

# 昆士兰州牛肉供应链 投资商指南



Ernst & Young Australia Operations Pty Limited  
111 Eagle Street  
Brisbane QLD 4000 Australia  
GPO Box 7878 Brisbane QLD 4001

电话: +61 7 3011 3333  
传真: +61 7 3011 3100  
ey.com/au

### 注意

安永依据昆士兰州农业和渔业部（“DAF”）的指示，按照 2018 年 3 月 27 日签署的协议（“协议”）参与制定《昆士兰州牛肉供应链投资展望》系列文件。

安永的研究结果载于六份报告中。本报告（“报告”）为其中一份。安永出于 DAF 的利益编写这些报告，且仅考虑 DAF 的利益。我们通过桌面研究和安永标的事项资源及分析形成了这些观点。安永尚未参与担任或担任任何其他方的顾问。因此，对于这些报告对任何其他方之用途的适用性、准确性或完整性，安永不作任何声明。

本报告按 DAF 的具体指示而编制，只能用于所述用途而不应用于任何其他用途或用作实现任何其他用途的依据，亦不应由任何其他人用于任何用途。本报告将用于提供有关相关行业的最新信息（“用途”）。本报告按 DAF 的具体指示而编制，只能用于所述用途而不应用于任何其他用途或用作实现任何其他用途的依据，亦不应由任何其他人用于任何用途。

安永的研究结果（包括编制报告时所做出的假设和取得的资格）载于 2018 年 6 月 27 日的报告。应完整地阅读本报告，包括研究成果的适用范围和任何限制。对本报告的引述包括本报告的任何部分。我们的研究于 2018 年 4 月 2 日开始，并于 2018 年 6 月 27 日完成。因此，我们的报告未考虑 2018 年 5 月 7 日以后发生的事件或情况，我们不负责针对此类事件或情况更新报告。

除本报告的 DAF 以外的任何其他方（“第三方”）不得以本报告或本报告的内容为依据实现任何用途，收到本报告副本的任何第三方须自行探究与本报告相关的问题、本报告的内容、以及因本报告或本报告内容引起的、或与之有关的、或以任何方式与之相关联的所有事项并以自己的探究结果为依据。

对于第三方因本报告的内容、向第三方提供本报告、或第三方对本报告的依赖而蒙受或招致的、由其引起或与之相关的、或以任何方式与之相关联的任何损失或法律责任，安永拒不对第三方承担任何责任。

不得向安永提起任何因本报告的内容、向第三方提供本报告而引起或与之相关的任何索赔、要求或任何诉讼或法律程序。安永将免于接受且将永远拒绝接受任何此类索赔、要求、诉讼或法律程序。

安永连同 DAF 及其他行业利益相关者一起依据 DAF 和其他行业利益相关者提供的信息准备了此次分析。我们并不暗示（也不应被解释为）我们已对提供给我们的任何信息执行审计或尽职调查程序。对于该等信息的准确性或完整性，我们没有独立核实、拒不承担独立核实的任何责任或义务，亦不作任何表述。我们概不对因您依赖如此提供的任何研究、分析或信息而导致的任何损失或损害承担责任。此外，对于因所使用的各种信息来源中存在错误信息而导致本报告中出现错误的情况，安永及其任何成员或员工概不以任何方式对任何人士承担任何责任。

我们强调，我们的分析和报告不构成对今后行动方针的意见或建议。

报告中包含的材料（包括安永徽标）属于版权，报告本身涉及的版权归 DAF 所有。未经安永事先书面许可，不得擅自更改本报告（包括安永徽标）。

安永的责任仅限于根据《专业守则法》批准的计划所规定的范围。

在本报告的参考资料部分概述了我们的信息获取来源，本指南中所含的某些结论和观点为我们以这些信息为依据分析得出。

## 可用性声明

本说明性指南旨在帮助投资商了解昆士兰州牛肉供应链内存在的机遇。本指南详细说明了各种供应链参与业务，重点介绍了行业趋势，并指明了关键成功因素和相关基准。

澳大利亚为投资商提供了接触具有高增长潜力、低主权风险和先进基础设施的全球领先农业领域之一的机会。昆士兰州是澳大利亚最大的牛肉生产州，它拥有的牛群几乎占整个澳大利亚牛群（ABS）的一半（2017 年约占 42%）。昆士兰州拥有强大且多样化的肉用牛产业，并有多种市场选择和广泛的基础设施来支持该产业。该州三个牧区以不同的经营模式为国内和出口市场提供了一系列产品。这些因素造就了一系列的投资机遇，即在澳大利亚和全球任何其他牛肉产区所没有的机遇。昆士兰州牛肉供应链可根据投

资商对投资类型、流动性、风险和回报的偏好，满足一系列广泛的投资商需求。



纵向和横向  
集成

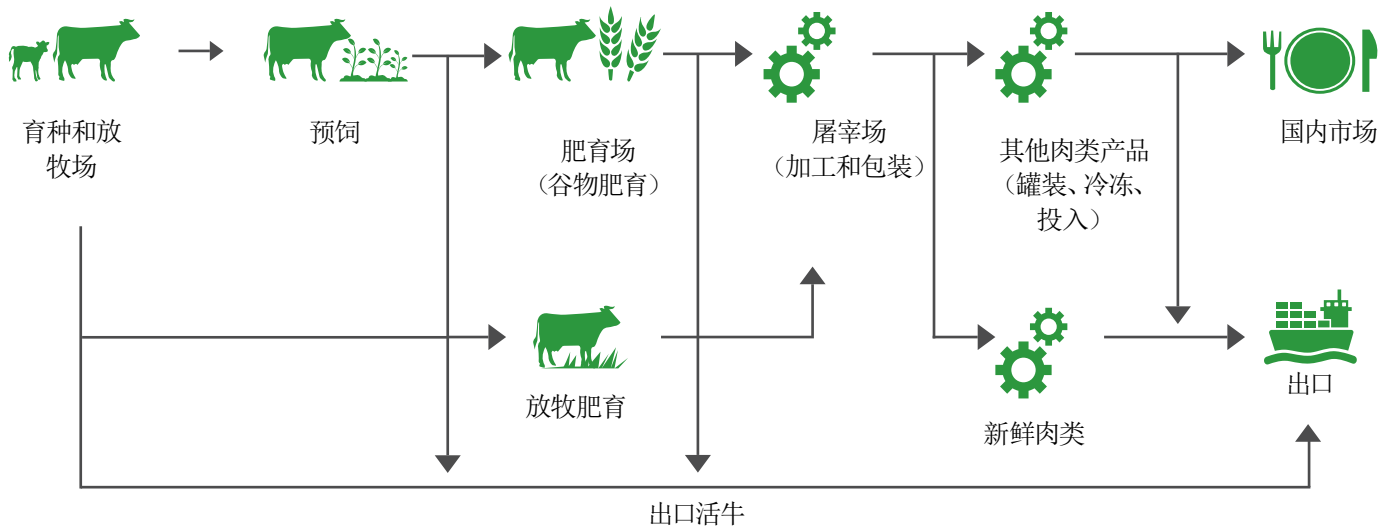
近年来，澳大利亚牛肉行业内出现了纵向集成和行业整合趋势。纵向和横向集成的商业模式提供了发展竞争优势（例如供应链效率和规模经济）的机遇。横向集成涉及到同一供应链阶段内的扩张。纵向集成涉及到扩张至新的供应链阶段。

农业技术

农业技术是一个迅速发展的投资领域。实施数字化和技术创新以为行业成长、发展和绩效提供支持的机会拉动了对农业技术的投资。

供应链业务	描述
育种和放牧场	肉牛育种和放牧业务包括离乳犊牛的育种和养殖。育种业务致胜的关键在于牛群遗传组成、健康及繁殖能力的构建和管理以及可持续性土地管理措施的实施。
预饲场	预饲指的是准备将离乳犊牛投放至肉肥育场或进行放牧肥育的流程。预饲场“在动物进入肉肥育场或集中式肥育系统之前对动物进行分组并培养动物的适应性”（MLA）。预饲场负责将肉牛放在草地上饲养一段时间，或饲养至肉牛达到目标重量。预饲肉牛需要实施可持续性土地管理措施，并管理肉牛的健康，包括喂食、喂水和营养补充。
放牧肥育场	经过放牧肥育的肉牛在草地上肥育，然后出售进行加工。草饲肥育通常在更高产的区域进行，以取代在肥育场放养。
肉牛肥育场	肥育场用于在将肉牛出售加工前以谷物肥育肉牛。肥育场使用谷物将肉牛肥育一段时间，或者肥育至肉牛达到目标重量。
牛肉加工商	牛肉加工商负责屠宰和宰杀肉牛，以供销售至批发零售市场和出口市场。
农业服务	牛肉行业会使用到各种服务，包括经营农产品的公司、兽医、运输服务、遗传学家、自然资源管理顾问和商业顾问。
农业技术	农业技术是一个正在发展中的行业，其功能在于为生产商提供硬件和软件工具，以辅助提升农场业务的效率和有效性。 软件应用程序包括精准农业、动物数据、预测分析、数字供应链、数字市场和农场管理软件。硬件开发包括引入智能灌溉、机器人、无人机、自动化和生产传感器。

## 昆士兰州肉牛供应链



## 投资机遇：育种和放牧场

肉牛育种和放牧行业由自营业主和家庭农场主导。

- 自营业主和家庭式业务的集中化创造了与下游供应链运营商（预饲、肥育、肥育场和肉类加工商）垂直集成的投资机遇。
- 现金投资能提高财务灵活性，以便运营商能提高生产力和/或获得增长机遇
- 对初级生产商的财务数据分析表明，可通过规模经济降低边际成本，提高整体绩效（ABARES, 2016 年）
- 对育种和放牧场的投资有助于保证内部行业投资商（国外和国内）的供应
- 偏好低风险的投资商可考虑投资育种和放牧场，以通过土地购买和回租协议等投资选项获得土地资产类型回报。

	关键成功因素	关键指标/基准
财务绩效	<p>牛群规模会影响业务运营的单位生产成本和商业可行性。在规模经济下，对育种商而言，可通过增加生产单位（动物）的数量来摊销成本。</p> <p>通常情况下，无偿劳动力的价值对主要肉牛生产商而言非常重要（包括育种和放牧场），并与生产系统的规模呈负相关（ABARES, 2016 年）。业内自营业主和家庭式商业模式的集中化加大了对无偿劳动力的依赖。这可能导致在评估投资的商业可行性时错误表述成本基础。同样，银行通常不愿意放贷，因为银行认为牧场主严重依赖债务。牧场主通常很难获得超过其购置物 50% 的债务融资。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 回报率</li> <li>• 牛群规模</li> <li>• 无偿劳动力成本</li> <li>• 债务与权益比率</li> </ul>
牛群管理	<p>品牌化比率是一项以品牌化犊牛占已交配肉牛比例的形式指示品牌化犊牛数量的指标。这项指标与生产系统的关闭率直接相关，特别是对于育种商而言（Martin 等, 2013 年）。</p> <p>如果育种商能一直满足牛群营养要求，以可持续方式管理牧场，并根据天气变化灵活应变，其牛群的死亡率通常很低。MLA 农场调查数据显示，死亡率波动率较低的生产商往往可以远胜其竞争对手。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 品牌化比率</li> <li>• 肉牛死亡百分比</li> <li>• 关闭率</li> </ul>

### 案例研究

#### Rural Funds Group 和 Camm Agricultural Group

- Rural Funds Group (RFG) 是一家房地产投资信托公司 (REIT)，该公司于 2017 年 10 月以 5000 万美元的价格收购了 Camm Agricultural Group (Camm) 的 Natal Downs、Longton 和 Narellan 牧场 (CapitalIQ)。
- 根据出售和回租协议，Camm 拥有 10 年牧场管理权。
- RFG 寻求通过资本改良获得具有增长潜力的优质牛肉生产资产 (RFG, ASX Release, 2017 年)。此次收购也体现了其投资组合的进一步多元化。
- Camm 牧场被确定为拥有强大的供应链且具有通过升级水基础设施大幅提升产能、生产力和产量之巨大机遇的“优质资产” (RFG, ASX Release, 2017 年)。
- Camm 家族过去一直成功管理大量牧场投资组合，对于 RFG 而言，这是确保实现提高生产率愿景的关键因素 (Beef Central, 2017 年)。

	关键成功因素	关键指标/基准
遗传	<p>经证实，繁殖率、生长和条件、胴体重量和质量都是可遗传的特征（Fennessy 等，2014 年）。牛群的遗传组成是所出售肉牛的市场价值的主要决定因素。</p> <p>不同地理位置的降雨、热量和生物量可用性等气候条件会影响品种的适合程度。适合特定地理位置的品种组成将决定业务运营的可持续性。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>品种（类型）</li> <li>预估育种价值</li> <li>繁殖率</li> </ul>
牧场规模和地理位置	<p>业务运营地理位置是气候变化的重要决定因素（见下文），影响着运营策略、回报波动性和品种组成等因素。</p> <p>生产系统与主要市场之间的距离将决定运输和物流成本。</p> <p>牧场规模将影响农场的单位生产成本和承载能力。维持财务上可行的牛群规模所需的土地规模因气候因素而异。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>地理位置</li> <li>靠近下游运营商</li> <li>承载能力</li> </ul>
环境	<p>诸如平均降雨量之类的气候条件直接影响放牧地的生产力。土地的适耕性决定了育种商是否能获得生物量和水源，这些是决定牛群繁殖率、产量和牛肉质量的关键因素。</p> <p>气候周期很大程度上受地理位置影响，气候变化是放牧业务面临的主要风险。在短期时间内，载畜率与财务可行性呈直接正相关关系，但就中长期而言，载畜率与牧草生长的可持续性和整体业务运营呈直接负相关关系。放牧管理措施可以最大限度地提高牧草生长和业务运营的长期可持续性，进而使气候变化管理得到改善。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>平均降雨量/地表径流（和/或自流井和其他水源）</li> <li>归一化植被指数（NDVI）</li> <li>生物量量度</li> <li>干旱史</li> <li>天气和气候预测</li> <li>载畜率</li> </ul>

澳大利亚牛肉资产的交易价值，2010-17



资料来源: Capital IQ, 安永分析

昆士兰州牧场价值从 200 万美元到 500 万美元再到数亿美元不等，并受包括规模、地理位置、农场基础设施、产量和气候史等因素影响。2010 年至 2018 年的平均销售价格为 5600 万美元。

## 投资机遇：预饲场

预饲业务是指在肥育前先在草地上饲养肉牛。在此流程中，肉牛将过渡至集中式肥育系统。

- 大多数情况下，将对预饲肉牛进行谷物或牧草肥育。
- 预饲业务沿供应链上下的纵向集成提供了实现规模盈利、摊销成本及提高生产力的机会
- 与肥育场和加工商等下游运营商集成能减少承购风险、将人均固定成本降到最低，并可提升对客户需求变化的应变能力

- 对初级生产商的财务数据分析表明，可通过规模经济降低边际成本，提高整体绩效（ABARES, 2016 年）
- 可使用技术提高生产力、环境可持续性和业务连续性。有效利用数据（例如来自硬件传感器或 NDVI 卫星影像的数据）能改善对牧草和牛群的管理
- 偏好低风险的投资商可考虑投资育种和放牧不动产，以通过土地购买和回租协议等投资选项获得土地资产类型回报

	关键成功因素	关键指标/基准
财务绩效	<p>牛群规模会影响业务运营的单位生产成本和商业可行性。在规模经济下，对育种商而言，可通过增加生产单位（动物）的数量来摊销成本。</p> <p>通常情况下，无偿劳动力的价值对主要肉牛生产商而言非常重要（包括育种场），并与生产系统的规模呈负相关（MLA 农场调查数据）。业内自营业主和家庭式商业模式的集中化加大了对无偿劳动力的依赖。这可能导致在评估投资的商业可行性时错误表述成本基础。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 回报率</li> <li>• 牛群规模</li> <li>• 无偿劳动力成本</li> </ul>
牛群管理	<p>在预饲阶段，肉牛的膳食组成（牧草、营养补充剂类型等）会影响肉牛的健康和增重情况。活增重和日增重是衡量预饲绩效的最佳标准。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 日增重</li> <li>• 活增重（最终身体重量 [BW] 减初始 BW）</li> </ul>
遗传	<p>经证实，活增重、胴体重量和质量都是可遗传的特征。牧场上预饲的肉牛的遗传组成会影响增重。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 品种（类型）</li> <li>• 遗传和饲养绩效</li> </ul>

### 案例研究

#### Australian Country Choice 和 Acton Land & Cattle

- Australian Country Choice (ACC) 于 2015 年 7 月收购了一家大型纵向集成牛肉生产商 Acton Land & Cattle (Acton) 51% 的股权，交易金额未披露。
- ACC 和 Acton 根据合资协议经营 Acton 的交易前资产。Acton 的资产包括分布在昆士兰州 150 万公顷面积内的 135,000 头肉牛（包括 70,000 家育种商），其中包括预饲区和肥育场（CapitalIQ）。
- 此次交易使得 ACC 可以扩大其生产能力，并扩大其在国内和国际利润丰厚的品牌牛肉市场中的影响力（ABC News, 2015 年）。
- 业内收购使 ACC 可以扩大其现有预饲和肥育场业务。兼容资产与供应链的组合产生了协同效应。企业的业务重组通常很难产生财务赞助商（如私募股权公司）所寻求的回报。

	关键成功因素	关键指标/基准
牛场规模和地理位置	<p>预饲业务运营地理位置不同于育种和肥育地理位置。天气和生物量的可用性影响着牧草的可用性和肥育业务的商业可行性。</p> <p>预饲与育种和下游市场（例如肥育和肥育场）之间的距离将决定运输和物流成本。</p> <p>牛场规模将影响农场的单位生产成本和承载能力。维持财务上可行的牛群规模所需的土地规模因气候因素而异。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 地理位置</li> <li>• 靠近上游和下游运营商</li> <li>• 承载能力</li> </ul>
环境	<p>诸如平均降雨量之类的天气状况会影响维持放牧地和牧草生长的能力。土地的适耕性决定着生物量和水源的可用性，这是决定预饲业务的承载能力的关键。对气候变化的敏感度指明了预饲者管理干旱风险并保持业务连续性的能力。</p> <p>在短期时间内，载畜率与财务可行性呈直接正相关关系，但就中长期而言，载畜率与牧草生长的可持续性和整体业务运营呈直接负相关关系。放牧管理措施可以最大限度地提高牧草生长和业务运营的长期可持续性，进而使气候变化管理得到改善。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 平均降雨量/地表径流（和/或自流井和其他水源）</li> <li>• NDVI</li> <li>• 生物量量度</li> <li>• 干旱史</li> <li>• 回报与气候周期之间的关系</li> <li>• 天气和气候预测</li> <li>• 载畜率</li> </ul>

## Queensland Investment Corporation 和 NAPCO

- Queensland Investment Corporation (QIC) 以约 3 亿美元的价格收购了 North Australian Pastoral Company (NAPCo) 80% 的股份 (CapitalIQ)。NAPCo 持有 580 万公顷的牛场，可容纳近 180,000 头牛 (NAPCo 网站)。
- 亚洲对牛肉（特别是高档产品）的需求迅速增长是 QIC 的投资理由 (Beef Central, 2016 年)。NAPCo 因其地理位置优越的资产和管理团队的实力而被确定为理想投资目标 (QIC; AFR, 2016 年)。
- QIC 的收购很成功，因为该基金重视现有管理团队（持有 20% 的股权）的知识和经验。投资商提供了资本，并让最了解业务的人有效地使用资本。
- 私募股权模式适合此次交易，因为它通过一群过往未投资过该行业的投资商的聚集基金（包括养老金和主权财富基金），提供了接触农业的机会。

案例研究

图片: CCA





## 投资机遇：放牧肥育场

放牧肥育业务拥有与预饲业类似的经营模式，主要区别在于地理位置。放牧肥育业务通常使用灵活的供应模式，其中许多肉牛通常购买自寄养场。

- 与上游业务垂直集成是减少供应风险、降低固定成本及在加工前实现最大化边际收益的机会
- 可通过供应合同降低承购风险，并能够改善对消费者需求变化的应变能力
- 对初级生产商的财务数据分析表明，可通过规模经济降低边际成本，提高整体绩效（MLA 农场调查数据）

- 可使用技术提高生产力、环境可持续性和业务连续性。可通过有效使用数据（例如来自硬件传感器或 NDVI 卫星影像的数据）提升对牧场和牛群的管理
- 偏好低风险的投资商可考虑投资放牧不动产，以通过相关机制（例如土地购买和回租协议）获得土地资产类型回报。

	关键成功因素	关键指标/基准
财务绩效	<p>牛群规模会影响业务运营的单位生产成本和商业可行性。在规模经济下，对育种商而言，可通过增加生产单位（动物）的数量来摊销成本。</p> <p>业内自营业主和家庭式商业模式的集中化加大了对无偿劳动力的依赖。这可能导致在评估投资的商业可行性时错误表述成本基础。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 回报率</li> <li>• 牛群规模</li> <li>• 无偿劳动力成本</li> </ul>
牛群管理	<p>在肥育阶段，肉牛的膳食组成（牧草、营养补充剂等的可用性和类型）会影响肉牛的健康和增重情况。活增重和日增重是衡量肥育绩效的最佳标准。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 日增重</li> <li>• 活增重（最终身体重量 [BW] 减初始 BW）</li> </ul>
遗传	<p>经证实，活增重、胴体重量和质量都是可遗传的特征。牧场上肥育的肉牛的遗传组成会影响增重。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 品种（类型）</li> <li>• 预估育种价值</li> </ul>
牛场规模和地理位置	<p>肥育场的地理位置不同于育种和预饲地理位置。天气和生物量影响着牧场的可用性和肥育业务的商业可行性。</p> <p>肥育与预饲业务运营地与下游市场（例如加工商）之间的距离决定着运输和物流成本。</p> <p>牛场规模将影响农场的单位生产成本和承载能力。维持财务上可行的牛群规模所需的土地规模因气候因素而异。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 地理位置</li> <li>• 靠近上游和下游运营商</li> <li>• 承载能力</li> </ul>

关键成功因素		关键指标/基准
环境	<p>诸如平均降雨量之类的天气状况会影响维持放牧地和牧草生长的能力。与预饲和育种业务运营地相比，肥育运营地需要位于土地更肥沃的地区，平摊在每头肉牛身上的生物量更多。在草饲肥育业务运营地，牧草需充足，以便将肉牛的重量提升至一定水平，与肥育场相比在商业上更具可行性。</p> <p>在短期时间内，载畜率与财务可行性呈直接正相关关系，但就中长期而言，载畜率与牧草生长的可持续性和整体业务运营呈直接负相关关系。放牧管理措施可以最大限度地改善牧草生长和业务运营的长期可持续性，进而使得气候变化的管理得到改善。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 平均降雨量/地表径流（和/或自流井和其他水源）</li> <li>• 归一化差异植被指数</li> <li>• 生物量量度</li> <li>• 干旱史</li> <li>• 回报与气候周期之间的关系</li> <li>• 天气和气候预测</li> <li>• 载畜率</li> </ul>

案例研究

### Shauna Hills

- Shauna Hills 是位于昆士兰州中部 Rolleston 附近占地 6,014 公顷的牛场。
- 在 Beef 2018 上, 该牛场以 1080 万美元 (或每公顷 1,787 美元) 的价格售出。
- 此次交易是一项国内业内收购, Shauna Hills 丰富的草地被用于支持现有育种业务运营。
- 农场的水利基础设施最近已升级, 有 16 个水库和一个自流井用于向牛场内的 36 个水槽抽水, 为充实狼尾草覆盖率提供了保障 (Rowley, 2018 年)。
- 牧草覆盖率和广泛的水利基础设施网络意味着, 这里被大家公认为理想草牧肥育场。



# 投资机遇: 肉牛肥育场

肉牛肥育场成功的一个主要决定性因素是架子牛和谷物的成本（上游成本）及牛肉的价格（下游收入）。

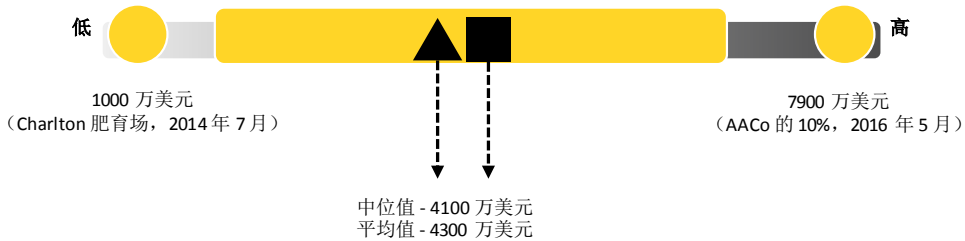
- 纵向集成可帮助减少架子牛和/或谷物的上游成本中的行业波动风险。
- 规模经济可通过降低每头牛的平均成本帮助增加利润

- 自动化能让肥育场运营商通过减少劳动力降低成本基础
- 通过对预测数据进行分析, 可最优化肥育场的生产流程, 并减少退出肥育场后的肉牛在重量和规格上的波动性

	关键成功因素	关键指标/基准
<p><b>财务绩效</b></p>	<p>肥育场受下游价格和上游成本波动性的严重影响。纵向集成能帮助减少供求波动的影响。</p> <p>高额上游成本意味着肥育场需要能够根据市场力量灵活调整其运营。供应上的波动性要求肥育场能够根据市场变化增减运营规模, 这一要求变得日益重要 (安永行业分析, 2018 年)。但是, 由于固定成本缘故, 此灵活性将受到影响。更改饲料混合和肉牛来源的能力也将对上游成本的波动性的管理有所帮助。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 回报率</li> <li>• 回报的波动性</li> <li>• 上游成本</li> </ul>
<p><b>饲养绩效</b></p>	<p>肉牛的饲料和营养补充剂的成分将直接影响日增重和肉质特征。</p> <p>如肉牛未达到预定的、合同规定的重量和质量规格, 采购者将实施价格惩罚。规格合规性是饲养业务运营的绩效和商业可行性的关键决定性因素。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 日增重</li> <li>• 活增重 (最终身体重量 [BW] 减初始 BW)</li> <li>• 脂肪分数 (流程或水平)</li> </ul>
<p><b>纵向集成</b></p>	<p>采购占去行业成本的 80.7%, 三分之二的这类采购均为肉牛采购 (IBISWorld, 2017 年, 澳大利亚肉牛肥育场)。肥育场的其他主要成本为饲养成本 (主要是谷物)。肥育场的财务绩效非常容易受上游成本的影响。例如干旱之类的天气事件同样也会增加谷物和肉牛的成本。</p> <p>通过与上游和下游业务进行纵向集成, 肥育场能降低供求波动性方面的风险。通过与谷物农场业务、加工工厂和/或育种/预饲场进行纵向集成同样也是减少成本的重要契机。虽然肥育场纵向集成通常涉及加工商的收购, 但还可通过合伙 (例如, 肥育场运营商 Mort &amp; Co 与生产商 Sundown Pastoral 合伙经营 Gunnee 肥育场) 或签订合同供应协议, 在价格和供应稳定性方面取得相同收益。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 肉牛价格</li> <li>• 牛肉价格</li> <li>• 谷物价格</li> </ul>

合规性	肥育场必须拥有执照并符合政府规定方能运营。随着动物福利和环境法规的日益增多，保持了解和遵守法规的重要性也日益增加。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 合规性措施</li> </ul>
地理位置	<p>肥育场设施的地理位置将决定运输和物流成本。靠近农场业务运营地和预饲设施可降低成本并提高运营的可持续性。缩短运输肉牛的距离可减轻肉牛的压力，有利于动物福利。</p> <p>肉牛肥育场需要水源渠道，以维持牛的健康。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 靠近上游和下游运营商</li> <li>• 水源渠道</li> </ul>

澳大利亚肥育场的交易价值，2010-17



资料来源: Capital IQ, 安永分析

作为纵向集成战略的一部分，最近的肥育场交易频繁涉及到加工商的收购。仅 2010 年至 2017 年间便有 6 笔肥育场交易敲定，平均价值达 4300 万美元 (Capital IQ, 安永分析)。

## 投资肥育场

肥育场位于肉牛供应链的中间阶段。期望进行纵向集成的业内投资商通常会投资肥育场。通常情况下，虽然拥有较大部分的供应链可以实现价值提升，但上游和下游运营商可能会有不同的动机。

### 加工商

投资肥育场可以为加工商提供安全和更一致化的供应。在对肉牛的上游供应进行控制过程中，可通过优化运营安排及降低市场价格风险节约成本。

### 育种和预饲牛场

投资肥育场可缓解育种和预饲牛场风险，抵御干早期风险，可在牧草不足时肥育动物。另外，还可通过肥育场肥育所有肉牛，从而增加育种牛群，最终增加年销售量。使用肥育场可以带来更广泛的市场，进而使得单一市场的依赖性风险降低。值得注意的是，不通过长期供应合同和合作而投资肥育场同样可以获得这些优势。

快照

图片: ALFA



## 投资机遇：牛肉加工商

肥育牛的成本和供应的波动性对加工行业的盈利性具有重大影响。

- 纵向集成可以帮助减少肥育牛在价格和供应方面的波动性
- 如果供应充足，那么通过增加产量来扩大业务范围可降低边际成本，且有助于增加回报

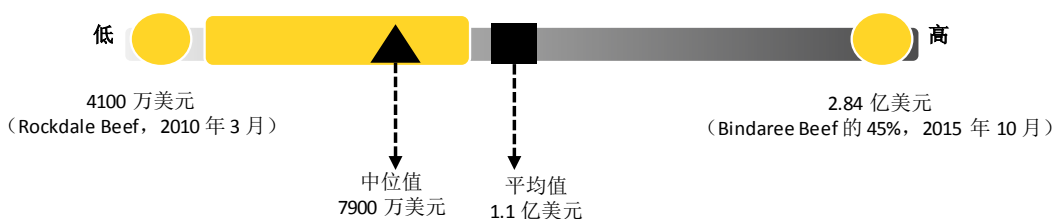
- 自动化可帮助加工商减少劳动力成本，还可通过改进安全性增强合规性
- 可在供应链中使用一些先进的图像技术（例如拟议应用DEXA 目标胴体测量技术），以增强质量合规性和效率
- 可采用技术帮助优化生产流程，减少劳动力成本。

	关键成功因素	关键指标/基准
运营灵活性和财务绩效	<p>加工商容易受下游价格和上游成本波动影响。规模经济可通过增强议价能力及执行供应与承购协议的能力，帮助减少供求波动影响。</p> <p>高昂的上游成本意味着牛肉需求出现变动，或意味着肉牛供应是牛肉加工的商业可行性的重要决定因素。低供应链集成/透明度影响供应的可持续性，增加了定期关闭和后续成本风险。供应的连续性将总体上增加总吞吐量，导致固定摊销成本上涨。</p> <p>随着近三分之二（2017 年约有 70% [ABS, DAWR]）的加工牛肉对外出口，澳元波动可能会带来重大影响。鉴于许多肉类加工供应合同中主要采用美元计价，因此美元波动也会带来重大影响。其他主要牛肉出口商的货币波动可能也会带来影响，其中 2017 年的货币走软导致巴西出口额出现增长。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 回报率</li> <li>• 回报的波动性</li> <li>• 上游成本</li> <li>• 汇率</li> </ul>
合规性	<p>由于食品安全和动物福利方面所存在的风险，肉类加工方面的政府法规要求非常高。鉴于与所开展的工作相关的安全性方面的风险，职业健康与安全法规也是加工商合规性的一个关键组成部分。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 合规性</li> </ul>
纵向集成	<p>加工商可通过与其他供应链参与方进行集成，降低其单位成本。与上游运营商进行集成可提升供应的连续性，并降低间歇性关闭的风险/成本。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 与供应链参与方之间的合同和联系</li> </ul>
技术	<p>自动化能帮助减少劳动力成本和增强安全性。可通过使用技术来帮助确保合规性，实现与上游和下游牛肉供应链参与方之间的集成。可使用借助数字化影像的目标胴体测量技术来提升质量合规性、产品一致性，管理肉牛健康。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 技术复杂度</li> </ul>

	关键成功因素	关键指标/基准
供应商与客户关系	<p>牢固的供应商关系有助于减少供应波动，提升所接收肉牛的质量合规性。与下游客户之间建立关系可改进业务的连续性。与主要出口市场之间的成熟关系是决定收入的关键性因素，其中超过 55% 的澳大利亚肉类销往国外市场（IBISWorld C1111）。</p> <p>牢固的客户关系可提高加工商的市场洞察力，提高瞄准高需求生产或高价值产品的能力。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 现有关系、合同和市场渠道</li> </ul>
工厂规模和地理位置	<p>加工商的地理位置将决定与肥育场之间的距离成本，以及到达下游市场的成本。靠近客户、主要港口和上游供应链运营商可降低肉类加工的物流成本，从而提高利润率。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 地理位置</li> <li>• 靠近上游和下游运营商</li> </ul>

加工设施的高成熟度、运营和合规成本均与加工商通常赚取的微弱利润有关，这意味着需要有一套严格的尽职调查流程，以确立任何拟议新设施的可行性。鉴于昆士兰州屠宰场当前出现大量过剩产能，因此，应考虑投资现有设施，尤其是采用提高生产率的基础设施，而不考虑投资搭建新设施。

澳大利亚加工商的交易价值，2010-17



资料来源: Capital IQ, 安永分析

2010 年至 2017 年间敲定 9 笔交易。已申报价值的交易的平均价格为 1.1 亿美元。已完成的交易几乎都是由大型加工商支撑的业内收购。

## New Hope Investment 和 Kilcoy Pastoral Company

- New Hope Investment (New Hope) 是一家中国大型农业综合公司，该公司于 2013 年 12 月以约 1 亿美元的价格收购了一家昆士兰州出口屠宰场 Kilcoy Pastoral Company (KPC) (CapitalIQ)。
- New Hope 寻求进入澳大利亚牛肉供应链，企图在中国关于优质进口牛肉的利润丰厚的市场中获利 (ABC News, 2017 年)。
- New Hope 的理由是，希望通过利用其广泛的国内供应链，扩大中国境内对澳大利亚牛肉的市场准入，及提高盈利能力，从对高质量澳大利亚牛肉的日益增长的需求中获利 (ABC News, 2017 年)。
- 得益于该项投资，KPC 能够升级设备，雇用额外员工，以满足 New Hope 的众多合作伙伴、客户和供应商的新需求 (ABC News, 2017 年)。
- 对国际买家的行业内销售使他们能够更好地进入关键的出口市场。New Hope 的国内中国供应链所创造的效率对于澳大利亚贸易买家或私募股权公司而言很难复制。

## 投资机遇：农业服务

农业服务提供种类繁多的服务，其中包括经营农产品的公司、兽医、运输服务、遗传学家、自然资源管理顾问和商业顾问。

- 对于肉牛供应链服务而言，技术既是机遇也是威胁。新技术创新在增加对某一服务的需求的同时，势必会减少对另一服务的需求
- 监管改革为新规章制度创造了市场机遇。这一点从环境法规日益增多拉动对专业环境顾问的需求日益增加上即可体现出来。

运营商在农业服务方面取得成功的关键在于：

- 运营商预测并适应技术变化的能力
- 对因消费者偏好和技术创新而引起的服务需求变化的适应能力
- 了解监管环境，以充分利用不断变化的监管环境提供的潜在机会。

	关键成功因素	关键指标/基准
财务绩效	可以通过服务的历史财务绩效预测盈利能力和潜在未来需求。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 收入增长</li> <li>• 回报率</li> </ul>
技术变革	评估所提供的技术解决方案是否能潜在减轻所提供服务的危急情况。 技术是否能提升对服务的接纳度？	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 农业技术服务</li> <li>• 服务需求驱动因素</li> </ul>
监管变革	监管方面的变革可能会影响对技工的需求。 例如： <ul style="list-style-type: none"> <li>• 咨询服务能帮助业内运营商解决合规性问题</li> <li>• 日益增加的环境法规影响到对环境科学家的需求。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 监管</li> </ul>
消费偏好	牛肉价格的变动决定了市场运营商投资服务的边际倾向。行业增长是供应链各阶段未来需求的重要驱动因素。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 肉牛价格，例如 EYCI</li> <li>• 牛肉价格，例如 OTH</li> </ul>
现有关系	与行业利益相关者建立密切关系能让服务提供商及时了解行业趋势变化及服务需求变化。	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 现有关系</li> <li>• 行业知识</li> </ul>

### 案例研究

#### 投资农业技术公司

- CropLogic 是一家位于新西兰的于澳大利亚证券交易所上市的公司，该公司收购了塔斯马尼亚州农业物联网公司 Ag Logic，收购金额尚未披露。
- CropLogic 和 Ag Logic 都提供精准的农业解决方案，以通过数据驱动型决策来提高作物产量。
- 两家公司管理的平台能通过提供关于牧场质量和生命周期阶段详细的需求洞察力，来提高放牧业务运营效率。

## 投资机遇：农业技术

农业技术能为昆士兰州肉牛供应链增加重要价值。农业技术的优势包括优化生产、降低成本以及加强集成和合作。技术创新可帮助通过促进牧场和牛群管理、协助合规性、以及提高运营商对其他地区供求变化的反应能力来管理风险。

该行业技术成功的主要决定因素包括：

- **行业接纳：**与行业参与者进行接洽对于开发满足关键利益相关者需求的解决方案至关重要
- **移动和集成：**通过将新技术与现有实体和/或数字基础设施相集成，降低用户成本，提高主流采纳的可能性。

关键成功因素	描述
资本灵活性	鉴于技术开发流程中不断变化的要求和后续资源需求，因此，资本灵活性是成功开发技术解决方案的关键决定性因素。
价值主张	可以展示潜在投资回报的技术是成功的关键驱动因素。技术将如何为预期客户增值？是否有明确的积极价值主张？
行业参与	开发满足利益相关者需求的技术对于技术的采纳至关重要。让行业利益相关者参与早期阶段的开发，这将有助于提供一种用户友好型和符合目的的解决方案。
基础设施	现有基础设施是否能支持规模技术的实施？
牛肉价格	牛肉价格的变化将决定市场运营者投资新技术的边际倾向。行业增长是供应链各阶段未来需求的重要驱动因素。
监管环境	法规可能是新技术需求背后的关键驱动因素，能帮助运营商解决合规性问题。
移动和集成	将数字解决方案移动化，并与其他技术相集成的能力是一个重要的需求驱动因素。这会影响到实施技术的前期成本以及其长期的可扩展性和可持续性。

### 案例研究

#### JBS Australia 和 Scott Technology

- JBS Australia (JBS) 是澳大利亚最大的肉类加工商，其以 1260 万美元的价格收购了新西兰工业机械设备设计和生产商 Scott Technology (Scott) 的 22.5% 的股份。
- Scott 开发出了一种工业机器人，这款机器人能在一小时内快速高效地为高达 600 只羊胴体剔骨，该项技术经过更改后可用于处理牛和猪胴体。加入 X 射线、计算机断层扫描和称重技术后，这款机器人可根据不同的胴体形状和尺寸做出调整。得益于机器学习软件，这款机器人的加工准确率能达到 90% (Garfield, 2016 年)
- JBS 一直致力于发展剔骨技术，因为这项技术能大幅度减少劳动力成本、工伤和肉类浪费 (Garfield, 2016 年)。然而，牛肉加工的部署仍需几年时间，因为牛胴体的大小、重量和较大的变动性意味着需要对该技术进行更多的开发 (Garfield, 2016 年)。



## 投资创新



### 手持式称重

手持式称重是一项已逐渐获得采纳的技术，该技术能精确记录单个肉牛的体重。可通过该技术远程监控牛群健康，并做出关于摄食强度和销售量的明智决策。

### 胴体测量技术

DEXA 技术借助 X 射线扫描，提供关于胴体瘦肉、骨密度和脂肪组成的及时、准确、透明和客观信息。这些技术对于加工商而言很有用，因为它能帮助加工商更好地了解胴体在加工之前的情况。因此，加工商能优化胴体分类和劳动力需求，并最大化胴体剔骨效率（MLA, 2016 年）。

### 屠宰场自动化

2017 年，一项 370 万美元的研发项目开始在澳大利亚屠宰场牛肉剔骨自动化领域内实施。这将减少劳动力成本，提高切割精准度，因此能获得更优质的切块肉，并减少浪费（MLA, 2017 年）。

澳大利亚农业的创新带来了持续增长，提高了生产力和竞争力。由于入门门槛高（如成本、基础设施要求和电信限制等），因此相比较而言，牛肉产业采用新技术的速度较慢。

行业机构和合作研究中心（CRC）在促进创新方面发挥着重要作用。例如，Meat and Livestock Australia Donor Company（MDC）正在资助当前新技术，其中包括牲畜集合机器人、动物饲养监测器和用于屠宰场的胴体 X 射线检测系统等（MLA, 2017 年）。此外，MDC 赞助的项目还拥有高达 50% 的来自项目发起人的澳大利亚政府匹配捐款的额外收益。

此类技术的应用预计能产生数亿美元的成本节省额和生产效益（Health, 2018 年）。但是，由于放牧社区拒绝接受改变，此类技术的应用至今仍受到限制。

### 物联网

物联网（IoT）是一种嵌入了能够让物品收集和交换数据的电子、软件、传感器、执行器和网络连接的实体设备、车辆、建筑物和其他物品的网络。

物联网是发生在我们每一个人身边的数字化转换的核心基础之一。它能实现一系列的技术进步，例如随附详尽细节、远程监控、跟踪的实时报告，并提供关于区块链、机器人和人工智能解决方案方面的信息。

### 区块链

区块链是一个网络和数据库。它是一个开放的公共数据库，可以采用可验证的永久性方式有效地记录双方之间的交易。它有望通过建立信任和转移价值，从根本上加速交易和削减成本，而无需传统中介机构的参与。区块链可以保存从牧场到餐桌过程中的出处证明，并能自动完成重复性合同和付款操作。

## 业务模式



### 个体营业者

100% 自营业主模式。

此模式的优点在于，业主能全权控制业务和相关利润。此商业模式还拥有初级生产商税收优势。缺点是，业主必须完全自己筹集资本或自行筹备债务融资。在此模式下，业主需要完全承担所有风险（运营和财务）。



### 合伙

个人或家庭成员合伙自营业主。

此模式在牛肉行业中最常见。与个体营业者类似，此模式的优点是拥有初级生产商税收优势。合伙关系可以让运营商共同分担责任。此模式（特别是家庭成员合伙）的缺点在于难以获得资金。



### 公司

法人实体与股东单独分开。

公司由股东所有，并按固定税率纳税。作为独立法人实体，股东的责任是有限的。公司无法拥有初级生产商税收优势。



### 信托

为受益人持有资产并分配利润的机构。

为指定受益人的利益持有场地、资产或收入。对待信托的方式与对待公司的方式相同，信托同样须承担相关纳税义务。



### 合资企业

两个或两个以上参与方。

每位参与方通常会为业务提供场地、专业知识和/或资金。此模式能让行业外投资商获得行业曝光度。



### 合作

拥有多名成员的实体，其成员拥有、运营和接收合作中产生的利益。

合作商业模式的优势是能扩大业务规模和范围。成立成员团体能帮助获得其他竞争优势，例如扩大经济规模和提升议价能力。



### 协作

单独所有的多项业务由单一业务管理。

农场业主可以被接收股息形式的回报。或者，他们可以作为农场雇员进行工作，获得薪水/工资以及股息。

## 昆士兰州牛肉供应链: 趋势和指标

<p>MLA 东部小牛指标 (EYCI)</p>	<p>EYCI 是一种用于肉牛市场的一般基准,是采用昆士兰州、新南威尔士州和维多利亚州的寄养场价格确定的。它包括具有 C2 和 C3 (胴体脂肪) 分数及 250-520 千克活重的小牛销售数据。通常采用胴体重量*的美分/千克 (c/kg cwt) 单位衡量 EYCI。(MLA)</p> <p>*胴体重量等于活重乘以屠宰率。</p>	<p>2014 年到 2017 年之间,EYCI 增长了 79.2%,在持续干旱期间,销售量从峰值一路下滑。因此供应受限,市场价格出现通胀。</p>
<p>牛群规模</p>	<p>澳大利亚牛群规模与 EYCI 挂钩。通过了解澳大利亚牛群的当前状态及其在牛群重建周期中的状况,洞察供应的可用性。</p>	<p>2013-2016 年干旱期间,销售量打破纪录(2015 年 1 月达到峰值),在这之后,澳大利亚牛群处于重建阶段。2016 年,澳大利亚的牛群规模达到 2500 万头,低于十年平均值 2760 万头(安永分析)。</p>
<p>Herron Todd White 昆士兰州放牧地产指数 (QGPI)</p>	<p>Herron Todd White QGPI 是一种适用于销售量大于 2,000 公顷的昆士兰州放牧地产的中位价格指数。其说明了过往地产价值的变动,基准年为 1996 年。</p>	<p>1999 年至 2009 年之间,价格增长了 5 倍,昆士兰州资源繁荣,造成主要放牧地区土地价值出现通胀,在这之后,价格显著下降。尽管指数自此以后出现波动,但仍然比 1999 年高 400% (Herron Todd White)。</p>
<p>活体出口价格</p>	<p>活体出口价格反映了活体出口市场行情。</p> <p>MLA 报道了 Darwin 港和 Townsville 港内的价格。活体出口价格按活重的美分/千克 (c/kg lwt) 计量。</p>	<p>过去四年,出口价格大幅上涨,Darwin 和 Townsville 轻型小母牛的 c/kg lwt 价格分别按年化 9.3% 和 13.5% 的比率增长 (MLA)。</p>
<p>谷物价格</p>	<p>谷物是肥育场的一项关键投入,约占投入成本的 30% (IBISWorld A0143)。谷物价格会影响销售量和利润率。常见谷物包括小麦、大麦、玉米和大豆。</p>	<p>2016 年至 2017 年间,收成打破纪录,导致价格走低。市场自此趋于稳定,趋向于实现长期价值。</p>
<p>Over the Hook (OTH)</p>	<p>Over the Hook (OTH) 指标指示的是市场需求。借助流程或拦牛木栅,以及衡量牛的日输送量,从而生成 MLA OTH 指标。各种组织针对特定肉类制定了许多不同的 OTH 指标。</p>	<p>随着美国牛产业复兴,市场供应增长,关于昆士兰州 MSA Grainfed 100 天阉牛的 OTH 指数已下滑 (MLA)。</p>
<p>外汇汇率</p>	<p>大部分澳大利亚牛肉售往出口市场,因此,汇率变动会导致需求出现变动。如澳元相对于进口国家货币而言价值减少,则意味着进口国家招致的实际成本将减少。这会对出口需求产生积极影响。</p>	<p>自 2013 年中期开始,澳元已出现稳步下滑。一种相对疲软的货币恰好碰上中国、日本和美国等经济体激增的出口需求。</p>

## 哪里可以找到机遇？

寻找符合自身需求的恰当投资机遇的方法受各种因素影响。这可能包含投资类型、规模和地理位置。

### 商务展会

诸如 Beef Week 之类的商务展会是开启交易活动的重要途径。商务展会提供了一个可以展示品种质量、供应链开发和牛肉产品的平台。这些活动能帮助投资商了解牛肉供应链的复杂情况和其能创造的价值。

- 对国内投资商而言，商务展会可用于评估供应链中不同的机遇。商务展会能帮助您拓宽人脉，以及向业内运营商和行业外投资商展示您的业务。
- 对外国投资商而言，这些活动提供了一个深入了解澳大利亚牛肉的机会，并能见识到各种供应链运营商，从而使其能够分析潜在投资机会，并对类似的供应链运营商进行基准测试。

## 哪里可以获得帮助

昆士兰州政府	昆士兰州政府提供一系列的服务，以帮助促进农业行业的可持续性、创新，并提供支持。政府拥有广泛的研究能力，能针对多个主题制定最佳实践和信息指南。
行业机构	有许多行业机构可以制作报告和工具来为肉牛行业内的生产商提供帮助，例如 Meat and Livestock Australia (MLA) 和 Australian Meat Processors Corporation (AMPC) 等。
专业服务公司	这些公司通过农业企业团队提供专业建议，在供应链优化、数字集成、交易建议和增长机遇等方面提供建议。
专业农业服务	专家服务为多个领域（包括但不限于土壤测试、放牧管理、绩效分析）提供行业建议。这些服务可帮助开展尽职调查流程，并通过评估投资机遇提供行业专业知识。
昆士兰州贸易与投资 (TIQ)	TIQ 与初级生产商、行业组织和国际机构进行合作，以改进与昆士兰州企业之间的贸易关系，并扩大昆士兰州企业的市场准入。TIQ 可通过提供一系列行业的市场情报，为初级生产商提供帮助，并充当引入者在新市场中创造机遇。
交易咨询服务	拥有专业交易咨询团队的公司能够提供技术投资建议。这些公司专门提供建议，包括但不限于并购、估值、股权筹集和尽职调查流程方面的建议。
澳贸委	澳大利亚贸易和投资委员会（澳贸委）为国际和澳大利亚企业提供一系列服务。澳贸委可为外国投资商提供大量信息和相关网络。

## 参考资料

ABC News, 2015 年, 牛肉巨头公司 Australian Country Choice (ACC) 收购昆士兰州 Acton Land and Cattle Company 中的控股权益, 2015 年 7 月 11 日, 可在网上查到。

Cranston, M. 2016, QIC 收购养牛场企业 NAPCo, 交易规模比 S.Kidman & Co 更大, 澳大利亚金融评论报, 2016 年 5 月 6 日。

Rowley, L. 2018, 养牛场变动 - 待售和已出售资产, Beef Central, 2018 年 5 月 16 日, 详情请访问: <https://www.beefcentral.com/property/movement-at-the-station-properties-for-sale-and-sold/>。

Courtney, P. 2017, New Hope Group 支持澳大利亚农业, 计划到 2020 年前投资 10 亿美元, ABC News, 2017 年 2 月 2 日。

Fennessy, P Byrne T Amer P 和 Martin G 2014, 评估动物基因和基因组学研发工程投资的影响, 为 Meat and Livestock Australia 编制, 北悉尼, 7 月。

Heath, R 2018, “关于数字农业在澳大利亚经济方面的潜力分析”, *Farm Policy Journal*, 第 15 卷, 第 1 期, 秋季期刊, 澳大利亚农场研究所。

Herron Todd White, 详情请访问: <https://www.htw.com.au/property-valuation/agribusiness/>

Garfield, L. 2016, 这些机器人屠夫每小时可以切开 600 头胴体 - 由一名人员负责, 商业内幕, 2016 年 10 月 28 日。

IBISWorld A0142 2017, 澳大利亚肉牛养殖行业报告。

IBISWorld A0143 2017, 澳大利亚肉牛肥育场行业报告。

IBISWorld C1111 2017, 澳大利亚肉类加工行业报告。

Martin, P Phillips, P Leith, R 和 Caboche, T 2013, 澳大利亚牛肉: 肉牛养殖场的财务业绩, 2010-201 至 2012-13, 编制的关于 Meat and Livestock Australia 的 ABARES 研究报告 13.8, 堪培拉, 7 月。

关于牛肉、屠宰羔羊和绵羊行业的 MLA 农场调查数据, Meat and Livestock Australia, 详情请访问: <http://apps.daff.gov.au/MLA/mla.asp>。

MLA, Meat and Livestock Australia, 详情请访问: [www.mla.com.au](http://www.mla.com.au)。

MLA 2016, DEXA 技术, MLA 资料清单, Meat and Livestock Australia, 详情请访问: <https://www.mla.com.au/globalassets/mla-corporate/news-and-events/documents/dexa-factsheet-lr.pdf>。

MLA 2017, 合伙模式为牛肉剔骨自动化铺平了道路, 行业新闻, Meat and Livestock Australia, 详情请访问: <https://www.mla.com.au/news-and-events/industry-news/partnership-paves-way-for-beef-boning-automation/>。

Rural Funds Group 收购已建立的昆士兰州养牛场, ASX Release, Rural Funds Group (ASX:RFF), 2017 年 10 月 23 日。





注

注

“昆士兰州牛肉供应链投资商指南”是安永代表昆士兰州农业和渔业部制定的“昆士兰州牛肉供应链投资展望”文件系列的一部分。该文件系列探讨了昆士兰州牛肉行业现有和不断增长的机遇。该文件系列由以下部分组成：

- 昆士兰州牛肉供应链的战略动因
- 现有昆士兰州牛肉供应链
- 昆士兰州牛肉供应链的未来展望
- 昆士兰州牛肉供应链的投资分析
- 昆士兰州牛肉供应链投资商指南
- 昆士兰州牛肉生产商投资指南



Wade Hansen  
 合伙人  
 审计  
 大洋洲农业企业负责人

+61 7 3011 3333  
 wade.hansen@au.ey.com



Ruth Ahchow  
 合伙人  
 经济学、法规和政策

+61 3 9288 8000  
 ruth.ahchow@au.ey.com



Angus Blackwood  
 合伙人  
 交易咨询服务

+61 7 3011 3333  
 angus.blackwood@au.ey.com

关于安永

安永是全球领先的审计、税务、财务交易和咨询服务机构之一。我们提供的真知灼见和优质服务有助于建立客户对全球资本市场和经济体系的信任和信心。我们培养的杰出领袖能通过团结合作，共同向我们的所有利益相关者履行我们的承诺。如此，我们在为员工、客户和社区打造更好的工作环境方面发挥着至关重要的作用。

安永是指安永全球有限公司的一个或多个全球成员机构组成的组织，各成员机构都是独立的法人实体。安永全球有限公司是一家英国担保有限公司，不向客户提供服务。如欲进一步了解安永，请浏览 [ey.com](http://ey.com)。

© 2018 EYGM 有限公司。  
保留所有权利。

ED 无

安永是注册商标。根据我们的日期为 2018 年 3 月 27 日的审计聘函条款规定，我们的报告仅供昆士兰州农业和渔业部门作一般性参考之用，概不用作会计、税务或其他专业建议。对于其他方可能因我们的报告内容、向其他方提供我们的报告、或其他方对我们报告的依赖而蒙受或招致的、由其引起的、或与之相关的、或以任何方式与之相关联的任何损失或法律责任而言，安永拒不对任何其他方承担任何责任。责任仅限于根据《专业守则法》批准的计划所规定的范围。

[ey.com](http://ey.com)