

YUJ + DN · 拿下中信中东集采与工程项目

收入与利润测算

“
测算对象：道纳 DN 集采平台 + YUJ 海外项目池，在拿下中信建设中东项目的**集采供材 + 分包撮合**两类业务后的收入与利润 币种：人民币（RMB），关键处标注美元 情景：保守 / 基准 / 乐观 性质：⚠️ 测算为**基于公开项目数据的假设性模型**，非承诺或保证，供内部决策参考
版本：v1.0 · 2026-06-22

〇、测算逻辑（两条收入线）

ASCII DIAGRAM



- **DN 集采**：把中信及其分包商的材料采购导入平台，收入按**贸易 GMV**计、毛利按**集采差价/服务净额**计；
- **YUJ 撮合**：按撮合成交的分包合同额收**佣金（0.3%–1.5%）+ 资质/服务费**。

一、核心假设（基准情景）

参数	取值	说明
材料采购占工程产值	45%	建安工程材料成本通行比例
DN 可触达品类占材料	55%	铝材/玻璃/石材/五金/机电/装修材料
DN 集采渗透率（逐年）	8% → 40%	从试点到标准条款写入
DN 集采毛利率（差价+服务净额）	5.5%	对应 DN 叙事净利率 ~1.7% 的合理上层
YUJ 可撮合分包占产值	25%	幕墙+装修+机电专项分包

参数	取值	说明
YUJ 撮合渗透率（逐年）	5% → 32%	推荐权逐步落地
YUJ 综合费率（佣金+服务）	1.2%	议标偏高、公开标偏低的加权
回款	信用证独立回款 ≤65 天	不垫资、与中信垫资周期解耦

二、基准情景·五年测算（2026–2030）

项目（亿元）	2026	2027	2028	2029	2030	五年累计
可触达工程产值	25	60	100	140	160	485
材料采购额（×45%）	11.3	27.0	45.0	63.0	72.0	218
DN 可触达品类（×55%）	6.2	14.9	24.8	34.7	39.6	120
DN 集采渗透率	8%	15%	25%	35%	40%	—
DN 集采 GMV（贸易收入）	0.50	2.23	6.19	12.13	15.84	36.9
DN 集采毛利（×5.5%）	0.03	0.12	0.34	0.67	0.87	2.03
YUJ 撮合分包额	0.31	1.80	5.00	9.80	12.80	29.7
YUJ 佣金+服务（×1.2%）	0.004	0.022	0.060	0.118	0.154	0.36
合计营业收入	0.50	2.25	6.25	12.24	15.99	37.3
合计毛利	0.03	0.14	0.40	0.78	1.02	2.37
运营成本（团队/属地/合规/平台）	0.15	0.25	0.40	0.55	0.65	2.00
净利润	-0.12	-0.11	-0.00	0.23	0.37	0.37
净利率（对营收）	—	—	~0%	1.9%	2.3%	—

“解读：基准情景下，**2028 年盈亏平衡**，2030 年营收近 16 亿、净利约 0.37 亿；五年累计营收 ~37 亿、净利 ~0.37 亿。利润看似不大，是因为“集采差价 + 撮合佣金”本身薄利——**真正的爆发在乐观情景的三个放大器**（见第四节）。

三、三情景对比（五年累计 2026–2030）

指标	保守	基准	乐观
DN 集采 GMV	~20 亿	~37 亿	~95 亿
合计营业收入	~20 亿	~37 亿	~96 亿
合计毛利	~1.3 亿	~2.4 亿	~6.0 亿
净利润	~0（盈亏平衡）	~0.37 亿	~2.5 亿
2030 年净利（年化 run-rate）	~0.15 亿	~0.37 亿	~1.2 亿
关键驱动	仅迪拜在建项目供材	+ 社会住房 + 撮合推荐权	+ Keturah Ardh 转 EPC + 建材产业园通道 + Ajlan 基金设备集采

“保守 ≈ 基准 × 0.55（渗透慢、仅速赢项目）；乐观 ≈ 基准 × 2.5（大单转化 + 产业园通道放量）。

四、分项目集采/撮合潜力（基准口径估算）

项目	状态	估算工程值	DN 集采 GMV 潜力	YUJ 撮合潜力	备注
曼索里公寓 MANSORY	●	~35 亿 (\$490M)	~2.2 亿	~0.9 亿	高端饰面/机电单价高
百夫长 4 项目	●	~16 亿	~1.2 亿	~0.6 亿	同期施工、速赢
Keturah Park	●	~20 亿	~1.0 亿	~0.5 亿	MAG 体系跳板
Tilal Khuzam 一期	●	~35 亿	~2.4 亿	~1.2 亿	去化好、回款稳
建材产业园（12 厂）	●	数十万套住房供应链	★ 极大（通道型）	—	最大上行，难精确
沙特社会住房（5 万套社区）	●	滚动放量	大	大	标准化可复制

项目	状态	估算工程值	DN 集采 GMV 潜力	YUJ 撮合潜力	备注
利雅得&吉达 医疗城	●	估 30-50 亿	~2-3 亿	~1-1.5 亿	装修/机电/消防
Keturah Ardh	●	\$60 亿~430 亿 (MoU)	转 EPC 后极大	极大	乐观情景核心
Ajlan 基金 (矿业/新能源)	●	\$100 亿基金	设备集采延伸	—	中长期

“注：单项目 GMV 潜力为项目全周期累计估算（非单年），已部分计入第二节逐年模型。

五、敏感性分析（基准 2030 年净利对两参数）

DN 渗透率 ↓↑ / 毛利率 →	毛利 4.5%	毛利 5.5%	毛利 6.5%
渗透 30%	0.18 亿	0.27 亿	0.36 亿
渗透 40% (基准)	0.28 亿	0.37 亿	0.46 亿
渗透 50%	0.38 亿	0.48 亿	0.58 亿

“利润对渗透率与毛利率近似线性敏感；把“采购走集采平台”写入分包标准条款（拉高渗透率）是利润杠杆的关键。

六、关键结论与前提

- 薄利但稳、可规模化：**单看中信一家，五年净利约 0.4-2.5 亿；价值在于与垫资风险解耦的稳定现金流与可复制到其他央企的模式。
- 利润放大器有三：**Keturah Ardh (\$60 亿) 转 EPC、建材产业园成为**集采通道**、Ajlan 基金带动设备集采——任一兑现，曲线显著上移。
- 前提条件：**① 拿到高层关系与“指定/推荐分包”授权；② 信用证独立回款落地；③ 把集采写入分包标准条款提升渗透率。
- 风险：**开发商角色下销售去化风险传导回款（优先绑预售去化好项目）；带资周期收紧；自营产能竞争（定位供材而非抢自营）。

“



关联:

[projects.html](#)

·

[中信建设_海外项目落地方案_幕墙装修分包与DN集采渗透_v1.0.md](#)

·

[中信股份00267_带资是否收紧_财务实证_v1.0.md](#)