

阿尔泰边疆区罗季诺农业工业枢纽

基于现有资产底盘的双引擎出口导向型投资推介

阿尔泰边疆区罗季诺农业工业枢纽

基于现有资产底盘的双引擎出口导向型投资推介

面向中国战略投资者及设备合作伙伴 | 俄罗斯·西伯利亚



限制原料出口的政策，造就了绝佳的**本地高附加值加工窗口**。

161万吨

2025年阿尔泰葵花籽创纪录产量，占西伯利亚总产量的88-90%。原料极度充沛，但本地深加工产能出现巨大真空。

阿尔泰 / 罗季诺

哈萨克斯坦

中国终端大市场

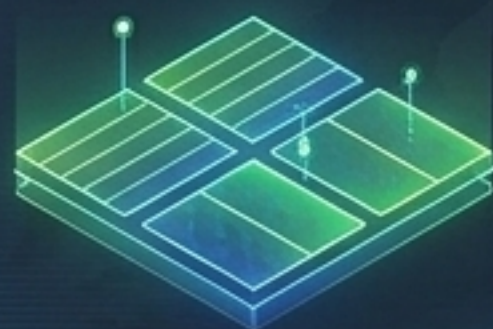
123万吨

2025年阿尔泰对华农产品出口量。中国与中亚是最大且物流最通畅的核心目标市场。

商业逻辑闭环——就地深加工 + 西伯利亚大铁路跨境直达 = 赚取高额产品附加值与外汇收入

“非零起步”——已降解风险的百亩级现成资产底座

土地储备



20,000公顷自有及租赁
农业用地。

价值：初期即可覆盖油厂33%的
原籽需求，锁定底层供应链。

READY

现有厂房

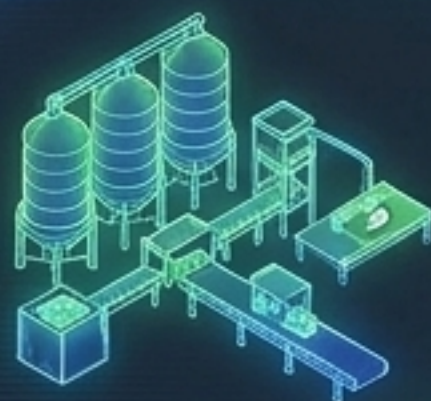


现成的主体生产建筑。

价值：可直接用于压榨车间安装，
节省数千万卢布资本性建设（CAPE
X）投入及半年以上工期。

READY

前置基建

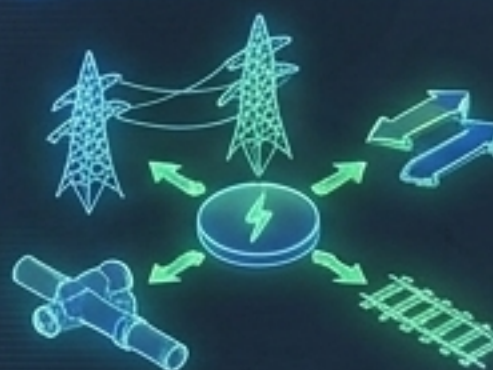


粮食清选综合体、烘干机、
地磅已在资产账上。

价值：仓储与预处理基础设施投资
= 0。

READY

能源与物流



已接入10 kV供电、供水、
天然气网络。

价值：场内直通铁路与公路网。

READY

投资组合全景：平滑风险与收益的双擎驱动架构

葵花籽油压榨项目

现金流生成器 (Cash Flow Generator)

短平快、抗击打、高确定性

满产年收入约1.26亿卢布，28.7个月快速回本

工业大麻纤维深加工项目

高利润增长极 (High-Margin Growth Engine)

蓝海市场、全球产能极度短缺、高ESG溢价

全球复合年增长率 (CAGR) 高达22%

底层逻辑提炼：基础设施零重复投资。以确定的现金流支撑高利润的爆发增长。

引擎一：葵花籽油压榨厂——高确定的现金流捕获器

一期100吨/日（二步压榨法：预压+终榨） | 基于最高28P/kg原料、80P/kg出厂价的极端保守情景

总投资
(CAPEX+OPEX)

2.58亿卢布

约2345万人民币

内部收益率
(IRR)

44.19%

投资回收期

28.7个月

满产年收入

1.26亿卢布

约1.15亿人民币

净现值
NPV (25%折现)

5986万卢布

约544万人民币

结论：在保守物价预期下，4年内创造的累计净利润（约4.14亿卢布）将达到初始总投资的1.6倍。

柔性避险与100%零废弃经济 (Zero-Waste Operations)

柔性竞争策略：100吨/日的体量完美适配“高油酸细分市场”与“定制化出口软罐 (Flexitank)”，避免与千吨级油厂陷入正面成本战。

100吨原料/日
(成本840万卢布)

38.6% 未精炼油

出口主营收入
(日入926万卢布)

41.4% 高蛋白油粕

锁定本地禽类企业
(日入111万卢布)

10% 葵花籽壳

自家锅炉燃料，每小时产4吨蒸汽，使水热处理环节成本趋近于零
(多余部分可外销创收)

销售保障：

由拥有深厚土耳其、中国、独联体出口经验的战略伙伴 OOO «Виртум» 实施全面托底。

三步走战略：从启动车间走向区域油脂平台

阶梯 1: 2026-2028 启动期

产能: 100吨/日

利用现成厂房极限压缩工期，迅速回本，跑通至中国的跨境贸易闭环。

阶梯 2: 2028-2030 增长期

产能: 250吨/日
(年收入约31.6亿卢布)

产能: 250吨/日
(年收入约31.6亿卢布)

扩建生产线，建设浸出车间，取得中国直采各项最高资质认证。

阶梯 3: 2030+ 领先期

产能: 500吨/日
(年收入约63.2亿卢布)

产能: 500吨/日
(年收入约63.2亿卢布)

上马第二条线与脱臭线，打造5万吨自有仓储集群与独立运输车队，垄断区域出口。

引擎二：工业大麻深加工——供给严重断层的全球蓝海

西西伯利亚的绝对优势

市场趋势：全球工业大麻纤维需求年复合增长率（CAGR）高达+22%。

资源壁垒：现状已种植 1,000公顷，西西伯利亚最大种植者之一，具备迅速扩展至 5,000公顷的土地潜力。

产量测算瀑布图（1000公顷保守基准）

大麻秆总产：4,000-5,000吨

出纤率24-27%

总纤维产量：960-1,350吨

长纤维（约20%）：
800-1,000吨。直供
高溢价的纺织工业。

麻秆芯副产物：
约3,000吨。
直接商业化。

聚焦中国制造：构建西伯利亚加工基地的“设备锚点”

核心工艺需求：1.5-2.5吨/小时交钥匙初加工生产线（涵盖接收、剥皮脱胶、清选、精梳、打包全流程）。

潍坊博森

郑州宏石

河南久润

自动化与出口标杆

产品矩阵与认证准入

一站式交钥匙王者

看中其清选与自动化生产线能力，及丰富的纤维设备出口经验。

看中其广泛的剥皮机产品线及成熟的CE/ISO工业级认证。

看中其提供天然纤维成套加工线“一站式交钥匙”解决方案的综合实力。

俄方锚定承诺：不仅规模采购，更愿作为中国设备在俄罗斯联合调试、试运行与长期展示的测试基地。

订单去哪儿：以中国为核心的全球多元化去化矩阵

俄罗斯
国内缺口

填补本地加工产能空心化缺口（无纺布、环保保温建材、绳缆厂）。

土耳其
纺织业

作为黄麻/亚麻的完美替代品，供应其庞大的出口导向型纺织业。

中国纺织产业
(核心主轴)

优先寻求“包销协议”。全球最大加工国。通过哈萨克斯坦和西伯利亚大铁路实现全年不间断稳定直供。


欧洲高溢价
ESG市场

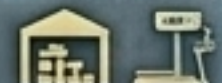
汽车工业生物复合材料（已打通BMW、Mercedes需求链），以及可持续时尚面料。

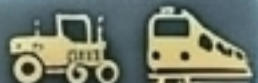
底层资产协同效应 (Synergy Map) : 1+1>3的复利逻辑

核心洞察：投资者获得的是一个高度对冲的资产生态，而非两个孤立工厂。

能源内循环
榨油产生的大量葵花籽壳转化为廉价热能，可直接供给冬季大麻加工车间的供暖及工艺需热。



CAPEX 极限分摊 
共享现成仓库群与地磅系统，无需重复建设重资产，极大降低双项目的初始资本支出。

农机与渠道复用 
春秋两季共享大马力采收机械；成品输出共享同一条对华出口贸易网络 (Виртум) 与跨境列车。



巨大基座：罗季诺农业枢纽
(2万公顷轮作土地 + 统一10kV/燃气能源节点 + 统一铁路干线)

量身定制的交易结构：从资本合伙到“设备换股”

中国伙伴特别通道：设备换股 (Equipment-for-Equity)

机制：允许中国企业用交钥匙生产线抵缴合资公司股份。
以技术与设备作为资本，实现跨境资源的零现金流互换。



方案 A: 平等伙伴

50%股权
投资约1.30亿卢布
董事会平权



方案 B: 控股投资人 (俄方首选)

30-50%股权
投资7700万-1.30亿卢布
主导战略方向



方案 C: 全额出资

51-70%股权
投资1.30-1.81亿卢布
绝对主导运营




方案 D: 夹层通道

债权+期权
最低15-30%期权敞口
保底债权最高至2.58亿卢布


护城河：以制度与资产双重锁定的风险缓释机制



原料断供/ 
价格波动风险


自有土地覆盖初期33%产能；
并已推行“以油粕换原籽”的易货
方案锁定周边农户。



跨国工程与 
基建延误风险


主体厂房及管道已就绪，投资=购买
设备并放入现有大楼，完全规避绿
地项目冗长的建筑审批与烂尾风险。



大型农业巨头
价格倾销风险 

采用100吨柔性产能，主打软体罐
(Flexitank) 直接出口及私有品牌等
高利细分赛道，巨头难以掉头覆盖。



销售与物流
阻塞风险 

ООО «Виртум» 提供现有现成订单
包销托底；铁路直通站台无缝对接
至哈萨克斯坦与中国大市场。



同路人画像：我们正在寻找怎样的战略领袖

我们要找的 (We are looking for):



具备资金实力（7700万至2.58亿卢布，油厂），或具备成熟设备制造交付能力（大麻项目）。



追求长期主义（5-10年投资周期），具备阶段性扩张的视野。



深刻理解西伯利亚的底层农业禀赋，且手中掌握终端中国销售渠道。



拥有食品加工、农业科技领域的实操经验。

不适合的 (Not a fit):






寻求1-2年内快速退出的短视投机资本。





不愿进行透明运营对话、抗拒深入了解俄罗斯本地合规结构的投资者。

下一步行动计划与联络方式 (Next Steps & Contact)

 发起方: OOO «СИБИРЬ-АГРО-ДОН» /  OOO «Виртуум»

 CEO / 联系人: 德米特里·莫任 (Dmitry Mozhin)
叶夫根尼·沙夫拉克 (Evgeny Shavlak)

 电话 / WhatsApp: +7 (928) 636-73-73

 地点: 俄罗斯, 阿尔泰边疆区, 希普诺沃区, 罗季诺镇

“随时欢迎中方赴俄罗斯生产基地考察, 我们亦可随时赴华面谈。”

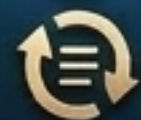
Step 01: 签署保密协议 (NDA)

→ 交换精算财务模型



Step 03: 阿尔泰实地考察

(实地勘测罗季诺基建与物流)



Step 02: 开展尽职调查
(资产合规审计、法律架构审查)



Step 04: 交易确认
(确认出资比例或设备置换结构,
签署合资协议)