

INVESTMENT OPPORTUNITY

投资机会

# 巴基斯坦 气密储粮项目

乡村级小麦基础设施

稻米与玉米作为可扩展增量

文档类型 | DOCUMENT

投资推介册

Investment Pitchbook

目标受众 | AUDIENCE

DFIs与私人投资者

Development Finance Institutions & Private Investors

日期 | DATE

2026年1月

# 执行摘要



## 市场结构性转变

小麦政府收购已停止，行业转向公开市场价格发现机制。这创造了对私人仓储解决方案的新刚需。



## 可扩展解决方案

建设乡村级气密钢制筒仓（3,000–5,000 吨容量），有效填补缺口，降低损耗并稳定价格。

### 关键投资亮点 | KEY HIGHLIGHTS

#### 核心痛点

小农目前面临因完全缺乏足够的田间或近端储存基础设施，而在收获季被迫进行恐慌性低价抛售。

#### 投资逻辑

一个具有吸引力的、有资产支撑的机会，可作为通胀对冲工具，通过必要的粮食基础设施提供稳健回报。

**3-5k**

吨级容量

**资产**

支撑保障

# 问题分析

03

当前粮食供应链存在结构性缺陷，侵蚀小农价值并威胁粮食安全。

## 季节性价格暴跌

收获季供给集中导致小麦价格迅速下跌，农户被迫以非盈利价格进行恐慌性抛售。



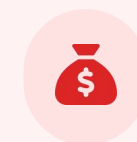
## 基础设施缺口

小农缺乏田间或近端储存设施，导致他们没有持有能力去等待更好的价格时机。



## 质量劣化

传统仓库与露天堆放导致由虫害、潮湿和霉菌引发的数量与质量双重损失。



## 财务影响：高

FINANCIAL IMPACT: HIGH

→ 结构性缺口 (Structural Deficit)

→ 市场低效 (Market Inefficiencies)

→ 采后损失 (Post-Harvest Loss)

价值链侵蚀严重影响小农户生计

03

# 解决方案

通过现代基础设施、保鲜技术与可及的商业模式，系统性重塑粮食价值链。



01

## 现代化基础设施

在战略性村群部署气密钢制筒仓，形成去中心化集散点，从根本上解决存储设施缺失问题。



02

## 安全保鲜

采用全密闭技术，实现6-12个月安全储存，无需化学熏蒸，自然消除虫害风险。



03

## 租赁模式

按吨按月付费的可及模式，小农无需重资本投入即可获得工业级储存服务。

📍 村级可达

🏗️ 钢结构

🌿 无化学药剂

✅ 零质量损失

🕒 以运营支出为主

📄 灵活条款

# 商业模式

## 目标商品



小麦

主要锚定作物

主要收获季节储存，作为核心业务基础。



稻米

次要作物



玉米

次要作物

产能优化：利用次要作物在小麦淡季填补仓储空间，提升资产利用率。

## 收入来源 | REVENUE STREAMS

- 1 仓储租金**  
按吨计费的月度经常性费用，提供稳定现金流。
- 2 装卸服务**  
包括粮食入库和出库的装卸、清理及基本处理费用。
- 3 集并服务**  
市场对接与批量整合费用，帮助小农对接大型买家。



经常性收入



操作费用



增值服务

# 财务示例

## 单位经济模型 (UNIT ECONOMICS)

标准筒仓规模

# 5,000 吨

最优村群容量配置

单体成本 CAPEX

# \$200,000

5,000 吨筒仓资本开支

目标租金

# Rs. 230-300

每吨 / 每月

## 扩张策略 (SCALING STRATEGY)

SINGLE UNIT

### 5k Tons

×

Multiplier

SCALE TARGET

### 200 Units

=

TOTAL VENTURE  
WORTH

### \$40 Million

ILLUSTRATIVE MODEL

# 1 Million Tons

ANNUAL POTENTIAL

# ~\$12 Million

# 技术优势

专气密储粮技术通过四大机制确保最优保鲜。



01

## 气密钢制筒仓

工业级全密封设计，彻底阻断氧气交换，为粮食提供长期稳定的内部储存环境。



02

## 零虫害

依靠缺氧环境自然灭杀害虫，完全无需使用有害化学熏蒸剂或农药，确保食品安全。



03

## 气候控制

先进的水分与温度调节机制，有效防止霉菌生长、霉变形成及营养成分劣化。



## 12-18 个月保鲜期

超长安全储存期帮助农户跨越收获季低价陷阱，待市场价格达到峰值时出售，实现收益最大化。



小麦年产量

# ~30 M

公吨 (Metric Tons)

巴基斯坦小麦年产量，构成庞大商品基础。

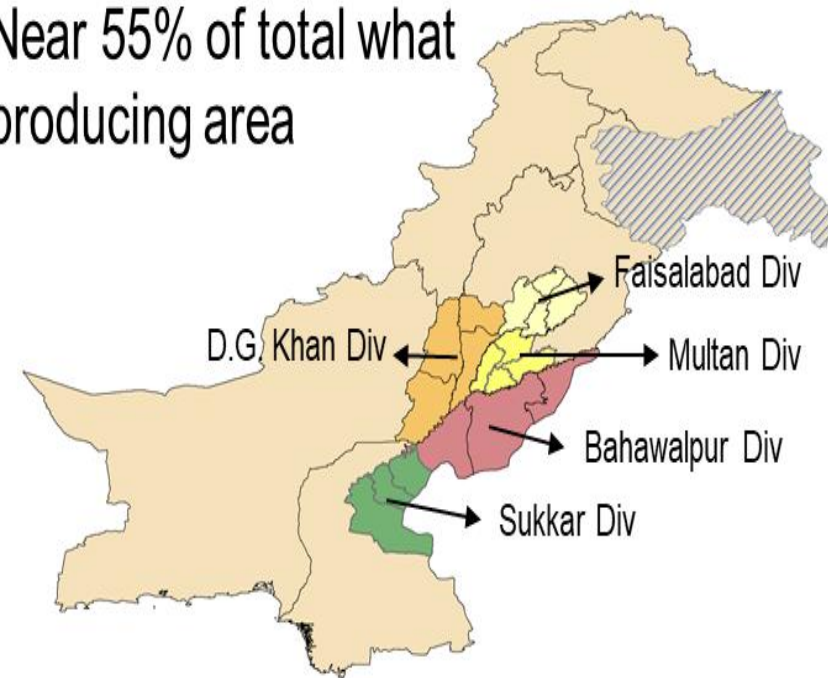
立即销售

# >60%

即时销售比例

超过 60% 的产量因困境出售在低价时点出清。

Near 55% of total wheat producing area



## 机会缺口 (THE OPPORTUNITY GAP)



### 商业仓储需求

Large Unmet Demand

巨大且未被满足的市场空缺



### 价格套利

Price Arbitrage

利用季节性价差获取收益



### 粮食安全

Food Security

减少损耗，保障国家供给

# 财务亮点

计算基础 Basis of Calculation: 标准 5,000 吨筒仓单元 (Standard 5,000 Ton Silo Unit)



## 45–55%

EBITDA 利润率

低变动成本与自动化搬运系统驱动的高运营效率。



## 27%

内部收益率 (IRR)

预期回报表现强劲，优于传统房地产和基础设施基准。



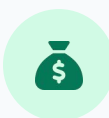
## 5–7年

投资回收期

由稳健的、基于资产的收入流支撑的适度资本回收期。

**i** \*注：以上预测具有示例性质，基于当前市场费率与最优产能利用率计算 (Projections are illustrative based on current market rates and optimal capacity utilization)。

# 影响与价值



## 提高农民收入

赋能农民跨越收获季低价期，将粮食储存至市场价格达到峰值时再出售，避免恐慌性抛售。

↑ 收入提升潜力 25-30%



## 改善粮食安全

通过最大限度减少浪费来强化国家粮食储备供应链，确保持续且稳定的粮食供应。

✓ 供给更稳定

### 运营与环境效益 | OPERATIONAL BENEFITS



## 减少采后损失

利用气密技术消除由害虫、霉菌和水分引起的腐坏，完整保存粮食的数量与质量。

⊖ 零化学药剂使用



## 气候韧性基础设施

提供坚固的防护，有效抵御该地区常见的不稳定天气模式、洪水以及湿度波动。

☂ 防风雨设计

# 潜在合资伙伴



Potential Partners for JVs

🏢 公司名称   FIRM	📍 地址   ADDRESS	☎ 电话   PHONE	✉ 邮箱   EMAIL
<b>Meskey &amp; Femte (Pvt.) Ltd.</b>	Suite #: 708, 7th Floor, Progressive Plaza, Beaumont Road, P.I.D.C Civil Line, Karachi	+92 21 35656300	<a href="mailto:info@meskayfemtee.net">info@meskayfemtee.net</a>
<b>Galaxy Rice</b>	Wahndo Road, Eminabad, Gujranwala, Pakistan	055-4243414-18	<a href="mailto:connect@galaxyrice.com">connect@galaxyrice.com</a>
<b>Naymat Collateral Management</b>	Office No 214, 2nd Floor, Progressive Plaza, Civil Lines, Beaumont Road Karachi	(+92-21) 35653146	<a href="mailto:info@naymatcollateral.com">info@naymatcollateral.com</a>
<b>MATCO Foods</b>	B-1/A, SITE, Phase 1, Super Highway Industrial Area, Karachi – 75340	+92-21- 36411661	<a href="mailto:contact@matcofoods.com">contact@matcofoods.com</a>
<b>Rice Partners Limited</b>	Head Office: Office No. 405, 4th Executive Floor, Sadiq Plaza, The Mall, Lahore	051-2652713	<a href="mailto:ali.tariq@indusbasin.com">ali.tariq@indusbasin.com</a>
<b>Fauji Fertilizer Company</b>	Sona Tower, 156, The Mall, Rawalpindi	+92-51- 8450001	<i>Visit Website</i>

# 巴基斯坦驻华使领馆联系方式

Mission/Office	Contact Information	Region of Coverage
Embassy of Pakistan, Beijing	Email: <a href="mailto:commercial@pakbj.org">commercial@pakbj.org</a> Telephone: +861085327930 Website: <a href="http://www.pakbj.org">www.pakbj.org</a>	Beijing, Hebei, Tianjin, Jilin, Shandong Province, Liaoning Province, Jiangxi Province, Ningxia Hui Autonomous Region, Tibet Autonomous Region, Xinjiang Uygur Autonomous Region, Shaanxi Province, Hubei Province, Helongjiang Province, Qinghai Province, Henan Province, Gansu Province, Shanxi Province, Inner Mongolia
Consulate General of Pakistan, Shanghai	Email: <a href="mailto:invest2.shanghai@gmail.com">invest2.shanghai@gmail.com</a> Telephone: +8618217022743 Website: <a href="http://www.pakbj.org">www.pakbj.org</a>	Shanghai Municipality, Zhejiang, Jiangsu, Anhui
Consulate General of Pakistan, Guangzhou	Email: <a href="mailto:tic.guangzhou@commerce.gov.pk">tic.guangzhou@commerce.gov.pk</a> Telephone: +862089819539 Website: <a href="http://www.pakbj.org">www.pakbj.org</a>	Guangdong, Fujian, Hainan, Guangxi Zhuang Autonomous Region, Hunan Province
Consulate General of Pakistan, Hong Kong	Email: <a href="mailto:consulate@pakistan.hk">consulate@pakistan.hk</a> Telephone: +85228271966 Website: <a href="http://www.pakistan.hk">www.pakistan.hk</a>	Hong Kong
Consulate General of Pakistan, Chengdu	Email: <a href="mailto:parepchengdu@mofa.gov.pk">parepchengdu@mofa.gov.pk</a> Telephone: 008685268316 Website: <a href="http://www.pakbj.org">www.pakbj.org</a>	Sichuan, Yunnan, Guizhou, Chongqing



巴基斯坦政府

# 谢谢

---

国家粮食安全与研究部

我们期待与您合作。

[investment@mnfsr.gov.pk](mailto:investment@mnfsr.gov.pk)

0092-51-9203307

Secretary, MNFSR

---

# 附录

ANNEXURE

# 会议 | 巴中农业投资

## STRATEGIC PARTNERSHIP 战略合作伙伴关系

### 冷链系统与农业物流

Cold Chain Systems & Agricultural Logistics

巴基斯坦与中国携手推进农业投资、技术转移与出口增长  
Pakistan and China unite to advance agricultural investment & export growth



## KEY INDICATORS 关键市场指标

GLOBAL COLD CHAIN (2025)

**\$370 Billion**

Source: Mordor Intelligence 全球冷链市场规模

CHINA LOGISTICS (2025)

**\$94.46 Billion**

High Growth Trajectory 高增长轨迹 - 中国物流市场

PAKISTAN AGRI EXPORTS

**\$8.0 Billion**

Source: SIFC 2024 Report 巴基斯坦农业出口总额



# 执行摘要



## 投资论点与目标

本次会议旨在联合巴基斯坦与中国，动员资本，加速技术转移，并建设世界级冷链基础设施。

动员投资 解锁双边资金，投向战略性基础设施项目。

技术转移 引入中国先进冷链监控与自动化。

出口增长 降低采后损失，扩大可出口农产品结余。



## 战略展望：为何现在投资？

### 主要机会

在旁遮普与信德扩建现代分级包装中心（柑橘、芒果出口）。

### 次要机会

扩充中巴经济走廊北向冷藏车队。

## 预计影响分析 | PROJECTED IMPACT

2025 vs 2028

投资驱动因素	2025 基线	2028 目标
损耗率 (水果与蔬菜)	高损耗	↓ 15% 损耗
通道吞吐量 (中巴路线)	上升趋势	↑ +3x 体量
资本效率 (基础设施资产)	碎片化	整合化
技术集成 (冷链监控)	手动/基础	AI 驱动
全球合规	---	全球标准

## 全球冷链规模与展望



📅 市场轨迹 (2025-2033)

基准情景与乐观高位 CAGR 15-20%

👑 区域领跑者

亚太地区增长最快 APAC CAGR ~29.6%

📅 年份	🏠 基准规模 (BASE)	👉 高位规模 (HIGH)	💡 关键驱动因素与观察	📈 增长趋势
2025	\$300 Billion	\$371 Billion	疫情后复苏, 医药需求趋稳	基准 (Baseline)
2026	\$330 Billion	\$410 Billion	新兴市场冷库扩张	+10.5%
2028	\$420 Billion	\$560 Billion	亚太基建快速发展与技术采纳	+27.3%
2030	\$540 Billion	\$750 Billion	AI驱动物流, 绿色能源整合, ESG指令	+28.5%
2033	\$800 Billion	\$1.6 Trillion	市场成熟, 行业整合, 全自动枢纽	峰值 (Peak)

# 国家分析：中国的冷链领导力

区域锚点：为走廊提供技术转移与需求牵引

## 3.65亿



吨

2024年冷链需求总量

↑ 同比增长 4.3%

## \$944.6亿

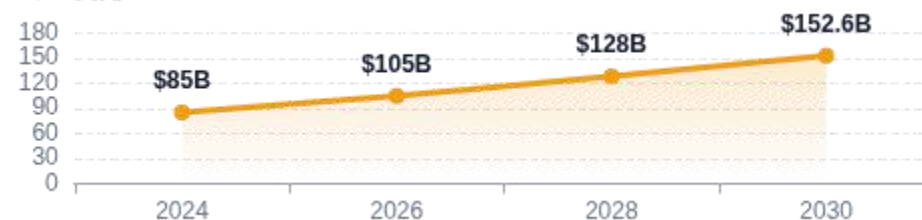


美元

2025年预计市场规模

2030年目标：\$1526.2亿

市场增长预测 (2024-2030)



## 国家发展战略

"十四五规划强调建设冷链物流基地，以支持乡村振兴战略。"

- ✓ **增长驱动**  
生鲜电商爆发式增长 & 医药物流高标准需求
- ✓ **政策支持**  
强有力的国家级资金支持与基础设施补贴
- ✓ **技术领导**  
物联网(IoT)与自动化仓储技术在亚洲处于领先地位

## 前景与战略要点 | OUTLOOK

- ✂ **稳步扩张**  
对生鲜农产品和冷冻食品的需求持续上升，推动行业以10.7%的年复合增长率发展。
- 📦 **网络加密**  
末端配送技术的广泛应用和冷链网络的深度覆盖。
- 🤝 **投资就绪**  
跨境合资企业(JV)与技术转移意愿强烈，特别是向"一带一路"国家。

来源: Mordor Intelligence, Global Times, 政府报告

# 巴基斯坦物流版图

 HIGH-GROWTH POTENTIAL

## 高成长潜力

冷链现代化将释放出口潜能。农业出口总额在2024年创下新高。

~\$8.0 B

农业出口总额 (2024)

↑ 较 \$5.8B 大幅增长

“物流薄弱和冷藏存储不足是主要的瓶颈。升级这些系统是出口增长的关键。”



## 战略区位

中巴经济走廊 (CPEC) 为易腐出口产品提供了直达中国西部的陆路通道。全球第4大奶源国，拥有丰富的果品产量。

## 市场缺口与机会 | MARKET GAPS

### 冷链规模

2023 估值

~PKR 88 B

早期增长阶段

### 对华水产出口

2025年 1-11月

\$240 M

+24% 同比增长

### 稻米出口

2024 财年

~\$4 Billion

稳定支柱

### 关键机会领域

- ✓ **基础设施缺口**  
关键仓储与车队需升级，是主要的技术转移机会。
- ✓ **高投资回报率**  
对于该领域的先行者具有极高的潜在ROI。

# 财务展望

不同投资项目类别的资本开支范围、收入驱动因素、IRR和投资回收期对比



Investment Opportunities & ROI

📁 项目类别   ASSET TYPE	💰 资本开支   CAPEX	💵 收入驱动   REVENUE	📊 预期IRR	🕒 回收期   PAYBACK
出口分级包装+预冷中心 Export Packhouse (Pre-cooling Hubs)	\$5M - 12M	服务费, 吞吐量 Service fees, Throughput volume	16% - 22%	4 - 5 年
城市冷库 (多租户) Urban Cold Store (10-15k pallets)	\$10M - 20M	租金收益, 增值服务(包装) Rental yield, VAS (Packing)	15% - 20%	4 - 5 年
冷藏车队 (50-100台) Reefer Fleet Expansion	\$3M - 6M	线路合同, 回程优化 Lane contracts, Backhaul optimization	17% - 23%	3 - 4 年
医药冷链 (GDP认证) Pharma Cold Chain (GDP Certified)	\$6M - 15M	高端温控处理 Premium handling, Temp. assurance	18% - 24%	3 - 4 年
分布式/混合光伏冷库 Solar Cold Rooms (Distributed)	\$1M - 3M	能源套利, 降低运营成本 Energy arbitrage, Reduced opex	18% - 25%	3 - 4 年

\* 投资者甜蜜区: 高ROI与稳健并重 (气泡大小 = 回收速度)