



Завод по Производству Машиностроительных Компонентов



О проекте ЗПМК



Завод по производству машиностроительных компонентов - «ЗПМК»

Одно из якорных литейно-механических предприятий планируемого Кластера автокомпонентов на территории индустриального парка «Левобережный», г. Кириши, Ленинградской области.

Специализация: производство литых деталей, элементов и компонентов из серого и высокопрочного чугуна для автомобильной промышленности.

Объем инвестиций – 2 800 млн. руб.

Срок окупаемости – 5 лет, срок проектирования и строительства 18 месяцев.

Продукция завода принятая для бизнес-планирования:

1 500 000 тормозных дисков диаметром от 238 мм. до 310 мм.;

350 000 корпусов для циркуляционных насосов;

150 000 отливок коленчатых валов для малолитражных автомобилей;

1 000 000 анкеров APC4 – основной элемент верхнего скрепления пути.



Параметры проекта



Основные параметры проекта

- Объем инвестиций - 2 800 млн. руб.
- Срок окупаемости - 4,5 лет.
- Срок инвестиций - 1,5 года

Программа финансовой поддержки

- 113-ОЗ Ленинградской области
- ФРП РФ. Программа «Компонентная база»
- ПП РФ от 28.01.16 №41 (субсидии участникам промышленных кластеров)

Обеспечение займов

- Доли в компании
- Залог приобретаемого оборудования
- Залог недвижимости
- Поручительства

Конечные бенефициары

Физические лица граждане РФ



Поставщики и потребители



Продукция завода принятая для бизнес-планирования:

1 500 000 тормозных дисков диаметром от 238 мм. до 310 мм.;

350 000 корпусов для циркуляционных насосов;

150 000 отливок коленчатых валов для малолитражных автомобилей;

1 000 000 анкеров APC4 – основной элемент верхнего скрепления пути.

Преимущества продукта:

- Низкая себестоимость
- Высокое качество
- Полный рециклинг отходов

Уровень локализации продуктов - 100%

Поставщики сырья:

- ОАО «Северсталь»
- Евраз
- НЛМК
- ОАО «Тулачермет»
- ОАО «КМЗ»
- Ломозаготовители (Акрон, Транслон и др.)

Потенциальные потребители:

- Компании производители дисков
- OEM поставщики
- Фольксвагенгрупп-автокомпонент
- WIA Hyundai
- ООО «Автореал»
- Trialli

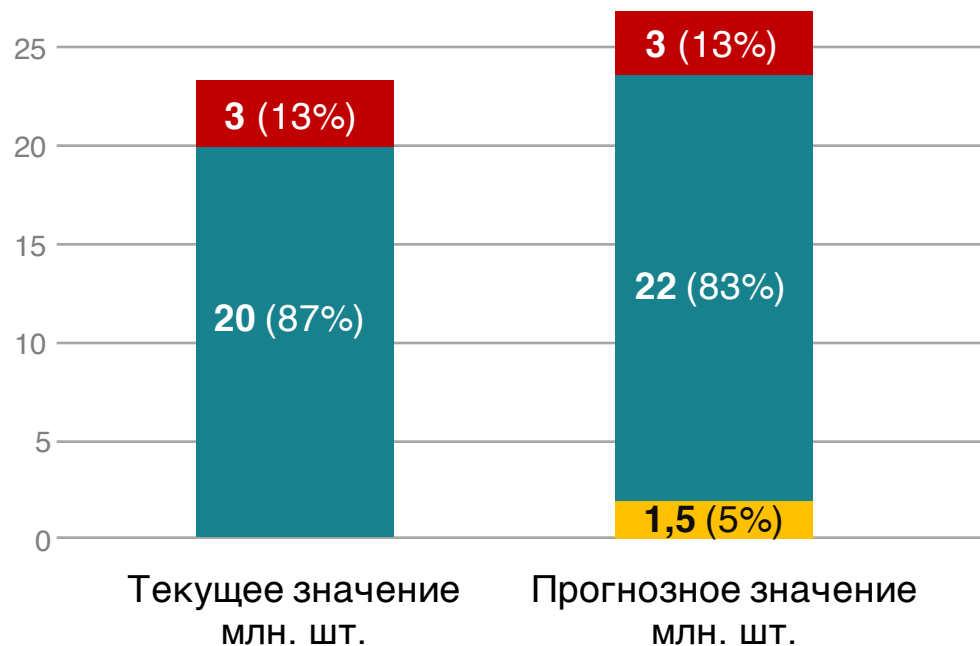
Место расположения производства:

ЛО, г. Кириши, Индустриальный парк «Левобережный»



Рынок сбыта

Объем российского рынка



- Российские производители
- Иностранные производители
- ООО «КЗМК»

Экспортный потенциал

Прогнозируемая доля экспорта продукции при 100% мощности производства

Экспорт 40%

60%

Страны, куда планируется экспорт продукции:

Казахстан, Финляндия, Белоруссия

Основные конкуренты:



BOSCH



Структура создания продукта



1

Разработка ТЭО инвестиционной стадии проекта, предынвестиционный анализ и оптимизация

Исполнитель: ООО «ИК «ТриИН»
Страна: **Россия**

2

Подготовка технологических решений
Исполнитель: Норикан Групп (DISA),
ООО «ИК «ТриИН»
Страна: **Россия/Дания**

3

Инжиниринговые услуги
Исполнитель: ООО «СПКБ»,
ООО «КСК», ООО «ИК «ТриИН»
Страна: **Россия**

4

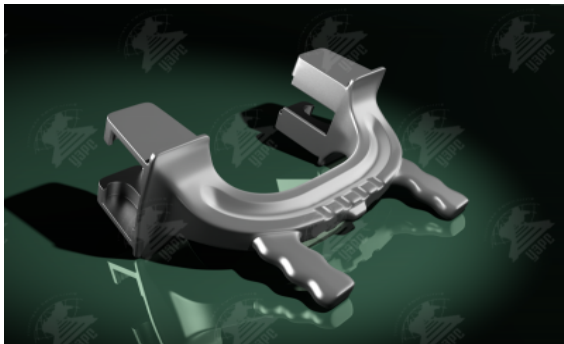
Продажа технологического оборудования и сопровождение
Исполнитель: Норикан Групп (DISA)
Страна: **Россия/Дания**



Фотоматериалы к проекту



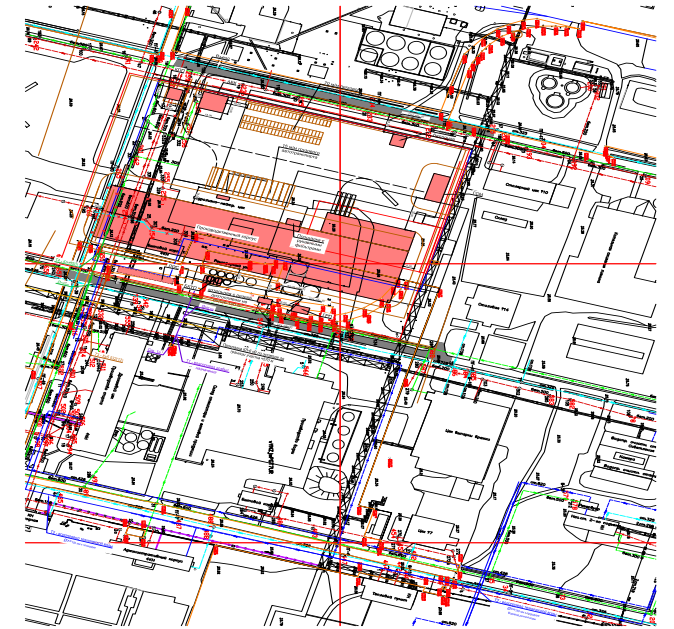
Тормозные диски



APC 4



Корпус насоса



Генплан «КЗМК»

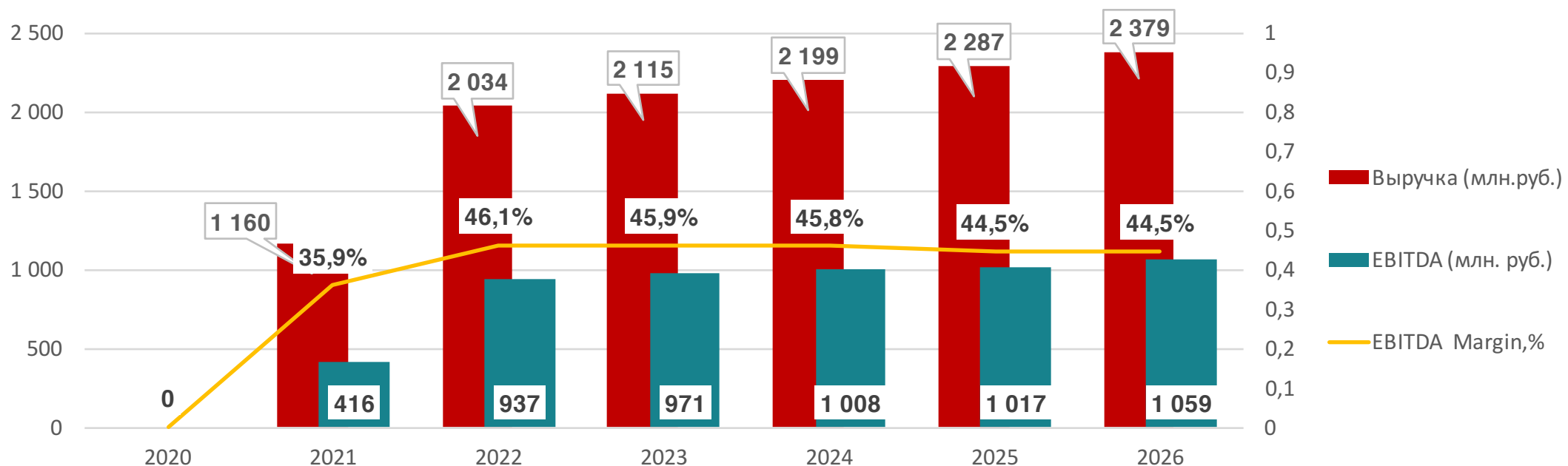


Коленчатый вал



Прогнозные финансовые показатели

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Выручка (млн.руб.)	1160	2034	2115	2199	2287	2379
Чистая прибыль (млн.руб.)	291	675	704	704	715	751
Основные средства (млн. руб.)	1894	1766	1638	1510	1387	1267
Чистые активы (млн. руб.)	2482	2148	1947	1830	1712	1618
ЕВITDA (млн. руб.)	416	937	971	1008	1017	1059



Смета проекта



Статьи затрат	(млн. руб.)
Разработка общей модели, подтверждение применимости технологии (аналитические исследования рынка)	3
Разработка ТЭО (разработка технико-экономического обоснования инвестиционной стадии, проекта, предынвестиционный анализ и оптимизация проекта)	30
Инжиниринговые услуги (адаптация оборудования и инженерных коммуникаций для организации производства, проектно-изыскательные работы, разработка проектной документации для объектов кап. строительства, включая необходимые заключения и разрешения инженерных служб)	45
Негосударственная экспертиза проектной документации	2
Разработка рабочей документации	25
Приобретение технологического оборудования (с учетом монтажа и пуско-наладки)	1 787
Общехозяйственные расходы, связанные с выполнением проекта	399
Строительство и реконструкция объектов капитального строительства	420
Прочие капитальные вложения в проекте: приобретение ЗУ, иные вложения в инфраструктуру	122
Итого:	2 833



Плановые показатели проекта



Ожидаемые финансовые показатели по проекту

NPV Чистая приведенная стоимость

2 878 млн. руб.

IRR Внутренняя норма рентабельности

36,3%

PBP Период окупаемости

4,4 года

DPBP Дисконтируемый период окупаемости

6,2 лет

Рентабельность по чистой прибыли

31,1%

Коэффициент DSCR на момент окончания инвестиционной фаз

Показатели на момент достижения планового объема производства (100% мощности):

Рентабельность по EBITDA

41,7%

Выручка

2 034 млн. руб.



Планируемые целевые показатели по проекту



Наименование показателя	20	21	22	23	24	25	26	Итого за весь срок пользования срока
Объем налоговых поступлений в бюджеты различных уровней (млн. руб.)	19	79	190	348	477	517	545	2175
Объем средств частных инвесторов, привлекаемые для реализации проекта	2440	313	0	0	0	0	0	2753
Количество высокопоставленных рабочих мест (шт.)	-	163	163	163	163	163	163	163
Суммарный объем выручки от реализации проекта (млн. руб)	0	1160	2034	2115	2199	2287	2379	12 174
Количество заявок, поданных на регистрацию объектов интеллектуальной собственности (шт.)	-	-	-	2	-	-	-	2



SWOT анализ по проекту



Технологическое преимущество
Отсутствие конкурентов
Удовлетворение спроса в РФ
Высокая технологическая диверсификация
Программы государственной поддержки



S

Возможность интеграции в цепочку OEM поставщиков
Партнерские отношения с международными корпорациями
Высокий экспортный потенциал
Создание на площадке ИП «Левобережный» полноценного кластера автокомпонентов
Удовлетворение спроса автопроизводителей по 661 ФЗ



O

Сложная система сертификации для доступа на рынок OEM.
Высокая стоимость проектных решений
Высокая стоимость кредитного ресурса
Большая конкуренция на рынке автокомпонентов среди иностранных поставщиков



W

Низкая инвестиционная активность мировых игроков OEM в России
В РФ в сегменте B2B низкий платежеспособный спрос
Диверсификация сбыта потребует увеличение складских мощностей



T



Благодарим за внимание!

