



Беспалов  
и партнеры

## Бизнес-план

---

Предприятия по  
производству и  
реализации  
бутилированной воды





**Цель проекта:** создание предприятия по производству и реализации бутилированной воды.

**Описание проекта:** в бизнес-плане рассматривается два варианта реализации проекта. В первом варианте планируется реализовать производство по очистке и бутилированию водопроводной воды с последующим переходом к производству воды из природного источника, второй вариант предусматривает создание производства воды из природного источника непосредственно с момента начала реализации проекта. В работе произведено сравнение вариантов по затратам на их реализацию, а также дан прогноз продаж и финансовых потоков по каждому из них.

**Бизнес-план будет полезен инвесторам, находящимся в поисках перспективного инвестиционного проекта.**

**Бизнес план можно использовать как руководство по созданию предприятия, а также предоставить кредиторам или частным инвесторам для получения кредита.**

**Источники информации:**

- данные Федеральной службы государственной статистики;
- материалы и пресс-релизы компаний-участников рынка, ассоциаций;
- экспертные оценки ведущих специалистов и отраслевых аналитиков, опубликованные в открытых источниках информации: отраслевых справочниках, каталогах, специальных выпусках (СМИ).

Уважаемые пользователи, обращаем Ваше внимание на то, что данный проект подготовлен компанией «Беспалов и Партнеры» и представляет собой аналитико-экспертную разработку согласно избранной тематике. Однако бизнес план не является основой для какого-либо инвестиционного предложения и, следовательно, компания «Беспалов и Партнеры» не несет ответственности за убытки и/или ущерб, возникшие в результате использования опубликованной в данном отчете информации и/или экспертных мнений.

## СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	5 стр.
Анализ отрасли	8 стр.
Описание проекта	22 стр.
Определение и классификация бутилированной воды	22 стр.
Сегменты рынка питьевой воды (по сбыту)	24 стр.
Маркетинговый план проекта	25 стр.
Исследование потребительских предпочтений	25 стр.
Характеристика рынка	31 стр.
Объем рынка. Темпы роста	31 стр.
Сезонность	32 стр.
Структура рынка	32 стр.
Способы продвижения продукции	38 стр.
Предложения по брендированию торговой марки	39 стр.
SWOT –анализ проекта	44 стр.
Анализ значения рыночных угроз	46 стр.
Анализ значения рыночных возможностей	47 стр.
Анализ стадии жизненного цикла товара и выбор маркетинговой стратегии	50 стр.
Структура маркетингового бюджета проекта	52 стр.
Выбор и обоснование средств маркетинговой коммуникации	53 стр.
Анализ факторов, влияющих на деятельность компании	57 стр.
Риски и возможности	57 стр.
Организационный план проекта	61 стр.
Этапы проекта по созданию производства питьевой бутилированной воды	61 стр.
Наполнение этапов проекта	61 стр.
Календарный план – график работ по проекту (природная вода)	65 стр.
Календарный план – график работ по проекту (водопроводная вода)	66 стр.

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

Организационная структура компании и оплата труда	67 стр.
Юридическое окружение	71 стр.
Отраслевые нормативы качества воды	71 стр.
Производственный план проекта	73 стр.
Оборудование для розлива бутилированной воды	73 стр.
Производители оборудования для очистки и розлива питьевой воды	75 стр.
Оборудование для дистрибуции	76 стр.
Обзор технологий очистки воды	77 стр.
Оценка качества питьевой воды	80 стр.
Производство артезианской воды	85 стр.
Линии розлива воды	88 стр.
Пример комплектации линий бутилирования питьевой воды	88 стр.
Сравнение предложений по поставке линий розлива	91 стр.
Сравнение затрат по вариантам реализации проекта	93 стр.
Финансовый план проекта	95 стр.
Финансовый план для производства водопроводной очищенной воды	95 стр.
Предпосылки и исходные данные	95 стр.
Бюджеты расходов	99 стр.
Финансовый план	109 стр.
Финансовые результаты проекта	120 стр.
Заключительные выводы	122 стр.
Финансовый план для производства природной воды	123 стр.
Предпосылки и исходные данные	123 стр.
Бюджеты расходов	129 стр.
Финансовый план, тыс. руб.	139 стр.
Потребность в инвестициях	150 стр.
Финансовые результаты проекта	150 стр.
Заключительные выводы	152 стр.

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

Приложение 1. Расчет ставки дисконтирования кумулятивным методом	153 стр.
Приложение 2. Расшифровка финансовых показателей проекта	157 стр.
Информация о компании «Беспалов и партнеры»	158 стр.

**Список рисунков:**

Рисунок 1	Динамика производства питьевых природных и искусственно минерализованных вод в России, 2009-2013 гг. (прогноз), тыс. дкл.
Рисунок 2	Объем продаж воды в России в офисы и частным лицам в 2010, 2011 гг., прогноз на 2012 г. по оценке компаний-производителей бутилированных вод, в % от опрошенных
Рисунок 3	Предпочтение потребителей по видам воды, % от числа потребителей
Рисунок 4	Причины покупки минеральной воды, % от числа потребителей
Рисунок 5	Причины покупки питьевой воды, % от числа потребителей
Рисунок 6	Места покупки минеральной и питьевой воды, % от числа покупателей
Рисунок 7	Критерий выбора минеральной воды, % от числа покупателей
Рисунок 8	Динамика потребления напитков за полгода в 2003-2011 гг., % населения России
Рисунок 9	Крупнейшие регионы РФ по объему розничных продаж безалкогольных напитков в стоимостном выражении в 2011 году, млрд. руб.
Р и с у н о к 10	Изменение структуры производства безалкогольных напитков в 2010-2011 годах, %
Р и с у н о к 11	Динамика продаж в России оборудования по видам за период 2009-2011 гг., прогноз на 2012 г., в % от всего оборудования, которое куплено за период 2009-2011 и которое может быть куплено в 2012 году
Р и с у н о к 12	Степень лояльности бутилировщиков к марке предыдущего купленного оборудования, в % от опрошенных
Р и с у н о к 13	Схема подготовки воды из скважины
Р и с у н о к 14	Пример комплектации линий бутилирования питьевой воды
Р и с у н о к 15	Динамика роста объемов продаж за период реализации проекта, 2009-2012 гг., млн. руб.
Р и с у н о к 16	Операционный денежный поток, тыс. руб.
Рисунок 17	Свободный денежный поток нарастающим итогом, млн. руб.

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

Рисунок 18	Точка безубыточности. Реалистический сценарий
Рисунок 19	Динамика роста объемов продаж за период реализации проекта (3 года), млн. руб.
Рисунок 20	Операционный денежный поток, млн. руб.
Рисунок 21	Свободный денежный поток нарастающим итогом, млн. руб.
Рисунок 22	Точка безубыточности. Реалистический сценарий

**Список таблиц:**

Таблица 1	Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Москве в 2012 г.
Таблица 2	Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Санкт-Петербурге в 2012 г.
Таблица 3	Поставщики бутилированной воды в офисы Санкт-Петербурга в 2012 г.
Таблица 4	Поставщики бутилированной воды в дома Санкт-Петербурга в 2012 г.
Таблица 5	Структура рынка России по категории и типу воды, доля по объему, %
Таблица 6	Структура рынка России по типу/емкости упаковки, %
Таблица 7	Подробное описание характеристик SWOT
Таблица 8	SWOT–анализ
Таблица 9	Анализ значения рыночных угроз
Таблица 10	Анализ значения рыночных возможностей
Таблица 11	Балльная оценка характеристик SWOT
Таблица 12	Календарный план-график работ по проекту (природная вода)
Таблица 13	Календарный план – график работ по проекту (водопроводная вода)
Таблица 14	Фонд оплаты труда производственного и административного персонала
Таблица 15	Производители оборудования для очистки и розлива питьевой воды
Таблица 16	Системы очистки «Осмоз» различной производительности
Таблица 17	Технико-экономические характеристики производственной установки
Таблица 18	Сравнение предложений по поставке линий розлива
Таблица 19	Сравнение двух вариантов реализации проекта
Таблица 20	План продаж. Производство водопроводной очищенной воды, шт.
Таблица 21	Бюджет продаж. Производство водопроводной очищенной воды, тыс. руб.

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

- Таблица 22 - 30 Бюджет расходов за три года реализации проекта: оптимистический, реалистический, пессимистический сценарии. Производство водопроводной очищенной воды
- Таблица 31- 39 Финансовый план за три года реализации проекта: оптимистический, реалистический, пессимистический сценарии. Производство водопроводной очищенной воды
- Таблица 40 График потребности в инвестициях. Производство водопроводной очищенной воды, тыс. руб.
- Таблица 41 Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта. Производство водопроводной очищенной воды.
- Таблица 42 - 43 План продаж. Производство природной воды за три года реализации проекта, шт.
- Таблица 44 - 45 Бюджет продаж. Производство природной воды за три года реализации проекта, тыс. руб.
- Таблица 46 - 54 Бюджет расходов за три года реализации проекта: оптимистический, реалистический, пессимистический сценарии. Производство природной воды
- Таблица 55 - 63 Финансовый план за три года реализации проекта: оптимистический, реалистический, пессимистический сценарии. Производство природной воды
- Таблица 64 График потребности в инвестициях. Производство природной воды, тыс. руб.
- Таблица 65 Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта. Производство природной воды

## **Выдержки из бизнес-плана**

### **Общая характеристика рынка:**

- На протяжении нескольких последних лет рынок бутилированной воды постоянно рос на **15-16%**. Он является одним из самых быстрорастущих потребительских рынков в России.
- Невысокая степень концентрации рынка: при наличии нескольких федеральных игроков. Почти две трети объема продаж бутилированной воды поделено между **600 мелкими и средними игроками**.
- Финансовый кризис повлиял на темпы роста рынка бутилированной воды, но в 2010 году на рынке опять наблюдается динамика роста.
- Влияние кризиса на рынок бутилированной воды проявилось в двух основных направлениях: первый уровень составляют производители и сбытовая цепочка, второй – потребители, изменение предпочтений которых повлекло появление новых принципов работы участников рынка.
- Погодные условия летом 2010 года способствовали увеличению уровня продаж минеральных и питьевых вод на рынке в несколько раз, что также способствовало выходу отрасли из кризиса.
- В настоящее время большинство покупателей понимают, что качественная питьевая вода – это не просто уровень жизни, а в первую очередь – здоровье. Поэтому в сегменте личного потребления «провал» был недолгим и потребители уже возвращаются к докризисному уровню потребления.

[...]



Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

**Таблица - Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Москве в 2012 г.**  
(данный рынок наиболее развит по условиям работы компаний и на нем представлены самые крупные компании)

Бренд, производитель	Источник	Технология подготовки	Цена за 1 бутыл 19 л., руб.	Залог за оборотную бутыл ь	Минимальный заказ (бутылей )	Условия доставки	Стоимость доставки по Москве	Прием заявок на доставку воды
«Серебряная Роса», ЗАО «Старт-Плюс»	***	- очистка от механических примесей природным и сорбентами : песком и углем; - обеззараживание ультрафиолетом.	***	***	***	***	***	***
«Шишкин Лес», ООО «Шишкин Лес Холдинг»	***	***	280	***	***	***	***	***
«Архыз», ЗАО «Висма»	***	***	***	200	***	***	***	***
«NestlePure Life», ООО «Нестле ВотерКулерс Сервис»	***	***	***	***	4	***	***	***
«Королевская вода», ЗАО «Королевская Вода»	***	***	***	***	***	на следующий рабочий день, при оформлении заказа до 16-00	***	***

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

Бренд, производитель	Источник	Технология подготовки	Цена за 1 бутыл 19 л., руб.	Залог за оборотную бутыл ь	Минимальный заказ (бутылей )	Условия доставки	Стоимость доставки по Москве	Прием заявок на доставку воды
«Судогодская», ООО «Лаза+»	***	***	***	***	***	***	бесплатно	***
«Источник Старо-Мытищинский», ООО «Напитки Онэкс»	***	***	***	***	***	***	***	круглосуточно на сайте и по телефонам
«Живая вода», Концерн «Живая вода»	***	***	200	***	***	***	***	***
«Селивановская», ЗАО «Ассоциация Интериствест»	Владимирская обл., Селивановский район, скважина 96 м.	***	***	***	***	***	***	***
«Сарова», ООО «Гринтаун»	***	***	***	180	***	***	***	***
«Гучковская», ЗАО «ГМВ Ко»	***	***	***	***	2	***	***	***

[...]

**Таблица - Сравнение услуг по доставке питьевой воды в Санкт-Петербурге в 2012 г.**

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

Бренд, производитель	Источник	Технология подготовки	Цена за 1 бутыл 19 л., руб.	Залог за оборотную бутыл ь	Минимальный заказ (бутылей )	Условия доставки	Стоимость доставки по Петербу ргу	Прие м заявок на доста вку воды
1. «Серебряная вода» Семиозерье	<u>В поселке Выборгского района Ленинградской области- Семиозерье, скважина 115 метра</u>	***	***	***	***	***	***	***
2.«Серебряная капел ька» ТД «Максфуд»	***	- вода разливается непосредственно на источнике; - вода не подвергается очистке, доработке, консервированию (чиста изначально ) соотв. СанПину	***	***	***	***	***	***
3.«Аква Нова» ОАО «Аквамиа»	***	***	200	***	***	***	***	***
4.«Хваловская» Компания «Хваловские воды»	***	***	***	Без залога	***	***	***	***
5.«Полюстрово» Завод «Полюстрово»	***	***	***	***	***	***	Бесплатно	***
6.«Аквалайн» Компания «Аквалайн»	***	***	***	***	Наследующий день после заказа доставка	***	***	***

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

<b>Бренд, производитель</b>	<b>Источник</b>	<b>Технология подготовки</b>	<b>Цена за 1 бутыл 19 л., руб.</b>	<b>Залог за оборотную бутыл ь</b>	<b>Минимальный заказ (бутылей )</b>	<b>Условия доставки</b>	<b>Стоимость доставки по Петерб ургу</b>	<b>Прие м заявок на доста вку воды</b>
<b>7.«Семь ручьев» Завод «Семь ручьев»</b>	***	***	***	***	***	5 дней в неделю по согласован ному графику собственны ми автотрансп ортом	***	***
<b>8.«Лазурна я»</b>	***	***	***	***	***	***	***	По телефону 331-1 991
<b>9.«Вартемя жская» ООО «Невский завод напитков»</b>	***	***	100-140	***	***	***	***	***
<b>10.ООО «Водолей» Дипломат</b>	***	***	***	***	***	Осуществл яется доставка воды в удобное для покупателя время, вечером и в выходные дни	***	***

[...]

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

**Таблица - Поставщики бутилированной воды в офисы Санкт-Петербурга в 2012 г.**

Название компании-поставщика/воды	Вид воды, объем	Цена за бутылку
Мир напитков Серебряная вода	***	***
Your water Серебряная капелюка	***	***
ООО Очень вкусная вода	***	***
Аква-Нова	***	***
Аград Буржуа	Питьевая 19 л	180 руб.
Чистый город - Аква сервис плюс Лезгинка	***	***
Аквабалт Серебряная	***	***
ТД Нева Элит	***	***
Оазис	***	***
ИП Толкачев ТСВ Серебряная вода	***	***

[...]

**Таблица - Поставщики бутилированной воды в дома Санкт-Петербурга в 2012 г.**

Название компании-поставщика/воды	Стоимость Объем 19 л	Стоимость Объем 5 и 6 л
Основной элемент Сосновская царица	***	***
Мир напитков Серебряная	***	***
Жемчужина	От 115 от 130 руб.	От 53 руб.
Гарди славянская	***	***
Ocean selena	***	***
Чудская роса Чудская роса	***	***
Аква-нова Аква-нова	***	***
Северный кристал	***	***
Водный знак	***	***
Мир Воды	***	***

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

[...]

**Таблица - Сравнение двух вариантов реализации проекта**

1 вариант: создание предприятия по очистке водопроводной воды с последующим развитием проекта на производство воды из природного источника;

2 вариант: производство воды из природного источника с момента начала реализации проекта.

№ п/п	Статья затрат	Вариант 1	Вариант 2
	Выбор места производства и источника воды	***	***
	Геологоразведка	***	
	Аренды участка земли, тыс. руб. в месяц	***	***
	Бурение скважины	***	***
	Приобретение лицензии на промышленную добычу воды	***	***
	Проведение экспертизы воды и определение потребного оборудования	***	***
	Строительство производственных помещений	***	***
	Заключение договора с Водоканалом и оплата за водоснабжение, тыс. руб./мес. (при цене во Всеволожске 259 руб./м)	***	***
	Сертификация производства	***	***
	Сертификация воды	***	***
	Закупка и доставка необходимого оборудования	От 240 – очистка от 180 - танк 3 200- розлив	От 140 - насос От 60 – очистка от 180 - танк 4 700 - розлив
	Монтаж и установка необходимого оборудования	***	***
	Закупка и доставка оборудования для офиса	***	***
	Подбор и обучение персонала	***	***
	Запуск маркетинговой кампании	***	***

Бизнес План по созданию предприятия по  
производству и реализации бутилированной воды

№ п/п	Статья затрат	Вариант 1	Вариант 2
	Текущие затраты на организацию производственного процесса (реалистический сценарий), тыс. руб. в мес.	***	***
	Оплата труда (с начислениями), тыс. руб. в мес.	***	***
	Оплата электроэнергии, тыс. руб./мес.	***	***
	Разработка бренда, заказ этикеток, "запуск" сайта	***	***
	Затраты на транспорт (б/у газель)	***	***
	Затраты на дистрибуцию	***	***
	<b>ИТОГО</b>	***	***

[...]

**Заключительные выводы**

При невысоких входных барьерах рынок бутилированной воды отличают большие объемы (**67 млрд. рублей** в 2010 году, по оценке компании Inventica) и благоприятные перспективы роста: ожидается, что к 2015 году объем продаж вырастет еще на **600 млн. л** в год. Удовлетворить растущий спрос позволят новые инвестиции в производство: в 2012-2013 гг. стоит ожидать появление на рынке новых региональных брендов, которые поборются за покупателей с известными марками.

В процессе деятельности предприятия планируется производить как воду для кулеров в бутылках большого объема (19 л.) для офисов и бизнес-центров, так и воду в бутылках небольшого объема для реализации через розничные сети для частных лиц в массовом сегменте. В дальнейшем с целью повышения доходности возможно увеличение ассортимента продукции и объемов продаж за счет производства артезианской воды из скважины. Производство водопроводной очищенной воды при окупаемости инвестиционных затрат не более трех лет позволяет отработать производственные процессы и сформировать клиентскую базу.

Точка безубыточности в натуральном выражении составляет около \*\*\* проданных бутылей (различного объема) в месяц, в стоимостном – \*\*\* млн. руб. выручки или операционных затрат. Для двух вариантов реализации проекта получены следующие показатели.

**Таблица - Показатели эффективности реализации инвестиционного проекта  
для двух вариантов**

1 вариант: создание предприятия по очистке водопроводной воды с последующим развитием проекта на производство воды из природного источника;

2 вариант: производство воды из природного источника с момента начала реализации проекта.

<b>Показатель</b>	<b>Вариант 1</b>	<b>Вариант 2</b>
<b>Сумма начальных инвестиций, млн. руб.</b>	***	***
<b>Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), млн. руб.</b>	***	***
<b>Внутренняя норма доходности (IRR), %</b>	***	***
<b>Срок окупаемости, мес.</b>	***	***
<b>Дисконтируемый срок окупаемости, мес.</b>	***	***
<b>Рентабельность инвестиций, %</b>	***	***
<b>Рентабельность продаж, %</b>	***	***
<b>Годовая чистая прибыль, млн. руб.</b>	***	***

Несмотря на то, что при производстве природной воды подготовительный период длиннее, чем при производстве водопроводной очищенной воды в основном за счет бурения скважины и получения лицензии, проекты начинают генерировать положительный денежный поток примерно в одинаковый период. При разнице в капитальных инвестиционных затратах около \*\*\* млн. руб. и текущих затратах – \*\*\* тыс. руб. ежемесячно, проект производства природной питьевой воды характеризуется большей устойчивостью по финансовым показателям и срокам окупаемости.



## **Информация о компании «Беспалов и партнеры»**

Компания «Беспалов и партнеры» предлагает своим клиентам всестороннюю поддержку в следующих областях:

- ✓ **бизнес-консультирование:** управленческое консультирование, обучение и развитие персонала, оптимизация бизнес-процессов, разработка инвестиционных и маркетинговых программ;
- ✓ **бизнес-планирование;**
- ✓ **комплексное сопровождение бизнеса**
- ✓ **открытие регионального офиса «под ключ»;**
- ✓ **помощь в привлечении финансирования;**
- ✓ **юридическая защита бизнеса;**
- ✓ **услуги в области международного бизнес-сотрудничества.**

Специалисты компании «Беспалов и партнеры» обладают большим экспертным опытом. За **6 лет работы** реализовано **более 200 проектов** в сферах консалтинга, бизнес-планирования, маркетинга. Юридические услуги были оказаны **более 300 компаниям**. Для реализации проектов привлекается **более 30 экспертов** в различных сферах экономики.

### **Наиболее значимые клиенты нашей компании:**

**ЗАО «Эфес Россия»** (Москва), **ОАО «Охтинский завод строительных машин»** (Санкт-Петербург), **Ленинградская торгово-промышленная Палата** (Санкт-Петербург), **(ЗАО «ФАРМА ВАМ»** (Санкт-Петербург), **Федерация фигурного катания** (Санкт-Петербург), **ОАО «Морнефтегазстрой»** (Санкт-Петербург), **ООО «Нео Логистика»** (Санкт-Петербург), **Arminson Investments Limited** (Британские Виргинские о-ва), **Завод трансформаторных подстанций СЭТ** (Санкт-Петербург), **Xporteur LLC** (Франция).

### **Ключевые организации-партнеры:**

**Ленинградская торгово-промышленная палата**, **Технопарк «Ингрия»** (Санкт-Петербург), **Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов**, **Бюро Веритас** (Санкт-Петербург), **Группа компаний «Новафинанс»** (Санкт-Петербург), **СПб НИУ-ВШЭ**, **СПб ГУАП**, **Урбэкс-развитие** (Москва), **Организация экспертного консультирования «НЕОКОН»** (Москва), **Expoteer LLC** (Франция), **Confindustria, provincia Veneto** (Италия), **Kouvola Innovation Oy** (Финляндия), **Stowarzyszenie Integracja Europa-Wschód** (Польша).

*Благодарим за интерес к нашей работе!*