧场散养鸡蛋销售构成，淘汰鸡肉、有机肥料、青年鸡销售为附加收入来源。

收入来源（百万¥）	2027	2028	2029	2030	2031
牧场鸡蛋（S/M/L/XL）	1,941.6	3,236.0	4,206.8	4,611.3	5,015.8
淘汰鸡肉	64.8	129.6	172.8	194.4	216.0
有机肥料	30.0	45.0	60.0	66.0	72.0
青年鸡、雏鸡	20.0	35.0	45.0	50.0	55.0
总收入	2,056.4	3,445.6	4,484.6	4,921.7	5,358.8

表4.3. 收入综合计划。

Бүтээгдэхүүний багц (2027, орлого)

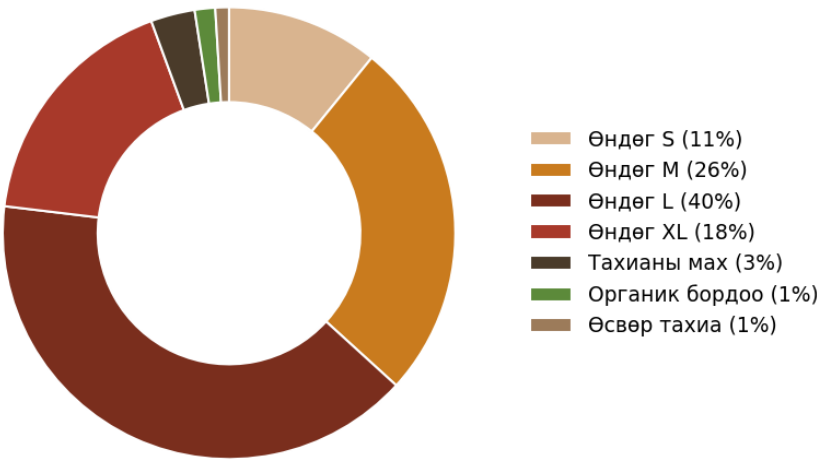


图4.3. 产品结构（2027，收入）。

4.5 实施阶段进度表

项目按以下阶段实施：

阶段	期限	主要工作
I. 筹备	1–3月	许可、设计、融资、土地准备
II. 建筑安装	4–9月	建舍、安装设备、基础设施
III. 种群组建	8–12月	购入雏鸡、青年鸡、初始鸡并育成
IV. 种植	5–9月	种植10公顷饲料、灌溉、收获
V. 投产	自12月起	鸡蛋生产、销售、品牌推广
VI. 扩张	第2–3年	实现产能全面达产

表4.4. 项目实施阶段进度表。

4.6 销售战略详述

销售战略以低成本实现高周转的原则为基础。第一年在当地市场（塔里亚朗苏木、木伦市）站稳脚跟，随后分阶段向额尔登特、达尔汗、布尔干扩展。通过与订货方签订长期合同稳定销售，形成固定客户基础。与机构客户（餐饮店、学校、幼儿园、医院）签订稳定供货合同，保障稳定的收入流。

以月度计划、新客户数量、复购率、回款周期等指标衡量销售团队业绩。以绩效导向的激励调动销售人员积极性。

4.7 竞争优势战略

项目的竞争优势建立在以下三大支柱之上：(1) 差异化——牧场散养、来源明确、新鲜、卫生达标的优质鸡蛋；(2) 成本优势——通过10公顷饲料种植、自有加工、自动化降低单位成本；(3) 可达性——运输距离近、直接配送、供应稳定。将这些优势结合，区别于进口廉价鸡蛋及普通工业化鸡蛋，在市场上占据稳固地位。

4.8 价格战略依据

价格战略以基于质量差异化的优质（溢价）定价和基于成本的定价相结合的原则确定。鸡蛋按规格分级，以下列参考价销售：

规格	参考价（¥/枚）	占比
小号 (S)	620	15%
中号 (M)	740	30%
大号 (L)	860	40%
特大号 (XL)	1,000	15%
加权平均	809	100%

表4.5. 按鸡蛋规格分级的参考价。

平均809¥/枚的价格高于普通工业化鸡蛋的市场价（500–700¥），但与牧场散养差异化相称，且符合消费者购买力水平。随饲料价格、市场条件变化，将实行分阶段调价的弹性政策。

4.9 关键绩效指标

将以下列关键指标持续监控项目绩效：鸡蛋日产出、单只蛋鸡年生产性能、种群死亡率、料蛋转化比、次品蛋率、销售完成率、单位成本、净利润率、偿债覆盖率。按月、季、年监控这些指标，作为管理决策的依据。

五、结构与组织

5.1 管理结构

项目的全部运营由总经理领导组织，作出战略、投资、合作、扩张的决策。总经理直接领导下设以下主要部门：财务-行政部（会计核算、财务报表、人力资源、内部控制）；生产-技术部（禽只饲养、兽医、饲养、种植、设备运行）；销售-营销部（销售、配送、品牌、客户服务）。整个机构规划16个基本编制，就业岗位储备达20—30个。

5.2 编制与工资总额

就业岗位结构及月工资水平汇总如下表（满负荷阶段，2029年）：

职务	编制	月工资 (¥)	年度合计 (¥)
总经理	1	3,500,000	42,000,000
财务、行政经理	1	2,500,000	30,000,000
会计	1	2,000,000	24,000,000
生产-技术经理	1	2,800,000	33,600,000
兽医主治医师	1	2,500,000	30,000,000
饲养技术员	1	2,000,000	24,000,000
禽工（饲养）	4	1,500,000	72,000,000
种植员、机械手	2	1,600,000	38,400,000
鸡蛋分级、包装工	2	1,300,000	31,200,000
销售、营销人员	1	2,000,000	24,000,000
司机、配送员	1	1,600,000	19,200,000
合计（基本）	16	—	368,400,000

表5.1. 编制与工资总额（2029年，满负荷）。注：年度工资总额连同奖金、补贴在财务模型中以6.96亿¥列示。

5.3 员工的专业与技能

养殖场的成功直接取决于专业人才。需要兽医、饲养技术、生物安全规程、自动化设备运行等知识与技能。从当地择优录用员工，纳入专业培训，必要时聘请外部顾问专家参与。

5.4 激励政策与KPI

人力资源政策以绩效导向的激励体系为基础。激励由基本工资、绩效奖金、年终奖三部分构成。

关键绩效指标（KPI）	衡量标准	激励
鸡蛋产出	单只蛋鸡年产枚数	超计划部分的3—7%
种群健康	死亡率<5%	固定奖金
次品蛋率	<3%	额外激励
销售完成率	计划完成100%以上	超额部分的3—5%
饲料消耗	料蛋比	节约分成

表5.2. 基于KPI的激励体系。

5.5 人力资源规划

人力资源结构随种群增长、产能利用率分阶段增加。第一年以12—14个编制起步，满负荷时增至16—18个，扩张期增至20—30个。持续对员工进行兽医、饲养技术、生物安全规程培训与专业化提升。

5.6 新增就业岗位

项目实施后将在当地新增20—30个长期就业岗位。间接地在饲料原料供应、运输、贸易网络中产生附加就业岗位，对地方经济循环产生积极影响。

5.7 岗位主要职责

主要职务的职责与责任简述如下。

职务	主要职责
总经理	战略、财务、投资、合作、总体管理
财务-行政经理	财务、会计核算、人力资源、内部控制
生产-技术经理	生产计划、技术、质量管控
兽医主治医师	预防、疫苗、诊疗、生物安全
饲养技术员	饲料配方、备制、质量管控
禽工	日常饲养、管理、观察

职务	主要职责
种植员、机械手	10公顷种植、灌溉、收获、机械
销售-营销人员	销售、配送、品牌、客户服务

表5.3. 主要职务职责说明。

5.8 培训与发展计划

持续提升员工专业技能是养殖场成功的基础。将定期组织以下方面的培训：禽只饲养技术；兽医、生物安全规程；饲养技术、饲料配方；自动化设备运行与维护；食品安全、质量标准；劳动安全。建立新员工实习、由经验员工传授知识的机制。

5.9 劳动安全与卫生

养殖场严格执行劳动安全与卫生要求。为员工配备防护服、工具，遵守清洁、防疫制度。执行设备安全运行、用电、供暖、化学品操作规程，定期评估并降低作业场所风险。定期组织员工体检。

5.10 工资总额5年计划

工资总额随种群增长、编制增加分阶段提升。

指标（百万¥）	2027	2028	2029	2030	2031
管理团队	180.0	216.0	240.0	264.0	288.0
养殖、种植、销售	300.0	396.0	456.0	504.0	552.0
工资总额	480.0	612.0	696.0	768.0	840.0
社会保险（12.5%）	60.0	76.5	87.0	96.0	105.0
编制	13	15	16	17	18

表5.4. 工资总额5年计划。

六、营销规划

6.1 营销总体构想

项目营销以牧场散养、来源明确、卫生保障的差异化为基础。将“索登蛋”品牌定位为目标区域消费者心中优质、本地生产的象征。战略以低成本实现高周转、通过直配去除中间商成本为原则。

6.2 营销组合（4P）

产品 (Product)： 牧场散养、按规格分级(S/M/L/XL)、符合卫生要求的包装、带二维码溯源登记的优质鸡蛋。副产品——鸡肉、有机肥料。

价格 (Price)： 高于进口及普通鸡蛋、与质量差异化相称的优质定价。通过批发及向订货方直配渠道去除中间商成本，保持有竞争力的单价。

渠道 (Place)： 通过订货机构（商店、餐饮店、学校、幼儿园）、批发商、本地零售网络，以冷藏运输直接配送。

促销 (Promotion)： 社交网络、本地媒体、销售点品牌展示、突出来源透明的内容营销、鼓励复购的计划。

6.3 品牌战略

“索登蛋”品牌以牧场散养、天然、健康、本地这一价值观为基础。以统一的色彩、设计、包装、标识（鸡、绿叶）使品牌易于识别、值得信赖。将来源透明、质量保障作为品牌的核心信息。

6.4 配送渠道

配送以三条主要渠道组织：(1) 直接订货——向机构、餐饮店、学校幼儿园以冷藏运输配送；(2) 批发渠道——本地批发中心、经销商；(3) 零售渠道——超市、有机及本地产品商店。引入电子订货系统，建立与消费者直接沟通的渠道。

6.5 营销费用计划

营销费用与销售增长挂钩，计划由2027年的5 000万图格里克增至2031年的8 200万图格里克。前6—12个月侧重品牌推广，之后侧重复购与渠道扩展。

营销费用	2027	2028	2029	2030	2031
金额，百万₮	50.0	60.0	70.0	76.0	82.0
占收入比，%	2.4	1.7	1.6	1.5	1.5

表6.1. 营销费用计划。

6.6 销售激励计划

为增加复购、吸引新客户，实施激励计划：对固定订货方给予数量折扣；对机构合同客户给予特殊条件；季节性促销；新品推介优惠。通过二维码将消费者接入品牌平台，研究引入积分系统。

6.7 数字营销

数字营销通过社交网络（Facebook、Instagram）、即时通讯平台、本地在线群组开展。

以内容营销展示牧场散养、养殖场流程、质量管控、来源透明，增强消费者信任。发展电子订货系统、送货上门服务，拓展与消费者直接沟通的渠道。

6.8 客户服务与反馈

定期调查客户满意度，将反馈用于产品、服务改进。建立投诉、建议受理与处理机制，提升客户忠诚度。以产品质量、配送时效、包装等指标收集客户评价。

6.9 营销阶段计划

阶段	期限	主要目标
推广导入	1-6月	品牌推广、首批订货方、本地市场
扩展	7-18月	向额尔登特、达尔汗、布尔干扩展、增加渠道
巩固	19-36月	固定客户基础、复购
稳定	自37月起	巩固市场地位、品牌忠诚

表6.2. 营销阶段计划。

七、核心运营规划

7.1 核心标准——牧场散养鸡蛋技术

项目的核心标准是将牧场自由散养与集约化技术相结合的鸡蛋养殖。将蛋鸡以适宜密度置于照明-温度自动控制的鸡舍，白天放至有防护的牧场自由散养，从而形成“牧场散养”鸡蛋的差异化。养殖场配备自动喂料、乳头式饮水系统、集蛋传送带、鸡蛋分级-包装线、温度-通风自动控制系统。

7.2 集约化禽只饲养管理

为充分获取禽只生产性能，严格执行卫生-检疫规则、消毒灭菌、饲养管理及饲喂制度。培育高产禽只，须遵循日龄雏鸡的饲养管理、温度、饲料、饮水标准及技术制度。按时强制接种传染病预防疫苗，在兽医直接指导下执行技术制度。

蛋鸡生产性能主要指标：

指标	规格
单只产蛋（年）	280—325 枚
育成率（0—20周）	96%
0—7周龄饲料	5.9—6.0 公斤
18—20周龄饲料	1.8—1.9 公斤
每日饲料（140日龄—78周）	108—121 克
开产日龄	19—20 周
100%开产日龄	145—151 天

表7.1. 蛋鸡生产性能标准指标。



图7.1. 月度鸡蛋产量（2029，枚）。

7.3 育雏

雏鸡入舍后1—2小时内让其充分饮水，饲料少量、每隔3小时投喂。前30天遵循自由采食原则，精确控制温度、照明、湿度制度。前15天投喂细颗粒开食料，逐渐过渡到育成期饲料。雏鸡阶段若未达标重，生长会延后，因此须严格执行饲料、温度制度。

7.4 饲养与饲料配方

饲料构成禽只生产性能与健康条件，因此是项目成本的主要部分。每只蛋鸡年均约需36公斤谷物、4公斤动物性饲料、2公斤矿物质添加、9公斤多汁饲料、3.5公斤酵母。禽用谷物含水量不超过15%，未发生受热-腐烂-霉变损坏，杂质不超过2%。

配合饲料由大麦、小麦、荞麦、豌豆、大豆等谷物粉碎，与麸皮、饼粕、矿物质添加剂混合备制。家禽养殖广泛使用葵花、大豆、油菜饼粕。蛋鸡参考饲料配方见下表：

饲料成分	占比
玉米、小麦（能量谷物）	45–55%
大豆、葵花饼粕（蛋白来源）	18–25%
大麦、荞麦、麸皮	10–15%
石灰石、骨-矿添加（Ca、P）	8–10%
维生素-矿物预混料、盐	2–4%
动物性饲料（鱼粉、肉粉）	2–4%

表7.2. 蛋鸡配合饲料参考配方。

项目在10公顷土地上种植饲料作物，以自有饲料加工车间备制配合饲料，从而降低对进口饲料的依赖，稳定饲料单位成本。

7.5 10公顷饲料种植

10公顷种植地依托塔里亚朗苏木肥沃土壤与灌溉条件，在场内供给部分饲料谷物（小麦、大麦、燕麦）、青绿及多汁饲料（葵花、豌豆、马铃薯、胡萝卜）。执行以下农艺技术：整地、播种、灌溉（喷灌/滴灌系统）、施肥、杂草-病虫害防治、收获、干燥-储存。种植除降低饲料成本外，还形成有机肥料（禽粪）回用的无废弃循环。

7.6 免疫接种与兽医服务

传染病预防免疫接种在兽医指导下按时强制进行。疫苗频次、剂量按日龄阶段确定。兽医服务涵盖预防、诊断、诊疗、消毒灭菌。疫苗、兽医制剂的初始储备已列入投资。

日龄阶段	预防措施
1-7 天	马立克病、传染性支气管炎（IB）
2-4 周	新城疫（ND）、法氏囊病（IBD）
6-10 周	鸡痘、新城疫(ND)加强免疫
16-18 周	开产前的综合免疫接种
定期	消毒、灭菌、驱虫、补充维生素

表7.3. 免疫接种、预防参考时间表。

7.7 生物安全、卫生-检疫规程

家禽养殖按封闭区分级的原则运营。进入生产单元的人员、车辆须经消毒通道用消毒剂灭菌后方可进入。进入生产单元的人员、车辆流动须经兽医许可加以限制。通过防范外来禽鸟、啮齿动物、昆虫，设置隔离舍（检疫区），执行废弃物处理、有害生物消杀、定期消毒等措施保障生物安全。

7.8 鸡蛋的收集、分级、包装、储存

鸡蛋以自动传送系统洁净收集，在分级线上按规格(S/M/L/XL)分级，装入符合卫生要求的专用容器与包装。鸡蛋在适宜温度（阴凉，5–15°C）、符合卫生要求的条件下储存，以冷藏运输送达订货方。剔除次品、破损、污染鸡蛋，引入质量管控环节，仅以“索登蛋”品牌出厂符合标准的鸡蛋。

7.9 食品安全、质量标准

养殖场分阶段引入良好生产规范(GMP)、良好卫生规范(GHP)、危害分析与关键控制点(HACCP)原则，构建食品安全体系。遵循联合国粮农组织(FAO)手册中的四级体系，采取保障原料质量与安全、培训并提升员工专业水平等措施。来源明确、卫生达标的鸡蛋是增强消费者信任、提升品牌价值的主要基础。

7.10 生产产能

养殖场满负荷产能为20 000只蛋鸡、年产520—620万枚鸡蛋。产能第一年由40%起步，随种群组建、生产性能趋稳，自第三年达到92—98%。设备产出率与自动化水平提高劳动生产率、降低单位成本。

7.11 鸡舍、建筑技术要求

蛋鸡舍须保温良好、具备通风与照明自动控制、表面便于消毒。舍内须安装将温度保持在18–24°C、湿度保持在50–70%的小气候系统。按标准确定鸡只密度，采用层叠笼或笼-地结合系统饲养。舍内地面、墙面采用便于清洗消毒、防渗水的材料。安装防外来禽鸟、啮齿动物、昆虫的网栏与挡板。

育雏舍须具备精细的温度、照明控制，并单独隔离。饲料加工车间、仓库须具备保持饲料湿度、质量的条件，配备磨粉机、混合设备。鸡蛋分级、包装舍须符合卫生要求，设有冷藏储存区。

7.12 供水、供暖、通风

供水以深井、水泵、储水罐系统保障。水须符合饮用水标准，对禽只健康安全。乳头式自动饮水系统保障节水与卫生。供暖以燃煤蒸汽锅炉及管道系统保障，冬季严寒时将舍温稳定保持。通风系统换气，将氨、湿度、粉尘等有害气体含量保持在适宜水平。

7.13 雏鸡饲料与饲养详述

雏鸡前30天的饲养需高度关注。前15天投喂细颗粒、营养价值高的开食料（starter）。温度制度：第一周32–34°C，之后每周下调2–3°C，第4周达到22–24°C。精确执行照明制度、饮水供给、饲喂频次。定期监控雏鸡健康与生长，隔离弱、病雏鸡。按时进行免疫接种。

7.14 鸡蛋质量管控

鸡蛋收集后经过若干质量管控环节：外观检查（蛋壳完整性、洁净度、形状）、灯光检查（照蛋——内部质量、血斑、气室）、按重量与规格分级。剔除破损、污染、变形鸡蛋，仅以品牌包装出厂符合标准的鸡蛋。建立质量管控记录，保障来源可追溯。

7.15 废弃物、有机肥料加工

将禽粪、废弃物以适当技术（发酵、腐熟）加工成有机肥料。这一方面解决废弃物管理，另一方面改善种植土壤肥力、获取额外收入，具有双重效益。有机肥料回用于10公顷种植，多余部分投放市场销售。危险废弃物（医疗）、死禽按相应规程处置。

7.16 饲料备制、加工技术

备制配合饲料时，将谷物（大麦、小麦、荞麦、豌豆、大豆）磨碎压片，与麸皮、饼粕、矿物质添加剂混合。将多汁青绿饲料（马铃薯、胡萝卜、甜菜）清洗切碎。以谷物催芽、发酵方法提高饲料营养价值与适口性。动物性饲料须充分加工，腐烂变质者不用于饲料。饲料按质量、湿度要求储存于仓库，保持新鲜。

7.17 季节性饲养管理特点

暖季（5—9月）进行育雏、加强牧场自由散养、完成饲料种植。冷季（10—次年4月）加强舍内供暖、照明制度，提高饲料能量含量。遵循符合各季节特点的饲养、饲喂、预防制度，保障生产性能稳定。

7.18 各日龄阶段饲喂时间表

日龄阶段	饲料类型	每日需要量
0—3 周	开食料（starter）	15—35 克
4—7 周	育成期饲料	40—70 克
8—17 周	育成-预备饲料	75—100 克
18—20 周	开产前饲料	100—110 克
20周起	蛋鸡饲料	108—121 克

表7.4. 各日龄阶段饲喂时间表。

7.19 温度、照明制度

日龄阶段	温度 (°C)	照明（小时/天）
0—1 周	32—34	23—24
2—3 周	28—30	20—22
4—5 周	24—26	16—18
6周起	20—22	12—14
蛋鸡（产蛋期）	18—24	14—16

表7.5. 温度、照明制度。

八、风险分析

8.1 风险基金

项目在运营成本结构中每年计提风险基金（2027年2,800万→2031年4,800万图格里克），形成为不可预见风险、突发费用提供资金的储备。同时将种群、设备、建筑设施、种植纳入保险。

8.2 风险识别

家禽养殖经营面临技术、兽医、市场、法律、财务、环境等多种风险。主要风险分类如下：

：兽医类（传染病、死亡）；饲料类（价格、供应、质量）；市场类（价格竞争、需求下降）；能源、基础设施类（停电、断暖）；财务类（收入低于计划、投资回收期）；气候、自然类（气候剧变、干旱）；运营类（技术违规、物流中断）。

8.3 风险评估

以发生可能性(Likelihood)与影响程度(Impact)评估风险，确定优先级：

风险	可能性	影响	等级
传染病	中	高	高
饲料价格上涨	高	中	高
进口价格竞争	中	中	中
电力中断	低	中	中
收入低于计划	低	高	中
气候、干旱	中	中	中

表8.1. 风险可能性-影响评估。

8.4 风险防范措施

风险类型	防范、降低措施
兽医类	封闭区规程、严格的免疫接种时间表、生物安全、畜禽保险、隔离舍
饲料类	10公顷自有种植、饲料加工车间、多供应商来源、储备仓库

风险类型	防范、降低措施
市场、价格	牧场散养差异化、品牌、直接配送、副产品收入
能源、基础设施	备用发电机、独立供暖系统、预防性维修
财务类	风险基金、稳定的外商投资、现金流管控、成本节约
气候、自然	种植保险、灌溉系统、饲料储备

表8.2. 风险防范综合措施。

8.5 保险

将养殖场固定资产（建筑、设备、运输车辆）、种群及种植与相关保险机构合作纳入保险，降低突发风险的财务影响。保险费用已列入运营费用。

8.6 风险管理流程

风险管理按识别→评估→防范/降低→监控的持续循环实施。为每项风险确定责任人、监控指标、防范措施、应急预案。定期更新风险登记册，向管理层会议报告。风险基金作为为不可预见费用提供资金的储备。

8.7 危机应对预案

制定应对特殊情况（传染病暴发、自然灾害、市场骤降）的预案。传染病发生时，制定隔离种群、加强消毒灭菌、即刻与兽医机构协作的规程。饲料供应中断时，启用储备仓库、多供应商体系。停电时启用备用发电机。这些预案保障养殖场持续、可靠运营。

九、财务测算 / 全面可行性研究

项目财务测算基于2027—2031年五年、按附件Excel模型以11个工作表的统一结构编制。

汇率按3,500¥/美元，增值税10%，所得税10%计算。

9.1 主要参数与假设

参数	数值
汇率	3,500 ¥/\$
项目周期	2027–2031（5年）
总投资	1,500,000,000 ¥
融资	100%中国投资
投资方	中华人民共和国（外商直接投资）
增值税 / 所得税	10% / 10%
满负荷产能	20,000只蛋鸡

表9.1. 财务模型主要参数。

9.2 综合效益测算

指标（百万¥）	2027	2028	2029	2030	2031	合计
销售收入	2,056.4	3,445.6	4,484.6	4,921.7	5,358.8	20,267.1
运营费用	1,665.0	2,176.5	2,532.0	2,741.0	2,950.0	12,064.5
税前利润	391.4	1,269.1	1,952.6	2,180.7	2,408.8	8,202.6
税费（增值税+所得税）	244.8	471.5	643.7	710.2	776.8	2,847.0
净利润	146.6	797.6	1,308.9	1,470.5	1,632.0	5,355.6
净利润率，%	7.1	23.1	29.2	29.9	30.5	26.4

表9.2. 综合效益测算。



图9.1. 营业收入与净利润增长（百万₮）。

9.3 现金流量

项目自第一年起即实现正现金流，累计净现金流于第二年全部收回投资。

现金流量（百万₮）	2027	2028	2029	2030	2031
年度净现金流	146.6	797.6	1,308.9	1,470.5	1,632.0
累计现金流	146.6	944.2	2,253.1	3,723.6	5,355.6

表9.3. 综合现金流量。

9.4 回收期与财务比率

指标	数值
总投资	1,500,000,000 ₮
5年净利润总额	5,355,630,000 ₮
年均净利润	1,071,126,000 ₮
简单回收期	1.40年
投资回报率（ROI，5年）	3.57倍
平均净利润率	26.4%
5年净利润（美元）	1,530,180 \$

表9.4. 回收期与回报指标。

9.5 敏感性分析

以敏感性分析评估主要变量变化对净利润的影响。即便在鸡蛋价格下降10%、饲料成本上升15%等不利情景下，项目仍测算为正盈利。

情景	净利润变化（年均）	结论
基准情景	1,071百万¥	稳定
鸡蛋价格 -10%	≈ 700百万¥	仍然盈利
饲料成本 +15%	≈ 850百万¥	仍然盈利
产能 -15%	≈ 780百万¥	仍然盈利
最坏组合	≈ 430百万¥	为正，具备抗风险能力

表9.5. 敏感性分析（情景）。

9.6 结论

财务指标显示投资回报高、回收期短、现金流稳定，因此项目在财务上具有依据、可行且具备抗风险能力。项目建立在高周转、随规模扩大盈利能力提升的商业模式之上，在所有情景下均实现正盈利。

9.7 盈亏平衡点分析（Break-even）

盈亏平衡点显示弥补固定成本所需的销售水平。将固定成本（工资、折旧、能源、管理）与变动成本（饲料、种群更新、包装）区分测算，项目的盈亏下限约在满负荷的45—55%，项目自第一年起即在此水平之上运营。这表明项目抗风险能力强，即便销售下降也很少会陷入亏损。

9.8 财务比率分析

财务比率	数值	说明
净利润率（平均）	26.4%	盈利能力高
资产回报率（ROA，平均）	≈ 71%	资产高效利用
内部收益率（IRR）	44.9%	高于资金成本
资本回收期	1.4年	回收期短
回收期	1.4年	回收期短

表9.6. 主要财务比率分析。

9.9 净现值（NPV）、内部收益率（IRR）

按12%折现率计算，项目5年净现金流的净现值(NPV)为正，约为20.6亿图格里克。内部收益率(IRR)为44.9%，远高于国际资金成本（10—12%），印证了项目的高财务效益。这些指标使项目在投资角度极具吸引力。

投资评价指标	数值	结论
净现值（NPV，12%）	≈ 20.6亿₮	为正——予以接受
内部收益率（IRR）	44.9%	高于资金成本
盈利指数（PI）	> 2.0	有效益
回收期	1.4年	短

表9.7. 投资评价指标。

9.10 利润结构与增长分析

分解项目利润结构可见，第一年因种群组建、品牌认知，利润水平相对较低（7.1%），但自第二年起产能利用率提高、固定成本占销售比重下降，利润水平骤升，第五年达到30.5%。这是规模经济(economies of scale)的体现，显示了养殖场长期稳定的盈利能力。

利润指标	2027	2028	2029	2030	2031
毛利率，%	19.0	36.8	43.5	44.3	45.0
净利率，%	7.1	23.1	29.2	29.9	30.5
利润年增长，%	—	444	64	12	11

表9.8. 利润结构与增长分析。

9.10 单只蛋鸡效益测算

将养殖场效益按单只蛋鸡进行测算。单只鸡年均产蛋258—300枚，将收入、费用、净利润按鸡只数量分摊。随种群扩大、生产性能趋稳，单只鸡净利润由第一年的1.83万图格里克增至第五年的6.80万图格里克。该测算在附件Excel模型中以公式完全关联。

指标（₮/只）	2027	2028	2029	2030	2031
平均蛋鸡存栏，只	8,000	14,000	20,000	22,000	24,000
单只鸡年产蛋，枚	300	286	260	259	258

指标 (₮/只)	2027	2028	2029	2030	2031
单只收入	257,050	246,114	224,230	223,714	223,283
单只费用	208,125	155,464	126,600	124,591	122,917
单只净利润	18,328	56,974	65,444	66,839	68,002

表9.10. 单只蛋鸡效益测算（在Excel中以公式关联）。



图9.2. 单只蛋鸡净利润（₮/只）。

十、投资与财务测算

本章将项目投资及财务综合测算的全部表格汇总，以横向(landscape)形式在专业水平上呈现。全部测算在附件Excel模型（14个工作表）中以公式关联，汇率按3,500₪/美元、490₪/人民币(CNY)计算。

10.1 项目主要参数

指标	数值	说明
实施单位	“巴彦查拉姆”有限责任公司	牧场散养鸡蛋养殖场
地点	库苏古尔省 塔里亚朗苏木	占全省耕地面积的74%
项目周期	2027–2031	5年
汇率	3,500 ₪ / 1美元	—
汇率	490 ₪ / 1人民币 (CNY)	—
总投资	1,500,000,000 ₪	100%中国投资
增值税	10%	按收入总额
所得税	10%	按税前利润
满负荷产能	20,000只蛋鸡	标准：牧场散养
饲料种植	10公顷	自产饲料

表10.1. 项目主要参数。

10.2 鸡蛋规格、价格分级

规格	占比 %	价格 (₪/枚)
小号 (S)	15%	620

规格	占比 %	价格 (元/枚)
中号 (M)	30%	740
大号 (L)	40%	860
特大号 (XL)	15%	1,000
加权平均价格	100%	809

表10.2. 鸡蛋规格、价格分级。

10.3 营业收入（元）

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
平均蛋鸡存栏（只）	8,000	14,000	20,000	22,000	24,000	—
鸡蛋总产量（枚）	2,400,000	4,000,000	5,200,000	5,700,000	6,200,000	23,500,000
单只鸡年产蛋（枚）	300	286	260	259	258	—
牧场鸡蛋-小号(S)	223,200,000	372,000,000	483,600,000	530,100,000	576,600,000	2,185,500,000
牧场鸡蛋-中号(M)	532,800,000	888,000,000	1,154,400,000	1,265,400,000	1,376,400,000	5,217,000,000
牧场鸡蛋-大号(L)	825,600,000	1,376,000,000	1,788,800,000	1,960,800,000	2,132,800,000	8,084,000,000
牧场鸡蛋-特大号(XL)	360,000,000	600,000,000	780,000,000	855,000,000	930,000,000	3,525,000,000
淘汰蛋鸡鸡肉	64,800,000	129,600,000	172,800,000	194,400,000	216,000,000	777,600,000
有机肥料	30,000,000	45,000,000	60,000,000	66,000,000	72,000,000	273,000,000
青年鸡、雏鸡	20,000,000	35,000,000	45,000,000	50,000,000	55,000,000	205,000,000
总收入	2,056,400,000	3,445,600,000	4,484,600,000	4,921,700,000	5,358,800,000	20,267,100,000

表10.3. 营业收入明细。

10.4 工资费用（元）

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
管理团队	180,000,000	216,000,000	240,000,000	264,000,000	288,000,000	1,188,000,000

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
养殖、种植、销售员工	300,000,000	396,000,000	456,000,000	504,000,000	552,000,000	2,208,000,000
工资总额	480,000,000	612,000,000	696,000,000	768,000,000	840,000,000	3,396,000,000

表10.4. 工资费用。

10.5 运营成本分类 (¥)

费用项目	2027	2028	2029	2030	2031	合计
工资费用	480,000,000	612,000,000	696,000,000	768,000,000	840,000,000	3,396,000,000
社会保险 (12.5%)	60,000,000	76,500,000	87,000,000	96,000,000	105,000,000	424,500,000
饲料费用	380,000,000	560,000,000	700,000,000	760,000,000	820,000,000	3,220,000,000
种群更新	120,000,000	170,000,000	200,000,000	210,000,000	220,000,000	920,000,000
兽医、疫苗	55,000,000	78,000,000	90,000,000	98,000,000	106,000,000	427,000,000
饲料种植 (10公顷)	70,000,000	75,000,000	80,000,000	84,000,000	88,000,000	397,000,000
电费	42,000,000	52,000,000	60,000,000	64,000,000	68,000,000	286,000,000
供暖	34,000,000	36,000,000	38,000,000	40,000,000	42,000,000	190,000,000
通讯	9,000,000	10,000,000	11,000,000	12,000,000	13,000,000	55,000,000
包装、标签、品牌	70,000,000	110,000,000	130,000,000	142,000,000	154,000,000	606,000,000
运输、配送	65,000,000	92,000,000	110,000,000	120,000,000	130,000,000	517,000,000
市场营销	50,000,000	60,000,000	70,000,000	76,000,000	82,000,000	338,000,000
风险基金	28,000,000	34,000,000	40,000,000	44,000,000	48,000,000	194,000,000
管理费用	22,000,000	26,000,000	30,000,000	33,000,000	36,000,000	147,000,000
折旧、摊销	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	150,000,000	750,000,000
其他费用	30,000,000	35,000,000	40,000,000	44,000,000	48,000,000	197,000,000
总费用	1,665,000,000	2,176,500,000	2,532,000,000	2,741,000,000	2,950,000,000	12,064,500,000

表10.5. 运营成本分类。

10.6 税费测算（¥）

税种	2027	2028	2029	2030	2031	合计
增值税（10%）	205,640,000	344,560,000	448,460,000	492,170,000	535,880,000	2,026,710,000
所得税（10%）	39,140,000	126,910,000	195,260,000	218,070,000	240,880,000	820,260,000
税费合计	244,780,000	471,470,000	643,720,000	710,240,000	776,760,000	2,846,970,000

表10.6. 税费测算。

10.7 综合效益测算（¥）

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
销售收入	2,056,400,000	3,445,600,000	4,484,600,000	4,921,700,000	5,358,800,000	20,267,100,000
运营总费用	1,665,000,000	2,176,500,000	2,532,000,000	2,741,000,000	2,950,000,000	12,064,500,000
税前利润	391,400,000	1,269,100,000	1,952,600,000	2,180,700,000	2,408,800,000	8,202,600,000
税费（增值税+所得税）	244,780,000	471,470,000	643,720,000	710,240,000	776,760,000	2,846,970,000
净利润	146,620,000	797,630,000	1,308,880,000	1,470,460,000	1,632,040,000	5,355,630,000
净利润率	7.1%	23.1%	29.2%	29.9%	30.5%	26.4%

表10.7. 综合效益测算。

10.8 综合现金流量（¥）

指标	2027	2028	2029	2030	2031	合计
销售收入	2,056,400,000	3,445,600,000	4,484,600,000	4,921,700,000	5,358,800,000	20,267,100,000
运营总费用	1,665,000,000	2,176,500,000	2,532,000,000	2,741,000,000	2,950,000,000	12,064,500,000
税费	244,780,000	471,470,000	643,720,000	710,240,000	776,760,000	2,846,970,000
税后净利润	146,620,000	797,630,000	1,308,880,000	1,470,460,000	1,632,040,000	5,355,630,000
累计现金流	146,620,000	944,250,000	2,253,130,000	3,723,590,000	5,355,630,000	—

表10.8. 综合现金流量。

10.9 投资明细结构 (₪ / \$ / ¥)

将投资按设备、建筑设施、基础设施、运输车辆、初始种群、饲料种植、流动资金分类逐项列示，并以图格里克、美元、人民币(CNY)三种货币表示。

费用名称	单位	数量	单价 (₪)	金额 (₪)	USD (\$)	CNY (¥)
设备						
自动笼具、喂料、饮水（层叠式，2万）	套	1	150,000,000	150,000,000	42,857	306,122
集蛋传送系统	套	1	30,000,000	30,000,000	8,571	61,224
鸡蛋分级、包装、喷码线	套	1	25,000,000	25,000,000	7,143	51,020
孵化器及孵化系统	台	5	3,600,000	18,000,000	5,143	36,735
育雏系统	台	6	4,000,000	24,000,000	6,857	48,980
通风、照明、小气候	套	1	15,000,000	15,000,000	4,286	30,612
运输、安装（8%）	批	1	20,000,000	20,000,000	5,714	40,816
关税、增值税	批	1	18,000,000	18,000,000	5,143	36,735
小计—设备				300,000,000	85,714	612,245
建筑设施						
蛋鸡舍（2栋，460m²）	m²	460	850,000	391,000,000	111,714	797,959
育雏/繁育舍（120m²）	m²	120	850,000	102,000,000	29,143	208,163
饲料加工车间、仓库（110m²）	m²	110	700,000	77,000,000	22,000	157,143
员工宿舍、办公室（50m²）	m²	50	750,000	37,500,000	10,714	76,531
运输、人工费	批	1	12,500,000	12,500,000	3,571	25,510
小计—建筑设施				620,000,000	177,143	1,265,306
基础设施						

费用名称	单位	数量	单价 (¥)	金额 (¥)	USD (\$)	CNY (¥)
电力线路、变电站、安装	批	1	55,000,000	55,000,000	15,714	112,245
供暖（燃煤锅炉、管道）	批	1	33,000,000	33,000,000	9,429	67,347
供水、水井、水泵、储水罐	批	1	25,000,000	25,000,000	7,143	51,020
围栏、消毒通道	批	1	17,000,000	17,000,000	4,857	34,694
小计—基础设施				130,000,000	37,143	265,306
运输车辆						
冷藏配送车	台	1	40,000,000	40,000,000	11,429	81,633
供应皮卡车	台	1	18,000,000	18,000,000	5,143	36,735
农用拖拉机及附具	台	1	12,000,000	12,000,000	3,429	24,490
小计—运输车辆				70,000,000	20,000	142,857
初始种群						
初始蛋鸡	只	6,000	15,000	90,000,000	25,714	183,673
青年鸡（7–17周）	只	5,000	7,000	35,000,000	10,000	71,429
雏鸡（1–7周）	只	6,000	3,000	18,000,000	5,143	36,735
疫苗、兽医初始储备	批	1	17,000,000	17,000,000	4,857	34,694
小计—初始种群				160,000,000	45,714	326,531
饲料种植（10公顷）						
土地平整、围栏	公顷	10	4,000,000	40,000,000	11,429	81,633
灌溉系统（喷灌/滴灌）	批	1	45,000,000	45,000,000	12,857	91,837
耕种拖拉机、犁、播种机	批	1	25,000,000	25,000,000	7,143	51,020
收获、加工小型设备	批	1	10,000,000	10,000,000	2,857	20,408
小计——饲料种植				120,000,000	34,286	244,898
流动资金、筹备						
初始饲料储备（3个月）	批	1	60,000,000	60,000,000	17,143	122,449
投产前筹备、许可	批	1	20,000,000	20,000,000	5,714	40,816
流动现金储备	批	1	20,000,000	20,000,000	5,714	40,816

费用名称	单位	数量	单价 (¥)	金额 (¥)	USD (\$)	CNY (¥)
小计——流动资金				100,000,000	28,571	204,082
总投资				1,500,000,000	428,571	3,061,224

表10.9. 投资明细结构（¥/\$/¥）。

10.10 融资来源

融资来源	金额 (¥)	USD (\$)	CNY (¥)	占比 %
中华人民共和国外商直接投资	1,500,000,000	428,571	3,061,224	100%
国内资金	0	0	0	0%
合计	1,500,000,000	428,571	3,061,224	100%

表10.10. 融资来源（100%中国）。

10.11 按产品收入（第一年，2027）

产品	收入 (¥)	占比 %
牧场鸡蛋-小号(S)	223,200,000	11%
牧场鸡蛋-中号(M)	532,800,000	26%
牧场鸡蛋-大号(L)	825,600,000	40%
牧场鸡蛋-特大号(XL)	360,000,000	18%
淘汰蛋鸡鸡肉	64,800,000	3%
有机肥料	30,000,000	1%
青年鸡、雏鸡	20,000,000	1%
合计	2,056,400,000	100%

表10.11. 按产品收入。

10.12 投资回收与收益分析

指标	数值
总投资	1,500,000,000 ¥ / 428,571 \$ / 3,061,224 ¥
5年净利润总额	5,355,630,000 ¥
年均净利润	1,071,126,000 ¥
简单回收期	1.4年
投资回报率（ROI，5年）	3.57倍
内部收益率（IRR）	44.9%
净现值（NPV，12%）	2,058,978,637 ¥
净利润（美元）	1,530,180 \$

表10.12. 回收期与收益分析。

10.13 投资方（中国）收益与投资回收（¥）

指标	2027	2028	2029	2030	2031
年度净现金流	146,620,000	797,630,000	1,308,880,000	1,470,460,000	1,632,040,000
累计现金流	146,620,000	944,250,000	2,253,130,000	3,723,590,000	5,355,630,000
投资回收率（%）	9.8%	62.9%	150.2%	248.2%	357.0%

表10.13. 投资方收益。投资方ROI 3.57倍，IRR 44.9%。

10.14 单只蛋鸡效益测算（¥/只）

指标	2027	2028	2029	2030	2031
平均蛋鸡存栏（只）	8,000	14,000	20,000	22,000	24,000
单只鸡年产蛋（枚）	300	286	260	259	258
单只收入	257,050	246,114	224,230	223,714	223,283

指标	2027	2028	2029	2030	2031
单只费用	208,125	155,464	126,600	124,591	122,917
单只净利润	18,328	56,974	65,444	66,839	68,002

表10.14. 单只蛋鸡效益测算。

10.15 月度鸡蛋产量（枚）

月份	2027	2028	2029	2030	2031	权重
1月	72,000	120,000	156,000	171,000	186,000	3
2月	96,000	160,000	208,000	228,000	248,000	4
3月	120,000	200,000	260,000	285,000	310,000	5
4月	144,000	240,000	312,000	342,000	372,000	6
5月	168,000	280,000	364,000	399,000	434,000	7
6月	192,000	320,000	416,000	456,000	496,000	8
7月	216,000	360,000	468,000	513,000	558,000	9
8月	240,000	400,000	520,000	570,000	620,000	10
9月	264,000	440,000	572,000	627,000	682,000	11
10月	288,000	480,000	624,000	684,000	744,000	12
11月	288,000	480,000	624,000	684,000	744,000	12
12月	312,000	520,000	676,000	741,000	806,000	13
全年合计	2,400,000	4,000,000	5,200,000	5,700,000	6,200,000	—

表10.15. 月度鸡蛋产量。

10.16 结论

投资与财务综合测算显示项目效益高、抗风险能力强。总投资15亿图格里克（100%中国），5年净利润53.6亿图格里克，简单回收期1.4年，ROI 3.57倍，IRR 44.9%，NPV(12%) 20.6亿图格里克。这些指标印证项目在财务上有依据、在投资角度具有吸引力。 — 项目文件完 —