



PRO
CONSULTING
АНАЛІТИКА РИНКІВ. ФІНАНСОВИЙ КОНСАЛТИНГ



БИЗНЕС-ПЛАН

Проект создания производства по разливу минеральной воды в стеклянные бутылки

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА..... | 3 |
| 2. ПРОЕКТ | 4 |
| 2.1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА..... | 4 |
| 2.1.1. Цели и задачи Проекта | 4 |
| 2.1.2. Параметры бизнеса..... | 5 |
| 2.1.3. Предполагаемые источники финансирования Проекта. Общая стоимость проекта и целевое направление инвестиций | 7 |
| 2.1.4. Сетевой график реализации и финансирования Проекта | 9 |
| 2.2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПРОЦЕСС ПРОЕКТА..... | 11 |
| 2.2.1. Месторасположение нового Проекта | 11 |
| 2.2.2. Характеристика продукции по Проекту | 12 |
| 2.2.3. Производственный процесс по Проекту..... | 13 |
| 2.2.4. Производственные мощности по Проекту | 15 |
| 2.2.5. Кадровая политика Проекта | 18 |
| 2.2.6. Нормативно-правовое регулирование и разрешительная документация | 20 |
| 2.3. ОБЗОР РЫНКА | 21 |
| 2.3.1. Общая характеристика рынка. Тенденции его развития | 21 |
| 2.3.2. Внешнеэкономическая деятельность на рынке минеральной воды..... | 27 |
| 2.3.2. Конкурентная среда | 28 |
| 2.3.4. Каналы сбыта продукции. Маркетинговая стратегия | 30 |
| 2.3.5. Структурирование рынка..... | 32 |
| 2.4. ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА ПРОЕКТА | 35 |
| 2.4.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация | 35 |
| 2.4.2. Прогноз продаж по Проекту | 42 |
| 2.4.3. Формирование прибыли по Проекту | 43 |
| 2.4.4. Прогноз движения денежных потоков по Проекту | 47 |
| 2.4.5. Точка безубыточности по Проекту..... | 49 |
| 2.4.6. Показатели инвестиционной привлекательности Проекта..... | 51 |
| 2.4.7. Сценарии развития Проекта | 54 |
| 2.5. АНАЛИЗ РИСКОВ | 57 |
| 2.5.1. Факторный анализ рисков проекта | 57 |
| 2.5.2. Стратегия снижения рисков | 58 |
| 2.5.3. SWOT-анализ | 59 |
| 3. ВЫВОДЫ | 60 |

1. Резюме Проекта

| | | |
|---|--|--------------|
| Концепция проекта | Проектом предполагается добыча, разлив и реализация питьевой минеральной воды на территории Украины. | |
| Месторасположение | Украина | |
| График реализации Проекта | Проектный период | 5 лет |
| | Время, необходимое организации завода | 6 месяцев |
| Бюджет проекта | Стоимость проекта | € ... |
| | В том числе: | |
| | <i>Собственные средства</i> | € ... |
| | <i>Кредитные средства</i> | € ... |
| | <i>Коэффициент автономии</i> | 100% |
| Прибыльность проекта | Валовой доход за 5 лет реализации Проекта | € ... |
| | Капитализированная чистая прибыль за 5 лет реализации Проекта | € ... |
| | Совокупный денежный поток за 5 лет реализации Проекта | € ... |
| | | |
| Инвестиционная привлекательность проекта | Ставка дисконта | € ... |
| | DPP (дисконтированный период окупаемости), лет | € ... |
| | NPV (чистая приведенная стоимость) | € ... |
| | IRR (внутренняя норма доходности) | € ... |
| | PI (прибыльность вложений) | € ... |

2. Проект

2.1. Описание Проекта

2.1.1. Цели и задачи Проекта

Целью Проекта является создание предприятия по добыче и разливу минеральной питьевой воды, что позволит инициатору Проекта завоевать прочные позиции на украинском рынке данного сегмента. Для реализации данной цели инициатору Проекта целесообразно построить производственно-имущественный комплекс, кроме того при выборе месторасположения будущего завода необходимо учитывать наличия необходимых экологических и технологических условий для добычи воды.

Данным проектом предполагается выпуск минеральной питьевой воды такого вида:

- минеральной питьевой воды в стеклянной таре ...

Для реализации данной стратегии предприятие избрало следующие пути развития бизнеса:

- Организация завода по разливу минеральной воды мощностью 5 000 л/час, а также возможностью добычи воды для оптовых поставок в размере 5 000 л/час.

-

Для планируемого производства необходимо создать торговую марку, а также выбрать ценовой сегмент, где будет работать предприятие – данным проектом предлагается работа в среднем сегменте, который является наиболее перспективным на региональном рынке Украины.. Кроме того, для выхода на рынок предприятию целесообразно избрать агрессивную маркетинговую стратегию, которая позволит закрепить предприятию свои позиции на рынке сразу после выхода и создать узнаваемый бренд в глазах потребителя.

Основными задачами Проекта являются:

- создание конкурентоспособного предприятия с мощной производственной базой, способного получить существенную долю регионального рынка добычи и реализации минеральной питьевой воды;

- ...

Таким образом, реализация Проекта позволит:

- выйти и завоевать позиции на рынке добычи и реализации минеральной воды
- ...

В данном бизнес-плане рассматривается ситуация, при которой финансирование проекта будет полностью проводиться за собственные средства инициатора Проекта.

2.1.2. Параметры бизнеса

Для организации расчетов по Проекту, были приняты следующие параметры бизнеса, которые можно разделить на группы:

- Общие параметры
- Параметры работы предприятия
- Сезонность производства
- Налогообложение

Общие параметры используются для описания основных допущений в процессе расчетов, которые влияют на финансовую часть Проекта.

Таблица 1. Общие параметры по Проекту

| № п/п | Параметр | Допущения |
|------------|---|-----------|
| 1. | Общие параметры | |
| 1.1 | Расчетный период Проекта, лет | € ... |
| 1.2 | Валютный курс (EUR / UAH) | € ... |
| 1.3 | Валютный курс (USD / UAH) | € ... |
| 1.4 | Валютный курс (USD / EUR) | € ... |
| 1.5 | Расчетная процентная ставка по кредиту, % годовых | € ... |
| 1.6 | Расчетная процентная ставка по депозиту, % годовых | € ... |
| 1.7 | Ставка дисконтирования, % годовых | € ... |

Параметры работы предприятия, касаются объемов производства и графика работы предприятия, а также цен на производимую воду, которая добывается, подготавливается, разливается и реализуется предприятием

Таблица 2. Параметры работы предприятия

| № п/п | Параметр | Допущения |
|-------------------------------------|--|-----------|
| 2. | Параметры работы предприятия | |
| 2.1 | Производственные мощности линии, л/час | € ... |
| 2.2 | Длительность рабочей смены, часов | € ... |
| 2.3 | Количество смен в сутки | € ... |
| 2.4 | Количество рабочих дней в месяц | € ... |
| Цена реализации | | |
| 2.5 | Минеральная вода емкостью 0,5л, €/бут с НДС | € ... |
| Параметры для расчета затрат | | |
| ... | ... | € ... |

Сезонность производства и реализации продукции была

Таблица 3. Сезонность производства

| № п/п | Параметр | Допущения |
|------------|---|-----------|
| 3. | Сезонность производства и реализации продукции | |
| 3.1 | январь-февраль | 30,0% |
| 3.2 | март | 50,0% |

| № п/п | Параметр | Допущения |
|-------|-------------|-----------|
| 3.3 | апрель-май | 70,0% |
| 3.4 | июнь-август | ... |
| 3.5 | сентябрь | ... |
| 3.6 | октябрь | ... |
| 3.7 | ноябрь | ... |
| 3.8 | декабрь | ... |

Параметры налогообложения приняты по Проекту, согласно украинского законодательства о налогообложении деятельности предприятий на территории Украины.

Таблица 4. Налогообложение по Проекту

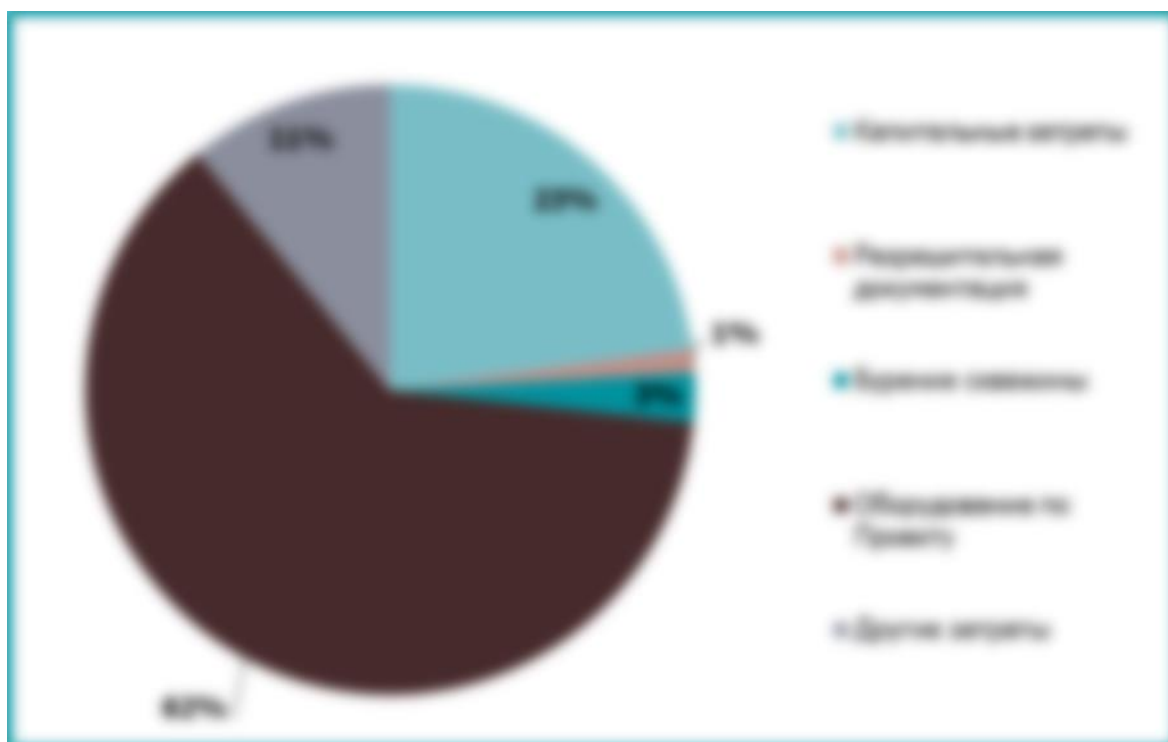
| № п/п | Параметр | Допущения |
|-------|----------------------------|-----------|
| 5. | Налогообложение | |
| 5.1 | Налог на прибыль | 18,0% |
| 5.2 | НДС | 20,0% |
| 5.3 | Единый социальный взнос, % | 37,18% |

2.1.3. Предполагаемые источники финансирования Проекта. Общая стоимость проекта и целевое направление инвестиций

Общая стоимость Проекта составляет €...

Наибольший объем инвестиций по Проекту будет направлен на приобретение оборудования по Проекту – ...% всех инвестиций, что в денежном эквиваленте составляет – € Капитальные затраты – ...% общего объема привлекаемых средств или €.... На бурение скважины необходимо вложить €... или ...% всех инвестиций по Проекту. Стоимость разрешительной документации составит..

Рисунок 1. Структура инвестиционных вложений



Для реализации Проекта средства будут вложены по таким направлениям:

Таблица 5. Направления инвестирования

| Статьи затрат | Собственные средства | Кредитные средства | Всего | Заметки |
|---|----------------------|--------------------|--------------|---|
| Капитальные затраты | | | | |
| Капитальное строительство | € ... | € ... | € ... | Подготовительные работы, строительство производственных помещений (монтаж металлоконструкций, обшивка сэндвич панелями, подготовка полов) |
| Ремонт помещений | € ... | € ... | € ... | |
| Разрешительная документация | | | | |
| Сертификация продукции, гигиенические заключения, патенты | € ... | € ... | € ... | |
| ... | € ... | € ... | € ... | |
| Бурение скважины | | | | |
| Бурение скважины на глубину 200 м | € ... | € ... | € ... | |
| ... | € ... | € ... | € ... | |
| ... | € ... | € ... | € ... | ... |
| Оборудование по Проекту | | | | |
| Организация мини-лаборатории за контролем качества воды | € ... | € ... | € ... | |
| Автоматические линии бутылирования воды ... | € ... | € ... | € ... | |
| ... | € ... | € ... | € ... | |
| Установка ультрафиолетового обеззараживания | € ... | € ... | € ... | |
| ... | € ... | € ... | € ... | |
| НДС по оборудованию | € ... | € ... | € ... | |
| Другие затраты | | | | |
| ... | € ... | € ... | € ... | |
| СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА | € ... | € ... | € ... | |
| Процентное соотношение | 100% | 0% | | |

2.1.4. Сетевой график реализации и финансирования Проекта

Проектный период по бизнес-плану составляет 5 лет.

Ввод комплекса в эксплуатацию запланирован в июле первого года, что является высоким сезоном для ...

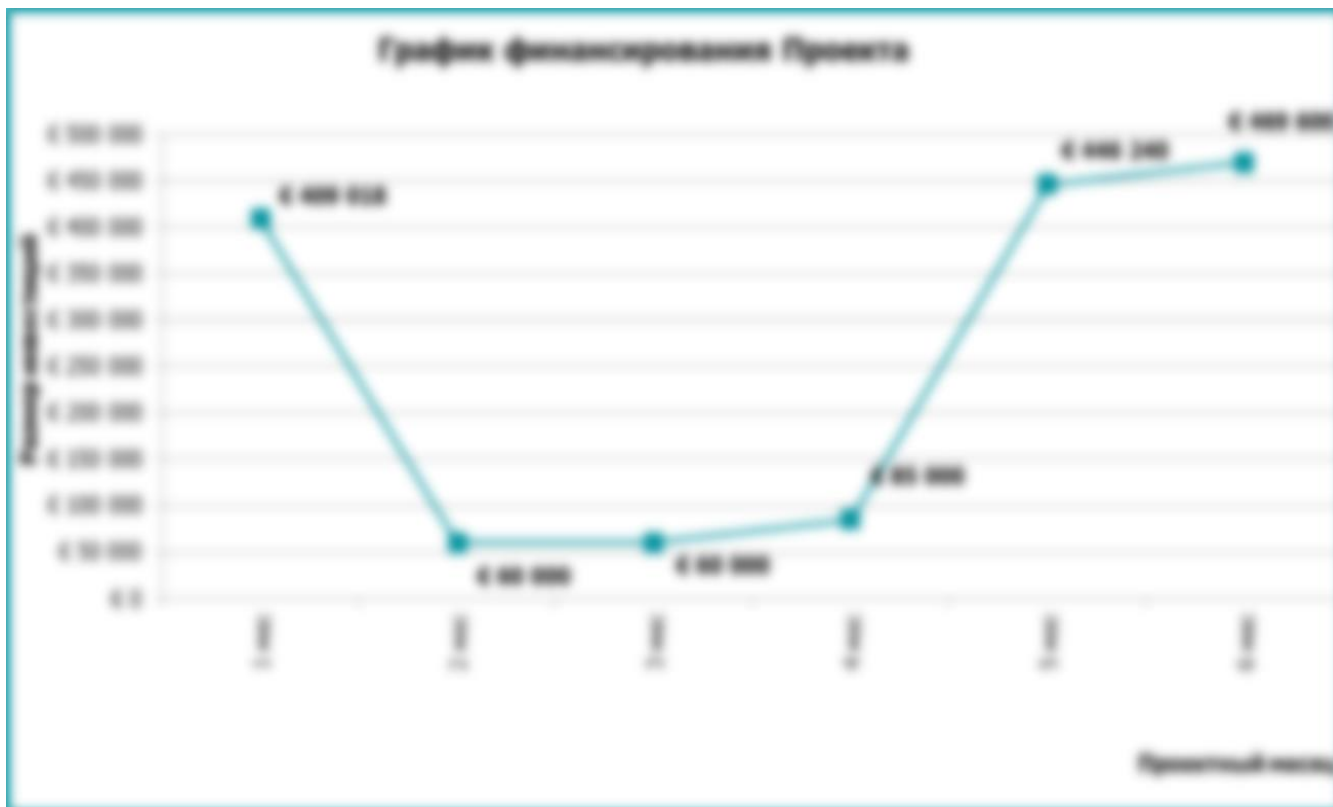
Таблица 6. Работы по Проекту и график вложения средств

| По порядку | Месяц | | Вид работ | Объем финансирования |
|--------------|-------------|--|--|----------------------|
| | Календарный | | | |
| 1-ый месяц | Январь | | <ul style="list-style-type: none"> • Строительство имущественного комплекса • 50% предоплата за оборудование • Пополнение оборотных средств | € ... |
| 2-ой месяц | Февраль | | <ul style="list-style-type: none"> • Строительство имущественного комплекса | € ... |
| 3-ий месяц | Март | | <ul style="list-style-type: none"> • ... | € ... |
| 4-ый месяц | Апрель | | <ul style="list-style-type: none"> • ... | € ... |
| 5-ый месяц | Май | | <ul style="list-style-type: none"> • ... | € ... |
| 6-ой месяц | Июнь | | <ul style="list-style-type: none"> • ... • Оплата доставки, таможенной очистки и НДС по оборудованию • ... | € ... |
| ИТОГО | | | | € ... |

Подробная постатейная информация об источниках финансирования Проекта и направлениях использования средств представлена в *Приложении №4*, а также на рисунке



Рисунок 2. График реализации и финансирования Проекта





2.2. Производственный процесс Проекта

2.2.1. Месторасположение нового Проекта

Для организации предприятия по добыче и разливу минеральной питьевой воды необходим имущественный комплекс площадью около ... кв.м., а также земельный участок площадью около ...га, где будут размещены производственные, складские, административные помещения, а также скважина с необходимым оборудованием по добыче воды. На территории имущественного комплекса должны находиться собственная КТП мощностью 250 кВт, а также проведено электричество, водопровод, газ, канализация.

Предполагаемая глубина скважины составит ...

Производственные помещения предприятия будут состоять из:

- Основного производственного цеха
- ...

Территория предприятия должна быть асфальтирована и ограждена, а по периметру обнесена забором.

2.2.2. Характеристика продукции по Проекту

На территории Украины встречается большая часть возможного в природе типового разнообразия минеральных вод. Украина в силу различных обстоятельств сегодня является лидером в добыче минеральных вод, их бальнеологическом использовании и промышленном розливе.

....

В Украине существует классификация минеральной воды, исходя из уровня ее минерализации и назначение:

- природная столовая (ее применяют как столовый освежающий напиток (с минерализацией менее 1 г / куб. Дм);

- ...

Также существует естественная и искусственно минерализованная вода. В Украине условно называют минеральными воды с минерализацией более 1 г / куб. дм, другие – питьевыми водами. Природную минеральную воду добывают

По химическому составу минеральная вода бывает: гидрокарбонатной, хлоридной и сульфатной. Есть также смешанная минеральная вода (гидрокарбонатно-хлоридная, сульфатно-гидрокарбонатная и т.п.), а также с биологически активными веществами (йодом, кальцием, фтором и т.д.). От спектра тех или иных минеральных веществ и их количества зависит вкус минералки.

...

2.2.3. Производственный процесс по Проекту

Существует несколько принципиальных схем производства минеральной воды.

Общими операциями для схем является каптирование, затем транспортирование минеральной воды до завода по разливу. Перед розливом вода проходит следующую обработку: фильтрование, насыщение диоксидом углерода, обеззараживание.

....

Рисунок 3. Технологическая схема производства минеральной воды

...

Технологический процесс, обеспечивающий выпуск минеральных вод бутылочного розлива, включает следующие основные этапы:

- подъем воды на поверхность земли (каптирование);
- транспортировку ее от каптажного сооружения (источника) на завод (цех)

розлива;

-

Каптирование

Минеральные воды в природных источниках находятся на различной глубине. Для промышленного розлива они подлежат каптированию, т. е. добыче.

Каптаж - гидротехническое сооружение для забора воды - может быть в виде буровых скважин, шахтных колодцев, штолен в зависимости от глубины залегания и способа подъема вод.

....

Транспортирование минеральных вод

Подача воды от скважины до заводов розлива осуществляется одним из трех способов: трубопроводами, автоцистернами, железнодорожными цистернами.

...

Сатурация

Минеральные воды насыщают диоксидом углерода для улучшения вкуса, стабильности химического состава и подавления жизнедеятельности микроорганизмов.

Для сатурации воды применяют один из нескольких способов:

- размешивание воды с барботируемым в нее газом;

...

Обеззараживание

Минеральная вода обсеменяется микроорганизмами при транспортировании, хранении и технологической обработке. При высокой концентрации БГКП необходимо проводить обеззараживание до концентрации БГКП не более 1 КОЕ/дм³.

....

Розлив минеральных вод и укупорка бутылок

При промышленном розливе минеральных вод предусматривается выполнение следующих операций: мойка бутылок, контроль качества мойки бутылок, наполнение бутылок минеральной водой, укупорка.

...

Этикетирование

Для оформления бутылок с минеральной водой применяют этикетки прямоугольной формы, которые наклеивают на цилиндрическую часть бутылки.

- ...

Отгрузка

Бутылки с минеральными водами транспортируют всеми видами транспорта в соответствии с правилами перевозок скоропортящихся грузов для соответствующих видов транспорта и в универсальных контейнерах 77.

Хранят минеральные воды в бутылках в проветриваемых темных помещениях при температуре от 5 до 20 °С.

2.2.4. Производственные мощности по Проекту

Данный Проект предусматривает переоборудование завода по производству столовой питьевой воды в стеклянной упаковке 0,5 л..

Оборудование для реализации Проекта разделено по этапам производственного процесса.

I Добыча воды со скважины

Для организации данного процесса предприятием будет закуплено такое оборудование:

....

Гидроаккумулятор емкостью ...

II Гигиеническая подготовка воды к разливу. Фильтрация и обеззараживание

Таблица 7. Оборудование для очистки воды реагентным и безреагентным методами

| Наименование |
|--------------|
| € ... |
| € ... |
| € ... |
| € ... |
| € ... |

Дуплексная универсальная система комплексной очистки воды ..

...

Установка ультрафиолетового обеззараживания ...

Ультрафиолетовые обеззараживатели воды серии ET - меры по исключению образования на нем эксплуатационных отложений (накипь, ржавчина и т.п.).

Рабочие характеристики:

- Максимальный поток обеззараживаемой воды, м3/час: 10,2
- Максимальное давление на входе, атм: 8,5
-

III Разлив воды

Процесс разлива воды будет проводиться через основную составляющую оборудования проекта - систему Окончанием производственного процесса является упаковывание, комплектация, и погрузка упакованных бутылок минеральной воды на склад для дальнейшей отгрузки потребителям.

Производственное оборудование

Название: Автоматическая линия бутылирования воды ...

Описание: ...

Рисунок 4. ...



Стандартная комплектация автоматической линии ...

-
- ...
- ...

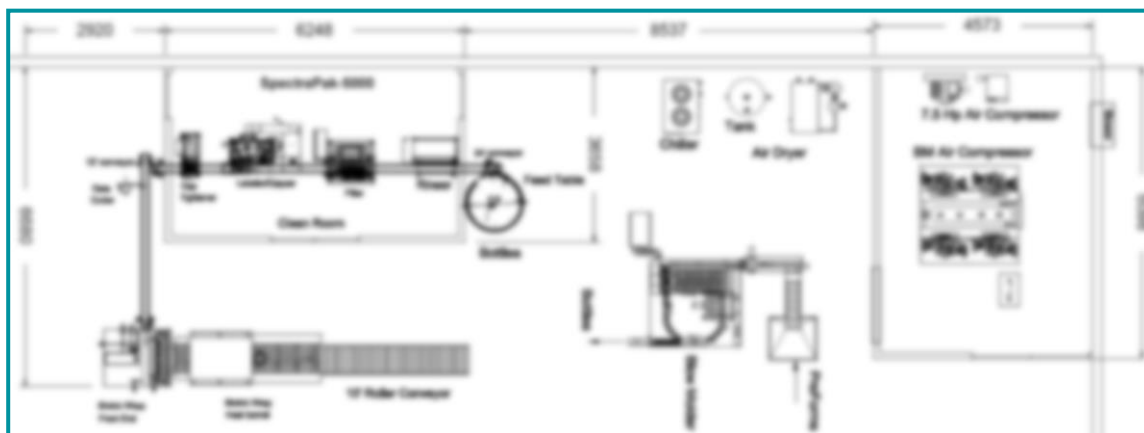
Таблица 8. Комплектация автоматической линии бутылирования воды NORLAND SpectraPak-5000

| | |
|--------|--------|
| € | € |
| € | € |
| € | € |

Таблица 9. Габариты и вес машин стандартной комплектации линии ...

| | Высота, см | Ширина, см | Глубина, см | Вес, кг |
|--------|------------|------------|-------------|---------|
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |
| € | € | € | € | € |

Рисунок 5. Схема расположения оборудования завода бутылкирования воды на базе автоматической линии ...



Дополнительная комплектация линий

...

Описание: Промышленная система подготовки

...

Описание: стандартный комплект комплектующих для

...

Описание: система фильтрации воздуха и создания ...

...

Описание: автоматическая машина выставления ...

...

IV Транспортировка

Вилочный электрический погрузчик Clark TMX 12

Особенности:

- Компактные размеры, точное рулевое управление и малый радиус разворота позволяют работать в ограниченных пространствах;
- Точные «мокрые» дисковые тормоза (Carlisle brake system);
- ...
- Стандартное оборудование: дополнительный гидравлический клапан; дисплей (уровень заряда батареи, наработка, коды ошибок, индикатор сервисного обслуживания); ремень безопасности; инструкция оператора на русском языке.
- ..

Таблица 10. Характеристики вилочного погрузчика

| Модель | TMX 12 | |
|--------|--------|-------|
| € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | € ... |

2.2.5. Кадровая политика Проекта

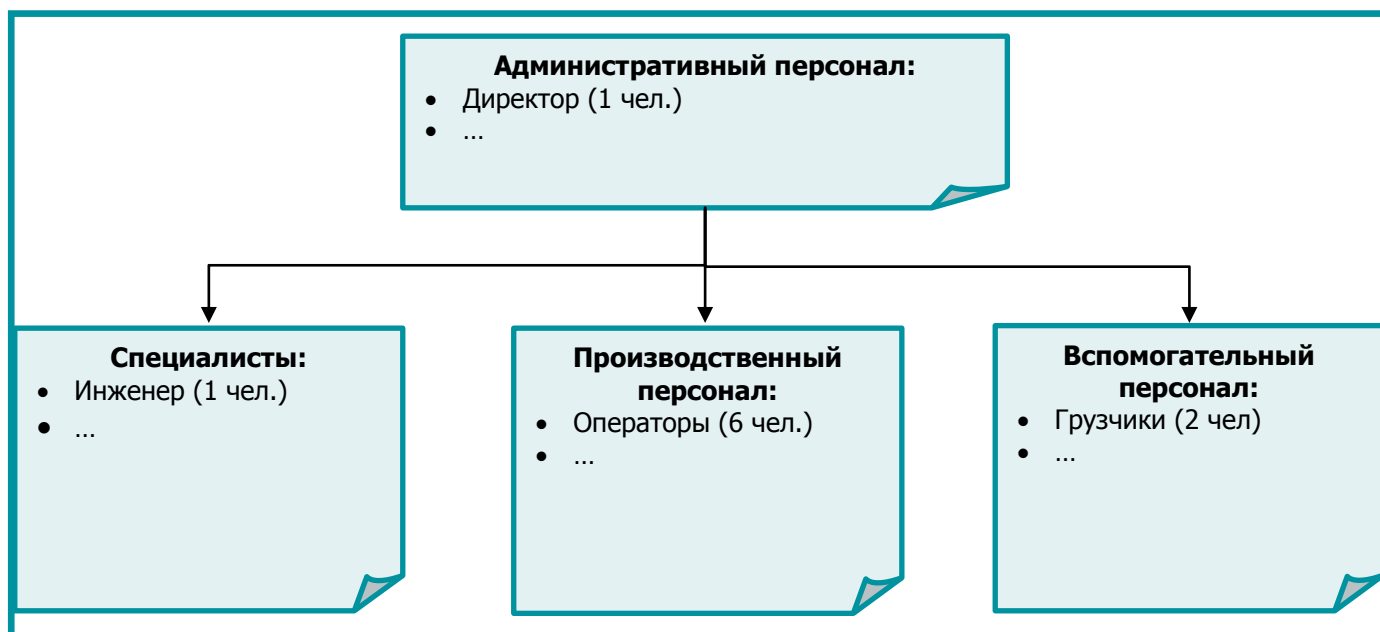
Кадровая политика Проекта ориентирована на использование таких методов организации труда, которые бы обеспечили предприятию создание высокопроизводительного, сплоченного коллектива, продуктивно и оперативно выполняющего свои обязанности и способного своевременно реагировать на меняющиеся требования рынка.

Основными направлениями кадровой политики предприятия будут выступать:

- планирование численности персонала;
-

Органиграмма Проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 6. Органиграмма Проекта



Общее количество персонала, которое планируется задействовать в реализации данного Проекта, составляет 30 человек. Штатное расписание по Проекту выглядит следующим образом:

Таблица 11. Штатное расписание по Проекту

| № п/п | Должность | Количество штатных сотрудников | Месячный оклад на 1 человека | Фонд оплаты труда | Единый социальный взнос | Общие расходы по оплате труда |
|----------------------------------|-----------|--------------------------------|------------------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------------|
| Административный персонал | | | | | | |
| 1 | Директор | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Специалисты | | | | | | |
| 4 | Инженер | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 4 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Производственный персонал | | | | | | |
| 8 | Операторы | 6 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Вспомогательный персонал | | | | | | |
| 11 | Грузчики | 2 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 8 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| € ... | € ... | 1 | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | | 30 | € ... | € ... | € ... | € ... |

Общий фонд оплаты труда по Проекту составит € ..., из них:

- Заработная плата € ...
- Единый социальный взнос – € ...

Кроме того для менеджеров по продаже будет организована бонусная система – 2,5% от объема продаж, что позволит повысить их заинтересованность в эффективной работе.



2.2.6. Нормативно-правовое регулирование и разрешительная документация по Проекту

Процесс подготовки к добыче воды разделяется на такие взаимосвязанные этапы:

- Проектирование скважины на воду
- Подготовка документов на скважину
- ...

Для начала работы в сегменте производства питьевой бутылированной воды компании-производителю необходимо подготовить Проект по организации добычи воды, который является основанием для получения разрешения на бурение скважины и готовится проектной организацией, которая специализируется на данном направлении.

...

Рабочий проект водозабора из подземных вод – это комплекс различных разделов, предусматривающих:

- выбор площадки для размещения скважины;
- выбор водоносного пласта для постоянной эксплуатации;
-
- гидрогеологические исследования и расчеты;
- расчет продуктивности водозабора и снижения динамического уровня воды как в самом водозаборе, так и в зоне его влияния на протяжении расчетного срока его эксплуатации;
- выбор типа, схемы и конструкции водозабора, насосного оборудования и соединительных коммуникаций;
- ...

Рабочий проект водозабора подземных вод представляет собой ряд документов, в которые входят: пояснительная записка...

....

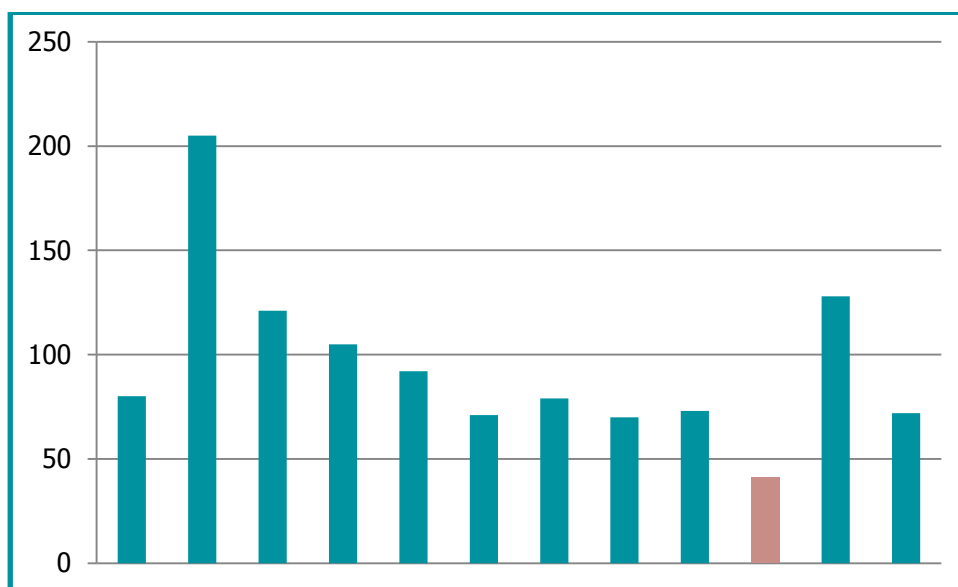
2.3. Обзор рынка

2.3.1. Общая характеристика рынка. Тенденции его развития

Украинский рынок минеральных вод продолжает стремительно развиваться в последние годы. Это связано как с изменением климата в сторону потепления, так и с растущим интересом потребителей к здоровому образу жизни, частью которого является потребление минеральной воды.

...
...

Рисунок 7. Среднегодовое потребление бутылкированной воды, л/душу населения



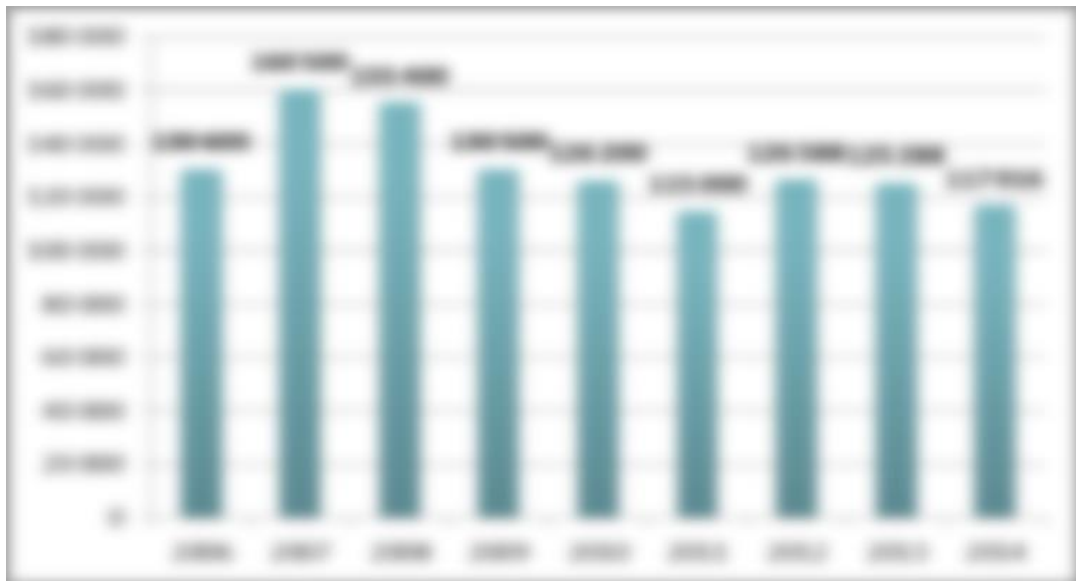
Источник: данные Госкомстата Украины

Рынок минеральной воды на протяжении нескольких лет показывал положительную динамику, прибавляя ежегодно 15–18%. Наиболее успешным был 2007 год, тогда рост зафиксировался на отметке 23%. В 2009 году, по данным экспертов, производство минеральной воды сократилось уже на 16%. Основной причиной падения рынка аналитики единогласно называют снижение покупательской способности населения из-за неблагоприятной экономической ситуации в стране и в мире. По результатам 2010 года можно сделать вывод, что рынок минеральной воды заметно оживился и уверенно возвращается к докризисному уровню. К стимулирующим его рост факторам в 2010 году можно отнести стабилизацию экономики и, конечно, жаркое лето

....

По итогам 2014 года было выпущено ... млн. дал минеральной воды, что меньше показателей 2013 года на 7%.

Рисунок 8. Объем производства природной и минеральной бутилированной воды в Украине 2006 – 2014 гг, тыс. дал



Источники: Государственный комитет статистики

На рынке безалкогольных напитков достаточно много участников с множеством торговых марок и брендов. Однако у украинцев уже сложились традиционные предпочтения и поэтому мелкие или новые бренды уходят с рынка, вытесняясь более крупными брендами. Так почти

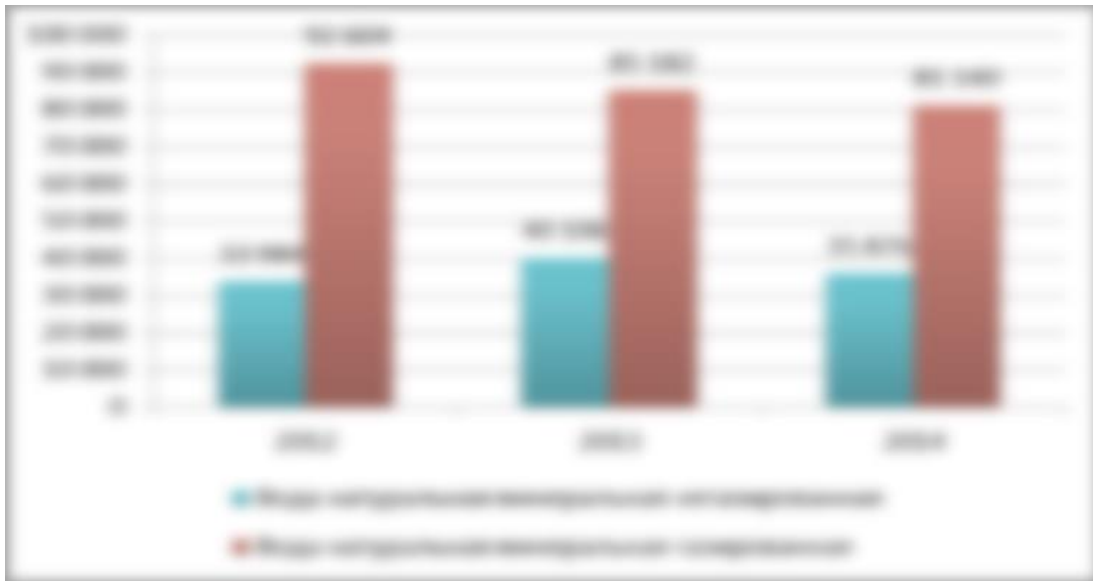
Отметим, что в 2014 году на долю производства газированной воды в Украине пришлось 69%, что больше показателей 2013 года на 1%. При этом доля выпуска негазированной воды уменьшилась до 31%.

Таблица 12. Динамика производства минеральной воды в Украине в 2012-2014 гг., тыс. дал

| Показатель | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|-------|-------|-------|
| Вода натуральная минеральная негазированная | € ... | € ... | € ... |
| Вода натуральная минеральная газированная | € ... | € ... | € ... |

Источники: Государственный комитет статистики

Рисунок 9. Динамика производства минеральной воды в Украине в 2012-2014 гг., тыс. дал



Источники: Государственный комитет статистики

Рисунок 10. Структура производства натуральной минеральной воды, 2013-2014гг.





Источники: Государственный комитет статистики

Следует отметить, что сейчас самыми быстрыми темпами увеличиваются объемы реализации слабо газированной воды. Согласно статистике, пока украинский потребитель предпочитает газированную

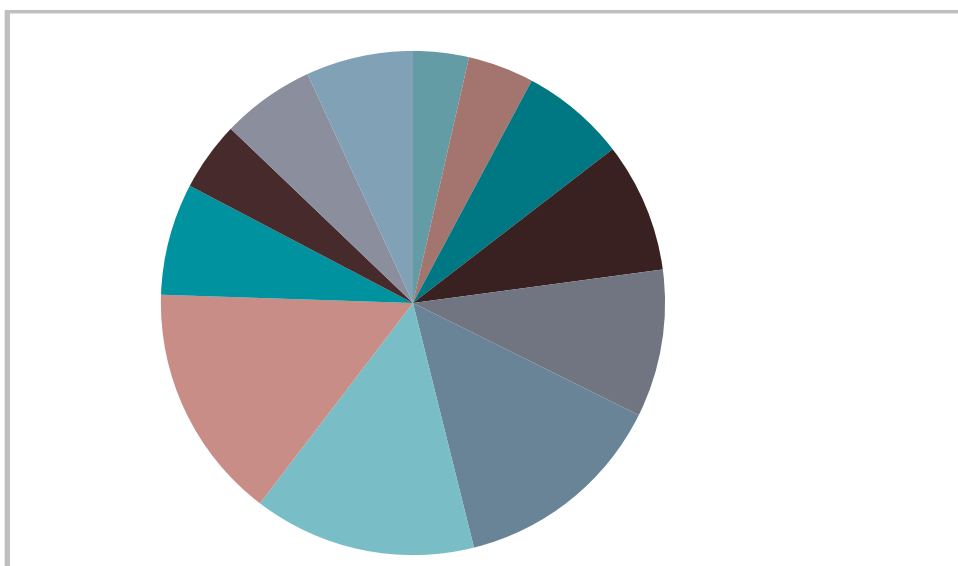
Минеральные природные столовые воды -

Газированная вода — прохладительный ...

Негазированная вода – может представлять ...

Несмотря на то, что уровень спроса на минеральную воду поддерживается на протяжении всего года, данный тип продукции характеризуется существенными сезонными колебаниями. Наибольшее потребление минеральной воды приходится на летний период, причем, чем жарче погодные условия, тем выше показатели реализации данного продукта. Также по информации операторов рынка небольшой подъем потребления минеральной воды можно наблюдать в декабре, перед новогодними праздниками.

Рисунок 11. Структура реализации минеральной воды, в процентах по месяцам



Источник: данные операторов рынка

Как видно из представленной структуры, 43% ...

Одной из важных тенденций рынка стал рост сегмента **столовых вод**. Увеличению потребления такой воды украинцами способствует низкое качество воды из-под крана. Новый формат торговли минеральной водой состоит в продаже кулеров и 20-литровых бутылей населению. Хотя самыми популярными форматами по-разному в зависимости от сезона являются упаковки 0,5, 1, 1,5 и 2 литра. Впрочем, до кулеров большую популярность приобрела тара в больших упаковках (5-6 л).

...

Операторы рынка делят всю имеющуюся минеральную воду на четыре основных ценовых сегмента:

- Low, или экономсегмент ...

Изменение цен на минеральную воду имеет положительную динамику и показывает стабильный рост в 2014 году.

Таблица 13. Динамика цен на минеральную воду в Украине за 12 мес. 2013-2014, грн/ тис.дал

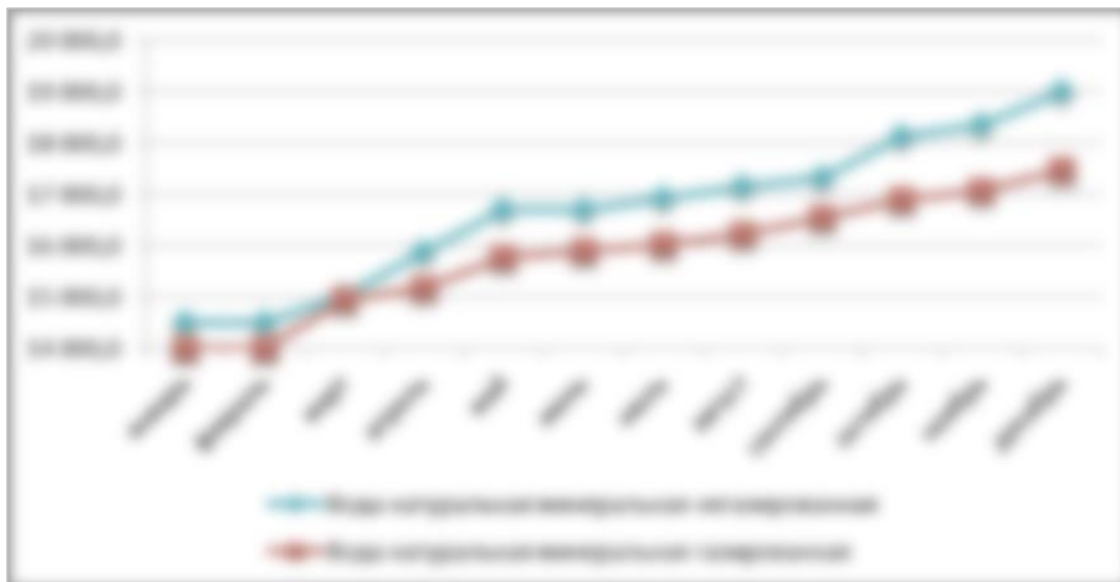
| | | январь | февраль | март | апрель | май | июнь |
|--|------|--------|---------|-------|--------|-------|-------|
| Вода натуральная минеральная негазированная | 2013 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | 2014 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Вода натуральная минеральная газированная | 2013 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | 2014 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

| | | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |
|--|------|-------|--------|----------|---------|--------|---------|
| Вода натуральная минеральная негазированная | 2013 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | 2014 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

| | | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь |
|---------------------------------|------|-------|--------|----------|---------|--------|---------|
| Вода натуральная | 2013 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | 2014 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| минеральная газированная | 2013 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | 2014 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Источники: Государственный комитет статистики

Таблица 14. Динамика цен на минеральную воду в Украине за 12 мес. 2014, грн/ тис.дал



Существует множество факторов, которые влияют на формирование цены на минеральную воду в Украине. К основным можно отнести следующие:

- глубина скважины;
- ...

Факторы, характеризующие рынок минеральной воды:

- наибольшая известность и частота потребления известных марок;
- ...

Основные факторы, определяющие сегментацию рынка минеральной воды:

- в потреблении доминирует газированная вода;
- ...

2.3.2. Внешнеэкономическая деятельность на рынке минеральной воды

Украинский рынок бутилированных вод четко очерчен границами страны. Несмотря на то, что за внешними рынками будущее, особенно в свете подписания договора о зоне свободной торговли с ЕС, украинские производители еще даже не запускали долгую процедуру получения разрешения на поставки в Европу. При этом иностранные компании куда более активны - действующие экспортеры стараются закрепить и расширить свои позиции

...

Тем не менее, украинский рынок воды имеет отечественного лидера - уже много лет им является ...

Таблица 15. Динамика экспорта минеральных вод на территорию Украины, 2012-2014 гг.

| | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------|-------|-------|-------|
| тыс. дал | € ... | € ... | € ... |
| тыс. дол. США | € ... | € ... | € ... |

Источники: Государственный комитет статистики

Экспорт минеральных вод незначителен и в 8 раз меньше импорта. За последние три года наблюдается тенденция снижения объемов экспорта. ...

Хотя у украинских компаний есть все возможности выйти на внешние рынки пока в этом направлении не сделан даже первый шаг - не начата процедура получения разрешения на поставки. никто из отечественных компаний, включая лидеров рынка, этого не делал.

На украинский рынок ориентируются не только местные игроки, но и признанные лидеры мирового рынка воды. ...

Таблица 16. Динамика импорта минеральных вод на территорию Украины, 2012-2014 гг.

| | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------------------|-------|-------|-------|
| тыс. дал | € ... | € ... | € ... |
| тыс. дол. США | € ... | € ... | € ... |

Источники: Государственный комитет статистики

За 2014 год по отношению к 2013 году импорт

2.3.2. Конкурентная среда

Конкуренция на рынке производства минеральной воды растёт с каждым днём. Активно растущий рынок привлекает новых игроков, однако им становится всё труднее конкурировать с крупнейшими предприятиями в этой отрасли, которые постепенно вытесняют малый и средний бизнес с рынка производства минеральной воды.

Отметим, что на отечественном рынке минеральных вод существует множество игроков, что привело к жесткой конкурентной борьбе. Основными операторами на рынке минеральных вод в Украине являются:

- IDS Group Ukraine (ТМ «Моршинская», ТМ «Миргородская», ТМ «Аляска», ТМ «Трускавецкая», ТМ «Боржоми»);
-

Несмотря на то, что крупные компании являются зарубежными, а не украинскими, их портфель брендов состоит в основном из отечественных торговых марок. Это связано с тем, что украинцы более лояльны к украинским торговым маркам и с тем, что минеральная вода украинских брендов дешевле, чем международных.

...

Рисунок 12. Доли рынка основных операторов рынка минеральной воды в Украине

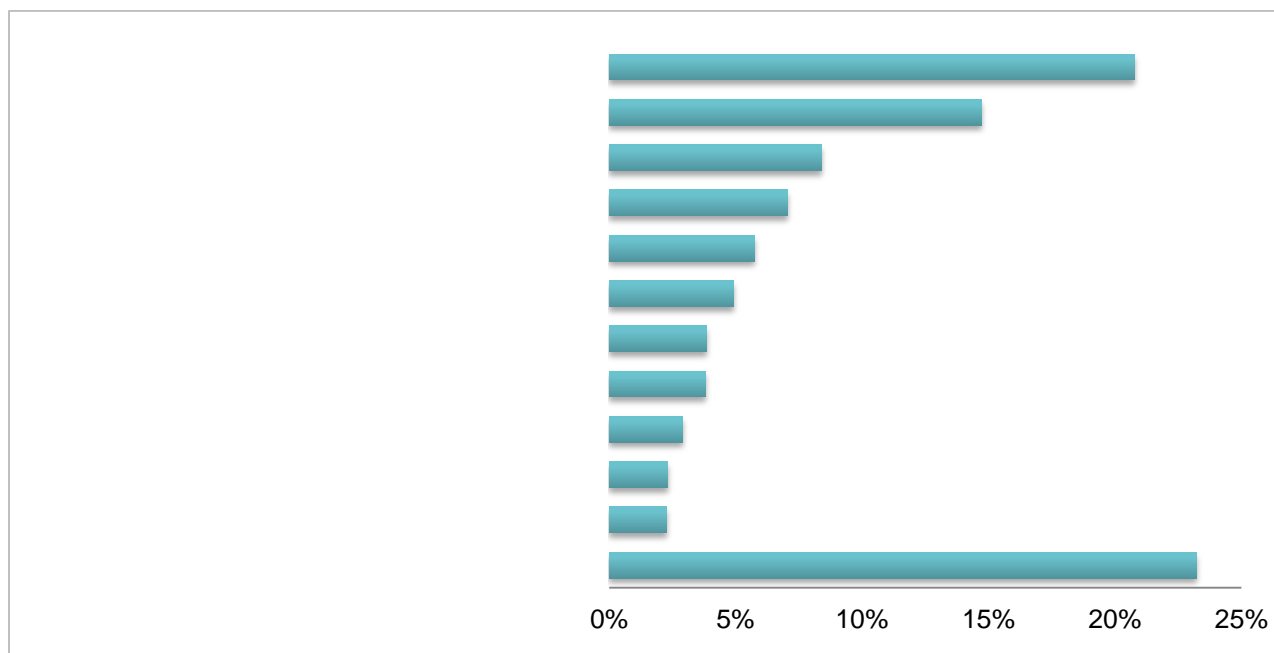


Источник: по данным операторов рынка; Pro-Consulting

Характерной же особенностью этого рынка остается высокий уровень лояльности к отечественным торговым маркам, что обусловлено исторически сложившейся ситуацией и дороговизной большинства импортной продукции. В целом рынок минеральной воды достаточно консолидирован.

...

Рисунок 13. Потребительские предпочтения минеральной воды в разрезе ТМ по итогам 2013 г., %



Источник: по данным портала «Favor» 2013 г.; Pro-Consulting

Также стоит отметить популярные ...

IDS Group

Группа компаний IDS Group является абсолютным лидером украинского рынка минеральных вод во всех его категориях.

Группа компаний IDS Group является частью международной компании IDS Borjomi International, которая является одним из трех крупнейших игроков на рынке минеральных вод СНГ и Прибалтики, лидер в категории естественных бутылированных вод. В IDS Borjomi International входят: IDS Borjomi Georgia (Грузия), IDS Group (Украина), IDS Borjomi Russia (Россия), IDS Borjomi Europe (Литва).

IDS Group (Украина) имеет сбалансированный портфель популярных минеральных вод, которые добываются в экологически чистых курортных регионах Украины, и представленные на рынке торговыми марками «Моршинская», «Миргородская», «Трускавецкая», «Старый Миргород», «Сорочинска». Также IDS Group является эксклюзивным импортером грузинской минеральной воды «Боржоми» в Украине. IDS Group было основано в 1996 году. Сегодня группа существует на основе стратегического партнерства таких предприятий:

- Моршинский завод минеральных вод «Оскар»;
- Миргородский завод минеральных вод (МЗМВ);
- ...

2.3.4. Каналы сбыта продукции. Маркетинговая стратегия

По информации, полученной от дистрибьюторов, с целью обеспечения своего производства точками сбыта, формирование партнёрских отношений с дистрибьюторами наиболее эффективно в начале весны,

По данным дистрибьюторов, спрос на минеральную воду ...

При выходе на рынок минеральной воды как национальный, так и региональный прежде всего, следует производить оценку конкурентов, и уже в зависимости от этого выстраивать собственную стратегию работы, определять ценовую политику.

Подготовку маркетинговой стратегии необходимо провести за 1-2 месяца до ...

.....

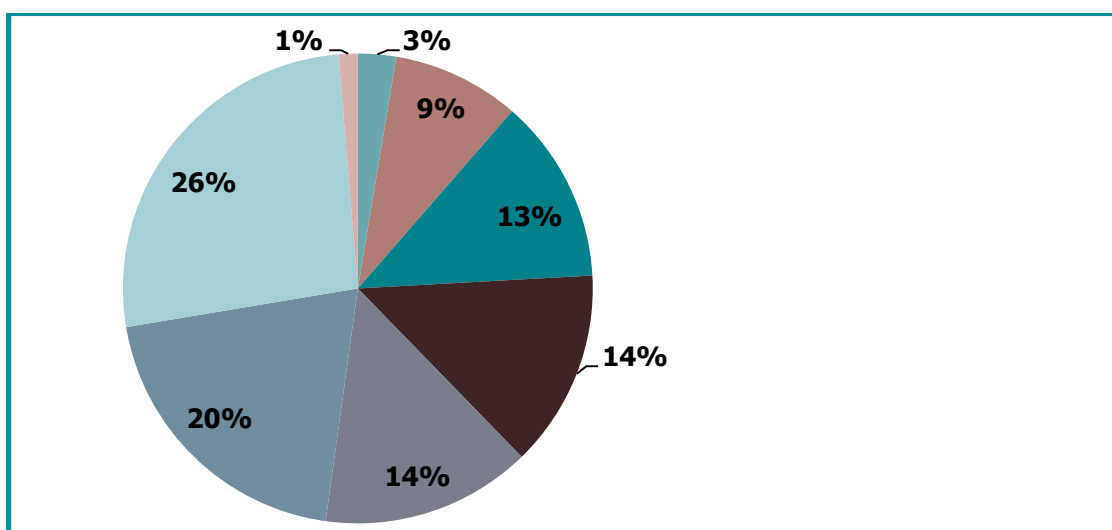
Продвижение через поисковую оптимизацию - это внутренняя оптимизация html-кода сайта, его текста и структуры, а также внешние работы, направленные на повышение цитируемости интернет-ресурса другими сайтами с целью поднятия его в выдаче поисковых систем. Конечно, данный инструмент лучше использовать со специалистами, по SEO (Search Engine Optimization)

....

В качестве рекламных акций на предварительном этапе имеет смысл интенсивно использовать наружные средства рекламы. ...

На рисунке ниже приведены основные факторы и их весовые доли при выборе определенной марки упакованной минеральной и столовой питьевой воды.

Рисунок 14. Факторы, влияющие на выбор упакованной воды



Источник: результаты исследований «IDS Group»



Среди основных шагов, которые позволят в полной мере реализовать цели и задачи Проекта, а также наладить эффективную маркетинговую стратегию необходимо выделить следующие:

- Составления плана привлечения потенциальных клиентов, следование ему, а также контроль за его выполнением и выяснение причин отклонения;

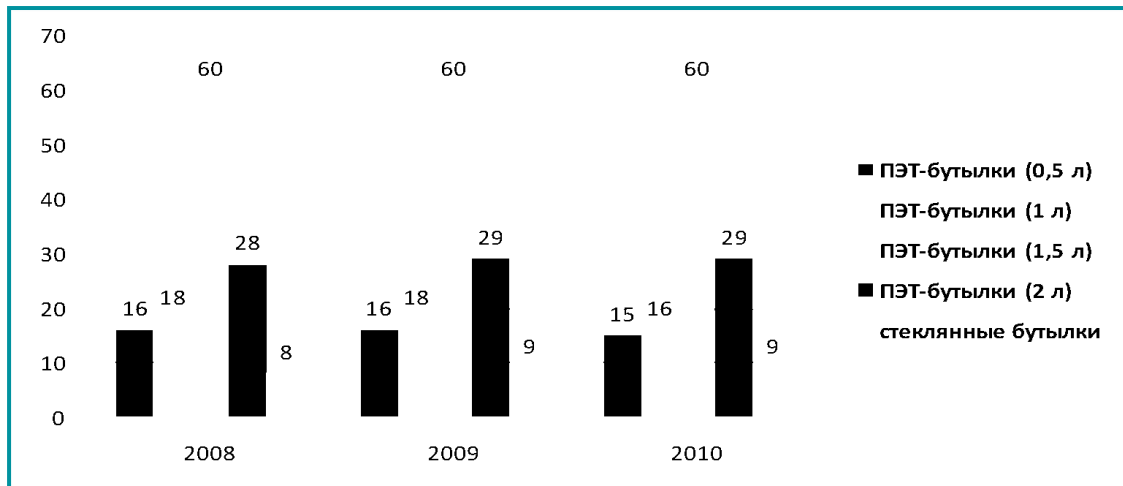
- ...

Разработка маркетинговой стратегии – это достаточно сложный и динамичный процесс, который требует глубоких знаний специфики медиа-рынка, рынка, где собирается работать предприятия, а также опыта по выводу на рынок компании, что работает в этом либо схожем сегменте.

2.3.5. Структурирование рынка

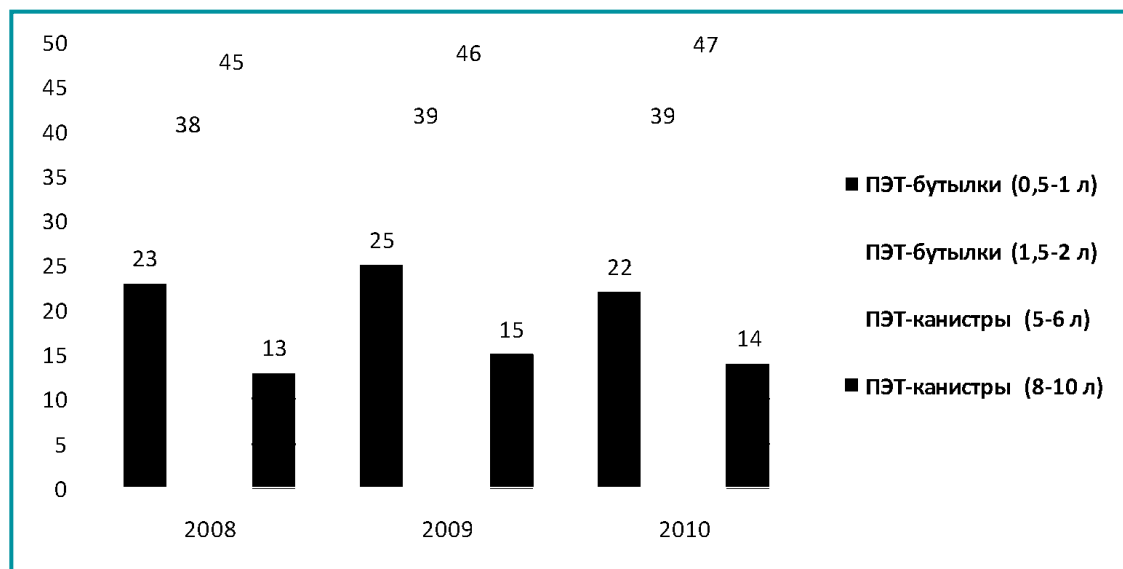
Как видно из рисунков, потребители имеют явное предпочтение минеральной воды, разлитой в ПЭТ-бутылку емкостью ...

Рисунок 15. Предпочтения типа упаковки минеральной воды, в процентах от потребителей минеральной воды



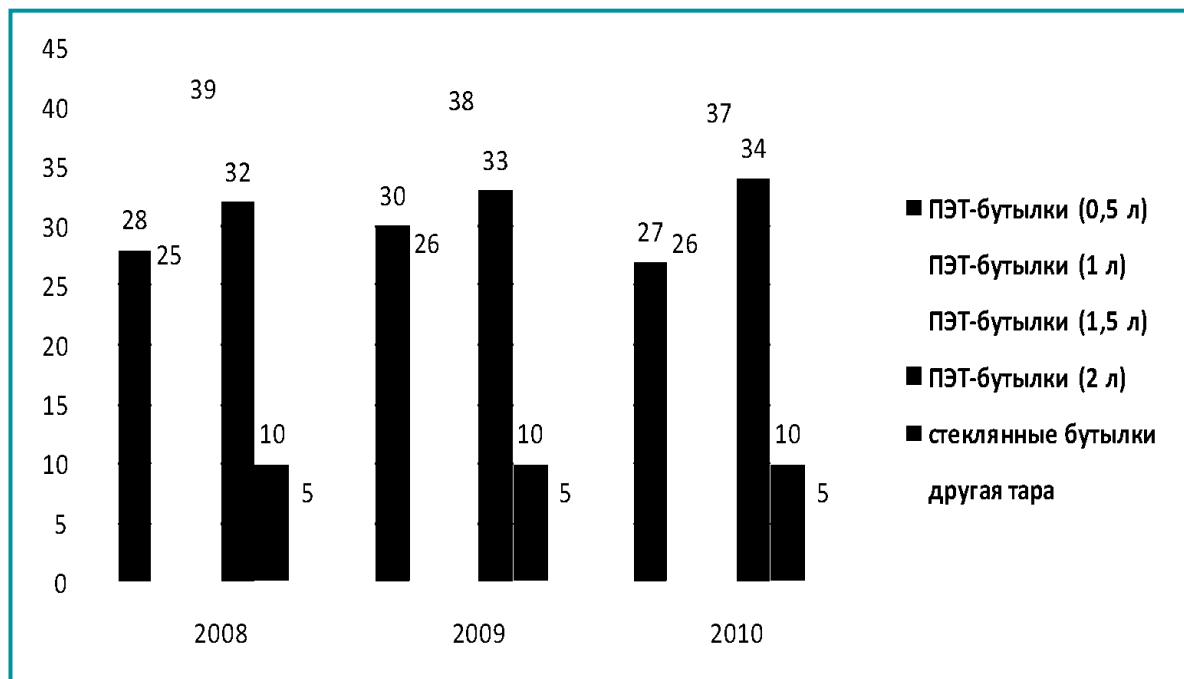
Источник: по данным TNS в Украине

Рисунок 16. Предпочтения типа упаковки негазированной питьевой воды, в процентах от потребителей воды



Источник: по данным TNS в Украине

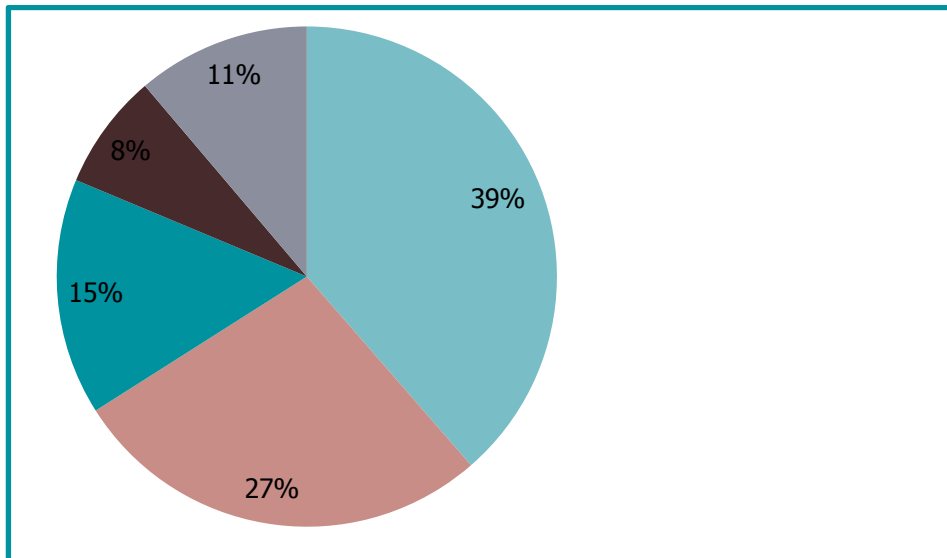
Рисунок 17. Предпочтения типа упаковки прохладительных напитков, в процентах от потребителей напитков



Источник: по данным TNS в Украине

Наибольшей популярностью у потребителей минеральной воды в Украине пользуются гастрономы/универсамы/мини-маркеты – ...времени доля private label в оборотах сети составляет порядка 10-15%.

Рисунок 18. Предпочтение потребителей по месту покупки минеральной воды, %



Источник: по данным Pro-consulting

Подводя итоги следует указать на такие основные аспекты развития сферы производства минеральной воды:

- Спрос на минеральную воду в сезонные месяцы значительно превышает предложение, что открывает возможности для выхода на рынок новых игроков.
- ...

2.4. Финансовая оценка Проекта

2.4.1. Предпосылки для расчетов и их аргументация

Исходные данные для расчетов условно делятся на такие группы:

1) Предпосылки для расчета необходимых инвестиций

Стоимость капитального строительства определялась на основании сметной стоимости необходимых строительных работ, площади планируемых помещений, материала строительства.

Стоимость основного производственного оборудования, его доставки, оборудования для буферной зоны, дополнительного оборудования, транспорта и инвентаря определялась на основании коммерческих предложений выбранных фирм поставщиков.

Затраты на оформление разрешительной документации (добровольная сертификация. ТУ) рассчитывались исходя из фактических данных операторов рынка.

Затраты на бурение скважины принимались на уровне рыночных цен на данные услуги, а также усредненных размеров скважины (ее глубины и диаметра)

Затраты на приобретение вилочных погрузчиков рассчитывались исходя из количества необходимых погрузчиков, а также их стоимости.

Затраты на рекламную кампанию и брендинг были учтены исходя из стоимости использования рекламных ресурсов, а также выбранной маркетинговой стратегией, которая предполагает завоевание крепких рыночных позиций с момента начала работы предприятия и основывались на уровне минимальной достаточности по данным рекламных и брендовых агентств.

2) Предпосылки для формирования плана продаж

План продаж по предприятию был сформирован исходя из анализа сложившейся ситуации на рынке предложения минеральной воды, производственных мощностей по Проекту, среднерыночных цен реализации такой продукции, предпочтений потребителей относительно тары, в которой приобретают минеральную воду, а также сезонности продаж на рынке.

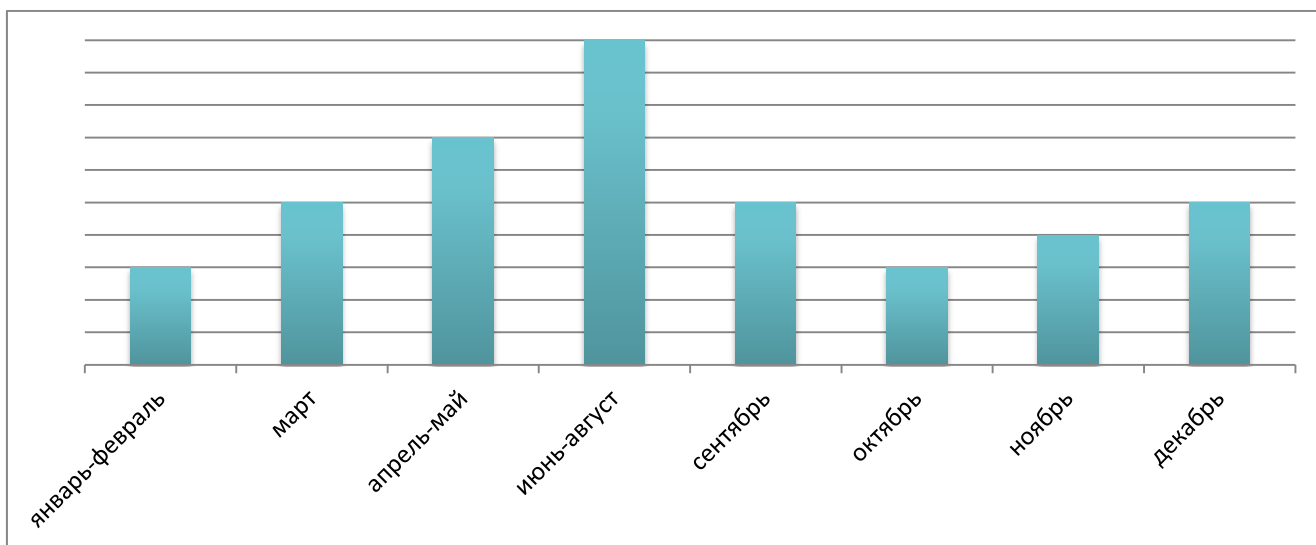
Производственные мощности по Проекту

| | |
|---|-----|
| Производственные мощности линии, л/час | ... |
| Объем воды для реализации и разлива в стекло, л/час | ... |
| Длительность рабочей смены, часов | ... |
| Количество рабочих смен в день | 2 |
| Количество рабочих дней в месяц | 22 |

Цены реализации:

Минеральная вода емкостью 0,5л, €/бут с НДС | €..

Рисунок 19. Сезонность производства и реализации минеральной и питьевой воды



3) Предпосылки для формирования затрат по Проекту

Затраты по Проекту рассчитывались для каждого вида затрат и базировался на таких предпосылках:

Материальные расходы, сырье, прочее.

Данная статья состоит из таких затрат:

- Углекислота
-

Таблица 17. Материальные затраты по производству и разливу воды

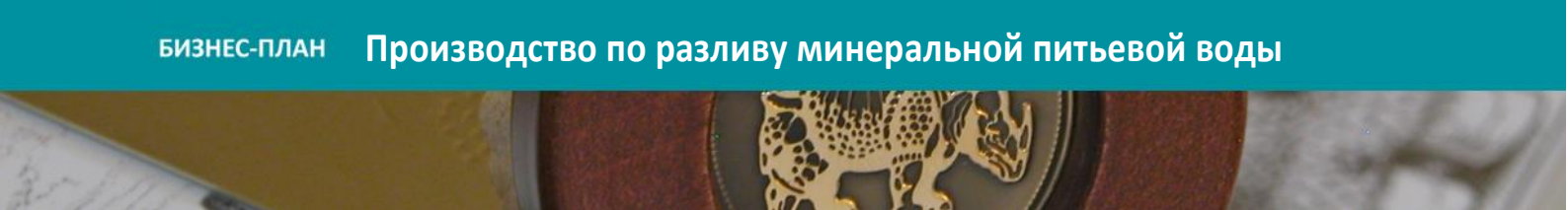
| | Минеральная вода Тара 0,5л |
|--|-------------------------------|
| Переменные затраты на 1 бутылку | |
| Материалы | |
| Углекислота | € ... |
| ... | € ... |
| Плата за пользование подземными водами | € ... |
| Материальные затраты | € ... |

Затраты на воду

....

Заработная плата персонала.

Размер затрат на выплату заработной платы персоналу рассчитывался исходя из необходимого количества персонала, а также размера его заработной платы. Штатное расписание по Проекту представлено в п. 2.2.3 и Приложении № 6. Начисление на заработную плату (размер единого социального взноса) составляет – 37,18%.



Кроме того, Проектом предусмотрено вознаграждение менеджеров по продажам составит 2,5% объема продаж, что позволит повысить их заинтересованность в повышении эффективности их работы.

Другие производственные затраты.

Среди других производственных затрат находятся затраты на содержание оборудование, анализы воды, материалы для мытья и прочее составляют 2% объема продаж. Структура данной статьи каждый месяц может изменяться, исходя из перечня и размера необходимых затрат, среди которых такие как затраты на форму, приобретение инструмента и инвентаря прочее.

....

4) Предпосылки для расчета амортизационных отчислений

Амортизационные отчисления – это законный метод уменьшения налогооблагаемой прибыли, а значит и выплачиваемого предприятием налога на прибыль.

Расчет амортизационных отчислений по Проекту проводился на основании Налогового кодекса Украины, статьи 144 по кумулятивному методу. Для этих целей приобретаемые по Проекту основные средства были сгруппированы по трем группам для основных средств и по двум группам для нематериальных активов:

- Группа III основные средства - здания (срок эксплуатации не меньше 20 лет)
-

Таблица 18. Расчет амортизационных отчислений Группа III основные средства - здания (срок эксплуатации не меньше 20 лет)

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|--|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость группы III | | | | | | | | € ... |

Таблица 19. Расчет амортизационных отчислений Группа IV основные средства - оборудование (срок эксплуатации не меньше 5 лет)

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|---------------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость группы IV | | | | | | | | € ... |

Таблица 20. Расчет амортизационных отчислений Группа V основные средства - транспорт (срок эксплуатации не меньше 5 лет)

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|--------------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость группы V | | | | | | | | € ... |

Таблица 21. Расчет амортизационных отчислений Группа I нематериальные активы - права пользования природными ресурсами (согласно правоустанавливающего документа - 5 лет)

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|--------------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость группы I | | | | | | | | € ... |

Таблица 22. Расчет амортизационных отчислений Группа IV нематериальные активы - сертификация (согласно правоустанавливающего документа - 5 лет), ТУ (без ограничения срока действия)

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|---------------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость группы IV | | | | | | | | € ... |

Таблица 23. Расчет амортизационных отчислений по Проекту в целом

| Год | Первоначальная стоимость | Износ | Балансовая стоимость | 1-й квартал | 2-й квартал | 3-й квартал | 4-й квартал | ВСЕГО |
|--|--------------------------|-------|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| 1 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 2 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 3 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 4 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| 5 | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Остаточная стоимость основных средств, приобретаемых по Проекту | | | | | | | | € ... |

Таким, образом, исходя из указанных выше предпосылок, была проведена калькуляция себестоимости производства и разлива воды по Проекту.

Таблица 24. Калькуляция себестоимости производства и разлива воды

| | | Минеральная вода | |
|--|--------|------------------|--------|
| | | Тара 0,5л | |
| Переменные затраты на 1 бутылку | | | |
| Материалы | | | |
| Углекислота | | | € |
| Этикетка | | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| Плата за пользование подземными водами | | | € |
| Материальные затраты | | | € |
| Прочие затраты | | | € |
| Энергозатраты | | | € |
| Коммунальные платежи | | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| | € | | € |
| Административно-хозяйственные расходы | | | € |
| Амортизация | | | € |
| Себестоимость | | | € |
| Рентабельность в % | | | € |
| Прибыль предприятия | | | € |
| Цена без НДС | | | € |
| НДС 20% | | | € |
| Цена реализации | | | € |

2.4.2. Прогноз продаж по Проекту

План производства предусматривает фактор сезонности производства (в зависимости от времени года) и структуру продаж (в зависимости от предпочтений потребителей в зависимости от вида тары).

Таблица 25. План производства по Проекту

| Период | 1 год (6 мес.) | | 2 – 5 год | |
|---------------------|----------------|----------------------------|--------------|----------------------------|
| | Показатель | Средний объем производства | Итого за год | Средний объем производства |
| Минеральная вода, л | € ... | € ... | € ... | € ... |

Суммарный объем продаж по Проекту за 5 лет реализации составит € ...

Детальная информация относительно прогнозных объемов продаж представлена в *Приложениях № 8*. Общая схема доходов по проекту представлена в таблице ниже.

Таблица 26. Схема доходов по Проекту

| Реализация | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год | ИТОГО |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Объем производства, л/месяц | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Минеральная вода, 0,5 л | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Объем реализации, бут | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Цена реализации, €/бут | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Выручка от реализации, € | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| ВСЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

2.4.3. Формирование прибыли по Проекту

За весь прогнозируемый период показатели прибыли и затрат позволяют сформировать объем накопленной чистой прибыли.
(Приложение 9)

Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках по Проекту

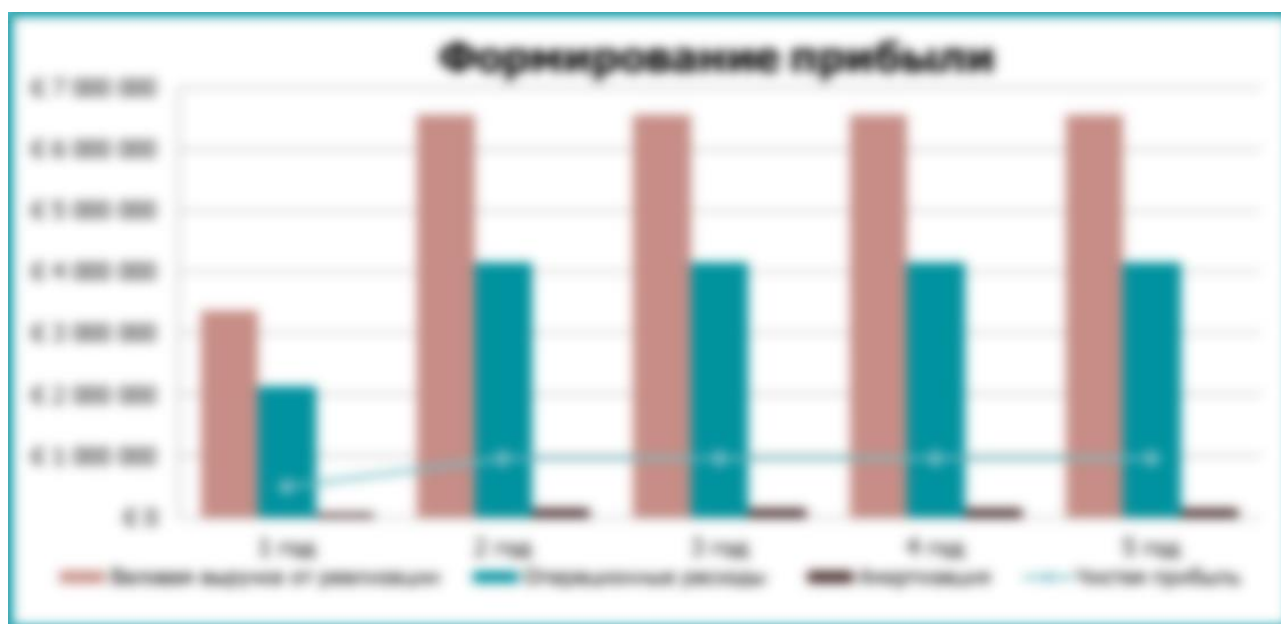
| Месяца Проекта | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год | ИТОГО |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Sales (Валовой доход) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| НДС | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Чистый валовой доход | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Себестоимость реализованной продукции (услуг) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Материальные расходы, сырье и прочее | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Энергозатраты | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Другие производственные затраты (на содержание оборудования, анализы воды) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Gross Profit (Валовая прибыль (убыток)) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Другие операционные доходы | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Административно-хозяйственные расходы | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| EBITDA | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Амортизация | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| EBIT | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Доход от участия в капитале | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Финансовые доходы | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Финансовые расходы | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Прибыль до налогообложения | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Налог на прибыль (расчетный) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| нарастающий итог | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Налог на прибыль (итоговый) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Net Profit / Loss (Чистая прибыль / убыток) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по Проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица 28. Формирование прибыли по Проекту

| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Валовая выручка от реализации | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Операционные расходы | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Амортизация | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Чистая прибыль | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Рисунок 20. Формирование прибыли по Проекту



В таблице, а также на рисунках показано поэтапное формирование рентабельности деятельности комплекса с учетом разных факторов:

- ...
- ...

В соответствии с прогнозными расчетами, формирование прибыли по Проекту в целом представлено в таблице, а также графически.

Таблица 29. Прибыльность Проекта

| | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| Total Revenues (Валовая выручка) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Gross Profit (Валовая прибыль) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Gross profit Margin, % (маржа Валовой прибыли, %) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| EBITDA (Прибыль до финансовых расходов, амортизации и налогообложения) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| EBITDA Margin % (маржа EBITDA, %) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| EBIT (Операционная прибыль - прибыль до финансовых расходов) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

| | 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5 год |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| и налогообложения) | | | | | |
| Ordinary Income Margin (маржа Операционной прибыли, %) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Net Profit / Loss (Чистая прибыль/убыток) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| Return on sales, % (Рентабельность продаж, %) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Рисунок 21. Размер валовой выручки и маржи валовой прибыли по Проекту

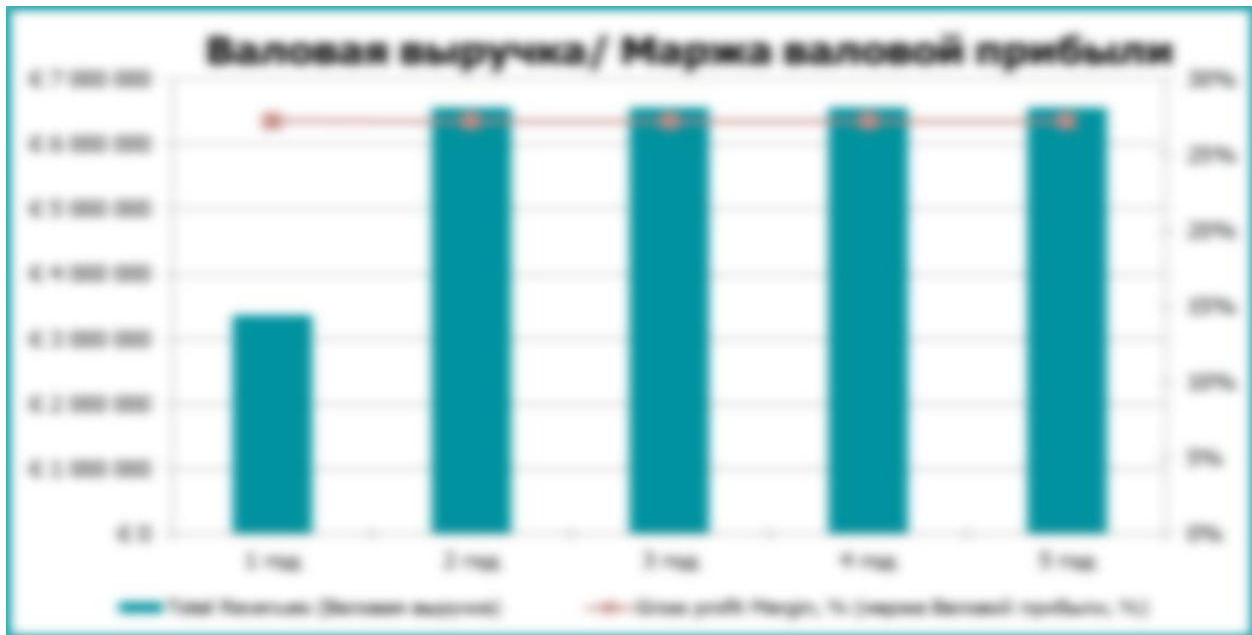
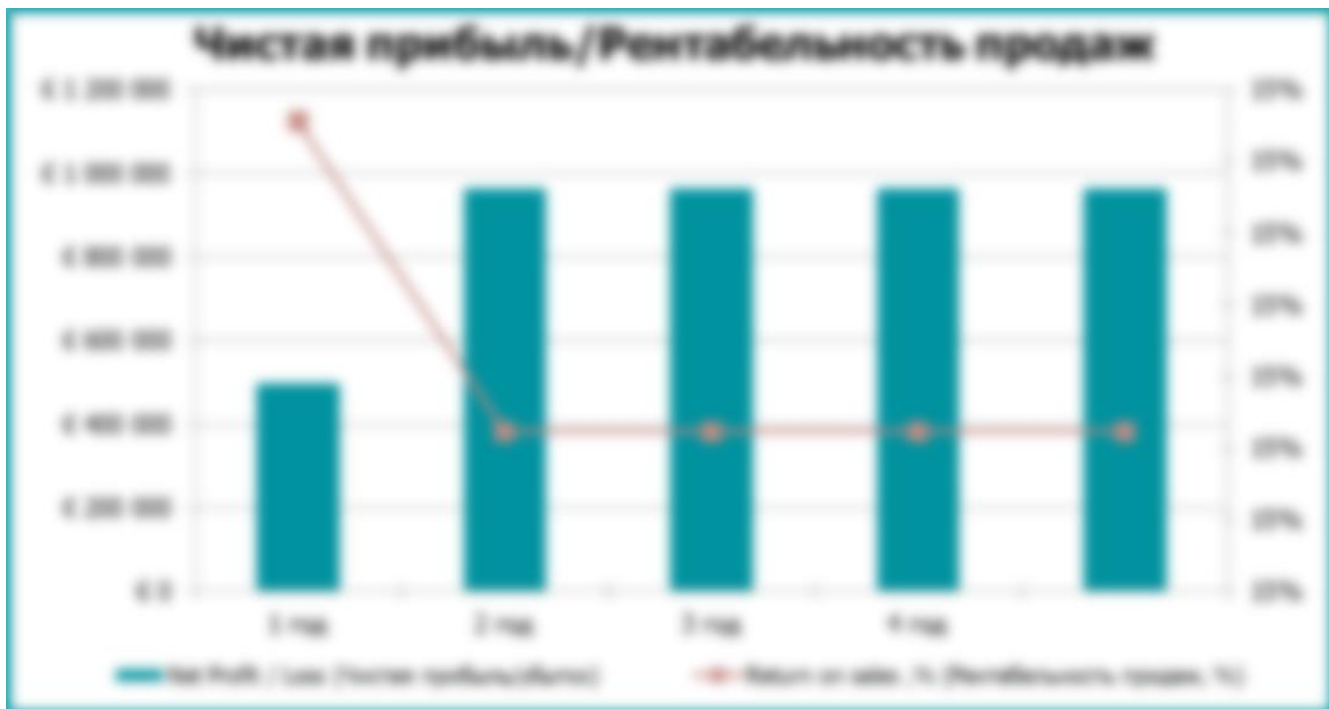


Рисунок 22. Размер чистой прибыли и рентабельности продаж по Проекту



Более детальная информация приведена в Приложениях № 9 и № 12.

2.4.4. Прогноз движения денежных потоков по Проекту

В процессе реализации данного Проекта ожидается увеличение денежных потоков.

Поступления

Поступления по проекту состоят из следующих статей:

- Поступления от ...
- Поступления ...

Начало поступлений от реализации продукции планируется с ... месяца реализации Проекта (первые ... необходимы для запуска производства). Таким образом, за 5 лет реализации Проекта поступления от продаж по всем видам продукции составят € ..., а средние ежемесячные поступления от продаж составят:

| | |
|----------------|-------|
| 1 год | € ... |
| 2-4 год | € ... |

Следующей статьёй поступлений выступают собственные средства, которые будут вложены в первые 6 месяцев реализации Проекта в размере € Вложение средств будет происходить по такому графику:

| | |
|----------------|-------|
| 1 месяц | € ... |
| 2 месяц | € ... |
| 3 месяц | € ... |
| 4 месяц | € ... |
| 5 месяц | € ... |
| 6 месяц | € ... |

Платежи

Платежи по Проекту предоставлены операционными расходами, налоговыми платежами и отчислениями, финансовыми расходами, а также расходами CAPEX (инвестиционные расходы).

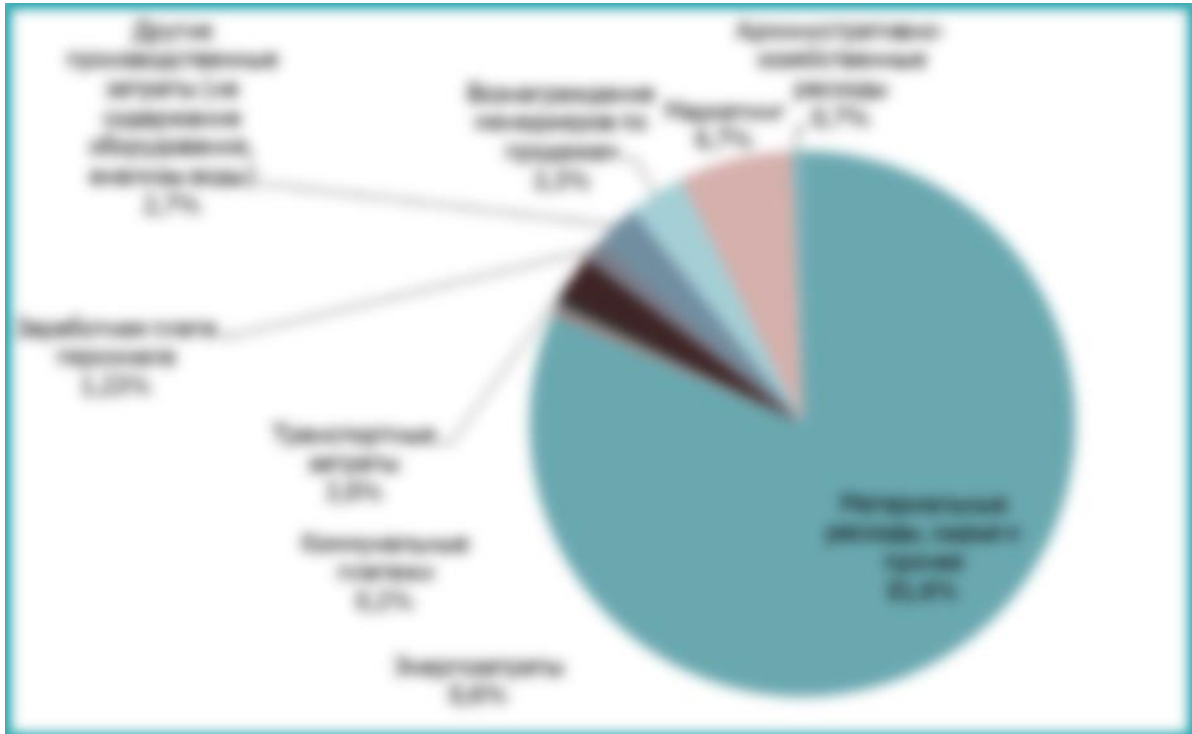
Совокупная величина операционных расходов предприятия по добыче и разливу минеральной и питьевой воды за 5 лет реализации Проекта планируются на уровне € ...

Таблица 30. Операционные расходы по проекту

| Расходы по Проекту | Всего за 5 лет | Удельный вес в общих расходах | Удельный вес в чистом валовом доходе |
|--------------------------------------|----------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Материальные расходы, сырье и прочее | € ... | € ... | € ... |
| Энергозатраты | € ... | € ... | € ... |
| Коммунальные платежи | € ... | € ... | € ... |
| ... | € ... | € ... | € ... |
| ... | € ... | € ... | € ... |
| Всего операционных расходов | € ... | € ... | € ... |

Прогнозная структура операционных расходов выглядит следующим образом:

Рисунок 23. Структура операционных расходов производственного комплекса по добыче и разливу воды



Суммарная величина инвестиционных расходов (CAPEX) составит: € ..., из них:

| Сарех (Инвестиционные расходы) | € 1 529 858 |
|--------------------------------|-------------|
| Капитальные затраты | € ... |
| Капитальное строительство | € ... |
| Ремонт помещений | € ... |
| ... | € ... |
| ... | € ... |
| Рекламная кампания | € ... |
| Брендинг | € ... |

Платежи в бюджет включают:

- налог на прибыль компании, величина которого за пять лет реализации Проекта составит € ..
- налог на добавленную стоимость, размер которого за Проектный период составит € ...
- единый социальный взнос на фонд оплаты труда сотрудников в размере € ...

Более детальная информация по движению денежных потоков представлена в *Приложениях № 10.*

2.4.5. Точка безубыточности по Проекту

Для обеспечения безубыточного объема производства минеральной питьевой воды, то есть объема, при котором величина расходов на продажи равна величине доходов, а прибыль равна 0, на планируемом производственном комплексе необходимо производить и реализовывать такой объем продукции:

Таблица 31. Безубыточный объем производства Предприятия по Проекту 1 – 5 года

| Год | Объем безубыточности в натуральном выражении (литров воды) | Объем безубыточности в денежном эквиваленте |
|---------|--|---|
| 1 год | € ... | € ... |
| 2-5 год | € ... | € ... |

Минимальная стоимость одного литра воды для получения 0 прибыли по проекту, то есть работы в точке безубыточности должна составлять:

| Год | Минимальная стоимость одного литра воды, €/литр | Минимальная стоимость одного литра воды, €/бутылка 0,5 л |
|---------|---|--|
| 1 год | € ... | € ... |
| 2-5 год | € ... | € ... |

Запас финансовой прочности – величина, на которую плановый объем реализации будет превышать точку безубыточности – составит:

| Год | Запас финансовой прочности, % |
|---------|-------------------------------|
| 1 год | € ... |
| 2-5 год | € ... |

Рисунок 24. График безубыточности производства и разлива питьевой 1 год

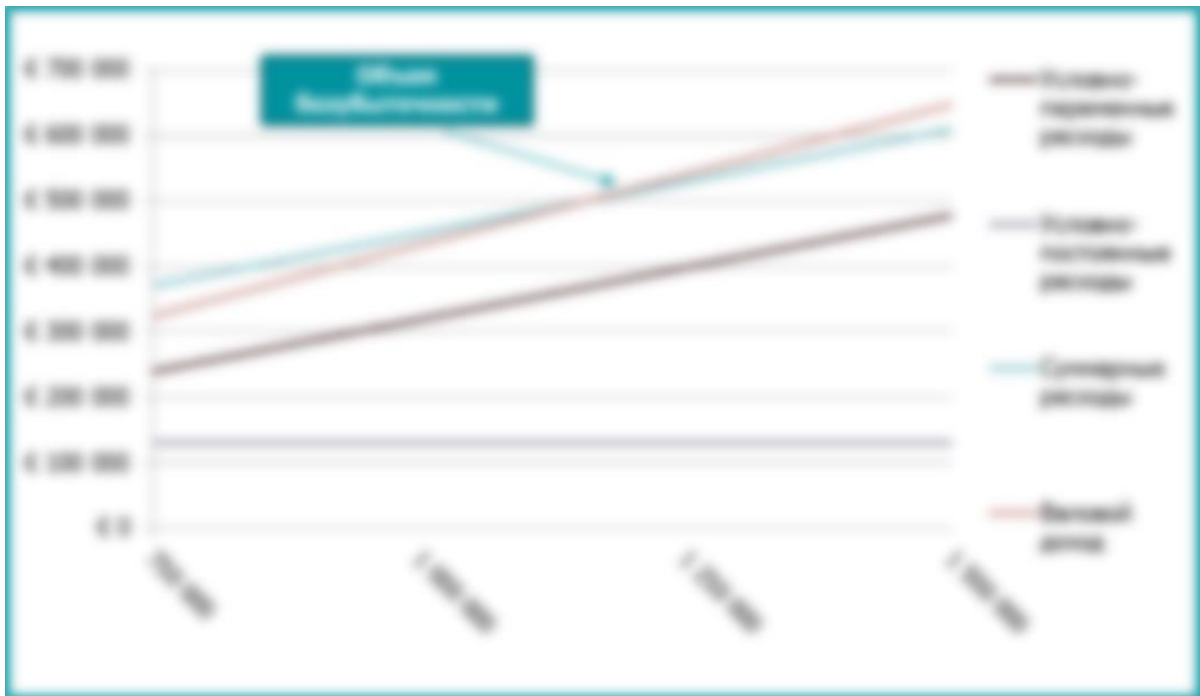
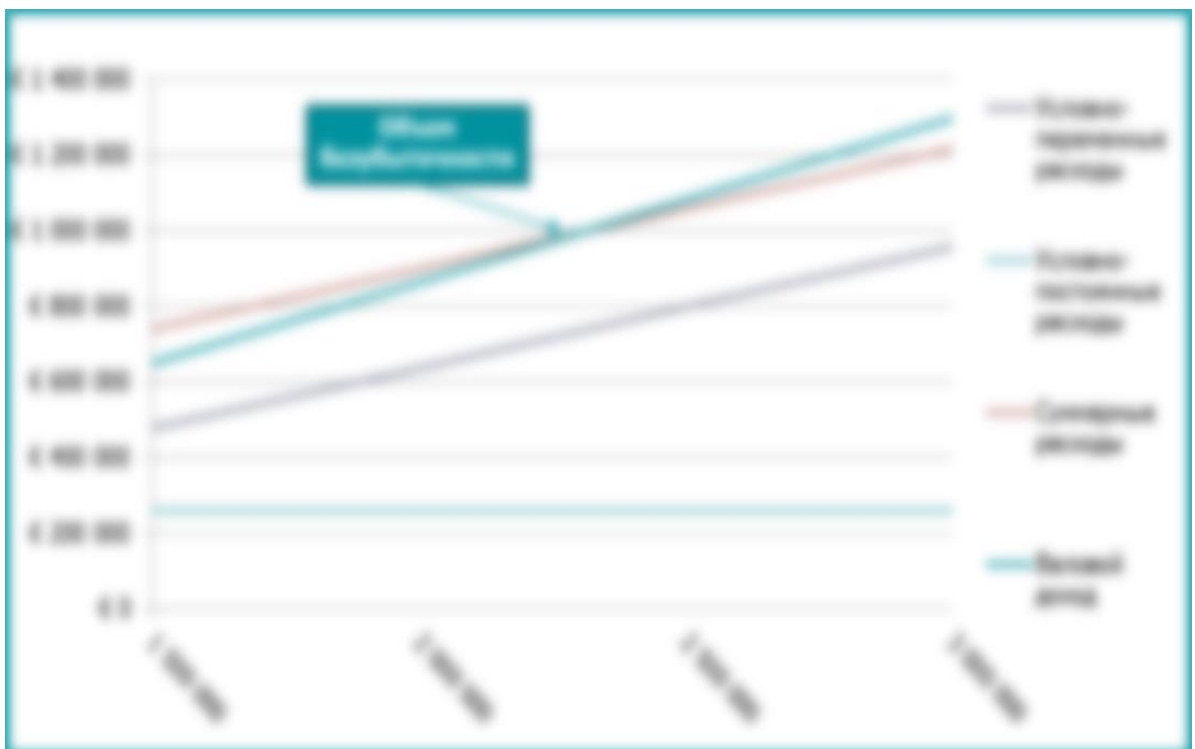


Рисунок 25. График безубыточности производства и разлива питьевой 2-5 год



2.4.6. Показатели инвестиционной привлекательности Проекта

Расчет ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования – это ставка, которую покупатель или инвестор ожидает получить от вложения своих средств в проект.

В расчетах была использована модель определения нормы дисконта методом средневзвешенной стоимости капитала. Согласно данной модели, ставка дисконта (WACC – Weighted Average Cost of Capital) определяется следующим образом:

$$WACC = kd * (1 - tc) * wd + ks * ws$$

где:

Kd – стоимость

Таким образом, норма дисконта методом WACC в период реализации Проекта для компании составит – 15%,

$$WACC = 20\% * (1 - 0,181) * 0\% + 15\% * 100\% = 15\%$$

При данном уровне дисконта были получены следующие показатели, характеризующие эффективность реализации проекта:

Таблица 32. Показатели эффективности Проекта

| Показатель | Величина измерения | Значение |
|---|--------------------|----------|
| Дисконтированный период окупаемости (Discount payback period)-DPP | месяцев | € ... |
| Проектный периода (Project period) PP | месяцев | € ... |
| Чистая текущая стоимость Проекта (Net Present Value) - NPV | EUR | € ... |
| Внутренняя ставка дохода (Internal rate of return)- IRR | % | € ... |
| Индекс прибыльности вложений (Profitability index)- PI | ед. | € ... |
| Рентабельность продаж (Return On Sales, Net Profit Margin) - ROS | % | € ... |
| Рентабельность инвестиций (Return on investment) - ROI | % | € ... |

Расчет уровня инвестиционных показателей представлен в *Приложении № 14*.

Показатели эффективности Проекта характеризуются следующим образом:

Чистая текущая стоимость Проекта (NPV)

Данный показатель, согласно данных Таблицы больше «0». Полученная сумма показателя чистой приведенной стоимости подтверждает прибыльность Проекта и свидетельствует о том, что все приведенные к сегодняшней стоимости денежные поступления превышают вложенные в проект денежные средства на величину € ..., что свидетельствует о высокой эффективности осуществляемых инвестиций.

Показатель NPV представляет ...

Внутренняя ставка доходности Проекта (IRR)

Внутренняя ставка дохода (средний доход на вложенный капитал, обеспечиваемый данным инвестиционным проектом) равна ...

...

Рисунок 26. Внутренняя ставка доходности

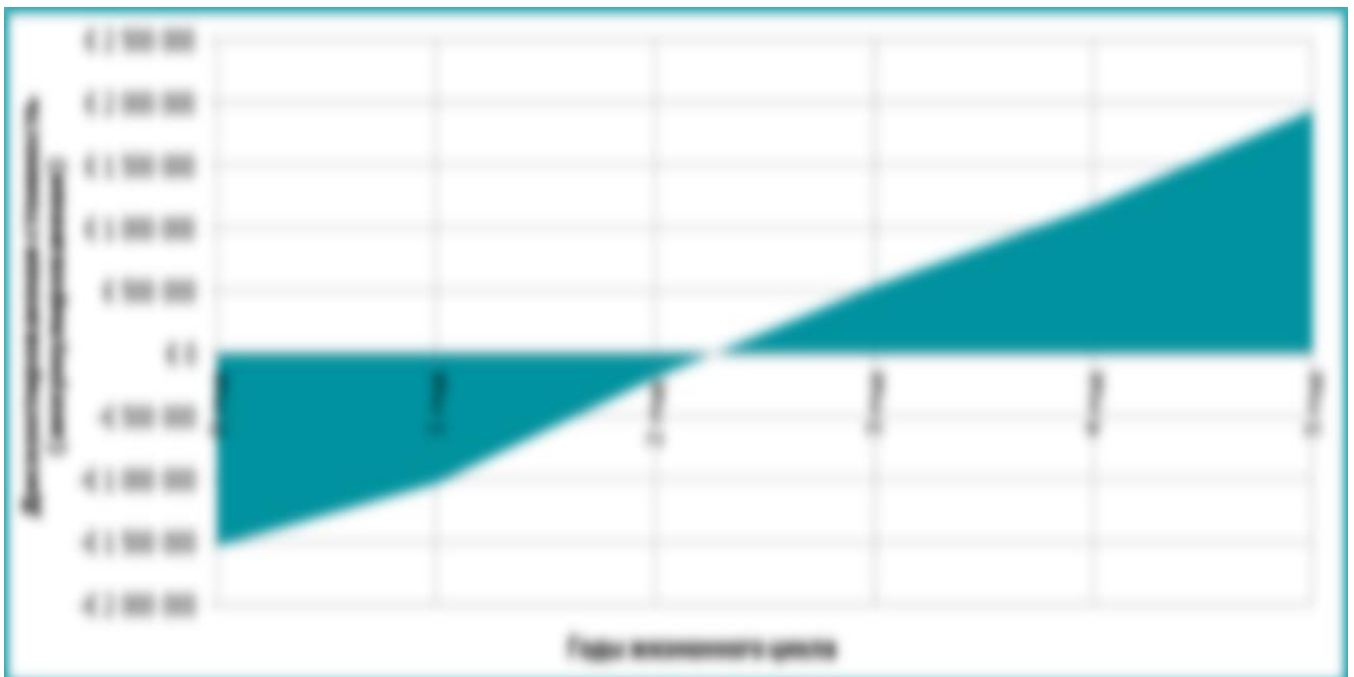


Таким образом, при нулевой отдаче на вложенный капитал внутренняя доходность Проекта выше планируемой ставки дисконтирования денежных потоков, величина которой находится на уровне ...%.

Дисконтированный период окупаемости Проекта

Дисконтированный период окупаемости Проекта составляет .. месяцев. Это означает, что за ... года Проект полностью окупиться с учетом фактора дисконта.

Рисунок 27. Дисконтированный период окупаемости Проекта





Показатели прибыльности вложений

По данному Проекту индекс прибыльности вложений составляет ..., что обозначает следующее: каждая потраченная компанией денежная единица принесет ей в ходе реализации проекта 2,1 единиц денежных поступлений.

Рентабельность инвестиций показывает величину чистой прибыли, полученной вследствие вложения инвестиционных средств в проект и составляет по проекту ...%. То есть, при вложении одного евро, компания получает ... **евро** чистой прибыли.

Рентабельность продаж

2.4.7. Сценарии развития Проекта

В ходе реализации проекта возможно отклонение плановых показателей, заложенных в проекте, от полученных, исходя из этого, для определения возможных рисков реализации проекта было рассмотрено три сценария развития проекта:

- 1) Сценарий изменения объемов продаж:

Таблица 33. Чувствительность проекта к изменению объемов продаж

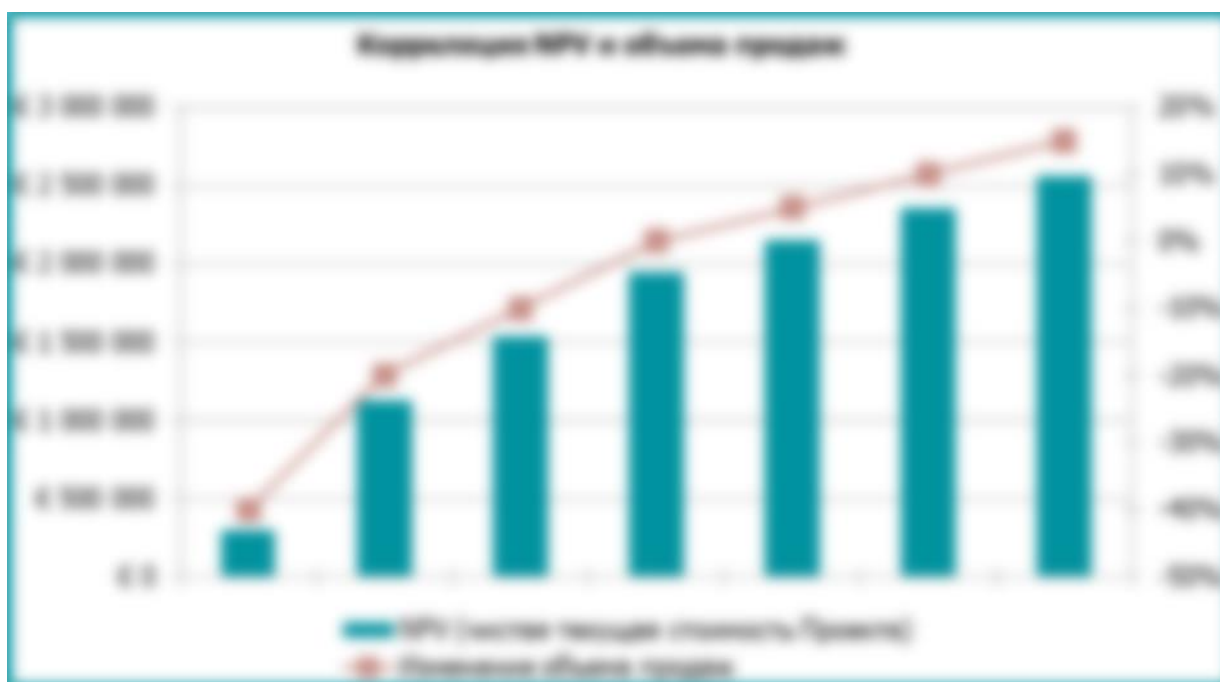
| Показатели | -40% | -20% | -10% | Базовый объем | 5% | 10% | 15% |
|--|-------|-------|-------|---------------|-------|-------|-------|
| NPV (чистая текущая стоимость Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| IRR (внутренняя норма доходности Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| PI (прибыльность вложений) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| DPP (дисконтированный период окупаемости), лет | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Причинами изменения объема продаж может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Падение уровня доходов потенциальных клиентов
- ...

При этом, корреляция между объемом продаж по Проекту и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 28. Корреляция NPV и объема продаж продукции



2) Сценарий изменения цены на реализуемую продукцию:

Таблица 34. Чувствительность проекта к изменению цены

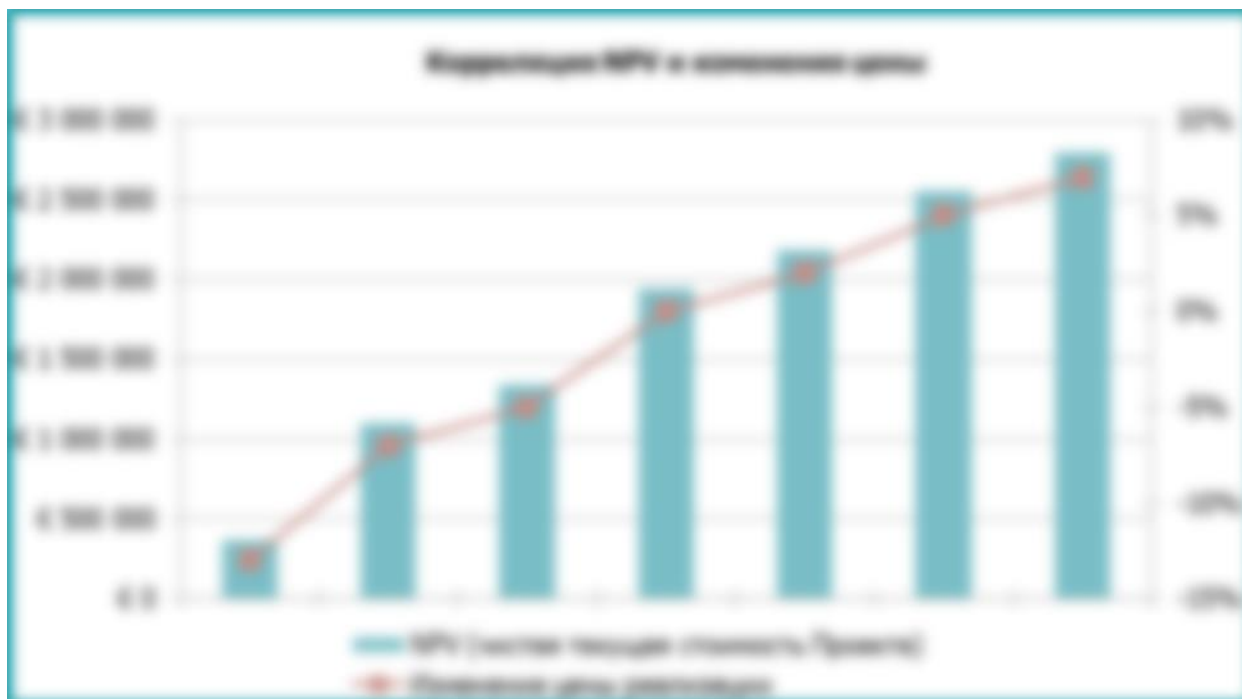
| Показатели | -13% | -7% | -5% | Базовая цена | 2% | 5% | 7% |
|--|-------|-------|-------|--------------|-------|-------|-------|
| NPV (чистая текущая стоимость Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| IRR (внутренняя норма доходности Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| PI (прибыльность вложений) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| DPP (дисконтированный период окупаемости), лет | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Причинами изменения прибыли может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- Неудовлетворенность потребителей качеством продукции
- ...

При этом, корреляция между ценами на производимую по Проекту продукцию и NPV проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 29. Корреляция NPV и цены на продукцию



3) Сценарий изменения себестоимости по Проекту:

Таблица 35. Чувствительность проекта к изменению себестоимости

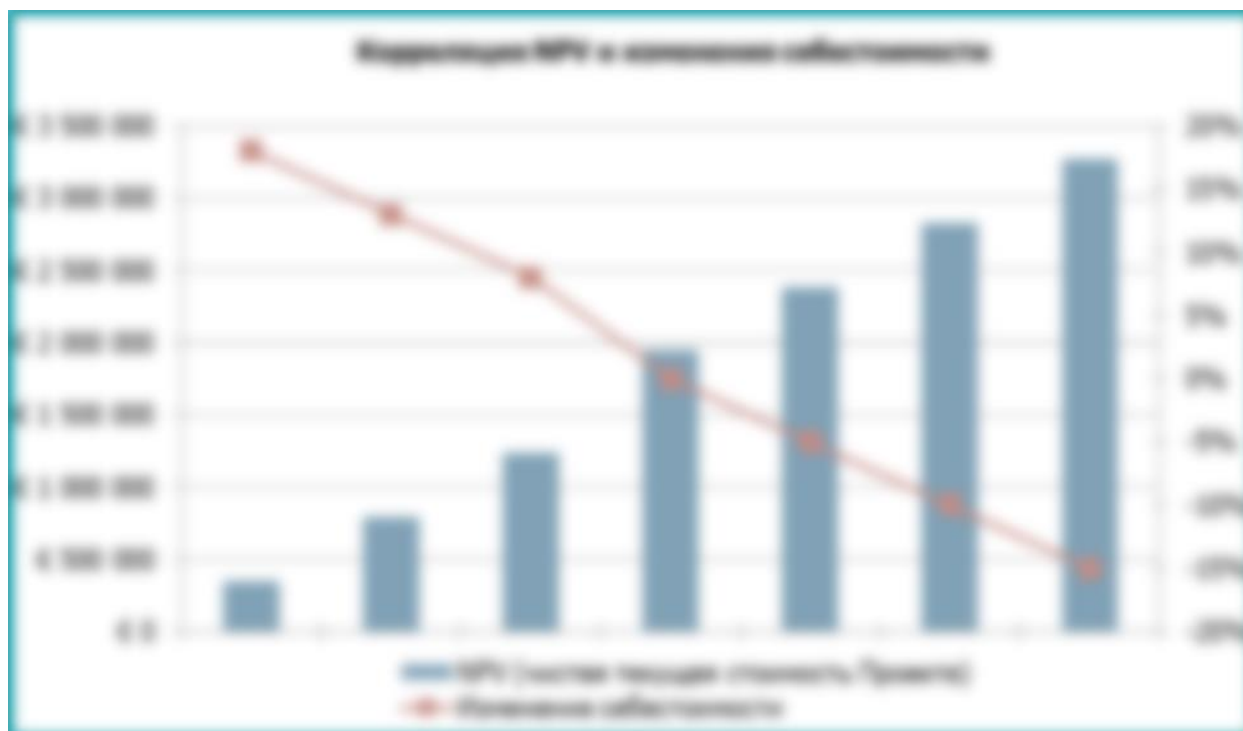
| Показатели | 18% | 13% | 8% | Базовая себестоимость | -5% | -10% | -15% |
|--|-------|-------|-------|-----------------------|-------|-------|-------|
| NPV (чистая текущая стоимость Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| IRR (внутренняя норма доходности Проекта) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| PI (прибыльность вложений) | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |
| DPP (дисконтированный период окупаемости), лет | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... | € ... |

Причинами изменения размера себестоимости реализации может послужить одна из следующих или совокупность причин:

- ...

При этом, корреляция между величиной себестоимости при реализации Проекта и NPV Проекта выглядит следующим образом:

Рисунок 30. Корреляция NPV и изменения себестоимости



2.5. Анализ рисков

2.5.1. Факторный анализ рисков проекта

Риск упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

Это риски наступления косвенного (побочного) финансового убытка (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, недостижение планового объема продаж) или же, если рассматривать глобальный вариант, прекращение хозяйственной деятельности предприятия.

Выпуск и продажа минеральной воды,

Риск снижения платежеспособности потребителей

Риск снижения платежеспособности потребителей

Ресурсный риск и риск внедрения

Данный риск связан

Уровень возникновения данного риска имеет среднюю величину и будет зависеть от выбранных поставщиков, их удаленности, условий работы с ними, а также соблюдения технологии работы.

Риск внедрения связан с тем, что в ходе реализации Проекта либо осуществления стратегии предприятия не будет достигнуто конечных запланированных результатов:

- Не удастся ...

Совокупность разработанных мероприятий устанавливают риск внедрения на низком уровне:

- разработка узнаваемого бренда для продукции совместно с психологами и астрологами, которые специализируются на рынках продуктов питания,

-

Бюрократические и административные риски

Бюрократический и административный риск ...

Данный вид риска находится на среднем уровне, принимая во внимание изменчивость украинского законодательства, а также необходимость оформления значительного числа документов для запуска Проекта.

Правовые риски

Существующие недостатки украинской ...

Финансовые риски

К данной категории рисков относятся риски, которые могут повлечь за собой возможность невозврата ...

2.5.2. Стратегия снижения рисков

При нестабильности экономической ситуации, для уменьшения рискованности проекта, предприятие

Для предупреждения рисков могут также быть приняты решения по применению следующих мероприятий в разрезе выделенных групп рисков:

Риск упущенной финансовой выгоды и потребительские риски

- Регулярный контроль качества добываемой минеральной воды;
- ..

Риск снижения платежеспособности потребителей

• Постоянный мониторинг и анализ предложений других поставщиков минеральной воды;

- ...

Ресурсный риск

- ...

Риск внедрения

- ...

Бюрократические и административные риски

- Использование ...

Правовые риски

- ...

2.5.3. SWOT-анализ

| Сильные стороны (S) | Возможности (O) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Острый дефицит качественной минеральной воды на рынке по доступным ценам;• ... | <ul style="list-style-type: none">• ...• Использование выгодных условий на рынке минеральной воды. |
| Слабые стороны (W) | Внешние угрозы (Т) |
| <ul style="list-style-type: none">• Постоянное увеличение организаций, занимающихся производством минеральной воды (особенно в сезон «высокого спроса»);• ... | <ul style="list-style-type: none">• ...• Стихийные бедствия. |

3. Выводы

Проектом предусматривается организация современного производства по добыче, розливу и реализации минеральной воды на территории Украины. Целью Проекта является строительство производственного комплекса по добыче и разливу минеральной питьевой воды для завоевания прочных позиций на украинском рынке производителей минеральной воды.

Для реализации запланированных мероприятий инициатор Проекта вкладывает собственные средства в размере € Вложение средств планируется на протяжении первых шести месяцев реализации Проекта, согласно графика проведения ремонтных работ, покупки и введения в эксплуатацию необходимого оборудования.

Проект является прибыльным и эффективным для внедрения, что подтверждают не только показатели прибыльности и рентабельности, но и показатели инвестиционной привлекательности. Так:

- уровень чистой прибыли за 5 проектных лет составит € ...
- совокупный денежный поток за 5 проектных лет составит € ...

Ставка дисконтирования Проекта составляет ...%, при ней достигаются такие показатели инвестиционной привлекательности:

- Чистая текущая стоимость Проекта – € ...
- Внутренняя ставка доходности **на уровне** ...%, является выше ставки дисконтирования в ... раза, что обосновывает прибыльность реализации Проекта для инвестора.
- Дисконтированный период окупаемости ... **года**

Проект остается рентабельным и инвестиционно привлекательным при колебании объема продаж продукции в пределах 40%, цены реализации в пределах 13% и себестоимости реализации в пределах 18%. В тоже время, при реализации оптимистических прогнозов, прибыльность проекта, а также его окупаемость растут.