

宁夏煤矿设备及配件项目 可行性研究报告

规划设计/投资方案/产业运营

报告摘要说明

煤炭机械设备在狭义上指综采设备的“三机一架”，广义上还包括勘探、洗煤、通风、安全、起重运输等设备。

煤矿安全设备是指保障煤矿安全生产的设备，可以分为煤矿安全监测设备和煤矿安全救生设备两大类，也可以分为煤矿安全避险系统、煤矿安全检测设备、煤矿安全防治设备三大类。

该煤矿设备项目计划总投资 11042.02 万元，其中：固定资产投资 8366.48 万元，占项目总投资的 75.77%；流动资金 2675.54 万元，占项目总投资的 24.23%。

本期项目达产年营业收入 25074.00 万元，总成本费用 18901.48 万元，税金及附加 222.07 万元，利润总额 6172.52 万元，利税总额 7245.97 万元，税后净利润 4629.39 万元，达产年纳税总额 2616.58 万元；达产年投资利润率 55.90%，投资利税率 65.62%，投资回报率 41.93%，全部投资回收期 3.89 年，提供就业岗位 365 个。

2016 年开展供给侧改革以来，煤矿数量逐步减少，从 2015 年的 10800 处降至 2019 年的约 5350 处。

煤矿机械属于机械的一个大的分类，煤矿机械是专门用于煤矿开采的机械，由于其专业的特点而不同于其他矿山机械，作为煤炭生产的大国，

中国每年煤炭的产量在不断的提升，截止 2008 年底全国的煤炭产量突破了 24 亿吨，煤矿机械的生产在我国有着举足轻重的作用。

宁夏煤矿设备及配件项目可行性研究报告目录

第一章 项目总论

第二章 项目市场空间分析

第三章 主要建设内容与建设方案

第五章 土建工程

第六章 公用工程

第七章 原辅材料供应

第八章 工艺技术方案

第九章 项目平面布置

第十章 环境保护

第十一章 企业卫生

第十二章 项目风险概况

第十三章 项目节能可行性分析

第十四章 项目进度方案

第十五章 项目投资计划方案

第十六章 项目经济评价

第十七章 项目招投标方案

附表 1：主要经济指标一览表

附表 2: 土建工程投资一览表

附表 3: 节能分析一览表

附表 4: 项目建设进度一览表

附表 5: 人力资源配置一览表

附表 6: 固定资产投资估算表

附表 7: 流动资金投资估算表

附表 8: 总投资构成估算表

附表 9: 营业收入税金及附加和增值税估算表

附表 10: 折旧及摊销一览表

附表 11: 总成本费用估算一览表

附表 12: 利润及利润分配表

附表 13: 盈利能力分析一览表

第一章 项目总论

一、项目建设背景

煤炭机械设备在狭义上指综采设备的“三机一架”，广义上还包括勘探、洗煤、通风、安全、起重运输等设备。2007-2012年全国煤炭行业经历一轮狂飙突进，煤炭固定资产投资金额在2012年达到峰值5286亿元，当年对应煤炭设备购置金1668亿元。随后煤炭行业景气大幅下滑，设备购置金额在2013年率先出现向下拐点，所占煤炭行业固定资产投资的比例也从2008年的35.4%降至2015年的29.8%，而建安投资拐点由于惯性迟滞到2014年才出现，截至2015年煤炭设备和建安的投资金额相距峰值分别下滑28.4%

和18.5%，煤机公司所面临的寒冬较行业整体更为凛冽以A股煤机龙头天地科技、郑煤机和创力集团为例，虽然三家公司的净利润在近年受到营收下滑和资产减值的冲击，分别出现30%-70%不等程度的下滑，大量中小煤机制造/外协企业更是选择转型或破产出清，但龙头公司却依然能够依靠客户资源、产品质量和规模效应存活，在市场萎缩中市占率大幅提高，行业竞争格局出现优化。

煤机细分行业初现寡头竞争，龙头公司市场格局显著优化。从“三机一架”细分竞争格局看，采煤机和液压支架集中度较高，掘进

机和刮板机由于门槛较低，格局相比更加分散，但龙头公司面临的局面也同样得到优化。

采煤机：鸡西煤机破产落幕，四分天下格局浮现。据我们草根调研，原鸡西煤机（属久益环球）停产空出可观市场份额，按 2016 年采煤机 580-650 台规模估算，西安煤机、创力集团、天地科技、太原煤机四家份额合计已升至约 80%，三一重工、江苏中机、无锡盛达及部分煤企自有矿机厂占据剩余份额。

掘进机：佳木斯煤机停产，竞争格局持续优化。掘进机市场大/小厂家竞争较杂，主要竞争者包括三一重工、创力集团、山西煤机（太原煤科院）、徐州重工（产品偏后期）、天地科技上海等。据我们草根调研，2016 年 5 月原佳木斯煤机停产或空出 20% 市场份额，龙头公司集中度有望进一步提高。

刮板机：竞争相对激烈，毛利率水平在“三机一架”中较低。目前市场主要竞争者包括张家口煤机、天地奔牛、太原煤机、山东矿机等。

液压支架：高端产品郑煤机一枝独秀。液压支架基本实现国产替代，龙头郑煤机在高端市场占有率超过 60%，并且已经通过橡树林项目

打开美国高端市场。市场其他竞争者包括北煤机、平煤机、平阳重工、郑州四维、林州重机、重庆大江等。

上游煤企：盈利回暖报表修复，设备采购意愿提升煤价回暖促进煤企盈利回升，现金流改善奠定设备采购前提。在经历一轮供给收缩库存消化之后，煤价在 16H2 大幅上涨，带来煤企利润显著改善，尤其是 15Q4 经历大幅亏的煤企（除神华外）在 2016 年开始盈利，反映出存活下来的煤矿已经普遍回到盈亏平衡点以上。同时，煤企经营性现金流也有实质性改善，我们统计的 26 家煤企 2017Q1 经营性现金流净额同比+151%至 357 亿元，煤炭固定资产投资增速也有望持续回暖。

煤炭行业长效机制出台，供给侧结构性再平衡成为主旋律。供给侧看，《煤炭工业发展“十三五”规划》提出“十三五”期间要淘汰过剩煤炭产能 8 亿吨/年左右，通过减量置换和优化布局增加先进产能 5 亿吨/年左右，到 2020 年全国煤炭产量目标为 39 亿吨。2016 年已超额完成产能去化 2.9 亿吨，2017 年计划降至 1.5 亿吨，随着改革逐步深入在产煤矿“十三五”整体产能去化规模或呈前高后低的局面，以新换旧的结构性再平衡成为主要任务。需求侧看，“十三五”规划到 2020 年煤炭消费量 41 亿，较 2015 年仍有 0.7%增长。

煤价大幅波动风险解除，煤企 2-3 年稳定盈利预期有助设备采购意愿边际提升。我们认为，煤价过低并不符合政府去产能的政策初衷，煤价过高则不利于进一步深入去化产能。近期发改委联合煤炭工业协会、电力企业联合会、钢铁工业协会发布《关于平抑煤炭市场价格异常波动的备忘录》，提出促进煤炭上下游行业平稳运行和持续健康发展，制定多种响应机制应对煤价大幅波动，体现出政府希望煤价在区间内保持大体稳定。我们认为，供给收缩带来的煤价大幅上涨已经结束，未来煤价波动则有望围绕需求、库存、供给结构调整和政策节奏展开，煤企在此基础上逐步形成对未来 2-3 年能够持续盈利的预期，出于本轮经营生产的可持续性，或将出现新机购买/大修等群体行为。

煤企设备采购已现复苏，短期关注煤炭淡季设备采购持续性。煤机招/中标节奏加快，订单高峰或早于预期。根据我们的微观统计，2016 年 12 月以来煤企综采设备招标节奏逐渐加快，而维修/配件招标频率则更高。从草根调研看，煤机企业新接订单均有大幅增长，反映出煤机切实的需求已经开始释放。我们认为，目前自下而上的煤机订单复苏可能源于以下原因：

由于煤价回暖，煤企新开工作面增产动力较强，其中资源禀赋更加优质、符合等效新建产能大方向的大型煤企表现更为明显。

近年煤企经营压力较大，老机存在过度使用、更新拖延的情况，按照 6-8 年更新周期测算，2011-2012 年高峰煤机采购也进入正常更新周期，叠加的更新需求有望随煤企资金状况改善而逐步释放，矿上及支架厂库存在景气低位区间消化已经较为充分，可能推动煤机企业新接订单时点提前。

据我们草根调研，低煤价期间已批复未生产的煤矿已经出现逐利复产趋势；同时，按照煤炭落后产能标准，2018 年底前 30 万吨以下产能煤矿将面临淘汰，中小煤矿扩产/整合的趋势仍将延续，增产也需进行煤机采购。

煤企资本开支明显增加，若煤价淡季不淡，短期设备采购热情仍将延续。历史上煤炭行业利润总额回暖通常领先煤企固定资产投资额约 1 年，本轮行业利润总额反弹出现在 16Q2，从煤企年报公告情况看，中国神华 2017 年第一批煤炭业务资本开支计划 17.6 亿元（含设备购置 2.7 亿元），较上年可比口径同比+36.4%，中煤能源 2017 年煤炭业务资本开支 70.14 亿元，较上年实际完成额+21.5%，煤企群体性提高资本开支计划有望形成行业趋势。我们认为，煤价在二季度稳定的表现及煤炭持续的需求有望持续推动煤机采购，草根调研显示订单仍然表现突出，后续煤机订单持续向好的概率较大。

“一带一路”打开国际市场空间。作为世界重要产煤国，“一带一路”沿线的俄罗斯、哈萨克斯坦、蒙古等国每年产生可观煤机需求。目前我国煤机龙头已经成功开拓了土耳其、印度和越南等市场，并顺利实现美国和澳大利亚等高端市场的出口，体现出较强的产品竞争力。从我们草根调研情况看，煤机出口订单的毛利率通常大幅高于国内市场，盈利能力突出，我们预计煤机出口规模或达国内市场 8%-10%，成为贡献利润的新增长点我们认为，煤机景气回暖的背后叠加了更新需求高峰和等效新建产能新开工作面双重影响，本轮订单高峰过去之后，未来行业将逐步回归到更新需求为主的市场稳态。我们假设全国煤炭远期稳态需求 40 亿吨/年、工作面年产量 300 万吨/年、设备更新周期 10 年进行测算，则远期煤机市场的稳态规模约为 131 亿元。

二、报告编制依据

- 1、《产业结构调整指导目录》。
- 2、《建设项目经济评价方法与参数》（第三版）。
- 3、《建设项目经济评价细则》（2010 年本）。
- 4、国家现行和有关政策、法规和标准等。
- 5、项目承办单位现场勘察及市场调查收集的有关资料。
- 6、其他有关资料。

三、项目名称

宁夏煤矿设备及配件项目

四、项目承办单位

xxx 实业发展公司

五、项目选址及用地综述

（一）项目选址方案

项目选址位于某某保税区，地理位置优越，交通便利，规划电力、给排水、通讯等公用设施条件完备，建设条件良好。

宁夏回族自治区，简称宁，是中国 5 个自治区之一，首府银川。位于中国西北内陆地区，界于北纬 35° 14' -39° 14'，东经 104° 17' -109° 39' 之间，东邻陕西，西、北接内蒙古，南连甘肃，宁夏回族自治区总面积 6.64 万平方公里，位于四大地理区划的西北地区。宁夏地形从西南向东北逐渐倾斜，丘陵沟壑林立，地形分为三大板块：北部引黄灌区、中部干旱带、南部山区。宁夏地处黄河水系，地势南高北低，呈阶梯状下降，全区属温带大陆性干旱、半干旱气候。截至 2018 年末，宁夏回族自治区下辖 5 个地级市，9 个市辖区、2 个县级市、11 个县；2019 年常住人口 694.66 万人，实现地区生产总值 3705.18 亿元，其中第一产业 279.85 亿元，第二产业 1650.26 亿元，第三产业 1775.07 亿元；人均生产总值 54094 元。

（二）项目用地规模

项目总用地面积 29974.98 平方米（折合约 44.94 亩），土地综合利用率 100.00%；项目建设遵循“合理和集约用地”的原则，按照煤矿设备行业生产规范和要求进行科学设计、合理布局，符合规划建设要求。

六、土建工程建设指标

项目净用地面积 29974.98 平方米，建筑物基底占地面积 19600.64 平方米，总建筑面积 46760.97 平方米，其中：规划建设主体工程 30468.99 平方米，项目规划绿化面积 2808.94 平方米。

七、产品规划方案

根据项目建设规划，达产年产品规划设计方案为：煤矿设备 xxx 单位/年。综合考 xxx 实业发展公司企业发展战略、产品市场定位、资金筹措能力、产能发展需要、技术条件、销售渠道和策略、管理经验以及相应配套设备、人员素质以及项目所在地建设条件与运输条件、xxx 实业发展公司的投资能力和原辅材料的供应保障能力等诸多因素，项目按照规模化、流水线生产方式布局，本着“循序渐进、量入而出”原则提出产能发展目标。

八、投资估算及经济效益分析

（一）项目总投资及资金构成

项目预计总投资 11042.02 万元，其中：固定资产投资 8366.48 万元，占项目总投资的 75.77%；流动资金 2675.54 万元，占项目总投资的 24.23%。

（二）资金筹措

该项目现阶段投资均由企业自筹。

（三）项目预期经济效益规划目标

项目预期达产年营业收入 25074.00 万元，总成本费用 18901.48 万元，税金及附加 222.07 万元，利润总额 6172.52 万元，利税总额 7245.97 万元，税后净利润 4629.39 万元，达产年纳税总额 2616.58 万元；达产年投资利润率 55.90%，投资利税率 65.62%，投资回报率 41.93%，全部投资回收期 3.89 年，提供就业岗位 365 个。

九、项目建设单位基本情况

（一）公司概况

公司是一家集研发、生产、销售为一体的高新技术企业，专注于产品，致力于产品的设计与开发，各种生产流水线工艺的自动化智能化改造，为客户设计开发各种产品生产线。公司在发展中始终坚持以创新为源动力，不断投入巨资引入先进研发设备，更新思想观念，依

托优秀的人才、完善的信息、现代科技技术等优势，不断加大新产品的研发力度，以实现公司的永续经营和品牌发展。

公司已拥有 ISO/TS16949 质量管理体系以及 ISO14001 环境管理体系，以及 ERP 生产管理系统，并具有国际先进的自动化生产线及实验测试设备。公司生产的项目产品系列产品，各项技术指标已经达到国内同类产品的领先水平，可广泛应用于国民经济相关的各个领域，产品受到了广大用户的一致好评；公司设备先进，技术实力雄厚，拥有一批多年从事项目产品研发、开发、制造、管理、销售的人才团队，企业管理人员经验丰富，其知识、年龄结构合理，具备配合高端制造研发新品的能力，保障了企业的可持续发展；在原料供应链及产品销售渠道方面，已经与主要原材料供应商及主要目标客户达成战略合作意向，在工艺设计和生产布局以及设备选型方面采用了系统优化设计，充分考虑了自动化生产、智能化节电、节水和互联网技术的应用，产品远销全国二十余个省、市、自治区，并部分出口东南亚、欧洲各国，深受广大客户的欢迎。公司坚持走“专、精、特、新”的发展道路，不断推动转型升级，使产品在全球市场拥有一流的竞争力。

公司正处于快速发展阶段，特别是随着新项目的建设及未来产能扩张，将需要大量专业技术人才充实到建设、生产、研发、销售、管

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/147056156162010001>