



提高农村收益： 以技术驱动型解决方案释放中 小企业潜力

关于打造商业载体为中国农村中小企业
创造社会价值的建议

商业计划书
2025年国际领袖计划 香港 & 成都

目录



执行摘要	3
引言与背景	5
现状与挑战	13
解决方案：惠乡创(HXC)	18
商业模式与战略	21
组织结构与治理	31
运营管理	37
财务分析	49
风险分析与缓解措施	59
社会影响分析	64
实施与后续步骤	69
附录	72

执行摘要 (1/2)



挑战

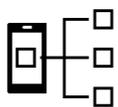
尽管政府推出了大量举措，中国的乡村振兴仍面临重大挑战。长期存在的问题包括乡村人口老龄化、劳动力严重短缺、市场准入分散，以及整个农业价值链盈利能力低下。

四川海惠当前的角色与局限

海惠作为一家领先的社会组织（NGO），在扶持中小企业参与减贫方面拥有丰富经验。然而，其能力受限于对捐赠的依赖以及监管框架的限制，难以持续、规模化的支持中小企业发展。

解决方案：“惠乡创（HXC）” 企业

本提案建议成立一个具备商业可行性的实体——“惠乡创（HXC）”，旨在通过提供三项核心服务，应对上述相互关联的挑战与局限，为农村中小企业创造社会价值：



1. 批量分销：

借助专有的数字平台，实现实时拍卖和高效市场对接。



2. 金融接入服务：

填补关键资金缺口。



3. 定制化培训：

提升中小企业的能力与可持续性。专属顾问团队将提供面对面支持，推动中小企业发展，促进一体化批量分销。

执行摘要 (2/2)

战略合作伙伴关系与治理

- 海惠社会组织 (NGO) 将作为核心股东，持有20%的股权。
惠乡创 (HXC) 的分红将直接用于资助海惠的慈善项目。
- 海惠将利用其广泛的网络和基层专业知识：
确定并招募中小企业作为HXC的客户。
组织小农户与初创中小企业，使其融入惠乡创 (HXC) 的 价值链。
- 所有权将拓展至关键的村集体合作社 (VCCs)。
- 拟邀请影响力投资者、政府合作方及村集体合作社 (VCCs) 参股，使其权益架构与惠乡创 (HXC) 的社会使命相契合。

收入模式: 服务费用从客户通过惠乡创 (HXC) 服务获得的利润中按一定比例收取。

财务预测 (5年展望)

资本投资: 802.5万元人民币

内部收益率: 16.6%

资本回收期: 4.5 年

平均净利润: 3.5%

盈亏平衡点: 第3年

规模化效益: 赋能800家以上中小企业，客户利润实现可量化的增长

社会影响: 通过提高生产力和改善市场渠道，增加中小企业和农民的收入。

实施时间表:

- 5个月内启动运营。
- 第2年推出数字化批量收储平台。





引言与背景

GIFT

The Global Leaders Programme (国际领袖计划)



“全球未来研究所”（GLFT）：是一家独立的泛亚洲智库，致力于培养有使命感的领导力，并与客户合作，帮助他们突破传统思维，释放组织潜力，从而推动社会重塑。

“国际领袖计划”（GLP）：是 GIFT 的旗舰体验式项目，专为来自全球领先组织的管理者设计，旨在培养参与者洞察 21 世纪变革驱动因素的批判性思维，并开发应对当今时代决定性挑战的新商业模式。

2025 年 5 月，来自 10 个国家的 17 名参与者齐聚中国香港和中国内地，开展了课堂讨论、利益相关方会议、实地考察及商业提案制定研讨会。

提案要点于 2025 年 5 月 23 日在成都举行的公开论坛上进行了展示。论坛吸引了 70 余位来自私营部门、相关行业、社会组织从业者和学术界的利益相关方出席，线上参会者逾 700 人。

项目团队

来自全球 10个国家的 17名参与者于2025年5月12日至23日齐聚中国香港和中国内地（四川眉山和成都），参加了本次国际领袖计划（GLP）。

参与者均是其组织内高绩效人才和领导者，来自企业、政府和民间社会组织。该团队的职业背景多元，职位包括执行董事、部门主管、区域办公室负责人和高级经理等。



参与机构:



UNITED ARAB EMIRATES
MINISTRY OF ECONOMY



布拖县薪火公益服务中心
Butuo Torch Charity Center

本地项目合作伙伴



支持机构与赞助商

若没有支持机构在安排专家分享、实地考察及利益相关者访谈方面给予的支持，本项目无法顺利完成。

我们也在感谢慷慨的赞助商，正是他们的助力，才让来自非营利组织（NPOs）的优秀候选人得以参与这一独特的领导力发展项目。我们衷心感激所有支持国际领袖计划成长与发展的机构和个人。

赞助商：



支持机构：



本地项目合作伙伴



四川海惠助贫服务中心

Haihui 海惠
Better Community

背景与历史

四川海惠由前国际小母牛组织 (Heifer International) 中国国家主任陈太勇先生于 2008 年创立，是一家总部位于成都的非营利组织 (NPO)，致力于通过社区参与式发展模式推动乡村振兴。

秉承“赋能社区，振兴乡村生计”的使命，海惠在过去 15 年已发展成为培育可持续农村经济的关键力量。其早期工作虽包含扶贫，但自 2021 年起，该组织已进行战略转型，重点聚焦于强化农村企业和集体经济体系，以响应中国更宏大的乡村振兴战略。

海惠通过将国际最佳实践与本土化策略及网络相结合，支持包括农民专业合作社、家庭农场、村级集体组织和农业企业在内的农业中小企业 (SMEs)，共同建设具有韧性、能够自我维持的乡村社区。



成就:

- ✓ 业务覆盖18个省份
- ✓ 惠及151, 585个农户
- ✓ 涉及超220个村集体合作社 (VCCs)、180多家中小企业 (SMEs) 及30多个家庭农场
- ✓ 开展超246个乡村发展项目

社会组织在中国乡村振兴中的作用



中国政府自2004年提出“和谐社会”这一理念

1. 制度意义:

约有 **88万家**社会组织在中国政府的监管下正式注册。它们在结构化的框架内运作，以推进国家发展优先事项。

2. 核心重点领域: 社会组织积极投身契合社会需求的关键领域:

农村发展: 推动农业现代化、中小企业能力建设和生计多样化。

环境修复: 通过倡导可持续农业，防治水土流失、化学品过度使用和水资源短缺。

教育与福利: 提供营养支持、教育资源（如教科书、数字工具）和儿童发展计划。

扶贫: 实施有针对性的举措，减少地区不平等。

3. 与国家政策的契合:

自 2004 年提出以来，“和谐社会”理念塑造了社会组织的运作，引导其努力缓解快速城市化带来的贫富差距、环境退化和社会不平等。

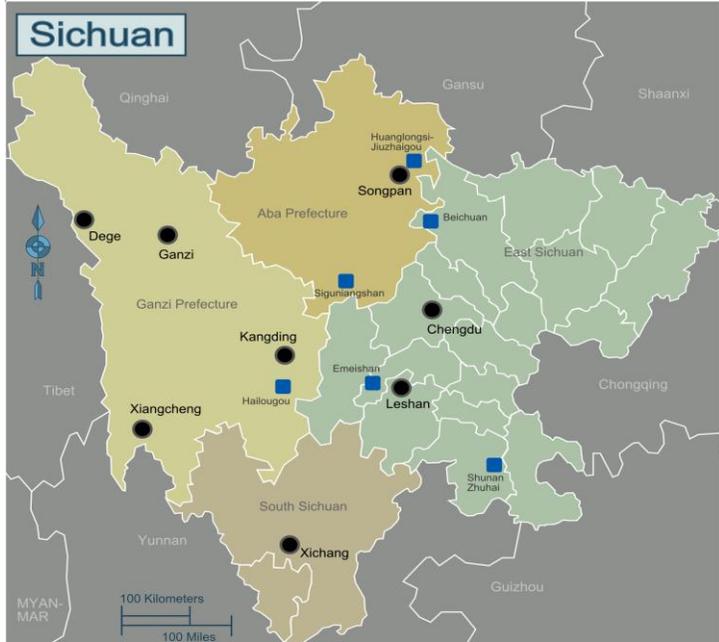
4. 政府与社会组织的协同作用: 合作动态定义了国家与社会组织的关系:

政策主导行动: 社会组织在政府定义的战略参数内运作，优先考虑支持国家目标（如乡村振兴）的举措。

创新催化剂: 社会组织在基层试点可扩展的解决方案，展示农业效率、环境管理和社区治理的最佳实践，供全国推广。

可信赖的中介: 社会组织在提供因地制宜的干预措施的同时，增强了当地对制度框架的信任。

为何选择四川省



人口与经济意义

四川是中国农村转型挑战的缩影，具有以下特点：

- 8300 万人口中，34% 居住在农村地区（超过全国 29% 的平均水平）。
- 全省超过48%的劳动力从事农业。
- 是中国前五大农业生产省份之一（粮食、猪肉、茶叶）。

系统性挑战的严峻表现：

四川加剧了全国乡村振兴的障碍：

- **劳动力严重老龄化**：超过 40% 的农民年龄在 55 岁以上，自 2020 年以来青年外流率上升 12%。
- **土地持有高度碎片化**：86% 的农场面积小于 0.5 公顷，限制了机械化。
- **市场准入不足**：70% 的中小企业在当地销售初级农产品，所获终端消费价值占比不足 20%。
- **环境压力**：30% 的耕地面临侵蚀；化肥使用量比全国平均水平高 22%。

海惠的成熟基础与战略契合度

海惠在四川十年的运营提供了：

- **深厚的中小企业网络**：与 18 个省份的 180 多家中小企业和 220 个村集体合作社（VCC）建立了合作伙伴关系。
- **经过验证的干预模式**：通过 246 个农村项目，惠及 151,585 个农户，专注于可持续农业和中小企业培训，产生了显著影响。

因此，为惠乡创（HXC）确定了两个高影响力的重点领域：

1. 中小企业经济赋权：

建设金融知识、增值加工和数字商务能力。

2. 价值链整合：

创建直接的市场联系，提高农民收入份额，减少中间商。

项目范围

涵盖范围

本商业提案聚焦于成立一个新的商业实体——惠乡创（HXC），该实体通过“财富熊猫”数字平台提供核心服务。此平台借助基于拍卖的系统，连接中小型企业（SMEs）与买家，推动**大规模分销**。通过与地方银行合作提供定制化贷款和补贴，**金融服务可及性**得到提升。此外，该计划还包括侧重于质量控制、出口合规和**数字商务培训的能力建设项目**。

从地理范围看，项目在第1 - 3年将在四川省开展试点阶段，随后在第4 - 5年向全国推广。主要受益方包括中小型企业（尤其是处于不同发展阶段（阶段1 - 5）的小农户和农村企业），以及村集体合作社（VCCs）和农户。

财务模式的构建基于成果佣金制，佣金比例为交易价值的15% - 17%。投资者预计可获得16.6%的目标内部收益率（IRR），预计投资回收期为4.5年。

社会影响将通过关键指标衡量，如收入增长、中小企业盈利能力、产量和性别平等。此外，10% - 15%的利润将重新投入到海惠的扶贫项目中。

治理结构旨在确保包容性监督，海惠持有20%的股份，村集体合作社保持40%的多数股权，私人投资者持有30%的股份，国家保留10%。“财富熊猫”平台将利用区块链实现可追溯性，并运用人工智能进行需求预测和提升运营效率。

不涵盖范围

该项目不会涉及仓库或农场等实物资产的直接所有权，而是采用轻资产租赁模式。它将排除城市中小企业，且不会提供全额财政补贴——海惠仅会通过合作伙伴协助获得补贴。政治倡导不在项目范围内，虽然项目符合现有政策，但不会参与倡导活动。该企业专注于为中小企业提供支持，不会直接向单个家庭提供援助。在五年的项目范围内，不计划进行国际扩张，而是聚焦于国内市场。最后，该项目不会自行生产农业投入品，这些投入品将通过外部合作伙伴进行采购。



现状与挑战

GIFT

中国农业的现状

中国农业背景与发展

中国目前是亚洲名义国内生产总值（GDP）最大的经济体，也是世界第二大经济体。而按购买力平价（PPP）计算，在未来几年内，中国仍将是世界最大经济体。

自 2001 年中国加入世界贸易组织以来，农产品贸易额大幅增长，2024 年达到约 3180 亿美元。此外，自 2020 年以来，中国政府一直致力于农业振兴，通过引入创新技术实现该行业的可持续和盈利发展。

然而，中国作为世界上最大的食品消费国，已发展为世界上最大的农产品进口国，而出口仍处于相对较低的水平。

由此可见，农业领域面临诸多亟待解决的挑战。其中一个例子是中国较低的人均耕地面积，这一现实给个体开展盈利性农业经营带来了困难。

目前，农户间合作是实现盈利目标的必要条件。

另一方面，全球气候变化正成为农业生产的风险因素。需要引入新技术和新的管理方法，以减轻气候变化的影响，并使农业产业适应这些新条件。

中国概况（2025 年）

- 人口：14.1 亿
- 城市化率：69% 城市 | 31% 农村
- 名义 GDP：约 20.0 万亿美元
- 人均 GDP：约 14,150 美元
- 总就业人数：7.35 亿
- 就业结构（按行业划分）：
 - 服务业：50%
 - 工业：28%
 - 农业：22%



中国的农业食品产业格局

中国农业食品统计数据 (2025)



2025 年人口基数：约 14.1 亿

2030 年人均消费量预计增幅：

约 10%

中小企业占全国农业产值的比重：

60-70%

小农经营占农业经营主体的比例：>98%



中国作为全球农业支柱

创造了超1万亿美元农业产值，供养国内逾14亿人口

预计2030年将贡献全球约25%的粮食产量



农产品跻身中国十大出口品类

2023 年至 2024 年农业出口增长 4.1%，达到约 1030 亿美元。



中小企业筑牢中国粮食安全根基业

全国农业中小企业贡献60-70%产业链价值
其中农村中小企业主要覆盖农资供应至初级加工环节



乡村振兴战略实施路径（2024-2027-2035）

“到2035年基本实现全域农业农村现代化”

中国农业始终是国家乃至世界繁荣的关键驱动力

政策导向

中国政府关于乡村振兴的举措：

乡村全面振兴计划

基础设施发展和农业支持围绕“特色文化产品”展开

社会组织（NGOs）在实现乡村振兴中不可或缺的作用：

社会组织向地理及社会边缘群体传递参与乡村、乡镇、省份及国家发展的机遇。

政策落地实施现状

尽管政府农业扶持资金规模庞大（约800亿美元），但农村中小企业实际利用率仅20%至30%。

社会企业为收入增长和共享繁荣创造更多机遇

社会组织聚焦中小企业培育，而社会企业则着力于加速并维持收入增长



主要挑战

尽管政府举措力度显著，中国乡村振兴仍面临多重交织的持续性挑战，制约了可持续发展进程：

人口结构衰退：

农村老龄化加剧叠加青壮年持续外流，导致农业劳动力萎缩，阻碍农耕知识的代际传承。

“四川省超40%农村劳动力年龄逾50周岁”。

土地碎片化与低效生产：

小农经营规模有限且空间分散，导致规模经济难以形成、机械化推广受阻，单位生产成本攀升。

“户均耕地显著低于经济可行阈值”

价值链分配失衡：

价值链中的权力失衡往往导致小规模生产者承担了不成比例的风险但同时获取的价值最小，而利润主要归于加工商、分销商和零售商。

市场碎片化与价值获取低下：

农户主要通过多层中间商向分散的本地市场出售初级农产品。该结构导致：

- 价格透明度缺失
- 农民利润空间压缩
- 高附加值市场准入受限

金融排斥困境：

农村中小微企业及小农面临正规融资壁垒，包括抵押要求严苛、融资利率高、申贷程序复杂、政府补贴项目覆盖有限且缺乏精准性。

竞争劣势：分散的传统农业

小规模农业经营难以与大型综合农业企业有效竞争，因为它们无法实现可比较的规模经济，无法协商有利的投入价格，或无法在品牌建设和市场准入方面进行大量投资。



解决方案：
惠乡创 (HXC)
一个旨在创造社会价值的可扩展业务

GIFT

惠乡创 (HXC): 企业框架

使命

通过综合服务赋能中国农村中小企业，提高生产力，开拓新市场和融资渠道，增强地方经济韧性，推动与国家振兴目标一致的自主企业增长。

愿景

打造普惠型乡村发展领军平台，将成熟的中小企业能力建设模式从四川推广到全国，让繁荣的农业企业推动社区可持续繁荣。

核心价值观

- **诚信为本:** 透明、负责的运营，赢得利益相关方的信任。
- **协同共创:** 与社区、社会组织 and 政府合作，扩大影响。
- **可持续性:** 平衡经济可行性、环境管理和社会公平。
- **赋权驱动:** 通过技能传递和包容性价值链建设地方机构。



社会影响目标

从中小企业赋权到系统性转型，推动可持续变革：

- 1. 中小企业韧性与脱贫：** 赋能中小企业，通过业务整合、技能传承和农村家庭代际财富传递来巩固脱贫成果。
- 2. 社区资本建设：** 构建公平的利润分配机制与合作架构，强化社会凝聚力，促进相互尊重、集体决策和社区主导的投资。
- 3. 地方经济与民生改善：** 定向投入资源到农村基础设施建设、职业培训和基本服务（如医疗/教育准入），提升生活质量并刺激经济循环。
- 4. 可持续的食品体系：** 通过认证有机农业合作伙伴关系，促进安全、可溯源的生产和生物多样性保护，增强区域粮食安全。
- 5. 金融包容性与治理优化：** 增加获得定制金融产品和政府补贴的机会，同时贯彻合同责任制，以建立中小企业的信誉和市场信任。
- 6. 环境再生实践：** 通过土壤健康倡议、化学投入品减量计划和由中小企业网络管理的生物多样性走廊，推广发展气候适应性农业。





商业模式与战略

GIFT

商业模式与战略概要

惠乡创 (HXC) 的战略定位于解决农村中小企业发展中持续存在的低效问题，通过识别关键市场缺口并做出响应。这些缺口包括供应链中生产产出不一致、缺乏透明度，以及农村企业战略规划能力有限。惠乡创的模式旨在提供综合解决方案，直接应对这些挑战。

该战略的一个核心要素是通过将**中小企业划分为五个不同的增长阶段**来进行精准定位。这种细分既具有可扩展性，又能与海惠等社会组织合作伙伴形成协同效应。根据中小企业成长阶段匹配支持力度，惠乡创确保了更有效的资源分配和影响。

服务差异化是该模式的核心。对于处于第1到第3阶段的中小企业，重点是通过批量聚合实现规模效应和标准化，获取基本金融服务，并提升生产一致性。而对于处于第3到第5阶段的企业，重点转向价值提升——助力进入高端市场、获得质量认证以及支持品牌发展。

其盈利模式与客户成功挂钩，采用基于客户利润分成的佣金制度（即按客户利润的一定百分比来计算）。此外，还提供高利润的咨询服务，这有助于企业的长期财务实现可持续性发展。

一个关键的差异化因素是“**财富熊猫**”平台，该平台集成了基于实时人工智能的跟踪、预测分析和直接拍卖功能。这项技术不仅提高了运营效率，还开辟了新的收入来源，增强了“惠乡创”（HXC）在乡村振兴领域的竞争优势。



商业模式的底层逻辑



生产不稳定、对供应商在质量或品种方面需求的了解不足，以及缺乏明确的指导方针，这些因素都限制了中小企业的发展潜力。



扩大中小企业生产规模、提高产品质量并将其与更大的市场链接，有助于促进共同富裕。



我们的价值体现在填补了农村农民与大型批发商之间在信息和基础设施方面的缺口。



为实现这一目标，我们的服务聚焦于改善中小企业的现金流，同时确保向市场提供稳定且高质量的产品。



最终，惠乡创将鼓励中小企业积极参与我们的共享服务，助力它们实现发展并规划未来。



目标客户：中小企业分类

中小企业成长阶段（0-10）：机遇评估的目标群体



阶段 0-1

仍停留在确保自给自足的阶段，是政府和社会组织减贫/现金支持的重点关注对象。



阶段 1-5

缺乏生产标准化/一致性；除本地城镇/城市外，市场准入有限；过度依赖化肥。



阶段 5-10

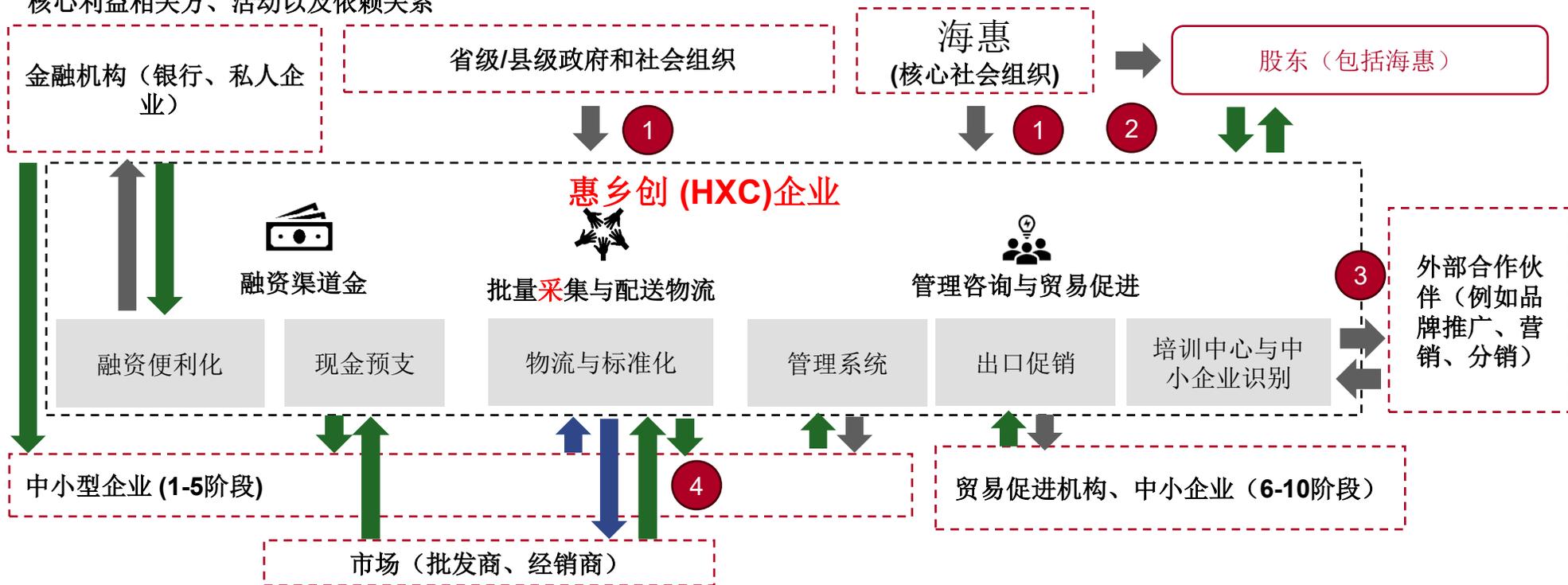
快速商业化；与服务平台和国内/国际食品加工/分销品牌合作。

- 在遵守《中小企业促进法》并以海惠的实地经验为指导的基础上，有针对性的扶持需要将中小企业划分为10个成长阶段。
- 严格的基于收入的阈值无法获取：
 1. 地区、州、县和镇之间在土地规模和生产方面的差异。
 2. 农业土地的碎片化程度。
 3. 利润率水平（即使高营收也常伴随极低的利润）。
- 在中国各省中，眉山和成都等城市的中小企业成长阶段差异较大，而其他地区如甘孜，则表现出更同质化的需求（如维持自身生存和技术运用有限）。
- 即使达到5,000,000元人民币的营收水平，中小企业仍然面临成本较高效率低下的问题，并且收入需进一步分配给大量不同的家庭/个人，导致收入摊薄。
- 我们的实地经验表明，平均而言大多数中小企业（约80%-90%）集中在1-5级成长阶段，涵盖了微型（年收入<50万元人民币）到小型（年收入<500万元人民币）企业的范围。

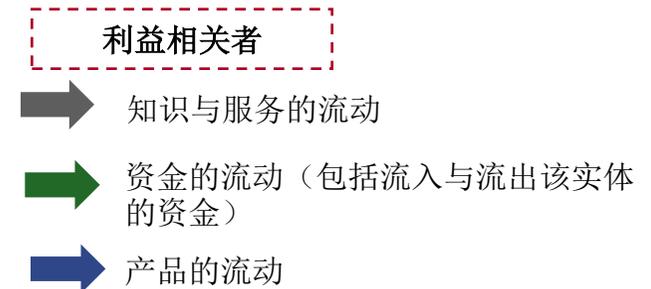
阶段 1-5 的主要机会：产品聚合、分销、融资和管理咨询。

商业模式

核心利益相关方、活动以及依赖关系



- 1 省/县级政府及社会组织应识别阶段0 到阶段 2的中小企业，并指导重点食品子行业发展
- 2 海惠作为社会使命托管方，代表农村集体合作社的观点
- 3 惠乡可与合作伙伴协作，提供外部合作伙伴所需的专项培训/品牌推广服务。
- 4 惠乡通过协助销售农产品，从农民获得的净利润中按一定比例收取基于成果的费用。



中小企业/客户细分

客户范围的定义与基本原理

海惠（及其他社会组织）一直在识别那些仅以维持自身生存为主、几乎无利润空间的中小企业，惠乡创（HXC）企业在此基础上，旨在：

1. 扩大其生产规模并确保生产的可持续性。
2. 提升产品质量，以符合高价值食品制造商/市场的标准。
3. 拓宽其进入更大规模的国内及国外市场的渠道。

阶段0	县级政府和社会组织的重点			
中小型企业 的目标	收入水平	利润率	服务家庭的数量	# 员工人数
阶段 1	< 50万元人民币	0 - 10%	25 到100	5 到20
阶段2				
阶段3				
阶段4	50万-500万元 人民币	10 - 20%	100 到1000	20 到100
阶段 5				
阶段6-10	按需为盈利性中小企业提供服务			

客户依据**加权标准（1）**被细分为优先群体1 - 5（阶段）

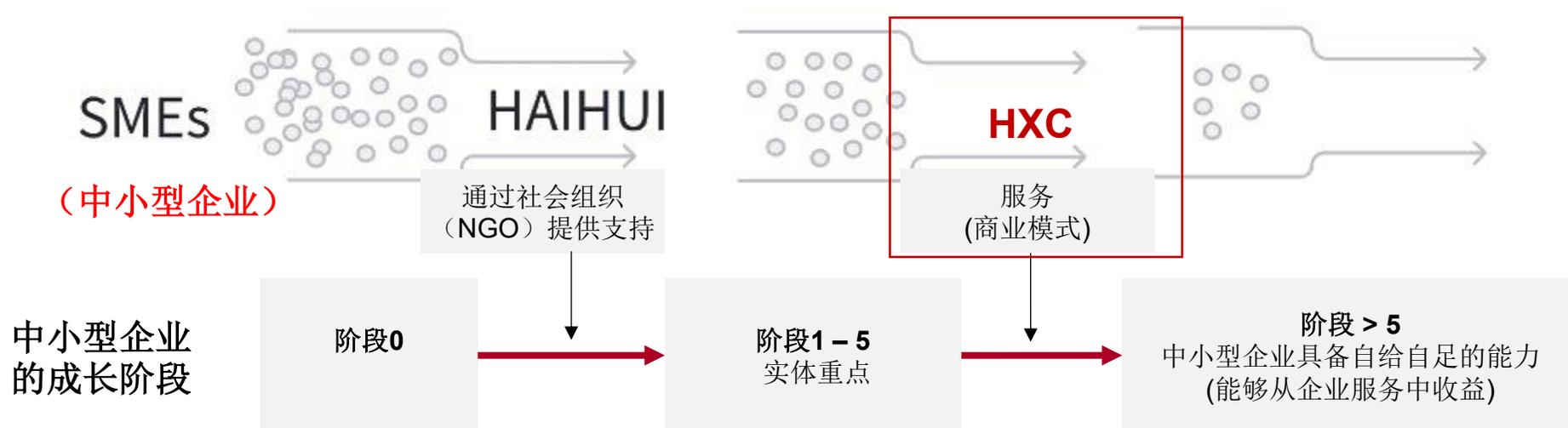
这些加权标准考量了中小企业面临的主要挑战：

- 几乎没有利润空间
- 生产不可持续
- 市场、劳动力及资金获取困难

海惠与惠乡创（HXC）的关系

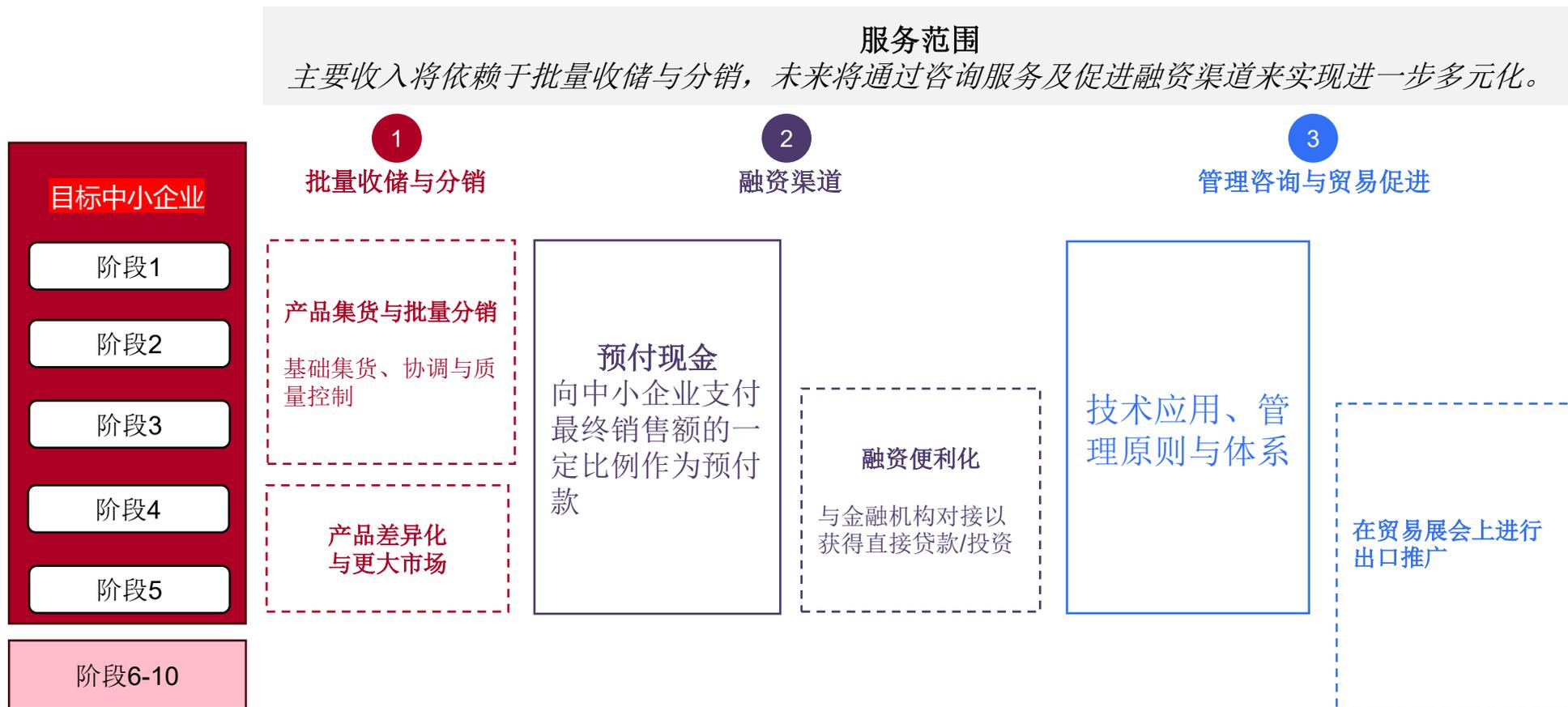
海惠（社会组织）与 惠乡创（新实体）之间的目标客户区分：

- 海惠作为拥有广泛网络的现有社会组织，将发掘早期阶段的中小企业，并支持它们从阶段 0 发展到阶段 1。
- 惠乡创（HXC）作为独立于海惠的新实体，将通过提供的服务支持中小企业从阶段 1 发展到阶段 5。
- 能力超过阶段 5 及以上的中小企业应独立运营，但如果需要，仍可利用惠乡创的服务并从中受益。



服务范围

商业模式：按中小企业发展阶段提供服务



阶段 1 - 3：扩大生产与分销规模。 阶段 3 - 5：质量升级并进入更大的、面向出口的市场。

创新赋能工具：财富熊猫应用程序

商业模式：通过大数据和电子平台互动，拓展收入渠道

- 利用大数据（如支持区块链的条形码）和实时追踪技术，帮助生产商获得**更公平的价格、更好的市场准入和财务灵活性**——这些优势通常只有大公司才能享有。
- **主要特征**：实时竞拍系统以提高**生产商价格**；实时追踪以**降低**惠乡创（HXC）和**买家的分销成本**，并**提高中小企业透明度**；以及早期付款选项（应收账款贴现），使中小企业无需等待交易完成即可**更快获得收入**。



财富熊猫增值服务 => 提升现有服务 + 多元化收入来源



批量收储与分销

集成的竞拍系统将中小企业直接与买家连接，提高价格透明度并提升销售价格与利润率

实时追踪确保持续生产



融资渠道

应收账款贴现（在货物交付前提前获得最终销售额的一定百分比）可帮助缓解中小企业的现金流问题

按预付款项一定比例收取管理费以增加收入流



管理咨询

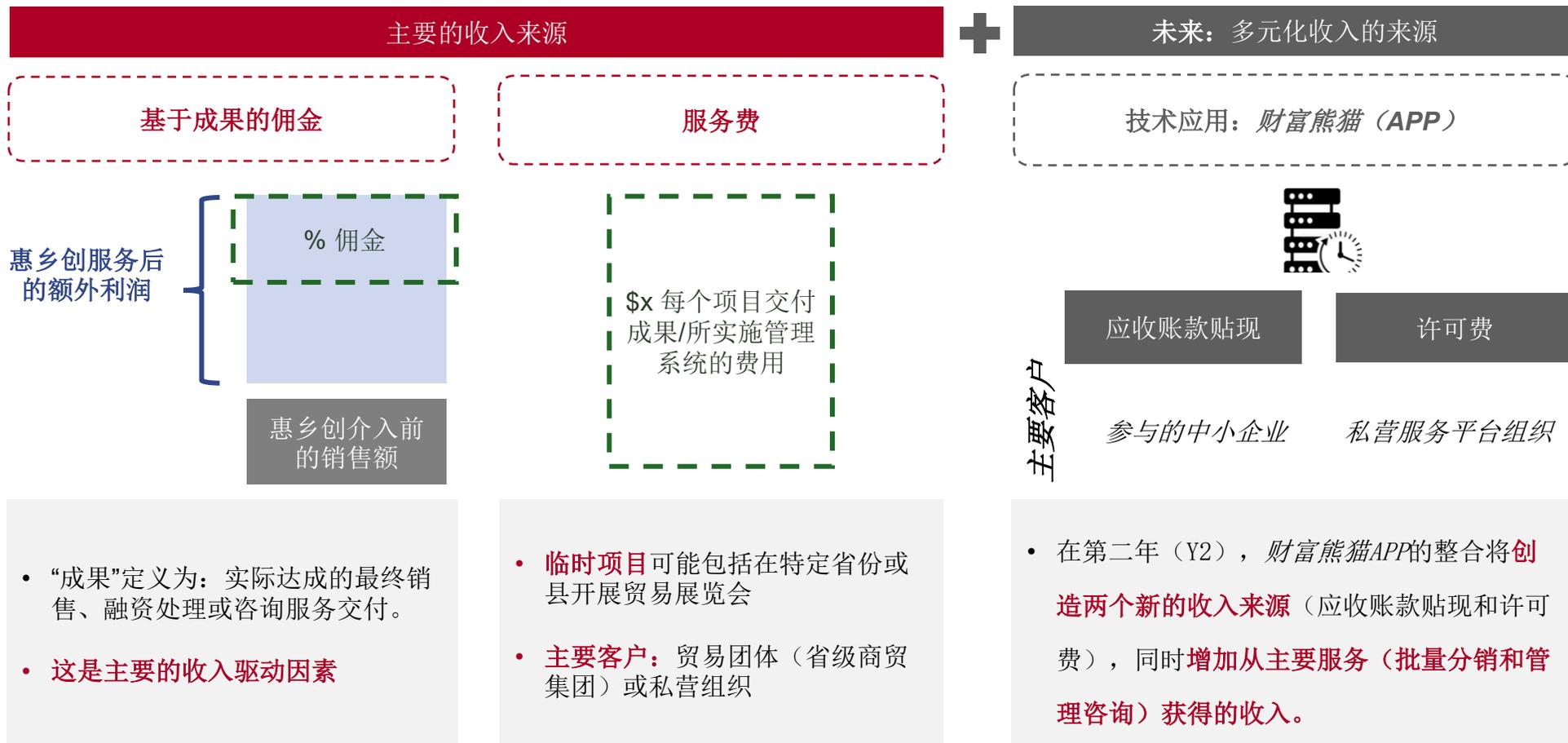
通过来自买家的实时需求信息来指导作物选择或品牌需求，从而加强生产管理

提高生产率

提高透明度以建立信任与信心，从而推动中小企业使用惠乡创（HXC）的服务。

盈利模式

收入来源示意图



基于成果的佣金确保了实际影响力，而多元化的收入流则支持了惠乡创 (HXC)的长期可持续性发展。



组织结构与治理

GIFT

治理结构的基础逻辑

基础逻辑：平衡商业严谨性与社会使命

- 惠乡创（HXC）的治理模式旨在嵌入双重责任制，确保长期财务的可持续性，同时坚定推进其社会使命。
- 完善的监督框架提供了战略明晰性、运营规范以及利益相关方协同，这对农村实现规模效应至关重要。

核心治理目标

• 利益相关方共生

建立与海惠（关键慈善机构）、政府机构和影响力投资者可持续的伙伴关系，将**农民福祉**作为成功的终极衡量标准。

• 双重义务履行

履行对投资者的所有财务承诺，同时通过包容性决策保障农业社区的利益。

指导原则

• 社区主权

海惠 + 乡村合作社保留 **51% 以上的联合投票控制权**，确保农业社区引领惠乡创（HXC）的社会发展轨迹，同时股权分配反映资本贡献。

• 监管警觉性

完全遵守所有关于农业企业、社会企业和乡村投资的国家及省级法规。

• 透明化权力平衡

投资者回报设有上限，盈余利润再投资于社区韧性建设项目。



股东结构：激励协同模型

股权分配：平衡资本、社区和影响

股东团体	股权占比	贡献类型（交付价值）	战略作用
村集体	40%	实物（土地使用权 / 劳动力池）	生产支柱和社会基石
私人影响力投资者	30%	资本（增长资本 / 专业知识）	商业规模化和治理严谨性保障
海惠 社会组织	20%	网络访问（180 多家中小企业 / 社会组织）	使命守护者和现场协调
国家实体	10%	政策一致性（监管 / 赠款）	监管桥梁和稳定性保证

投票权机制

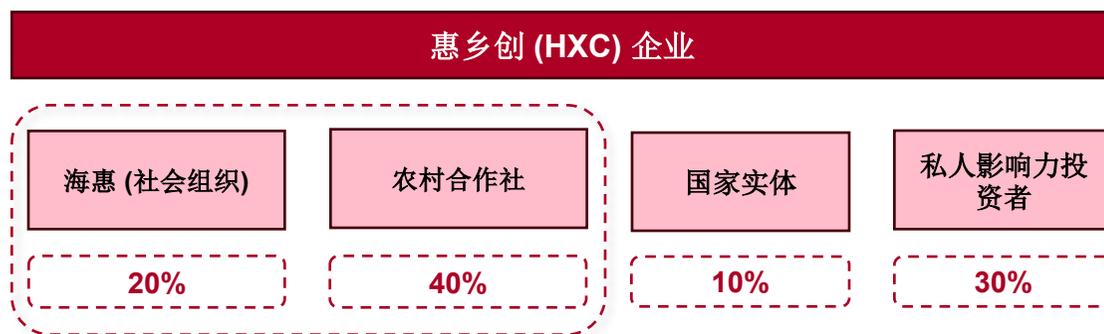
1. 按比例基准投票：

- 基础决议（如预算、扩张）遵循股权比例

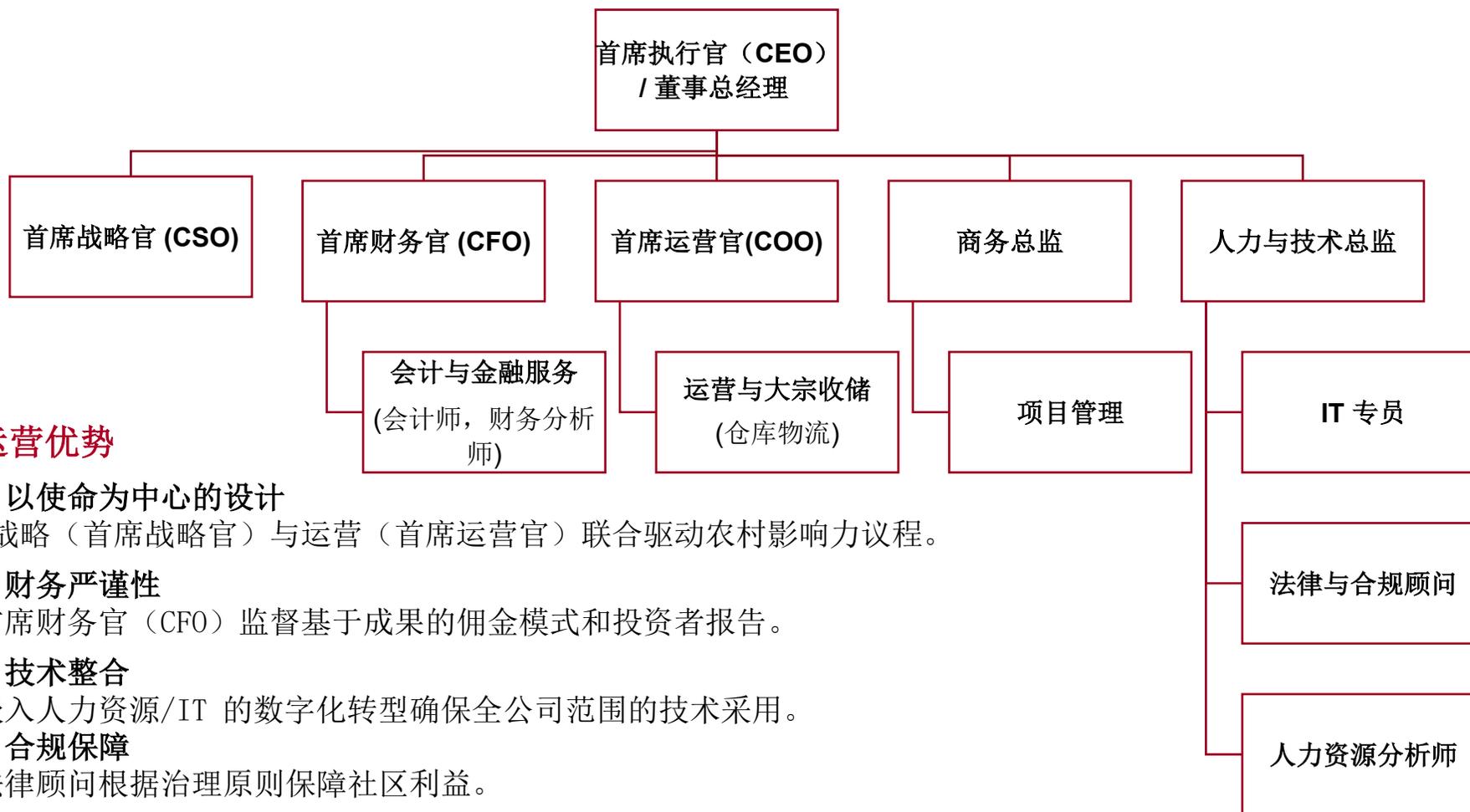
2. 使命保障条款：

- 社会否决权：** 海惠+ 村集体（合计 60%）对以下事项拥有多数表决权：
 - 股息政策变更
 - 核心服务调整
 - 社会影响指标采纳
- 投资者保护：** 与资本相关的决策需 65% 同意（确保投资者发声）。

一种资本高效的结构：实物出资撬动股权，社区保留任务控制权，投资者在推动社会影响力的同时获得稳健回报——这一切均以海惠的社会导向为基石。



组织架构图



运营优势

1. 以使命为中心的设计

战略（首席战略官）与运营（首席运营官）联合驱动农村影响力议程。

2. 财务严谨性

首席财务官（CFO）监督基于成果的佣金模式和投资者报告。

3. 技术整合

嵌入人力资源/IT 的数字化转型确保全公司范围的技术采用。

4. 合规保障

法律顾问根据治理原则保障社区利益。

此结构将商业纪律与社会影响力相结合，同时为投资者和合作伙伴清晰界定了责任归属。

部门目标

会计与金融服务

1. 确保准确的服务发票开具和收入确认
2. 保证合规的税务申报和法定款项支付
3. 实施严格的投资者财务信息报送管控

市场营销与销售

1. 通过数字渠道（网站/应用程序）推动客户获取
2. 通过基于价值的定价实现业务计划收入目标
3. 培育战略性买家关系，实现客户留存最大化
4. 为经过认证的可持续产品协商优质价格

运营与批量收储

1. 管理从中小企业采集点到消费市场的端到端物流
2. 确保所有物流合作伙伴遵守政府和安全标准
3. 通过“财富熊猫”平台整合优化集货效率

人力资源

1. 招聘并留住与增长目标相契合的人才（第 1 - 2 年招聘 1 名专职人员/合作社）
2. 开发绩效框架，维持组织纪律
3. 确保 100% 遵守本地和国际劳动法规

软件顾问

1. 开发和维护“财富熊猫”批量交易平台
2. 实现实时拍卖功能和中小企业绩效分析

关键利益相关方：参与框架

与利益相关方的沟通策略

- 季度利益相关方咨询论坛
- 用于实时影响指标展示的数字仪表盘
- 合同纠纷的独立调解



实现可持续影响的战略合作伙伴关系

利益相关者群体	主要关注领域	与 惠乡创 (HXC) 的关系
股东	投资回报率、风险缓解、市场拓展、商业模式可持续性	治理合作伙伴： 提供资本和战略监督；HXC提供透明的财务报告与增长成果
村集体合作社	公平收入、销售保障、利润分成、技术支持、土地权益	核心运营合作伙伴： 惠乡创提供市场准入和培训；合作社供应农产品和当地知识
消费者	产品质量、价格竞争力、品牌信任度、可追溯性	终端市场支柱： 惠乡创确保质量控制；消费者拉动对优质乡村产品的需求
社会组织（含海惠）	农民福祉、可持续发展、扶贫	使命守护者： 惠乡创通过股息为海惠的慈善事业提供资金；海惠推动中小企业入驻及影响监测
政府	政策合规、食品安全、农村就业、税收	监管合作伙伴： 惠乡创与振兴政策协同；政府提供补贴和基础设施支持



运营管理

GIFT

运营总结

惠乡创（HXC）在**四个运营阶段**提供端到端的价值链服务

阶段：



主要活动：



合作示例：



成功指标示例



运营框架

服务驱动的农业科技赋能：利用网络、技术和灵活的基础设施

惠乡创（HXC）作为**双平台实体运营**：

1. **服务协调方**：提供金融、批量分销及咨询服务
2. **农业科技供应商**：为供应链效率提供数字解决方案（如“**财富熊猫（Fortune Panda）**”平台）

核心资产

- **专家网络**：200 余名农业、金融和数字商务领域专家
- **财富熊猫平台**：具备实时拍卖、物流优化及支付处理功能
- **轻资产基础设施**：按需使用仓库/运输（降低 40% 固定成本）
- **海惠网络**：180 余家预先审核的中小企业及 220 家合作社，助力快速拓展



跨职能运营支柱

供应链优化

- 集体采购降低 20 - 35% 投入成本
- 区域分销中心削减 40% 物流开支
- 物联网追踪将产品损耗降至最低

质量保障

- 标准化生产流程
- 季度独立审计
- 为中小企业提供补贴认证渠道

人力资本发展

- 招聘至少有10年经验的农业科技专家
- 中小企业培训项目涵盖：
 - (i) 数字商务（如淘宝店铺管理）；
 - (ii) 出口单证（如国际贸易术语、信用证）

运营工作流程

惠乡创（HXC）运营工作流程的三步法：



步骤1：中小企业识别与入驻

- 海惠识别处于阶段1 - 5的中小企业 → 惠乡创派遣顾问进行需求评估

步骤2：服务激活

需求确认	解决方案	交付机制
资金缺口	贷款/补贴	财富熊猫APP + 银行应用程序接口（APIs）
市场准入	批量拍卖	合作分销商 + 蚂蚁集团物流
技能不足	培训	大学电子课程模块 + 县政府实地工作人员

步骤3：绩效监测

- 实时仪表盘追踪：
 - 贷款偿还率
 - 农产品质量指标
 - 培训完成率

持续进行：海惠的催化作用

- 中小企业挖掘：来自246个现有项目的预审核渠道
- 合作伙伴对接：介绍给政府/学术网络
- 影响保障：社会关键绩效指标（KPI）监测

轻资产执行模式

基本理念：在风险最小化的同时实现灵活性最大化

“惠乡创（HXC）拥有网络资源，而非实体设施。”



资产类型	部署策略	成本效益
仓储	在合作集群附近短期租赁	相较自有设施成本降低60%
运输	类似优步（Uber）的模式，与经过认证的第三方物流（3PL）合作伙伴合作	按使用付费； 通过人工智能路径规划节省35%的燃油
技术基础设施	基于云端的SaaS（“财富熊猫”应用）	无硬件资本支出（CAPEX）；自动更新

服务交付合作伙伴

能够实现端到端服务执行的战略联盟

服务支柱	现有合作伙伴	潜在新合作伙伴	运营整合
金融服务获取	中和农信 (Chongho Bridge)、 汇丰银行 (农村银行/ESG基金)	四川农业银行、影响力投资者、 政府信贷额度	→ 通过“财富熊猫” (Fortune Panda) 平台嵌入贷 款处理流程 → 自动化补贴资格审核
批量收储与分销	Pedigree Group (饲料)、海 惠关联零售商及农业采购商	蚂蚁集团 (盒马/安鲜达)； 物流/仓储企业	→ 人工智能路径优化 → 动态拍卖匹配 → 物联网 (IoT) 质量控制传 感器
技术与贸易服务	中农智耕技术公司、四川农业 大学、眉山电商中心、家畜研 究院	县政府 (推广项目)	→ 线上培训学院 → 认证流程 → 出口合规中心



数字技术赋能的运营流程

货物、收益与信息的流转

大规模收发货流程



管理+技术咨询流程



数字技术驱动的工作流程

金融服务流程



生产资料采购流程



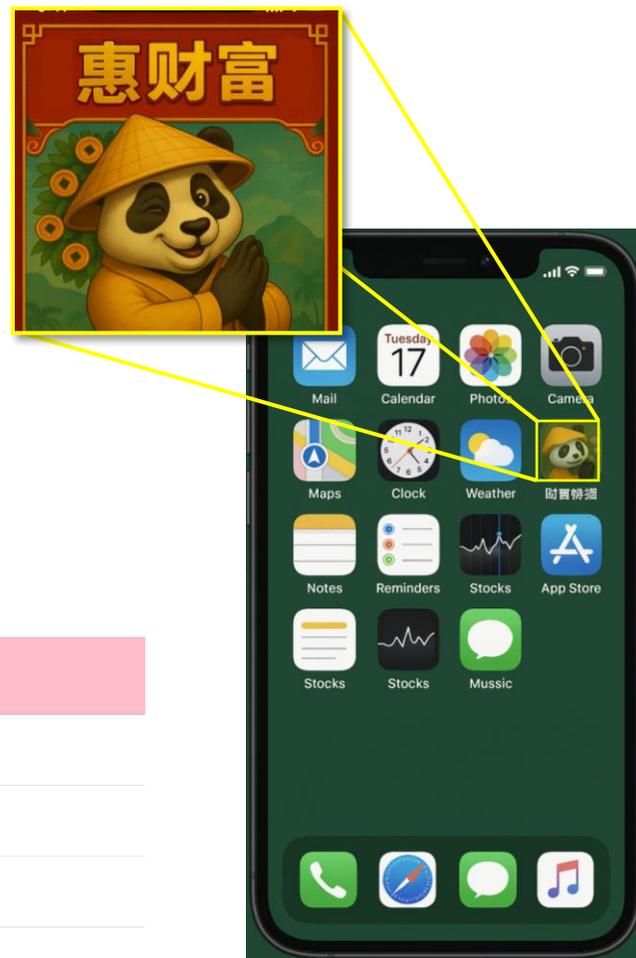
财富熊猫 (Fortune Panda) : 数字基石

服务惠乡创 (HXC) 企业批量分销渠道的一体化数字平台

核心价值主张

“财富熊猫”是惠乡创 (HXC) 自主研发的农业科技数字平台，旨在实现：

- 实时拍卖及高效市场对接
- 畅通中小企业市场准入
- 优化产业链资源配置
- 在商业交易中融入社会责任



战略对比优势

传统模式

- 价格不透明
- 服务分散
- 中间成本高
- 交易模式静态

VS

财富熊猫的竞争优势

- ✓ 透明化实时拍卖
- ✓ 一站式技术与金融支持
- ✓ 直连生产者与采购方 (成本降低40%)
- ✓ 季前规划工具

财富熊猫 (Fortune Panda) 的功能

为买卖双方设计，为中国农业价值链提供端到端服务

电子拍卖系统促成销售：

- 构建生产者与采购方之间的公平关系
- 实时出价，信息固定且透明
- 提供预付款折扣选项

卖家/中小企业

- 让产品报价对多个采购方可见
- 可直接销售其他产品，如种子、幼苗、肥料、农药及设备

市场经销商/零售商

由财富猫团队提供产品验证信息及质量预评估



广告功能

面向中小企业：

- 季前采购方激活功能
- 加工服务、二手设备、种子及幼苗供应信息发布

面向其他农产品及服务提供商：

- 肥料、农药等产品广告发布
- 包装、机械租赁、专家咨询等服务推送

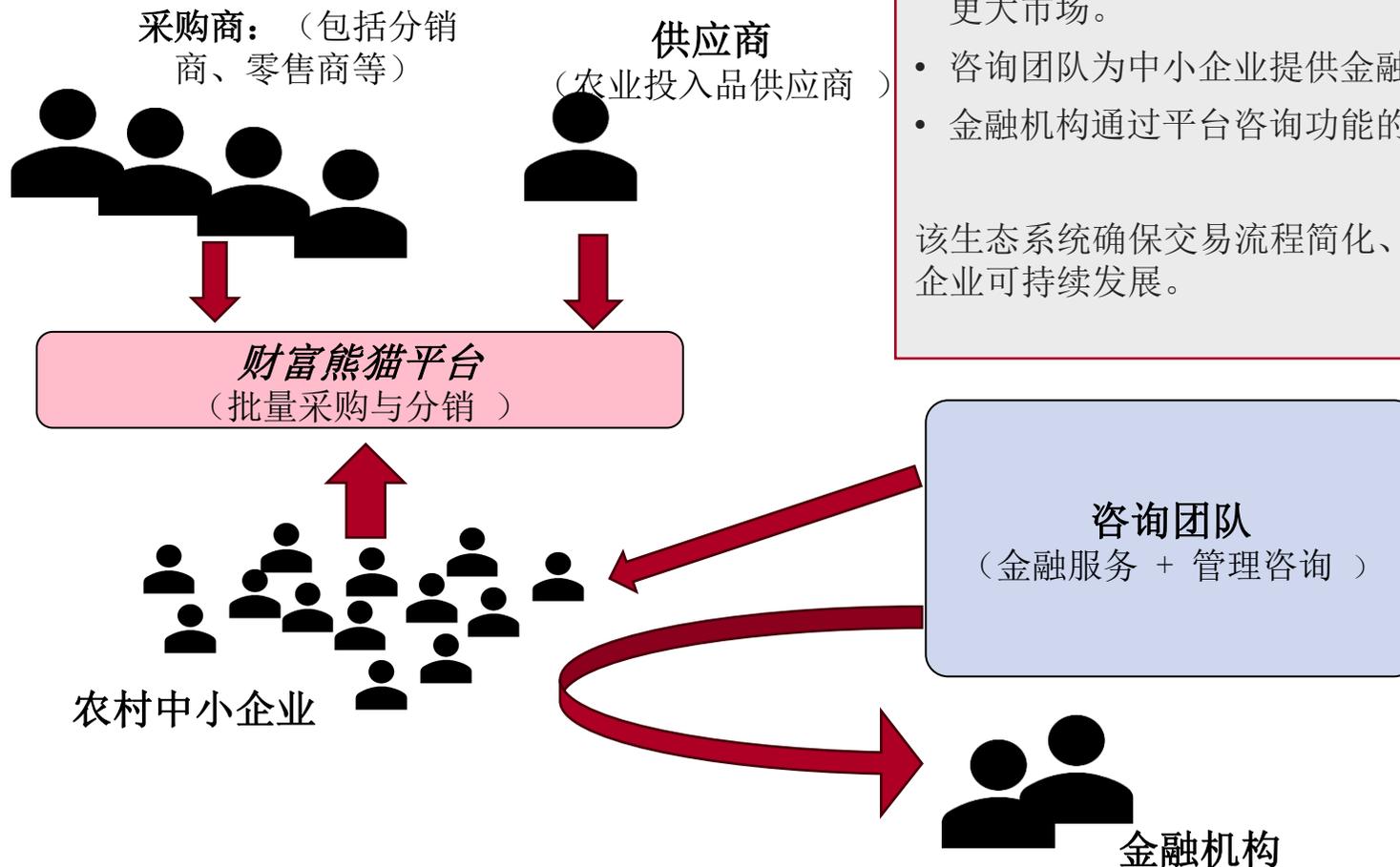
技术支持

财富熊猫平台运营流程

本图概述了财富熊猫平台的综合运营模式：

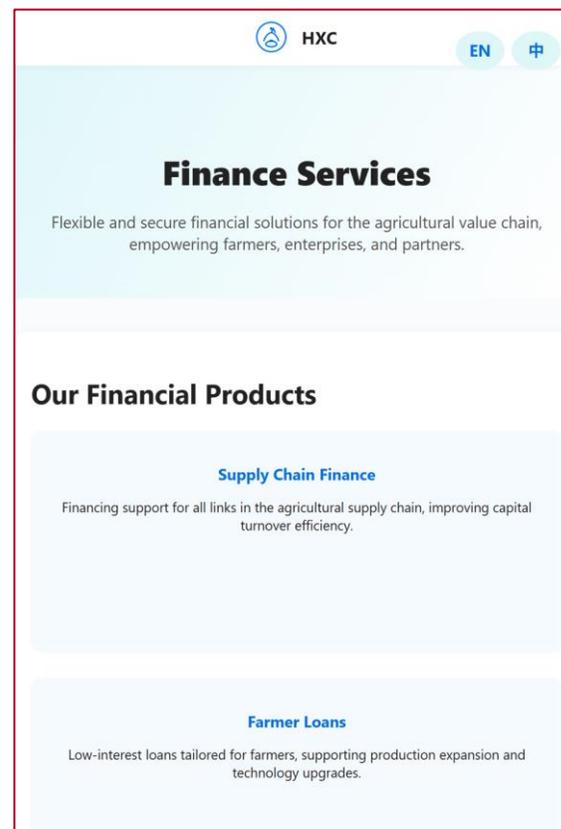
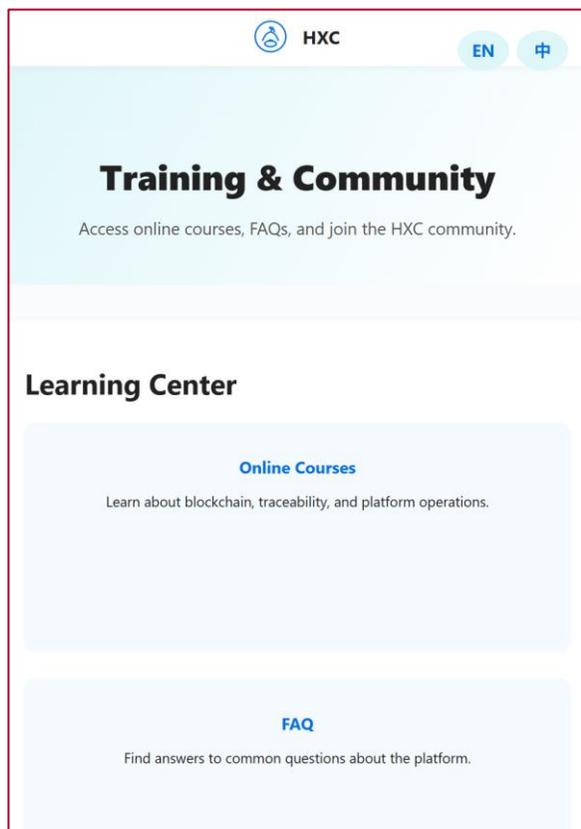
- 通过财富熊猫的批量采购与分销系统，连接农业投入品供应商和采购商，助力农村中小企业更高效地进入更大市场。
- 咨询团队为中小企业提供金融服务与管理咨询支持。
- 金融机构通过平台咨询功能的协调，提供必要资金。

该生态系统确保交易流程简化、生产力提升，推动中小企业可持续发展。



财富熊猫平台示例界面

一个供所有利益相关方使用、可获取中国农业价值链端到端服务的平台

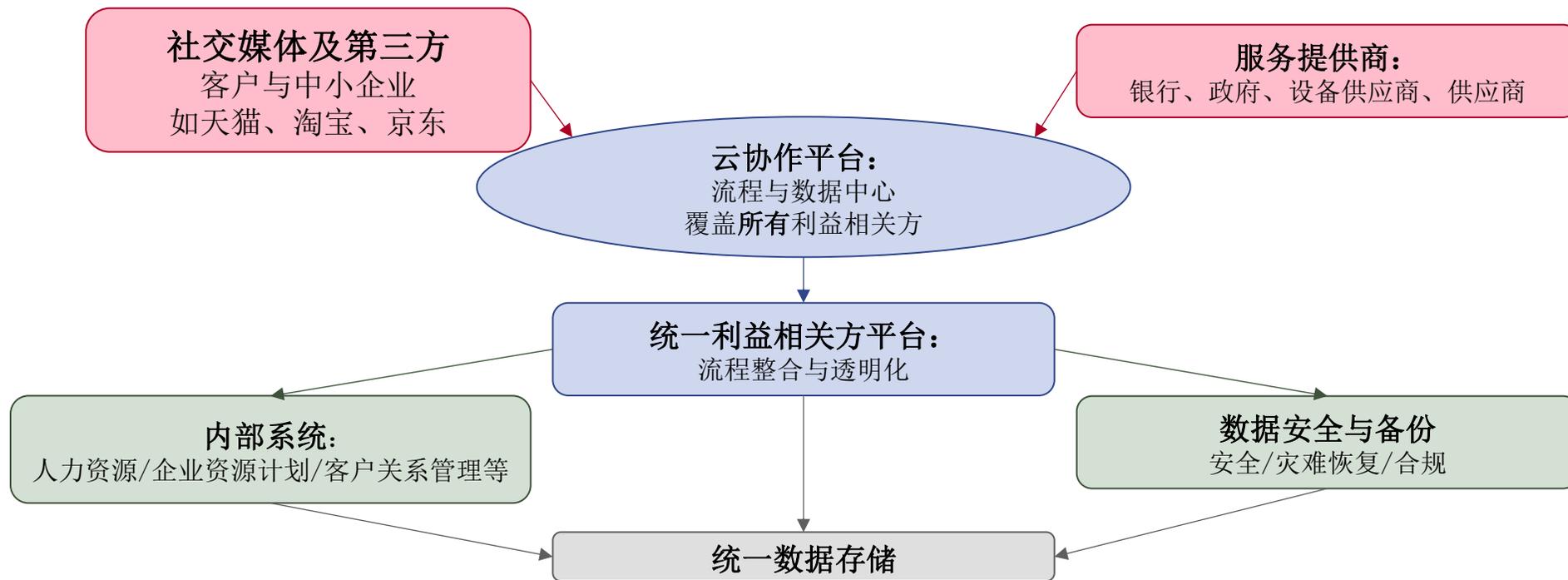


一个提供端到端服务、金融工具与培训的统一数字化平台，赋能中小企业及合作伙伴

财富熊猫平台架构

本图展示了**财富熊猫**平台的集成架构，该平台作为核心枢纽，实现了所有利益相关方的数据与流程协同。

- 其核心是**云协作平台**，连接外部合作伙伴（如电商平台，像天猫、京东）、服务提供商（银行、政府、供应商）以及内部系统（企业资源规划、客户关系管理、人力资源）。
- **统一的利益相关者平台**确保中小企业、服务提供商和内部团队运营透明且流程简化，均由**统一数据存储层**提供支持。
- 完善的**数据安全与备份系统**，确保生态体系内的合规性、灾难恢复能力及数据完整性。





财务分析

*所有数据均基于经核实的五年业务建模假设

GIFT

财务总结

资本结构与现金流

- 股权总需求：8,025,000元
- 关键注资时间点：第3年（规模扩张阶段）
- 现金流保障：即便早期盈利为负，资本缓冲可避免扩张期资金短缺
- 收入：随着中小企业客户拓展稳步增长

- 净收益轨迹：突破关键节点（第3年）后逐步改善

盈利能力指标

指标	结果
平均毛利率	6.2%
平均净利率	3.5%
盈亏平衡点	Year 3

投资者回报

指标	结果
净现值 (NPV)	¥3,391,837.5
内部收益率 (IRR)	16.6%*
投资回收期	4.5 years

*尽管风险权重较高（加权平均资本成本为10%），惠乡创（HXC）实现了16.6%的稳健内部收益率，超越行业投资者基准。

关键财务假设

参数 (Parameter)	假设 (Assumptions)	依据 (Rationale)
中小企业客户增长	Year 1: 47.5 → Year 5: 760 (每年翻倍增长)	可触达市场：四川约10万家中小企业
批量分销收入	交易价值的15% (第1年) → 17% (第5年)	与平台费用行业基准一致
运营成本	收入的15% (分销/仓储) + 收入的1% (质量控制/保险)	基于轻资产运营模式
加权平均资本成本(WACC)	10%	保守溢价 vs 中国6.5%的平均水平
薪资上涨	8% 每年	较2025年预测 (5%) 预留缓冲，保障稳健性

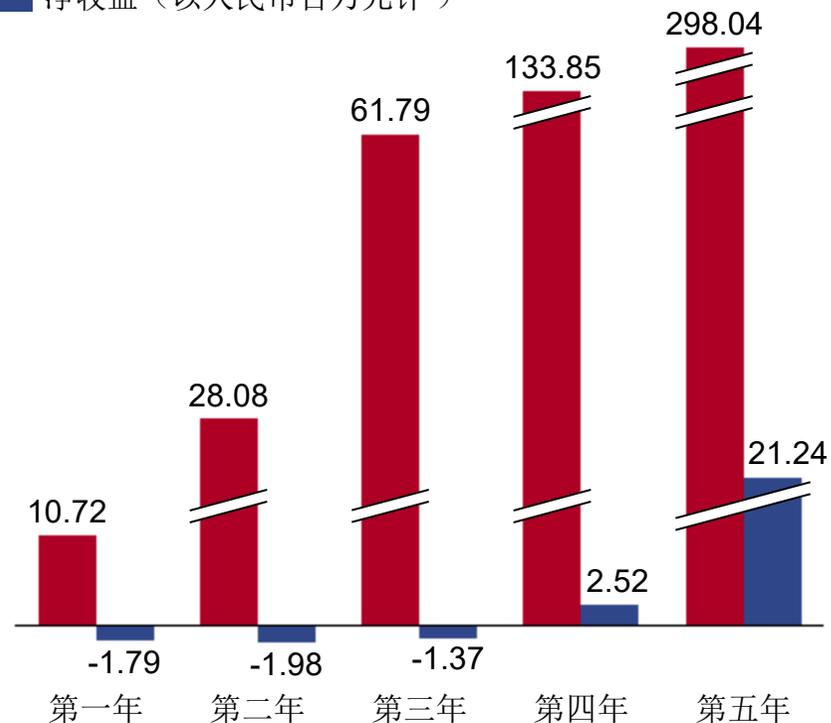
[*Committee on Capital Markets Regulation](#)

财务分析概述

评估年度：**5**

	指标	人民币金额
投资者	总投资	¥8,025,000.0
	净现值	¥3,391,837.5
	内部收益率	16.6%
业务利益相关者	投资回收期	4.5 Years
	平均毛利率	6.2%
	平均净利润率	3.5%

■ 收入（以人民币百万元计）
■ 净收益（以人民币百万元计）



凭借良好的盈利状况与轻资产模式，惠乡创（HXC）的预期投资回报率将达到16%，这说明其财务表现十分出色。

利润表预测

	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
收入	10,721,297	28,079,649	61,789,669	133,849,876	298,041,877
减: 售货成本	(1 1,781,953)	(29,133,563)	(61,408,450)	(128,357,301)	(268,953,631)
毛利润	(1,060,656)	(1,053,914)	381,219	5,492,575	29,088,246
毛利率	-9.9%	-3.8%	0.6%	4%	9.8%
减: 间接费用					
销售与市场费用	—	—	—	—	—
一般行政管理费用	(80,000)	(259,200)	(466,560)	(705,439)	(1,088,391)
息税前利润	(1,785,656)	(1,982,114)	(1,370,181)	2,966,309	24,990,415
减: 利息	—	—	—	—	—
减: 所得税				(444,946)	(3,748,562)
净收入	(1,785,656)	(1,982,114)	(1,370,181)	2,521,362	21,241,853
净利润	-16.7%	-7.1%	-2.2%	收支相抵 1.9%	7.1%
平均毛利率 (%)	6.2%				
平均净利率 (%)	3.5%				

增长趋势强劲，第4年实现收支平衡，此后盈利能力加速提升。

资产负债表预测

资产	第 0 年	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
流动资产						
现金	7,500,000	5,924,344	4,152,230	2,992,049	5,723,411	27,175,264
应收账款和其他应收款		1,786,883	4,679,941	10,298,278	22,308,313	49,673,646
非流动资产						
软件激活	0	525,000	420,000	315,000	210,000	105,000
资产总计	7,500,000	8,236,227	9,252,171	13,605,327	28,241,724	76,953,911
负债及股东权益						
流动负债						
应付账款及其他应付款		1,900,700	4,889,185	10,413,964	21,869,324	45,925,580
股东权益合计	7,500,000	6,335,527	4,362,987	3,191,363	6,372,400	31,028,330
负债及股东权益总计	7,500,000	8,236,227	9,252,171	13,605,327	28,241,724	76,953,911

到第5年，随着资产增长加速与权益改善，财务状况持续巩固强化。

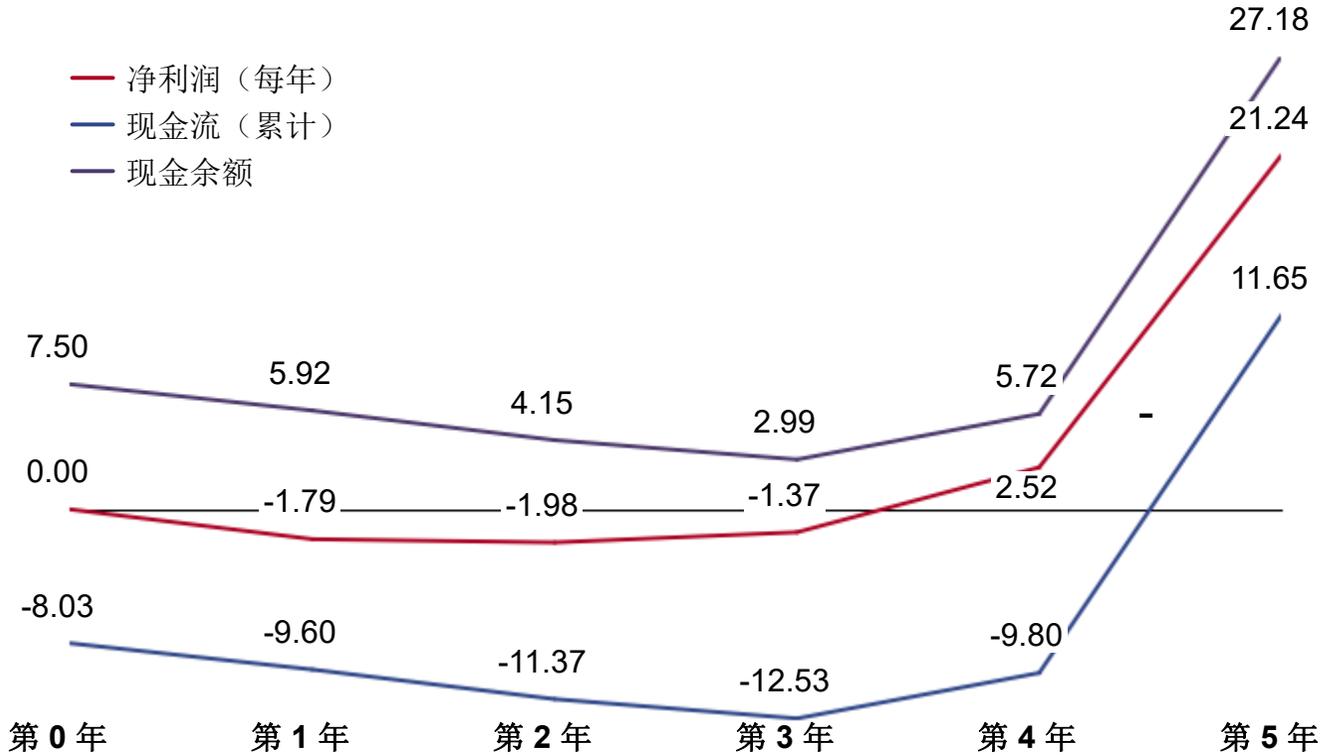
现金流预测

	第 0 年	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
客户收款		10,721,297	28,079,649	61,789,669	133,849,876	298,041,877
加上折旧与摊销		105,000	105,000	105,000	105,000	105,000
减去为以下项目支付的现金:						
- 直接成本		(11,781,953)	(29,133,563)	(61,408,450)	(128,357,301)	(268,953,631)
- 一般和行政费用		(80,000)	(259,200)	(466,560)	(705,439)	(1,088,391)
- 管理		(300,000)	(324,000)	(699,840)	(755,827)	(1,224,440)
- 租金		(240,000)	(240,000)	(480,000)	(960,000)	(1,680,000)
- 税收					(444,946)	(3,748,562)
经营活动现金流:	0	(1,575,656)	(1,772,114)	(1,160,181)	2,731,362	21,451,853
分销应用程序	0	(525,000)	0	0	0	0
投资活动现金流:	0	(525,000)	0	0	0	0
已发行股本	7,500,000	525,000	0	0	0	0
融资活动现金流:	7,500,000	525,000	0	0	0	0
期初现金	0	7,500,000	5,924,344	4,152,230	2,992,049	5,723,411
现金变动	7,500,000	(1,575,656)	(1,772,114)	(1,160,181)	2,731,362	21,451,853
期末现金	7,500,000	5,924,344	4,152,230	2,992,049	5,723,411	27,175,264

从第四年开始出现正向运营现金流，表明企业正朝着拥有强劲资金实力与财务独立性迈进。

收支平衡分析

净利润与现金流收支平衡轨迹
(以人民币百万元计)



关键驱动因素分析

- 批量分销收入快速增长
- 充足的初始投资
- 吸引更多中小企业成为客户
- 规模经济效应，大部分成本相对固定

第4年起实现收支平衡，累计现金流在4.5年内转为正向

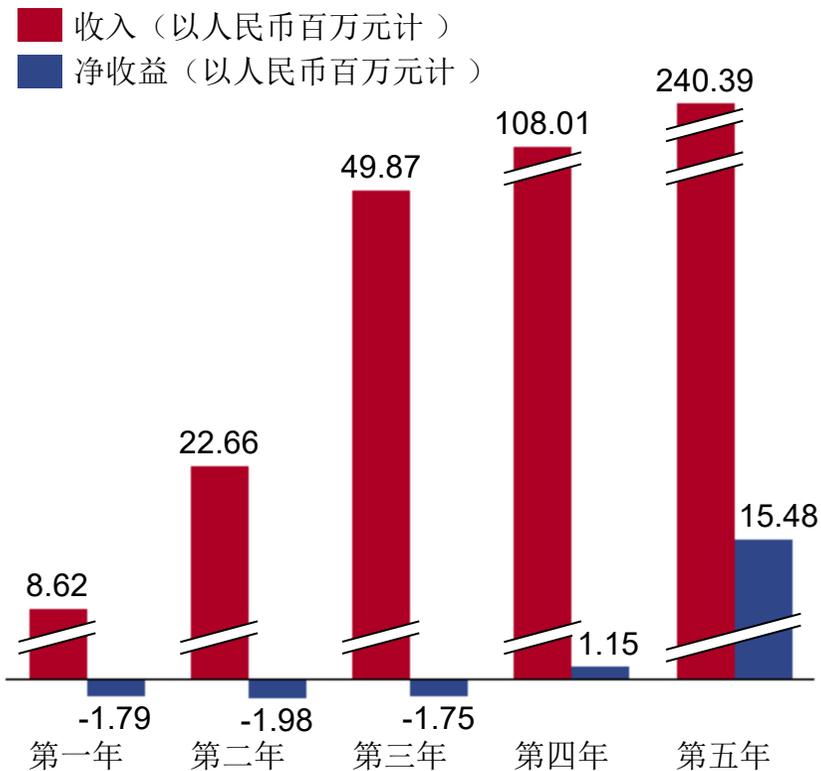
情景分析 (1/2)

最差情景：收入下降10%
(以人民币百万元计)

评估年度

5

指标	结果	
投资者	总投资	¥8,025,000.0
	净现值	¥988,659.8
	内部收益率	12.1%
	投资回收期	4.6 Years
业务利益相关者	平均毛利率	5.9%
	平均净利润率	3.1%



即便收入下降10%，惠乡创（HXC）仍维持正净现值，实现12.1%的内部收益率。

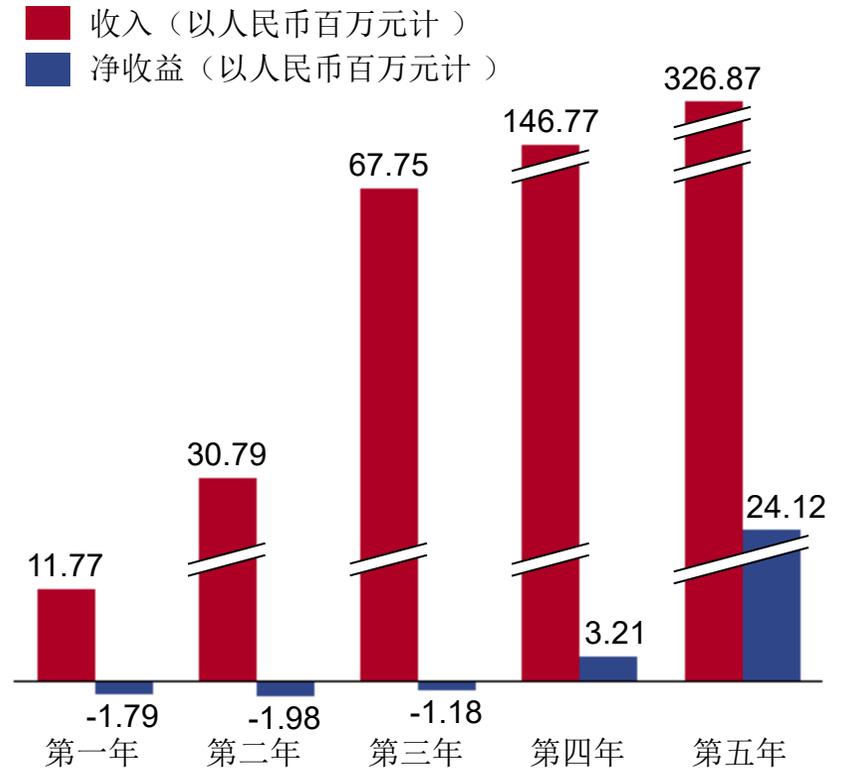
情景分析 (2/2)

最佳情景：收入增长10%
(以人民币百万元计)

评估年度:

5

指标	结果	
投资者	总投资	¥8,025,000.0
	净现值	¥5,795,015.2
	内部收益率	20.7%
	投资回收期	4.4 Years
业务利益相关者	平均毛利率	6.4%
	平均净利润率	3.8%



在收入提升10%的情景下，内部收益率（IRR）升至20.7%，且从第4年开始，盈利能力加速提升。

资金来源与使用情况

种类	初始资金需求			额外需求		
	第 0 年	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
分销应用程序	¥0	¥525,000	¥0	¥0	¥0	¥0
办公设备	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
办公设备（可变）	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
推广品牌和营销	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
营运资金需求	¥7,500,000	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
总计（所需投资）	¥7,500,000	¥525,000	¥0	¥0	¥0	¥0

资本需求来源	第 0 年	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
股权	¥7,500,000	¥525,000				
贷款	¥0	¥0				
留存收益	¥0					
总计（所需投资）	¥7,500,000	¥525,000	¥0	¥0	¥0	¥0

需要初始注入750万元人民币的资金，且第一年需对平台开发进行适度投资。



风险分析与缓解措施

GIFT

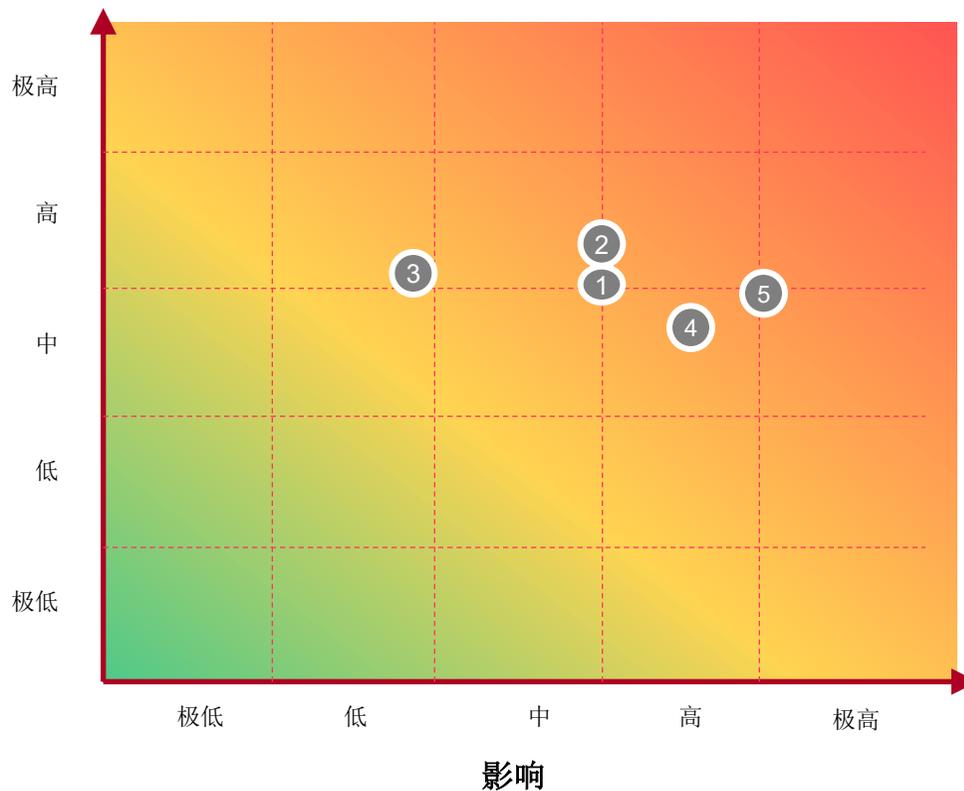
风险分析与缓解措施

	关键风险	潜在影响	缓解措施
财务与资金	现金流不可预测；信贷获取受限	无法为中小企业采购提供融资；延迟向农民付款	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 维持6个月运营储备金 ▪ 与合作银行建立信贷额度 ▪ 滚动13周现金流预测
市场与价格	来自其他“聚合商、集成商”的竞争；商品价格波动；经济衰退	利润空间压缩；业务流失；经济活动放缓和消费者支出减少	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 远期合约与对冲——管理价格及收益率风险 ▪ 多样化作物组合和销售渠道 ▪ 增值服务以锁定客户
监管	农业政策突然变化；社会组织（NGOs）监管；数据隐私要求	罚款；许可证暂停	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 政策监测工作组 ▪ 与县政府签订谅解备忘录（MOU） ▪ 数据保护协议与法律审查 ▪ 定期审计
运营	自然灾害；作物病害；物流故障	供应中断；声誉损失	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 气候智慧型农业 ▪ 农作物保险 ▪ 跨作物和地区多样化以分散风险 ▪ 库存与合同——缓冲库存以稳定供应 ▪ 多枢纽物流网络与后备承运商 ▪ 与研发机构合作，开展持续研发和病虫害防治 ▪ 应急响应标准操作程序（SOP）
技术与网络安全	应用程序或区块链停机；网络攻击	交易延迟；数据泄露	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 7×24小时云监测与灾难恢复（DR）站点 ▪ 定期渗透测试 ▪ 员工网络安全培训
人力资本与治理	关键人员流失；使命偏离	战略执行停滞	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 农村人才计划与员工持股计划（ESOP） ▪ 继任规划 ▪ 董事会风险委员会监督

风险评估 - 运营与技术层面

- 1 风险：自然灾害**
干旱、洪水或虫害可能使作物产量大幅受损，减少农民产出及公司可交易库存。
- 2 风险：作物病害**
病害暴发（如真菌性感染）可能需要紧急干预，转移资源并延迟交付。
- 3 风险：物流故障**
运输延误、燃料短缺或港口关闭可能扰乱供应链，导致合同违约处罚或买方不满。
- 4 风险：应用程序或区块链停机**
交易平台或区块链系统（用于透明交易）出现技术故障，可能中断运营、延迟付款或损害信誉。
- 5 风险：网络攻击**
黑客攻击、勒索软件或数据泄露可能使敏感财务数据、农民记录或买方信息泄露，造成财务损失和声誉损害。

可能性



风险评估 - 市场与资金层面

1 **风险：**来自其他聚合商的竞争

现有或新的市场参与者（聚合商）可能提供更低费用、更优技术，或更强大的买方网络，侵蚀公司的市场份额和议价能力。

2 **风险：**商品价格波动

价格突然下跌（如因供应过剩或全球市场变动）可能降低农民和公司的利润率。

3 **风险：**经济衰退

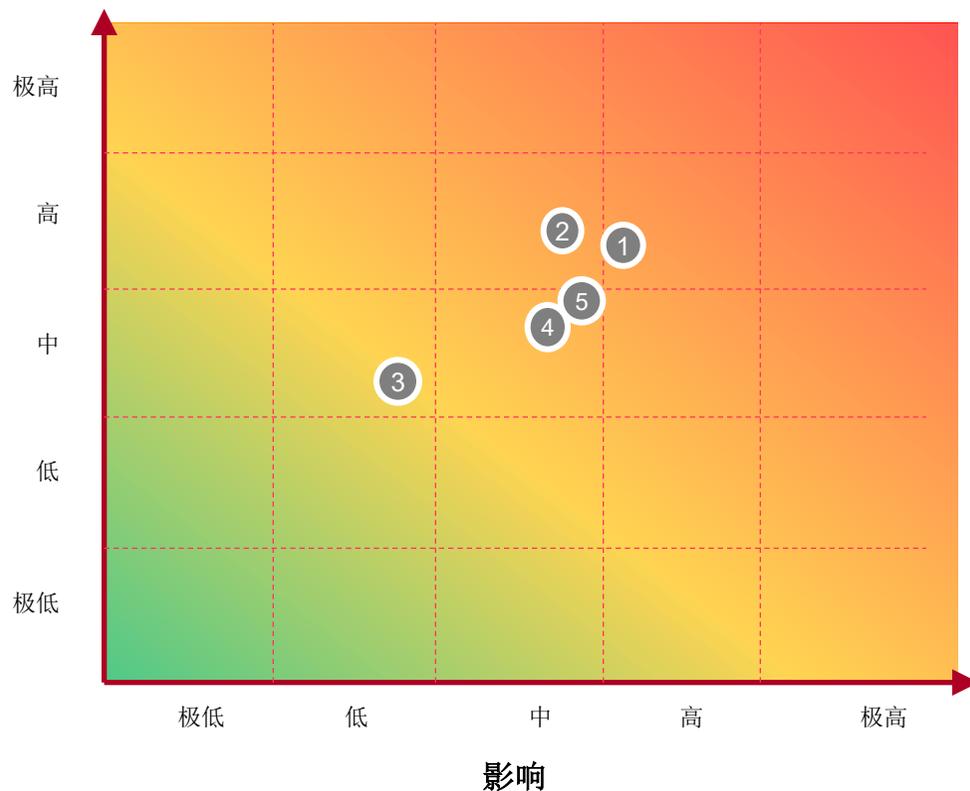
消费者支出减少或买方无力偿债（在严重经济衰退时）可能导致订单取消、付款延迟或交易量下降。

4 **风险：**现金流不可预测

现金流波动可能因季节性农业周期、买方付款延迟，或特定作物需求波动而产生。

5 **风险：**信贷获取受限

由于农业部门被视为高风险、抵押品短缺或贷款政策限制，公司可能难以获得贷款或信贷额度。这可能阻碍业务扩张能力，或在紧急情况下无法为农民提供支持。



风险评估 - 监管与治理层面

1

风险：农业或社会组织法规的突然变更

政府可能施加新的进出口限制、补贴削减或合规要求（如可持续性认证），导致运营成本增加或贸易流程被扰乱。社会组织（NGO）优先级的转变也可能影响资金或合作关系。

2

风险：数据隐私要求

严格的法规要求对农民/买方信息进行安全处理。不合规可能导致罚款、法律诉讼或信任流失。

3

风险：重要员工流失

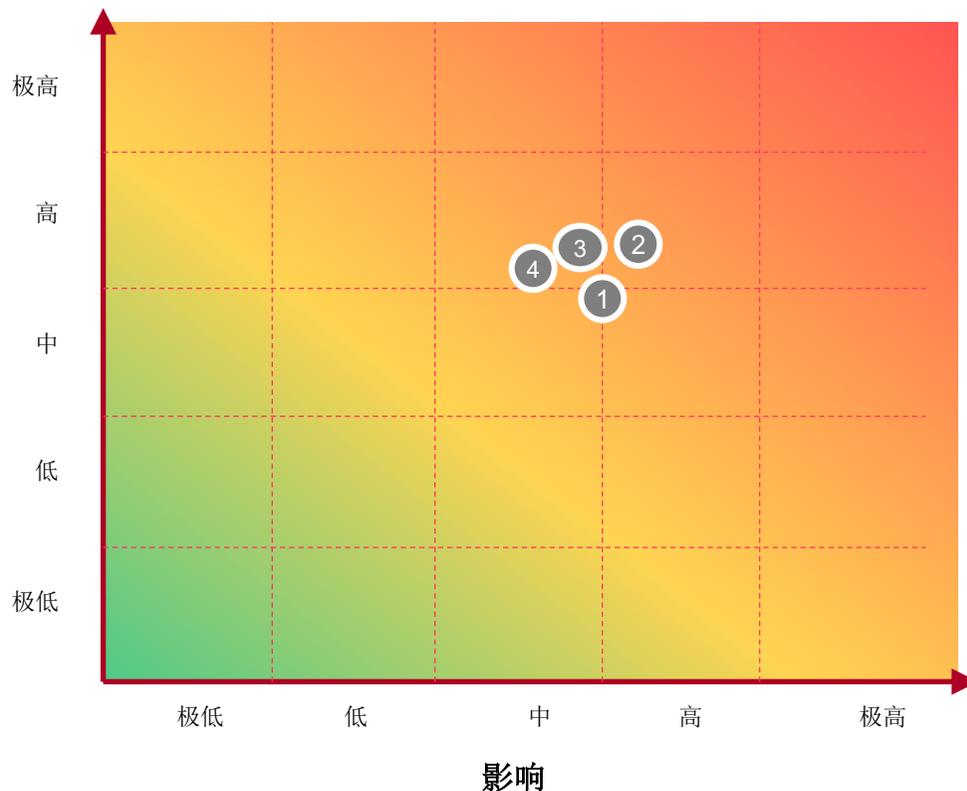
失去经验丰富的人员（如顾问、专家）可能导致服务质量下滑、决策制定延迟及农民关系紧张。

4

风险：使命偏离

难以平衡盈利性与社会影响，可能疏远持有不同意图的利益相关方。

可能性



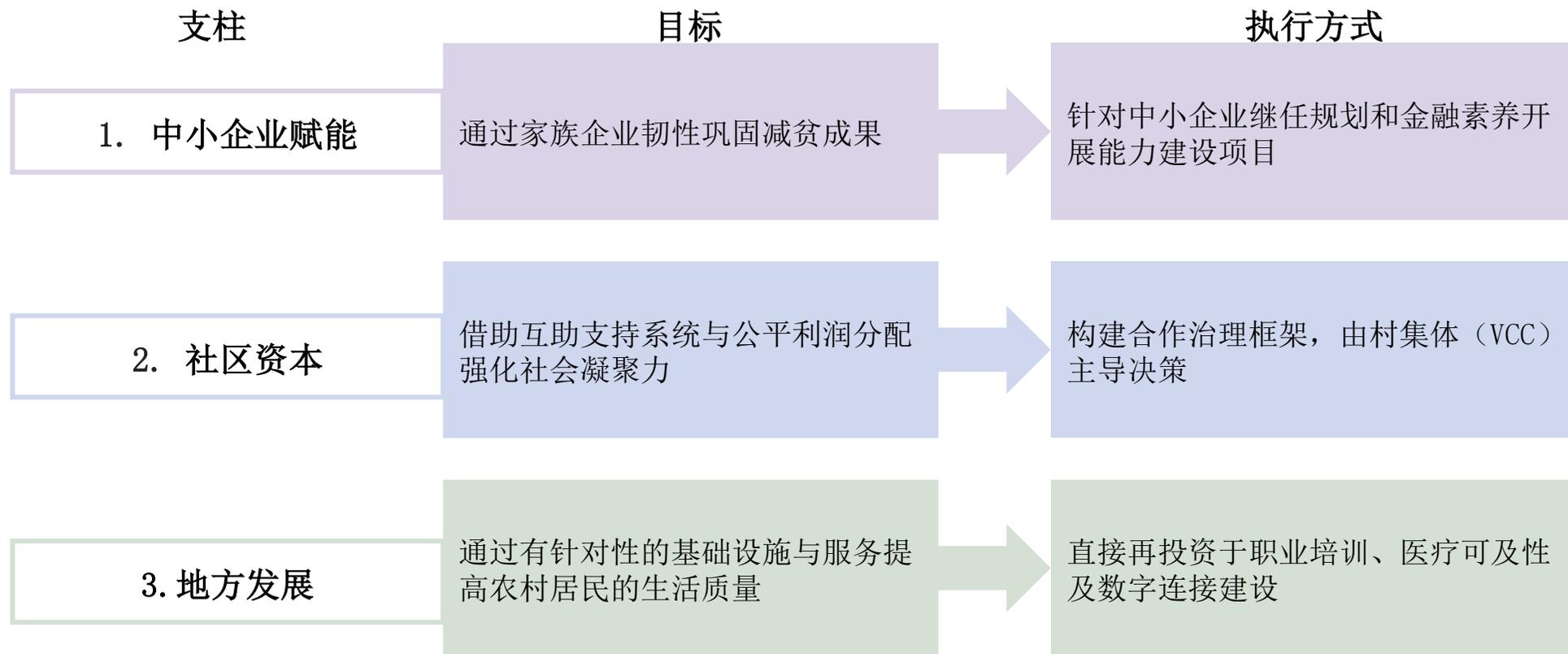


社会影响分析

GIFT

核心影响力目标

惠乡创（HXC）的社会使命聚焦于可持续发展的三大支柱：



量化社会影响力指标

对惠乡创（HXC）干预区域的成果进行严格追踪

影响维度	指标	测量频率
企业活力	<ul style="list-style-type: none">服务及赋能的中小企业数量中小企业净利润率增幅（%）	半年一次调查 + 财务审计
家庭富裕程度	覆盖农村人口的人均年收入	年度人口普查抽样
农业产出	年度农业产量增幅（%）	收获季节报告
性别平等	由女性领导的中小企业成功进入高端市场的占比（%）	季度平台数据分析

影响验证框架

方法

- 实地验证：海惠定期开展家庭访谈（10%样本轮换）

数据交叉验证：

- 财务记录（利润率）
- 政府产量报告（产量数据）
- 平台交易数据（市场准入情况）

报告透明度

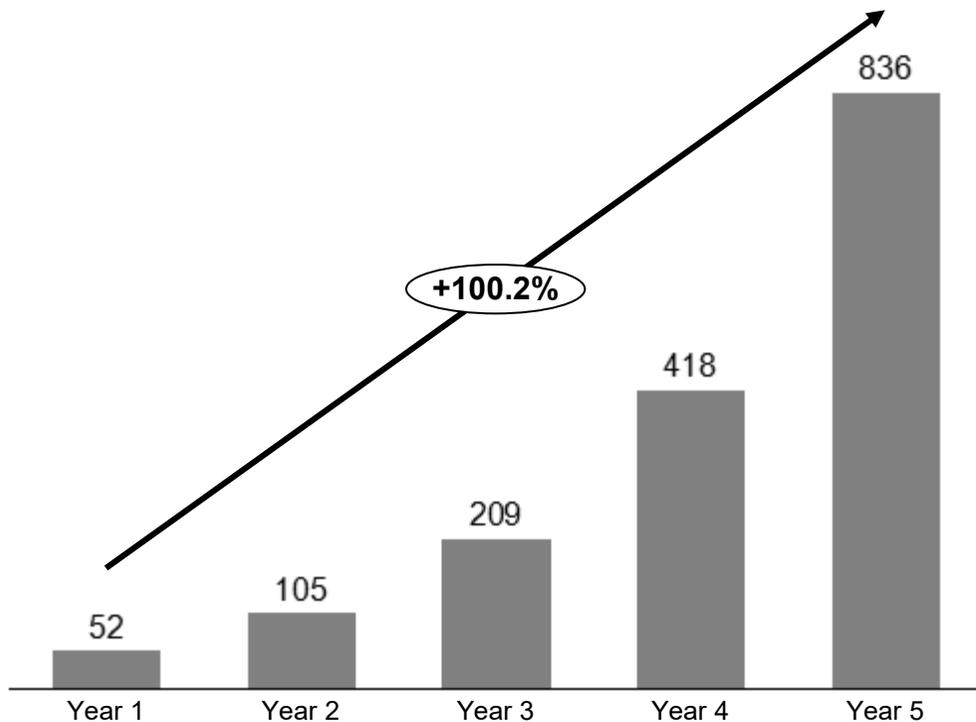
- 公共影响仪表盘已整合至“财富熊猫”（Fortune Panda）平台

- 年度第三方审计

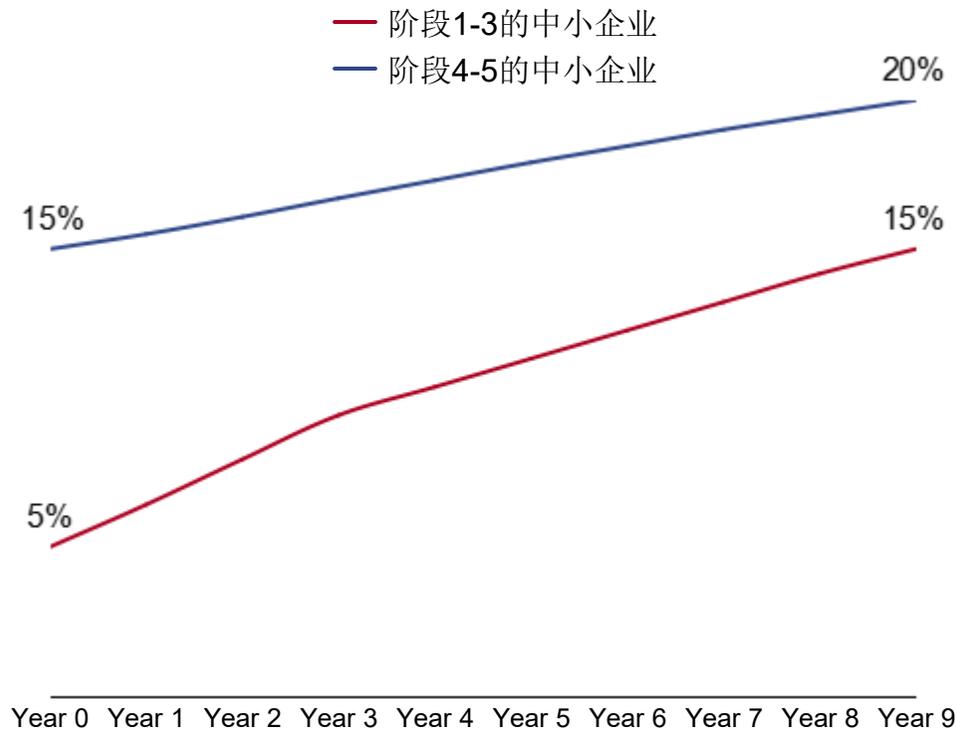
强大的数据驱动型影响力追踪机制，确保了所有社会成果维度的透明度和问责制。

衡量社会影响力(1/2)

服务的中小企业数量



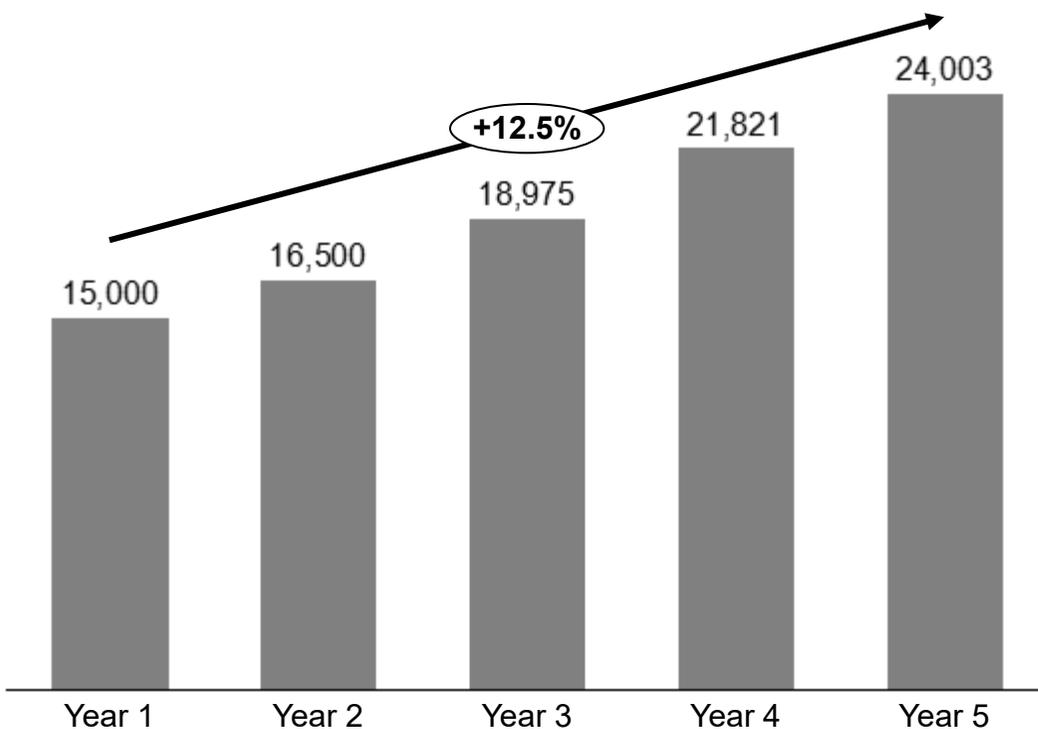
中小企业净利润率增长



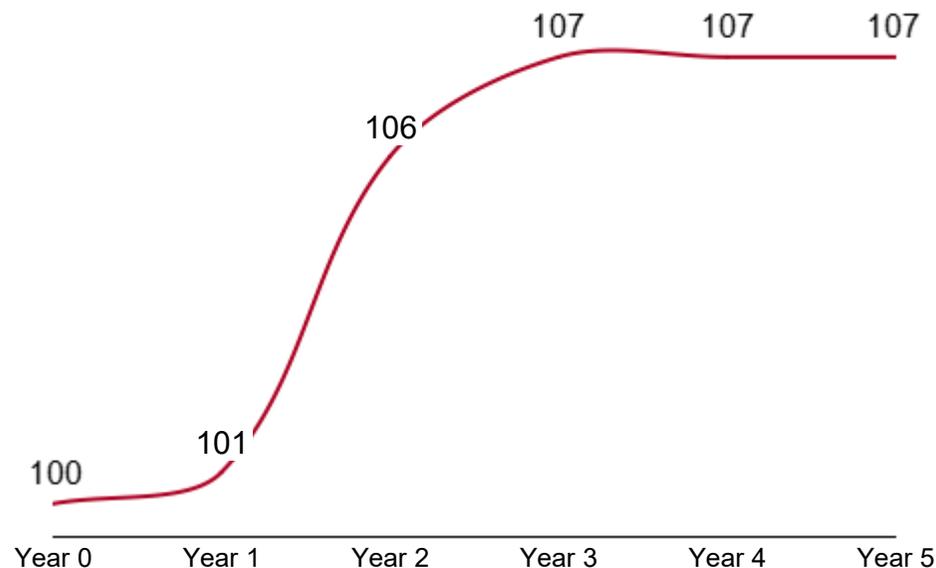
到第5年，超800家中小企业得到赋能，且所有发展阶段的利润率均实现持续增长

衡量社会影响力(2/2)

覆盖农村人口的人均年收入（单位：人民币元）



农产品年产量增幅（指数化，基准年 = 100）



在第一年到第五年期间，收入年均增幅为**12.5%**，且农产品产量较基准年稳定实现**7%**的增长



实施与后续步骤

GIFT

实施时间表：第一年

重点在于验证商业模式、识别细分市场、搭建客户与合作伙伴网络，以及制定标准操作程序（SOP）

Q1（第一季度）

完成注册，核准公司章程；招聘员工、开展团队建设；在四川确定20家中小企业进行试点

Q3（第三季度）

分析客户反馈并优化服务；设定关键绩效指标（KPI）；对接金融机构与影响力投资者；启动融资服务

Q2（第二季度）

完成网站、企业资源规划（ERP）、客户关系管理（CRM）及会计系统搭建；寻找买方与政府合作伙伴；启动商业咨询与开发服务

Q4（第四季度）

开展年度收尾评审；确定核心交付服务；制定目标、预算计划及下一年融资方案

实施时间表：第2 - 5年

第2年 (Y2)

推出BCD应用程序与在线培训平台；改进标准操作程序 (SOP) 及商业模式；为总计50家中小企业提供服务；引入更多金融资源

第4年 (Y4)

寻求与更多知名合作伙伴合作；在其他省份设立1 - 2家分支机构；为200多家中小企业提供服务；实现服务标准化；并开始发布年度影响报告

第3年 (Y3)

实现收入稳定；建立收入 - 风险影响模型；将区块链技术融入BCD应用程序；整合线上线下培训，优化架构；为超100家中小企业提供服务

第5年 (Y5)

在全国范围内扩大业务规模；实现盈利

只建设好，
之后接续



附录

GIFT

缩写词表

缩写词	全称	说明
MSMEs	Micro, Small and Medium-sized Enterprises (微型、小型和中型企业)	这类企业通常由员工数量、年收入和总资产等多种因素综合定义，进一步分为微型、小型和中型类别。其定义因行业而异，每个行业有不同的阈值。
VCC	Village Corporate Collective (村集体合作社)	在中国，“村集体合作社”指的是一种制度，村实体（通常是村委会）管理和控制集体资产（如土地和基础设施），为村民谋福利。其主要特征包括集体所有制、经济功能、村民参与、现代化和发展。
GIFT	Global Institute For Tomorrow (全球未来研究所)	全球未来研究所是一个 独立的泛亚智库 ，致力于开展有目的的领导力培养，并与客户合作，帮助他们摒弃传统观念，释放组织潜力以重塑社会。
Haihui	Sichuan Haihui Poverty Alleviation Center(四川海惠助贫服务中心)	四川海惠助贫服务中心是一家 位于成都的非营利组织 ，致力于乡村振兴、扶贫和农村社区的可持续发展。
HXC	Huixiang Chuang (惠乡创)	HXC 是本商业计划中提出的一个 具有商业可行性的实体 ，旨在为农村中小企业创造社会价值，并应对中国乡村振兴挑战。通过与海惠社会组织和村集体合作社（VCCs）合作，HXC 提供三项核心服务： 批量分销 （通过“财富熊猫”数字拍卖平台）、 定制化金融融资渠道 和 商业能力培训 。
SOP	Standard Operating Procedure(标准操作程序)	一组逐步指导说明，用于确保运营的一致性和质量。
ERP	Enterprise Resource Planning(企业资源计划)	一种整合核心业务流程（如财务、人力资源、供应链和采购）的软件系统。
CRM	Customer Relationship Management (客户关系管理)	一种用于管理公司与现有和潜在客户互动的系统，常被用于提升销售和服务水平。

详细财务假设

• 中小企业增长

- 关键财务假设是使用批量分销应用程序的中小企业的增长情况。
- 第一年起始数量略低于50家。
- 之后每年数量翻倍，到第5年（Y5）达到760家中小企业。（合理假设，因四川中小企业数量约为10万家）

	第一年 (Y1)	第二年 (Y2)	第三年 (Y3)	第四年 (Y4)	第五年 (Y5)
批量集采和分销 (BCD)					
采用批量集采和分销的中小企业	47.5	95	190	380	760

• 批量分销应用程序的收入与成本

- 第1年到第5年，收入假设从15% 增长至17% 。
- 分销/仓库服务成本假设稳定在收入的15% 。
- 此外，1% 作为质量控制、保险等额外成本因素计入，这属于直接运营成本之外的支出。

• 盈利性与业务模式

- 融资费用和管理咨询活动并非公司的主要业务——它们作为分销应用构建的渠道，但本身仍然具有盈利性。

所有数据基于5年业务建模的验证假设

• 关键财务指标

- 对于净现值（NPV），使用10% 的加权平均资本成本（WACC）假设。这一数值远高于中国农业科技公司通常的WACC（约5 - 6% ），但鉴于项目涉及较高风险投资，该假设具有合理性。
- 工资增长的经济假设为每年稳定增长8% 。虽略高于2025年预期的5% ，但采用该假设是为了增强（模型的）稳健性。

• 股东权益与现金流

- 需要建议注资约 800 万人民币 (CNY)，以避免现金短缺。尤其在第3年，预计业务扩张，但仍处于负盈利状态，股东权益预计缩水至约300万人民币。
- 这可避免因市场增长、延迟及稳健性提升带来的短缺。当前内部收益率（IRR）为16.6%，且公司作为社会企业，该内部回报率仍处于较高水平。

人力资源预估

人员配置从9名员工起步，到第5年增至70名员工

职位 (Role)	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
#BCD 岗位人员：首席技术官 + 首席运营官 (+ 后台工作人员)	3	5	6	10	15
#顾问	3	5	10	19	38
#首席执行官 (董事总经理)	1	1	2	2	3
#后台工作人员	1	3	5	7	10
#财务专家 (含首席财务官)	1	1	1	2	4
员工总数	9	15	24	40	70

财务假设明细 (1/2)

批量集采与分销 (BCD)					
市场预设					
#采用批量集采和分销的中小企业	47.5	95	190	380	760
年生产力增长		0.05	0.015		
年经济效益		0.05	0.05	0.05	0.05
单企业营收	3455000	3800500	4047532.5	4249909.125	4462404.581
商品交易份额	0.3125	0.5	0.5	0.5	0.5
支出					
应用开发	525000		200000		
行政管理费用	63000	84000	84000	84000	84000
#BCD人员: 首席技术官 (CTO)+ 首席运营官 (COO) (及后勤)	3	5	6	10	15
行政人员薪酬	240000	400000	480000	800000	1200000
物流仓储费用 (15%)	10526953.13	27078562.5	57677338.13	121122410.1	254357061.1
销售和管理费 (1%)	701796.875	1805237.5	3845155.875	8074827.338	16957137.41

财务假设明细 (2/2)

管理咨询与服务					
市场预设					
#咨询中小企业数量	47.5	95	190	380	760
中小企业年度收入增长	0.05	0.05	0.05	0.05	0.05
#每位顾问服务的中小企业	20	20	20	20	20
支出					
<i>#顾问</i>	3	5	10	19	38
顾问薪酬	450000	750000	1500000	2850000	5700000
<i>#首席执行官 (CEO)</i>	1	1	2	2	3
首席执行官 (CEO) 薪酬	300000	300000	600000	600000	900000
<i>#设施</i>	1	1	2	4	7
行政-办公设施	240000	240000	480000	960000	1680000
行政-外勤 (薪酬的80%)	360000	600000	1200000	2280000	4560000
<i>#后勤人员</i>	1	3	5	7	10
后勤人员薪酬	80000	240000	400000	560000	800000

融资活动 (现金预支+贷款)					
市场预设					
获得融资的中小企业数量 (10%/15%)	4.75	9.5	19	38	76
每家中小企业的金融贷款 (3倍营收)	3455000	3800500	4047532.5	4249909.13	4462404.58
支出					
<i>#财务专家 (包括首席财务官)</i>	1	1	1	2	4
财务专家薪酬	100000	100000	100000	200000	400000

费用假设明细

人力资源成本		
职位	年度成本（人民币/年）	
顾问	¥ 150,000	
行政	¥ 80,000	
财务	¥ 100,000	
首席执行官	¥ 300,000	
固定资产		
办公室	¥ 240,000	
中小企业		
当前状态	客户份额	收入
阶段 1和2	0%	¥ 100,000
阶段 3	0%	¥ 300,000
阶段 4	10%	¥ 1,250,000
阶段 5	90%	¥ 3,700,000
平均值		¥ 3,455,000
应用程序研发成本		
平台设计与开发	¥ 400,000	
用户管理	¥ 50,000	
支付网关集成	¥ 75,000	
总投资	¥ 525,000	
年度云服务与基础设施	¥ 50,000	
区块链集成	¥ 150,000	
培训与支持工具	¥ 50,000	
总投资	¥ 200,000	

艾瑞克·斯特莱森 (Eric Stryson)

董事总经理 -
全球未来研究所 (GIFT)

estryson@global-inst.com
(852) 9736 5595



在领英(LinkedIn)上
联系我:



在WhatsApp上
联系我:



陈太勇

创始人兼主任 -
四川海惠助贫服务中心

taiyong@haihui.org.cn
(86) 28 85373997



在微信(WeChat)上
联系我:





全球未来研究所 (GIFT) 是一家独立的泛亚洲智库。我们致力于推动对当今世界关键变革驱动力的深入理解——从后西方世界的崛起到全球资本主义的重塑，以及商业、社会与国家之间动态关系的演变。我们在香港和吉隆坡设有办事处，通过务实的洞察力、国际公认的领导力课程以及以结果为导向的协作，帮助客户预见并应对动荡的21世纪。

global-inst.com

- 领导力发展
- 管理与组织发展
- 可持续发展咨询
- 政策咨询
- 全球趋势与亚洲崛起研究