

# PRIMSTROITEL有限公司

滨海边疆区阿尔乔姆市的自攻螺丝生产项目

2023年符拉迪沃斯托克

# 关于项目

在滨海边疆区阿尔乔姆市的自动化生产线上生产自攻螺丝

生产量：  
每月**150吨**

目标市场：  
远东联邦区  
西伯利亚联邦区

设备：  
冲压机  
镀锌线  
磷化线  
烘炉

原材料：  
中国制造的**3-5毫米**的冷拉钢线

投资需求：  
**16 2841千卢布**

投资回收期  
**4.96年**

吸引投资的形式：  
设想通过增加公司资本和给予投资者在Primstroitel有限公司资本中的股份来吸引对该项目的直接投资。



# 产品和销售市场

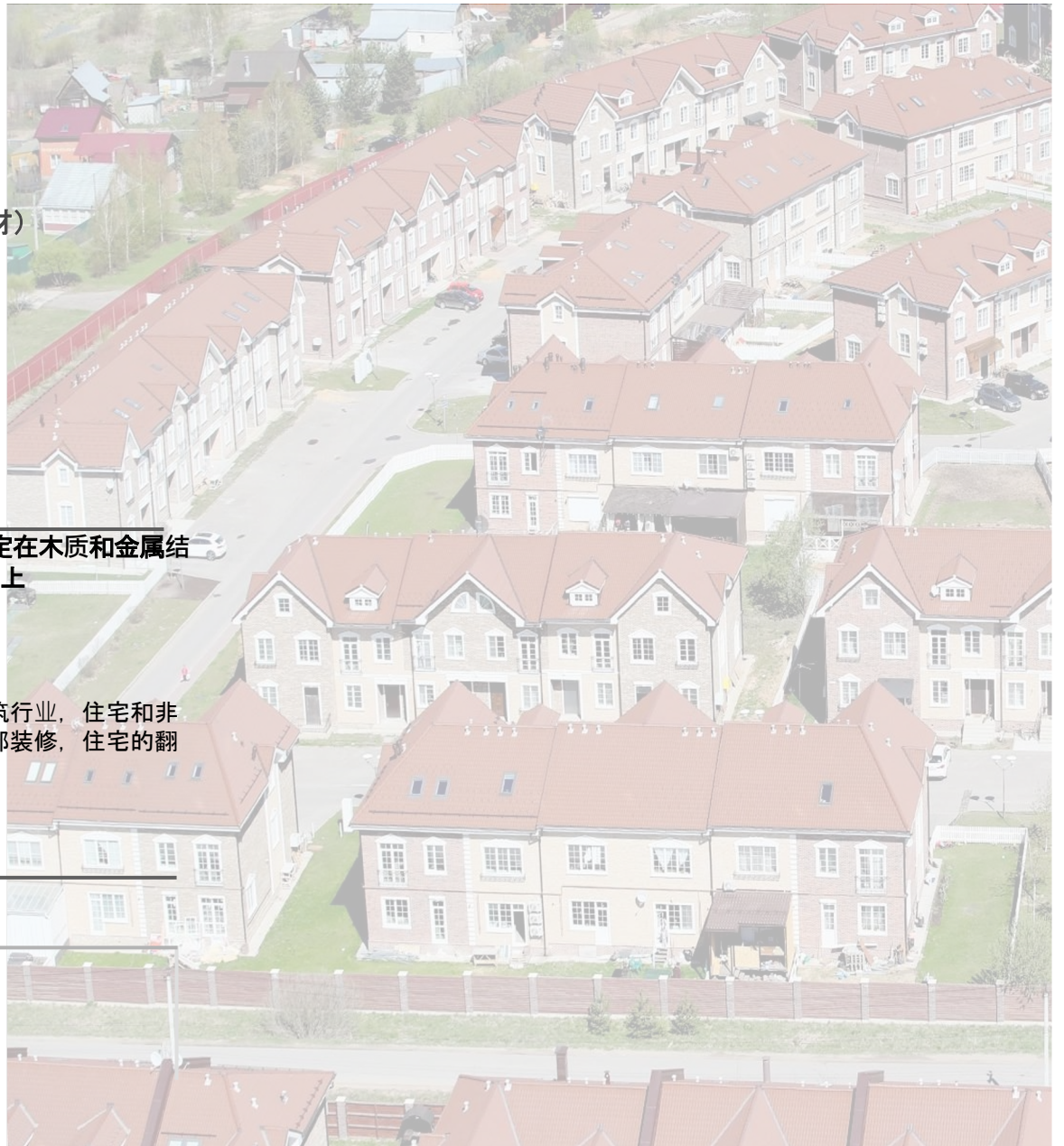
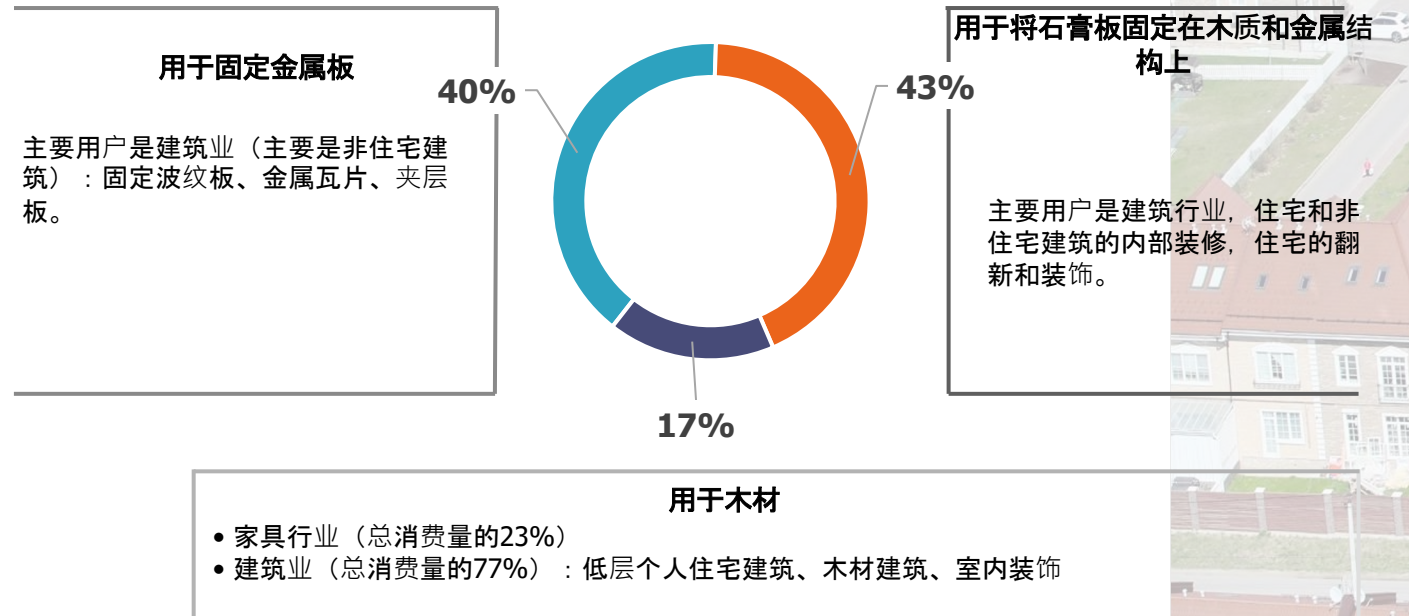
项目产品：

- 用于石膏板、木材、金属DF和DMF的自攻螺丝；
- 镀锌自攻螺丝
- DTSSH自攻螺丝
- TF/TCS自攻螺丝

适用范围：

- 住宅建筑的建造（个人住宅建筑，木材）
- 翻新和室内装修
- 家具组装

按类型和行业划分的自攻螺丝消费量



# 销售市场的描述

需求的主要驱动力是建筑业，近年来，远东联邦区和西伯利亚联邦区的**建筑业**在所有关键部分都表现出强劲的增长：

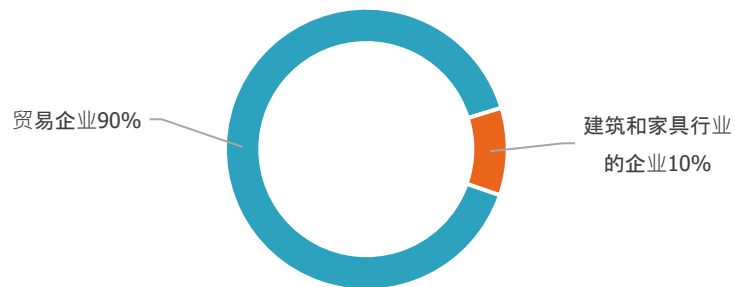
- ✔ 远东联邦区个人宅建筑的施工量：每年达200万平方米
- ✔ 西伯利亚联邦区个人宅建筑的施工量：每年达400万平方米
- ✔ 远东联邦区和西伯利亚联邦区个人宅建筑的施工量：每年增加25%
- ✔ 木制住宅建筑：在远东联邦区占9%，在西伯利亚联邦区占17%

远东联邦区和西伯利亚联邦区的主要消费者，即拥有大量个人宅建筑的地区，**木制住宅的面积**：

- ✔ 在远东联邦区：滨海边疆区、雅库特共和国、布里亚特共和国、哈巴罗夫斯克边疆区
- ✔ 在西伯利亚联邦区：新西伯利亚州、伊尔库茨克州、克拉斯诺亚尔斯克边疆区、阿尔泰边疆区

主要的销售渠道是向批发商和零售商销售**自攻螺丝**

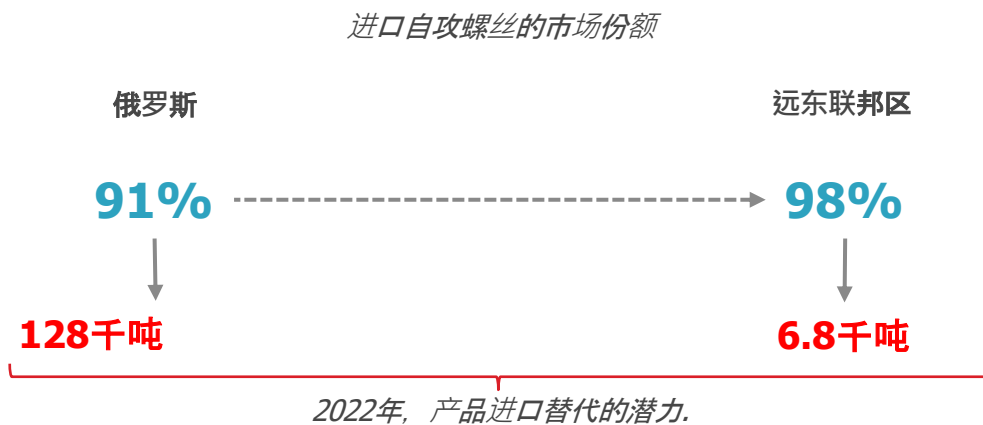
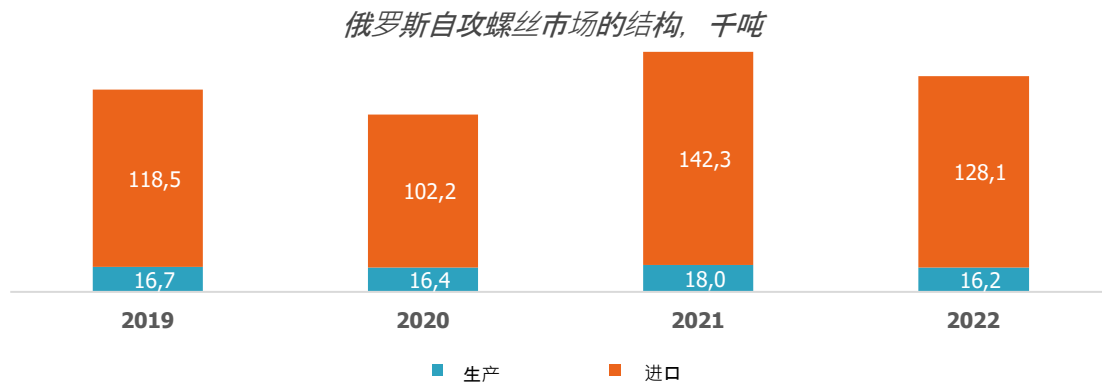
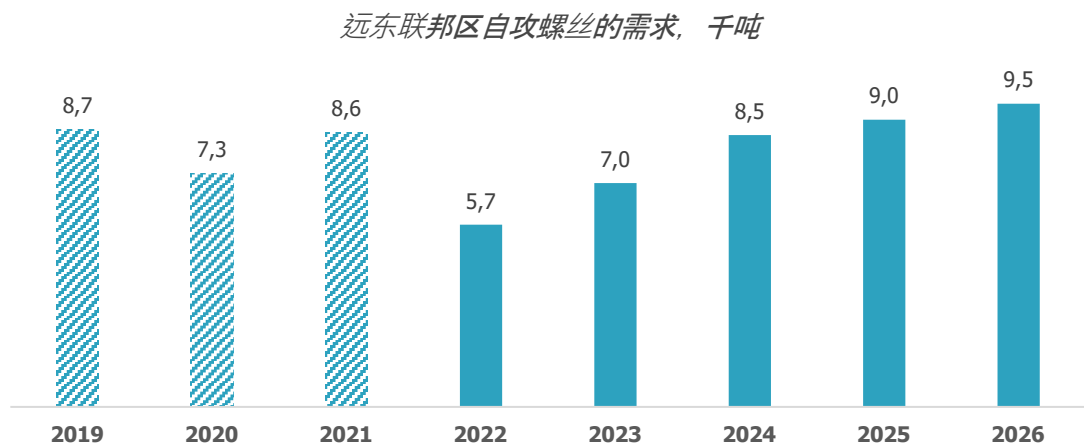
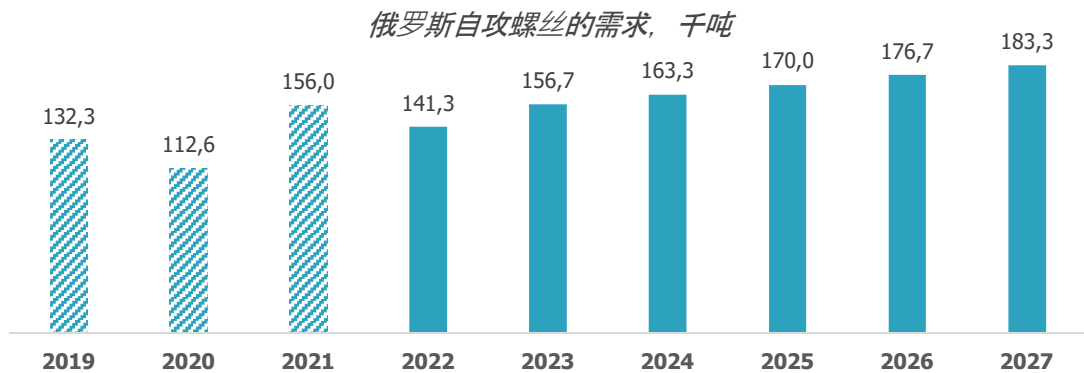
自攻螺丝的销售渠道



# 销售市场潜力

尽管国外和国内的经济形势不稳定，建筑业的需求也不稳定，但自攻螺丝的市场却呈现出稳定的增长。展望2027年，预计俄罗斯国内对自攻螺丝的需求将继续以每年4-5%的速度增长，远东联邦区则为5-6%。

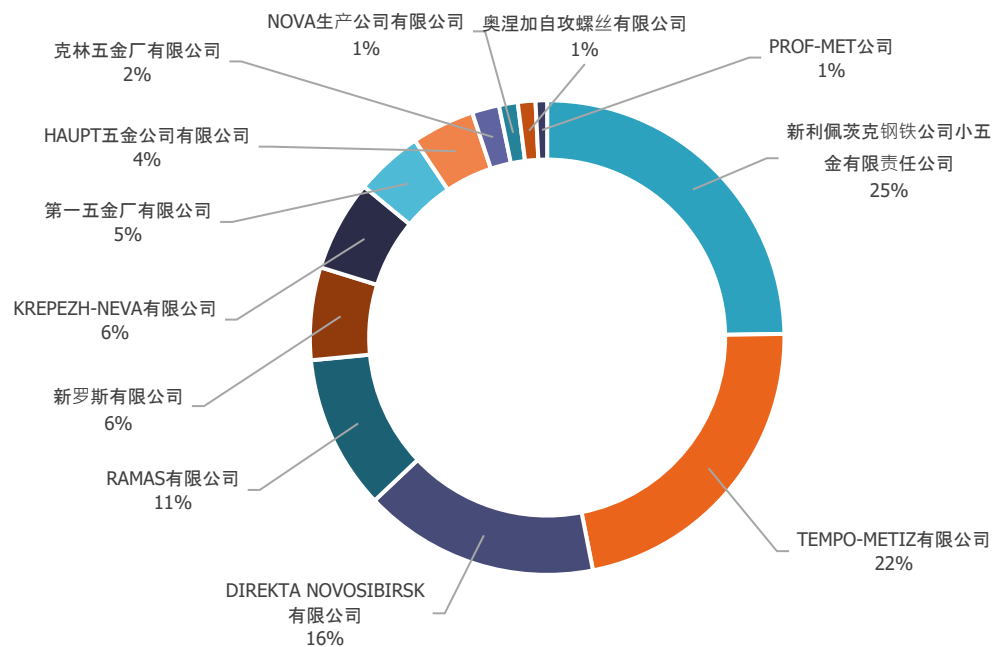
俄罗斯市场的特点是进口产品比例很高（主要是来自中国的自攻螺丝），在远东联邦区内的份额高达98%的产品销售总量。因此，到2022年底，远东联邦区市场自攻螺丝的进口替代潜力超过6.8千吨。



# 竞争描述

主要生产商紧凑地分布在伏尔加联邦管区和乌拉尔联邦区的冶金和金属加工高度发达的地区。这减少了供应原材料的物流成本，并使销售利润最大化（伏尔加地区、南乌拉尔地区、莫斯科州和莫斯科的人口密集地区）。在西伯利亚联邦区内的主要竞争对手是 RAMAS有限公司和 Direkta Novosibirsk 有限公司，其自攻螺丝在乌拉尔联邦区和西伯利亚联邦区销售。远东联邦区内没有自攻螺丝的工业生产。

俄罗斯自攻螺丝公司的生产结构



- 俄罗斯最大的自攻螺丝制造商，隶属于垂直整合的新利佩茨克钢铁公司集团。
- 生产基地位于斯维尔德洛夫斯克州别列佐夫斯基市。
- 自2022年起，以KRUT品牌积极进入B2C市场。
- 自攻螺丝的生产能力每月可达800吨。



- 西伯利亚联邦区市场上最大的自攻螺丝制造商，在新西伯利亚设有生产基地。
- 自2018年起开始生产，使用俄罗斯制造商的金属丝。
- 自攻螺丝的生产能力每月可达300吨。



- 生产基地位于阿尔泰边疆区巴尔瑙尔市。
- 自2018年起开始生产，使用中国制造商的金属丝。
- 自攻螺丝的生产能力每月可达120吨。
- 该公司计划在未来增加产量。



- 生产基地位于鞑靼斯坦共和国布古利马市。
- 自2019年起开始生产，使用俄罗斯制造商的金属丝。
- 自攻螺丝的生产能力每月可达250吨。
- 产品主要在伏尔加联邦管区内销售。

# 原材料市场

- ✔ 关键原材料是冷拉合金和非合金钢丝：
- ✔ 俄罗斯的金属丝生产：**1,600,000吨**
- ✔ 自攻螺丝的生产量：**1.6万吨或1%**。
- ✔ 小五金制品和自攻螺丝制造商不是金属丝生产商的优先选择
- ✔ 几乎所有的进口金属丝都是焊丝和用于建筑和机械工程的金属丝

## 俄罗斯的主要客户金属丝生产商：

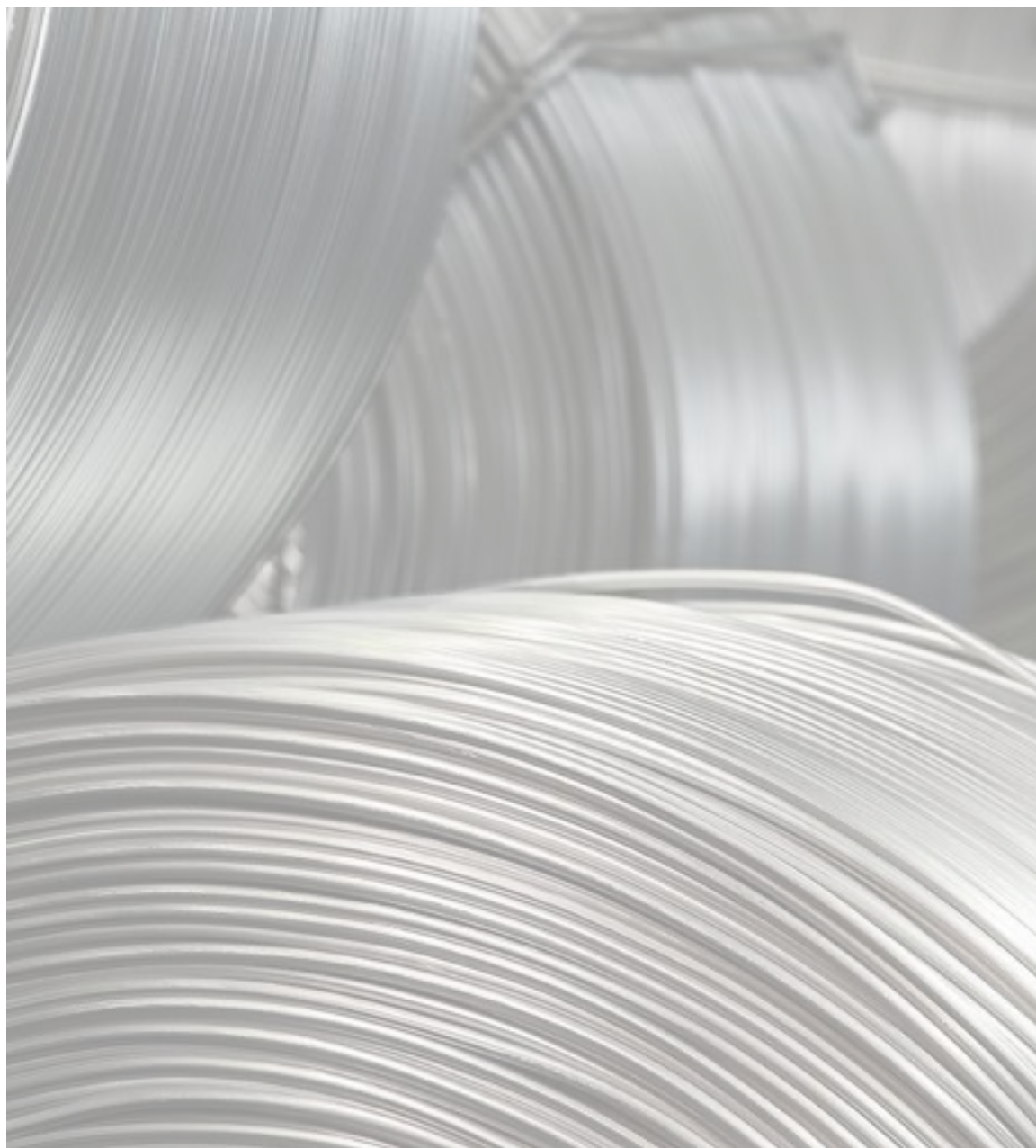
- ✔ 北方钢铁小五金开放式股份公司(北方钢铁公共股份公司集团)
- ✔ 马格尼托哥尔斯克钢铁公司小五金开放式股份公司(马格尼托哥尔斯克钢铁公司有限责任公司集团)
- ✔ 维亚尔齐利亚小五金工厂股份公司、别洛列茨克钢铁联合企业股份公司 (MECHEL公共股份公司)
- ✔ 新利佩茨克钢铁公司小五金有限责任公司 (隶属于垂直整合的新利佩茨克钢铁公司公共股份公司)

## 在远东联邦区，对钢丝的需求得到了满足：

- ✔ 阿穆尔钢有限责任公司
- ✔ 俄罗斯和地区的金属贸易商
- ✔ 中国金属丝的供应商

## 每吨金属丝的平均价格不包括运输费用：

- ✔ 俄罗斯制造商：**6.5-8万卢布**。
- ✔ 中国制造商：**4.5-5.5万卢布**。



# 战略市场分析

从分析的角度来看，尽管竞争激烈，进口产品占主导地位，但自攻螺丝市场有很大的发展潜力，是进入市场的最佳时机，随后在远东联邦区的市场上占据主导地位。

## PEST分析

影响自攻型市场的主要趋势：

- 改变既定经济的宏观经济模式
- 实施国家进口替代计划
- 2023年俄罗斯国内生产总值略有增长，未来3-4年有停滞的前景
- 出口和进口大幅减少
- 俄罗斯产品的国内消费增加
- 对大众消费者来说，「价格」标准相对于「质量」的重要性日益增加
- 通过使用自动化生产线实现现有生产设施的现代化
- 发展替代产品销售渠道（网上商店）

## SWOT 市场分析

- 由于建筑量的上升，紧固件市场的需求量很大
- 政府对自攻螺丝的最大消费者的支持（刺激需求）
- 进口产品，特别是中国产品在自攻螺丝领域的主导份额
- 自攻螺丝的需求依赖于主要消费行业，即建筑业
- 按价格利基、细分市场（B2B、B2C）进行市场开发和结构调整
- 在现有的五金产品（螺栓、螺柱等）生产设施的基础上建立新的能力
- 加强纵向一体化公司、大型控股结构（金属丝和五金制品生产商）的市场地位

## 根据波特五力，分析行业的竞争水平

- 自攻螺丝市场正处于积极形成和发展的阶段，其特点是新参与者的出现、市场结构化（大型、中型、本地参与者）、国内生产量的增长、市场竞争的加剧（来自新参与者、进口商）
- 远东地区自攻螺丝市场的特点是中国产品在总消费中占主导地位，而俄罗斯生产商不足，这为市场上的新参与者提供了优势（在国内市场的生产商中占据领先地位，在俄罗斯市场逐步取代中国产品，这将由不断增长的需求来推动）

## 影响市场发展的主要因素分析

- 自攻螺丝市场受行业内因素的影响最大，但市场高度依赖于总体经济形势和主要消费行业的需求量。
- 在不久的将来，影响市场的关键因素将是：建设激励措施、欧洲自攻螺丝的出口减少、中国自攻螺丝的进口增加，以及政府对进口替代的支持。



# SWOT 市场分析

## 优点

- 由于建筑量的上升，紧固件市场的需求量很大
- 俄罗斯主要原材料（金属丝）供应商的可用性
- 紧固件的消耗增加
- 政府对自攻螺丝的最大消费者的支持（刺激需求）
- 为不同的消费群体提供多个价格段的报价
- 积极发展品种矩阵，提高自攻螺丝的质量和供应量

## 弱点

- 各地区的市场发展不相称（欧洲部分和乌拉尔地区的生产原料和紧固件的供应都比较好）
- 进口产品，特别是中国产品在自攻螺丝领域的主导份额
- 自攻螺丝的需求依赖于主要消费行业，即建筑业
- 购买和维护外国生产设备的成本上升（缺乏俄罗斯的生产线）
- 自攻螺丝市场和相关市场出现新的竞争者
- 由于中国产品的低价，与中国制造商进行价格竞争

- 按价格利基、细分市场（B2B、B2C）进行市场开发和结构调整
- 在现有的五金产品（螺栓、螺柱等）生产设施的基础上建立新的能力
- 增加国家对购买设备的支持、补贴和补偿
- 工艺设备、工艺线和其中的机器工具的进口替代
- 通过实施综合和联合金属丝计划，提高五金制品行业对炼钢的重视程度
- 增加消费者对产品质量标准的使用，减少负责的建筑中低质量自攻螺丝的消费（廉价的中国产品）

- 由于经济活动减少，建筑和紧固件消费减少
- 金属丝成本、物流成本大幅增加，这将使自攻螺丝的生产成本高于建筑材料的平均通货膨胀率
- 加强纵向一体化公司、大型控股结构（金属丝和五金制品生产商）的市场地位
- 廉价的中国自攻螺丝的进口量增加，取代了欧洲进口的下降

## 可能性

## 威胁

# SWOT项目分析

## 优点

- 在主体（滨海边疆区）和联邦区（远东）的地理范围内实施项目，需求量越来越大
- 远东联邦区缺乏自攻螺丝设施
- 进口生产原料的可用性
- 项目地点位于经济特区，使用奖励措施并降低生产成本
- 在销售自攻螺丝方面有丰富的积累经验，并有固定的客户数据库
- 在生产中使用新的、现代化的设备，最大限度地提高资源的有效利用，降低生产成本
- 方便的项目物流，用于原材料供应和成品运输（符拉迪沃斯托克是远东最大的物流中心）
- 有可能利用现有的俄罗斯内部物流路线在邻近地区（主要是西伯利亚联邦区）销售一些产品

## 可能性

- 通过自攻螺丝的工业化生产，在当地（区域）制造市场占据领先地位
- 通过利用有利的地理位置和物流路线，扩大销售量和地理边界
- 有了完善的生产流程，就有可能为固定的大客户生产《按需定制》的产品
- 以新的尺寸和类型的自攻螺丝逐步扩大产品范围

## 弱点

- 在有外国生产商/供应商强烈竞争的市场上销售
- 生产对原材料（金属丝）的依赖性：价格水平和供应量
- 对建筑业主要消费者的状态高度依赖，以销售生产的全部产品
- 缺少自己的生产原料基地和对供应商的依赖
- 无法在俄罗斯市场的很大一部分地区进行销售：俄罗斯的欧洲部分、乌拉尔和西西伯利亚的主体（物流成本高）

## 威胁

- 市场竞争加剧（主要来自中国产品供应商），导致销售量和/或价格下降
- 减少了建筑业对自攻螺丝的消耗
- 由于国家货币的波动和相关的设备维护费用、生产用金属丝采购的变化而导致生产成本的增加
- 在政治、卫生和流行病的限制下，关闭边境地区，改变物流路线

# 成为远东联邦区的市场领导



## 市场

- ✓ 对自攻螺丝的需求不断增长，将促进该项目产品的销售
- ✓ 远东联邦区内的个人住宅建筑和木材建筑量很大
- ✓ 完善的物流路线



## 原材料

- ✓ 对自攻螺丝的需求不断增长，将促进该项目产品的销售
- ✓ 远东联邦区内的个人住宅建筑和木材建筑量很大
- ✓ 完善的物流路线



## 竞争

- ✓ 有可能性成为远东联邦区内第一个自攻螺丝造商
- ✓ 保护市场不被来自俄罗斯欧洲部分的大型生产商渗透



## 团队

- ✓ 在远东联邦区市场拥有超过25年的自攻螺丝销售经验
- ✓ 自己的客户数据库
- ✓ 完成确保项目内的物流、仓储和实施

# PRIMSTROITEL有限公司

滨海边疆区阿尔乔姆市的自攻螺丝生产项目

金融检查

2023年符拉迪沃斯托克

# 主要财务预测

总体资金需求：

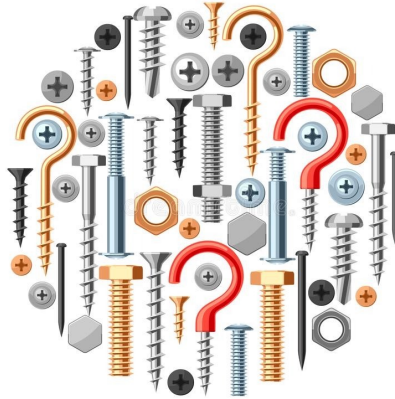
**16 2841千卢布**

投资回收期（简单）：

**4.35年**

投资回收期（折现）：

**4.96年**



计算结果表明，该项目在财务上是可行的，其效率也足够高，这使得该项目可以被评估为具有高度竞争力。

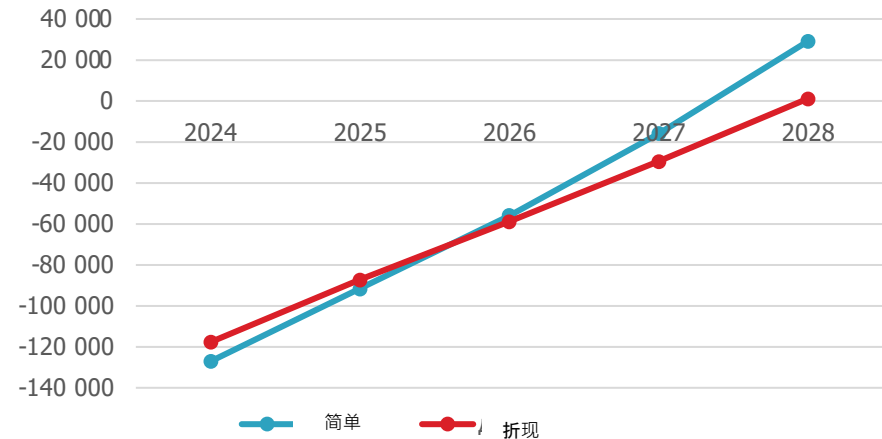
项目的净现值（NPV）为**114.4万卢布**，这证实了投资生产的可行性。

内部收益率（IRR）为**8.42%**，折现率为**8%**。安全系数为**0.42%**，这表明项目的财务状况良好。

在项目实施过程中，不断积累净利润。

根据2024年的年平均数计算，项目的盈亏平衡点相当于每月142吨自攻螺丝的生产能力。

项目的投资回收期



生产量：  
**150吨**

销售价格（2024年）包括增值税：  
**14.756 万卢布**

总的来说，对投资项目的分析表明，它在经济上是可行的。

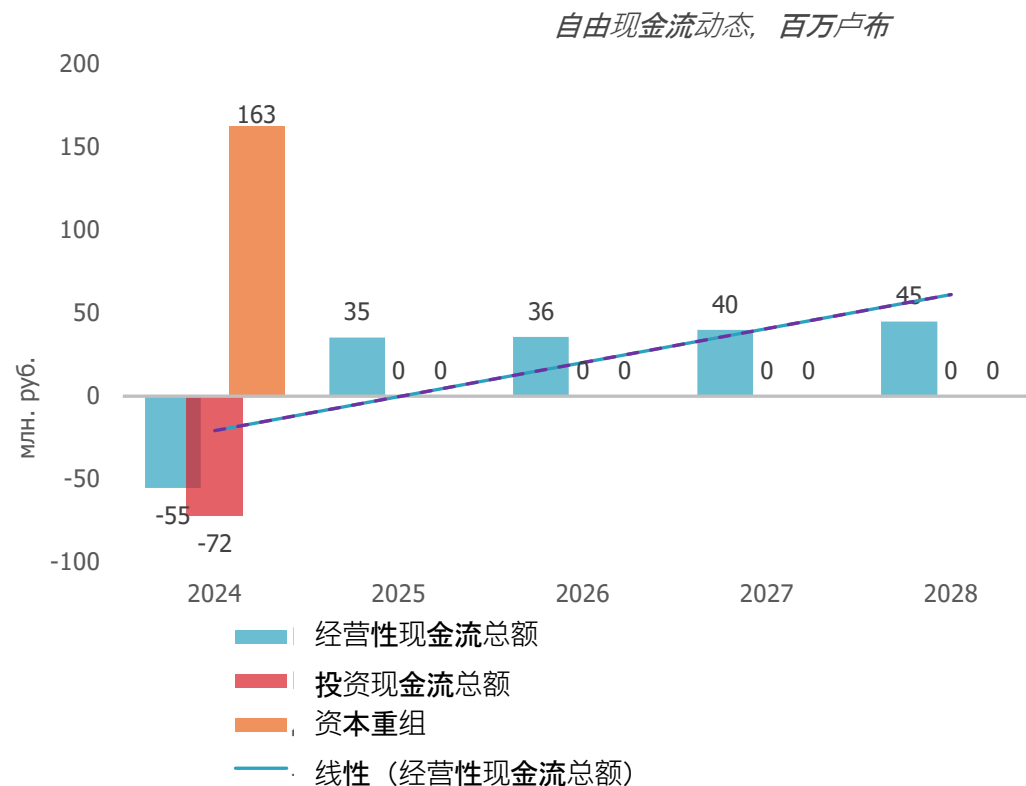
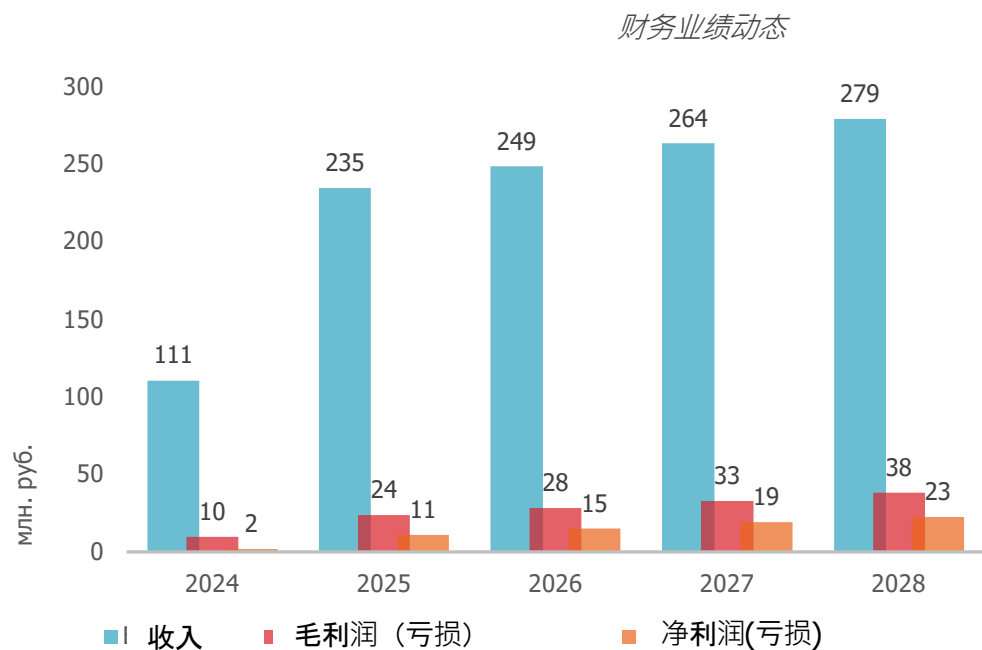
已开发的项目具有实际执行的所有先决条件。

# 项目的财务指标

该公司在生产启动的那一年产生了毛利和净利。

生产计划于2024年7月1日开始。

在后续期间，我们可以看到净利润每年增长约17%，这与成品和原材料（金属丝）的价格预计增长6%是一致的。



自攻螺丝生产的启动是有效的项目，在短期内已经产生了稳定的、积极的现金流，并且不需要额外的投资。

# 目前的项目状况

作为项目实施的一部分，到目前为止，已经发生了建造4,508.3平方米的工厂大楼以及仓储和行政大楼的费用。工程管线已经到位。

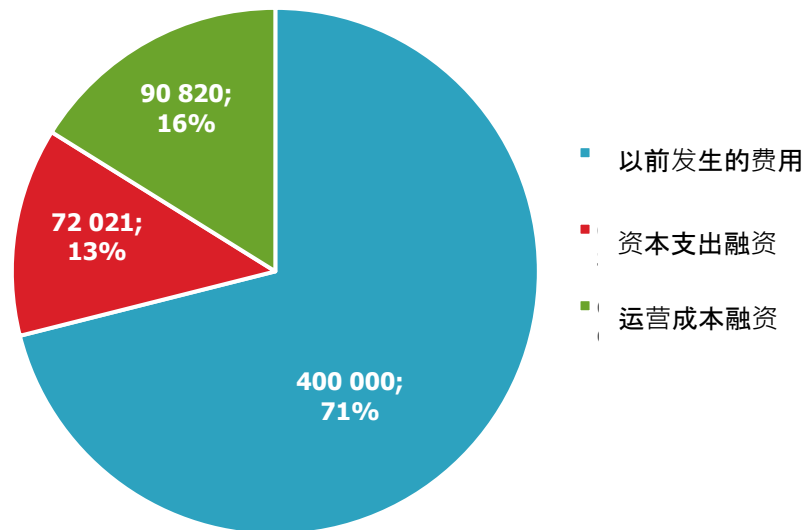
设想通过增加公司资本和给予投资者在Primstroitel有限公司资本中的股份来吸引对该项目的直接投资。

计划进行共同融资：投资者的资金和自有资金。以及投资者参与选择原材料供应商和雇用外国人员在购买的设备上工作。

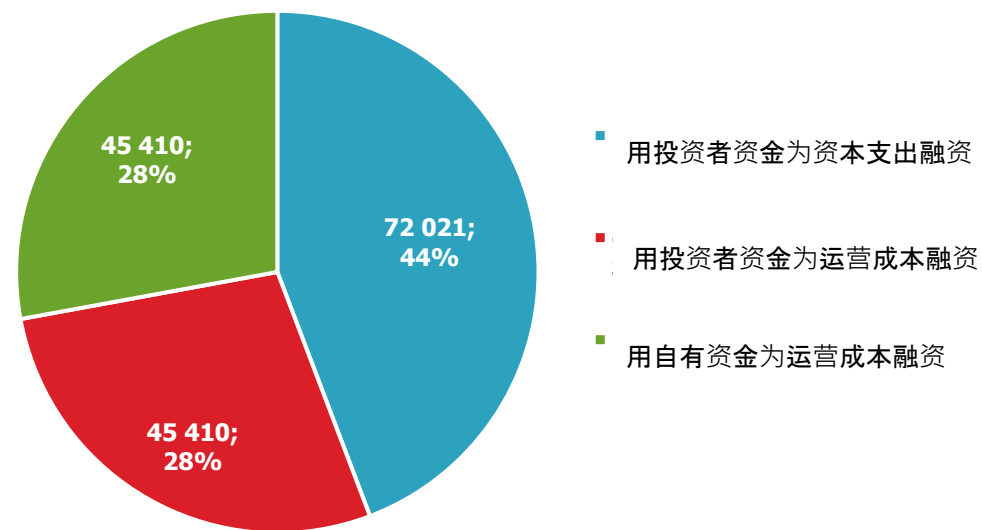
资本重组的内容包括：

1. 购买设备
2. 运营成本融资

项目融资的结构, 千卢布



项目资本重组的结构, 千卢布



# 资本重组的结构

## 所需生产设备和操作人员的构成

设备			所需人员				
名称	台数	价格, 千卢布, 包括增值税	工程师人员	工资千卢布/月	工人人员	工资千卢布/月	报酬千卢布/月
热处理线 (烘炉)	1	16 600	2	200	5	89	845
镀锌线	1	18 500	2	200	6	89	934
磷化线	1	10 993					
冲压机	18	9 537	2	200	3	89	667
包装线	1	1 780			2	89	178
<b>共计:</b>		<b>57 410</b>	<b>6</b>		<b>16</b>		<b>2 625</b>

## 随行费用

名称	设备价格的份额	价格, 千卢布, 包括增值税
设备交付	15%	8 611
为设备安装准备建筑物	10%	6 000
<b>共计:</b>		<b>14 611</b>

该公司计划为该项目雇用22名外国工人，他们将直接参与生产。

俄罗斯国民也将在生产基地就业：5名生产人员和13名行政和管理人员。

工资总额将为每月374.2万卢布。

此外，运营成本包括：

- 购买5个月生产所需的原材料库存
- 购买包装（瓦楞纸箱）
- 闭路电视和安保服务



# 经济活动模式

Primstroitel有限责任公司自2017年4月19日起成为符拉迪沃斯托克自由港的居民。

符拉迪沃斯托克自由港是投资者享有特殊海关、税收和行政制度的地区。该公司将利用符拉迪沃斯托克自由港提供的优惠条件。

## 税收优惠

- 前5年的所得税为0，后5年为12%。
- 企业财产税前5年为0%，后5年不超过0.5%。
- 统一社会税从30%降至7.6%，为期10年
- 加速的增值税退税程序

## 行政特惠

- 在无配额吸引外劳的情况下招聘外国劳工
- 边境检查的一站式服务制度
- 边境口岸24小时不间断运行
- 对外国货物和设备的进口、储存和使用适用自由海关区程序的可能性



# 生产过程

## 可能性

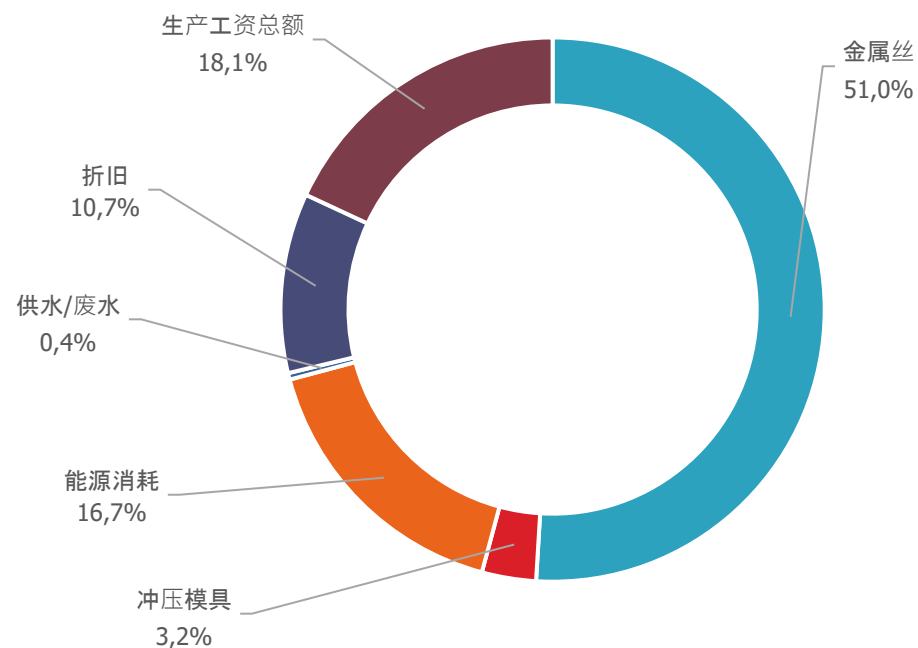
- 在远东联邦区市场拥有超过25年的自攻螺丝销售经验
- 自己的客户群
- 确保项目内的物流、仓储和实施

## 产品

- 用于石膏板、木材、金属DF和DMF的自攻螺丝
- 镀锌自攻螺丝
- DTSSH自攻螺丝
- TF/TCS自攻螺丝

- 成本的主要份额 (51%) 是原材料，中国制造的 3-5 毫米冷拔丝。
- 金属丝的成本包括将其运送到滨海边疆区阿尔乔姆市。
- 金属丝的成本还包括5% 的关税。

自攻螺丝的生产成本结构



- 构成生产成本的第二大支出 (18%) 是生产工人的劳动报酬 (工资总额)。
- 工资总额单包括个人所得税和根据俄罗斯法律规定的所有工资和薪金的缴款。

总的能源消耗将如下：

- 该公司的能源消耗能力将达到900千瓦时左右。
- 供水/废水，60立方米/天。

- 折旧包括购买的生产设备的折旧和已经建成的工厂大楼的折旧。
- 在计算折旧费时，假设所有财产、厂房和设备项目的使用年限为10年。
- 建筑物的使用年限估计为20年。

- 冲压模具是直接参与最终产品冲压过程的重要设备。
- 冲压模具必须每12个月更换一次。

# 财务成果

由于需要时间采购、交付和安装设备和原材料，以及雇用必要的生产人员，该项目在开始生产前需要六个月的准备期。

指标, 千卢布	2024	2025	2026	2027	2028	5年的累计总数
收入	110 669	234 618	248 695	263 617	279 434	1 137 034
成本	-101 055	-210 883	-220 482	-230 593	-241 375	-1 004 388
<b>毛利润(亏损)</b>	<b>9 614</b>	<b>23 735</b>	<b>28 213</b>	<b>33 024</b>	<b>38 059</b>	<b>132 646</b>
毛利率	8,7%	10,1%	11,3%	12,5%	13,6%	11,7%
销售费用	-2 391	-4 973	-5 171	-5 378	-5 593	-23 506
管理费用	-5 142	-7 638	-7 943	-8 261	-9 928	-38 912
销售利润(亏损)	2 081	11 125	15 098	19 385	22 537	70 227
应收利息	0	0	0	0	0	0
应付利息	0	0	0	0	0	0
其他费用	0	0	0	0	0	0
税前利润(亏损)	2 081	11 125	15 098	19 385	22 537	70 227
所得税	0	0	0	0	0	0
<b>净利润(亏损)</b>	<b>2 081</b>	<b>11 125</b>	<b>15 098</b>	<b>19 385</b>	<b>22 537</b>	<b>70 227</b>
净利润率	1,9%	4,7%	6,1%	7,4%	8,1%	6,2%



# 现金流

现金流, 千卢布	2024	2025	2026	2027	2028	5年的累计总数
来自客户的现金收入	110 669	280 214	297 027	314 848	333 739	1 336 497
增值税退税	1 042	12 521	9 671	10 171	10 698	44 102
向原材料供应商支付	-111 526	-128 792	-136 519	-144 710	-153 393	-674 940
向其他供应商支付	-28 908	-56 082	-58 325	-60 658	-63 245	-267 217
工资的支付	-20 206	-46 610	-48 474	-50 413	-52 429	-218 132
缴纳所得税	0	0	0	0	0	0
支付进口设备的增值税	0	0	0	0	0	0
缴纳增值税	-6 162	-25 876	-27 528	-29 283	-29 283	-118 132
<b>经营现金流总额</b>	<b>-55 091</b>	<b>35 375</b>	<b>35 851</b>	<b>39 955</b>	<b>45 085</b>	<b>101 175</b>
基本建设资金的支付	-72 021	0	0	0	0	- 72 021
<b>投资现金流总额</b>	<b>-72 021</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
所需的资本重组	162 841	0	0	0	0	162 841
<b>财务现金流总额</b>	<b>162 841</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0162 841</b>
<b>本期的现金变化</b>	<b>35 729</b>	<b>35 375</b>	<b>35 851</b>	<b>39 955</b>	<b>45 085</b>	<b>191 995</b>
<b>期末的现金余额</b>	<b>35 729</b>	<b>71 105</b>	<b>106 956</b>	<b>146 911</b>	<b>191 995</b>	<b>191 995</b>

