

Auagro

Australian Agricultural Group

澳大利亞農業集團

Auagro 出海聯盟

第一期招商方案

澳大利亞農業集團 · Agricultural Export Alliance

2026 · 中華區第一期

目录

CONTENTS

01

项目概述

出海联盟模式与定位

02

市场痛点

农产品出海五大核心难题

03

核心目标

第一期100家合资主体

04

商业模式

双主体股权共建架构

05

赋能体系

六大资源输出模块

06

合作流程

四阶段落地实施路径

股权共建，打造利益共同体

出海联盟摒弃传统代理代销模式，以股权绑定实现产地源头直连海外B端渠道

传统外贸代理

- 仅赚取服务费
- 企业无自有出海主体
- 渠道与资源归代理商
- 利益分配单向，风险隔离

Auagro 出海联盟

- 共建合资出口主体
- 企业拥有自有出海公司
- 渠道与资源共享共用
- 主体共建、团队合一、利益共享、风险共担

搭建「国内合资出口公司 + 境外合资经营主体」双主体架构

五大痛点制约优质农产品出海

01 渠道缺失

缺乏稳定海外渠道与采购客户资源，订单获取能力弱

02 合规壁垒

不熟悉海外食品准入法规、注册、清关要求，出口门槛高

03 资金风险

跨境收汇难度大，汇率波动、海外应收账款风险高

04 品牌薄弱

缺少出海产品联名设计、包装品牌化能力，产品溢价低

05 成本高昂

企业单独出海成本高，海外公司设立与运维投入压力大

出海联盟正是为解决以上五大痛点而生

第一期：共建100家合资出口主体

100

家联盟企业合资出口主体

每家合作企业搭建「国内合资出口公司 + 境外合资经营主体」双主体架构

品类矩阵

水果、蔬菜、水产、饮品、食品、冻品、预包装食品、中药材、保健品

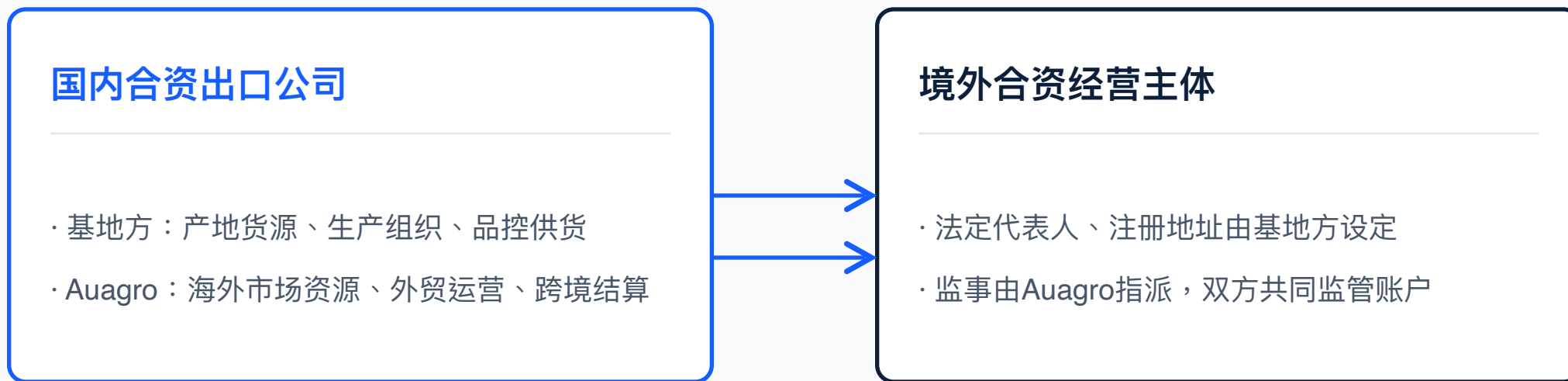
目标市场

香港、东南亚、澳洲、中东、欧美

配套输出

海外渠道对接、国际保理结算、联名产品设计、跨境合规咨询

双主体架构，权责清晰、利益共享



资金仅限货款结算与股东分红，大额支出双方审批，按月报送财务，利润按股权比例分红

合资商业规则与费用明细

费用项目	金额	说明
基地授权费	10万澳币 / 3年	授权基地为"澳大利亚农业集团出口基地"
联名产品设计费	5,000 澳币	合作基地承担联名出海产品设计费用
境外公司注册费	实报实销	境外合资公司前期全部注册费用由合作基地承担

账户监管与利润分配

境外银行账户双方共同监管，资金仅限货款结算与股东分红，不得挪作他用；大额支出双方审批，按月报送财务资料，利润按股权比例分红。

六大赋能模块，一站式出海支持

01 渠道资源

香港、东南亚、澳洲、中东商超、批发市场、采购商对接；海外行业展会参展资源

02 贸易金融

国际保理服务，应收账款买断、信用保险、海外账款催收，降低收汇风险

03 产品赋能

联名出海产品设计、包装方案，适配目标海外市场准入标准

04 合规服务

香港食物贸易商注册指导、海外食品准入法规咨询

05 产业载体

RCEP跨境农业产业园，提供加工、仓储、包装、报关配套落地空间

06 数字化工具

Auagro AI数字交易平台，订单、库存、财务、跨境撮合线上化管理

九大品类矩阵，全品类覆盖

分类	明细品类
水果	猕猴桃、柑橘、苹果等特色鲜果
蔬菜	保鲜蔬菜、脱水蔬菜、调理蔬菜
水产	冷冻水产、海鲜干货、调理水产
饮品	果汁、植物饮料、功能性饮品
食品	休闲食品、地方特产、粮油制品
冻品	冷冻肉制品、速冻调理食品
预包装食品	标准化预包装食品、即食产品
中药材	道地中药材、中药饮片、提取物
保健品	膳食补充剂、营养健康产品

五大目标市场，B端渠道为主

香港

food trade
食品贸易枢纽

东南亚

RCEP 核心市场
商超批发市场

澳洲

本土集团总部
高端食材渠道

中东

清真食品市场
高消费进口需求

欧美

长期拓展市场
健康食品趋势

主要对接海外商超、批发市场、采购商，以B端渠道为主

从香港作为首站切入，逐步辐射东南亚、澳洲总部、中东清真市场，最终拓展欧美高端健康食品渠道。

联盟企业准入条件

01 供货能力

具备稳定生产供货能力，品类货源稳定可靠

02 模式认可

接受股权合资模式共建出口主体，认可股东协议权责条款

03 品质标准

04 信用良好

四阶段落地实施路径



双向价值，共赢出海

对国内基地端

- 无需从零搭建海外团队
- 共享成熟海外渠道、金融、合规体系
- 拥有自有出海合资主体
- 经营利润留存合资平台

对 Auagro 联盟端

- 聚合国内源头优质供应链
- 搭建完整多品类产品矩阵
- 规模化对接全球采购市场
- 形成产业集群协同效应

立即加入，共建出海未来

第一期限额100家合资主体，欢迎优质农产品基地、工厂洽谈合作

下一步行动

- 提交企业资料与产品品类
- 商务洽谈，签署合作意向书
- 启动尽调，推进合资主体设立

我们提供

- 海外渠道对接与客户资源
- 贸易金融与风险保障体系
- 合规咨询与数字化工具支持

招商高频问题解答（一）

Q1 出海联盟是什么模式？和普通外贸代理有何区别？

A：股权共建双主体模式，非代理代销。Auagro与基地共同出资，搭建「国内合资出口公司+境外合资经营主体」，股权绑定形成利益共同体；代理只赚服务费，企业无自有出海主体。

Q2 第一期项目目标是什么？

A：落地100家联盟企业合资出口主体，覆盖九大品类，重点开拓香港、东南亚、澳洲、中东、欧美市场。

Q3 境外合资主体有哪些费用？

A：①基地授权费10万澳币/3年；②联名产品设计费5000澳币；③境外合资公司前期全部注册费用由基地承担，实报实销。

Q4 加入联盟能拿到哪些资源？

A：六大赋能：渠道对接、贸易金融（保理/信用保险）、联名产品设计、跨境合规咨询、RCEP产业园载体、AI数字交易平台。

招商高频问题解答（二）

Q5 能解决海外收汇、坏账、汇率风险吗？

A：可以。项目配套国际保理，支持应收账款买断、信用保险、海外账款催收，专门解决跨境收汇难、坏账、汇率波动风险。

Q6 需要满足什么条件才能加入？

A：①稳定供货能力；②认可股权合资模式；③产品满足出口国检疫、标签、品质标准；④企业经营信用良好，无重大行政处罚。

Q7 签完协议马上有海外大订单吗？

A：签约落地合资主体后，先确定产品标准与包装设计，走小批量测试订单验证供应链，跑通后再逐步放大订单规模。

Q8 中药材、保健品可以合作吗？如何退出？

A：可以，覆盖中药材、中药饮片、提取物、膳食保健品，按目标国准入法规适配。退出与股权转让机制落实在正式股东合资协议中。

Thank You

Auagro 出海联盟 · 共建全球农业贸易未来

www.auagro.com.cn