



**Создание производственного  
предприятия по добыче и розливу  
питьевых вод высокого качества  
в Республике Беларусь**

**Спиридонов Алексей Михайлович**  
инициатор проекта

# О проекте



- **Проект:** Создание производственного предприятия
- **Деятельность:** Добыча, розлив, хранение и реализация бутилированной воды
- **Продукция:** минеральная и питьевая вода в бутылках под собственным брендом
- **Преимущество:** вода высшего качества по европейским стандартам
- **Горизонт планирования:** 14 лет

# Продукт



## Бутилированная вода высшего качества

---

Объём тары, л

---

<b>питьевая вода</b>	<b>0,33</b>
<b>негазированная</b>	<b>0,5 (в перспективе – функциональная, с сиропами)</b>
	<b>5,0</b>
	<b>18,9</b>
<b>минеральная вода</b>	<b>0,5</b>
<b>газированная</b>	<b>1,5</b>

# Потенциал рынка\*

- Беларусь - один из лидеров в Европе по запасам пресной подземной воды. Лучшая в мире вода (по оценке ООН).
- Приоритетная проблема (из Водной стратегии РБ до 2020 г.):
  - недостаточное использование ресурсного потенциала пресных питьевых вод высокого качества для бутилирования и реализации на внутреннем и внешних рынках.
- ПВ\*\*: Рост рынка на 20% в год
- Потребление МПВ среднестатистическое:
  - Рост на 7% в год,
  - В 2,5-3 раза ниже, чем в странах ЕС.
- Цены:
  - Рост средних розничных цен на МВ в 5,6 раз с 2009 по 2014 гг.



\*\* ПВ – питьевая вода

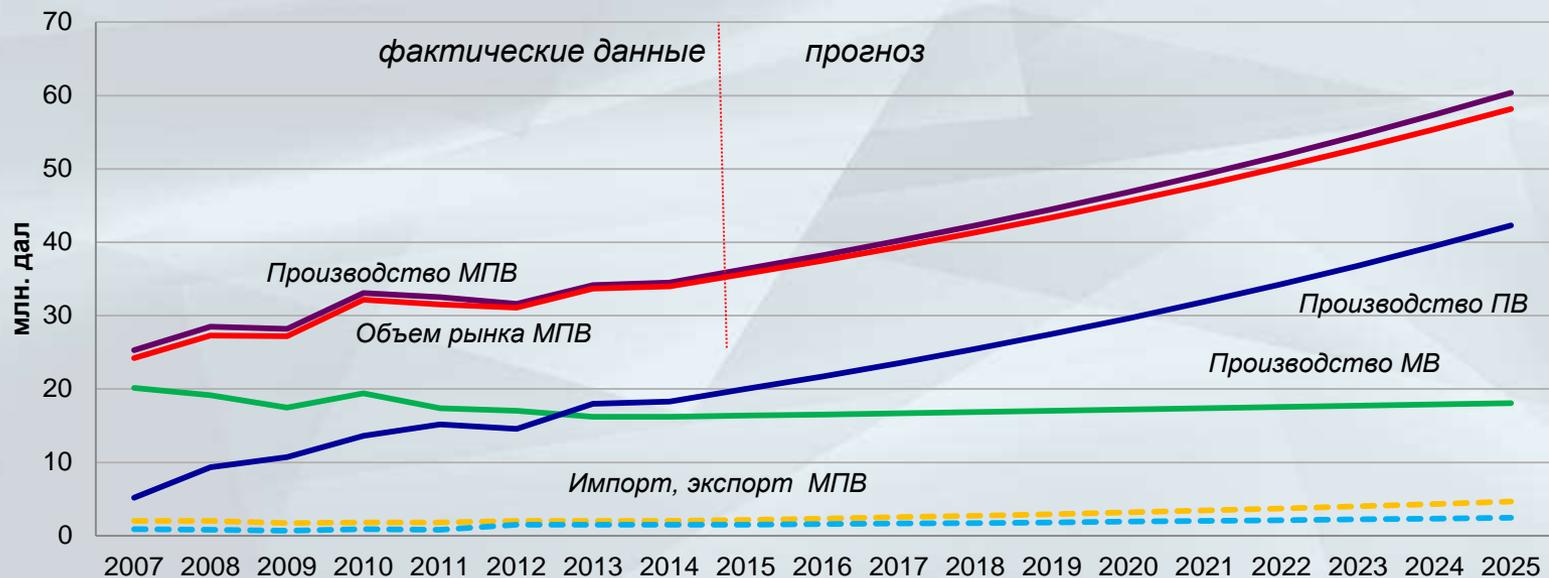
МВ – минеральная вода

МПВ – минеральная и питьевая вода

# Потенциал рынка

- Производство:

- ПВ: рост рынка на 20% в год, рост производства в 6,5 раз с 2006 г. (18 млн. дал в 2013 г.).
- МВ: снижение объемов производства.
- МПВ:  $\frac{3}{4}$  производства в г.Минске и в Минской области. Доля Брестской области 14%.



- Конкуренция: более 60 игроков.

- 4 компании: 85% рынка.



# Бизнес-модель

- Продукция:
  - Питьевая и минеральная вода высшего качества в бутылках.
  - Тара (л): невозвратная (выдув на предприятии) 0.33, 0.5, 1.5, 5л, возвратная (закуп новой тары в РФ) 18.9 л
- Производство:
  - Расположение площадки: Крошин Барановичского района Брестской области (Республика Беларусь). Альтернативное расположение: д. Ольховец Гатчинского района Ленинградской области (Россия)
  - Добыча воды: 4 собственные артезианские скважины – питьевая вода (две скважины глубиной 150м) и минеральная вода (две скважины глубиной 400 м)
  - Очистка воды в системе водоподготовки производительностью до 40 куб.м/час
  - Выдув бутылок непосредственно перед розливом
  - 4 автоматические линии розлива от ведущих производителей.
  - Производительность до 130 тыс. тонн в год,
  - Объём производства при выходе на запланированную мощность: 112 тыс тонн в год

# Бизнес-модель

- Сбыт: 50% - внутренний рынок (все регионы РБ),  
50% - экспорт (50% в страны ЕС через страны Прибалтики и Польшу,  
50% в РФ, перспектива – страны Ближнего Востока)
- Потребители:
  - Питьевая вода в таре 18,9 л (рынок НОД, только в РБ): корпоративные клиенты, офисы, домохозяйства, кафе, рестораны
  - Питьевая и минеральная вода в таре 0,33-5 литров: супермаркеты, торговые сети, оптовые компании.
- Дистрибуция:
  - собственный торговый дом: продажа дистрибьюторам, торговым агентам, в торговые точки.
  - Собственная служба доставки (НОД-служба) 19-литровых бутылей
  - Цены
- Цены рыночные

# Аргументы в пользу создания предприятия

- Рост потребления бутилированной воды
- Потенциал водного рынка
- Полезная для здоровья вода
- **Питьевая вода высокого качества:** соответствие жёстким европейским стандартам (производственной инфраструктуры и качества продукции), собственная аналитическая лаборатория
- **возможность выбора участка с близким расположением коммуникаций** (для сокращения инвестиционных вложений и срока подготовки проекта)
- **Большие экспортные возможности:** власти РБ заявляли о заинтересованности в создании на территории РБ предприятий по розливу бутилированной воды на экспорт

# Финансовый план

Годы

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Итого, тыс. Евро
Поступления	-	-	38	12 820	11 182	11 182	18 534	22 846	22 846	22 846	122 293
Затраты	90	609	1 193	1 482	1 482	1 482	1 785	4 077	4 887	2 467	19 553
ЕБИТДА	-90	-609	-1 156	11 338	9 700	9 700	16 748	18 769	17 959	20 379	102 740

# Потребности в финансировании

## Инвестиции: **25,1 млн. евро**

- Капитальные затраты по проекту: 18,5 млн. евро (с НДС),
- Некапитализируемые затраты инвестиционного этапа: 5,6 млн. евро,
- Инвестиции в оборотный капитал (до выхода на плановый объём продаж): 1 млн. евро (с НДС).

## Цели инвестиций:

- Приобретение оборудования
- Приобретение техники
- Приобретение лабораторного оборудования
- Строительство производственного здания
- Предпроектные и проектные работы
- Создание торгового дома
- Создание материального запаса на складах готовой продукции и материалов

# Основные риски

- Уменьшение выручки (снижение цен на продукцию и/или объёмов производства, стагнация рынка, давление основных игроков и их агрессивная маркетинговая политика, невыполнение плана продаж),
- увеличение текущих (эксплуатационных) затрат (рост цен на сырье),
- Несвоевременный запуск собственного производства (срыв сроков реализации инвестиционного этапа, задержка сроков сертификации продукции, срыв сроков поставки и установки производственного оборудования, проблемы с подбором кадров),
- Недостаточность средств финансирования (превышение инвестиционного бюджета, неполное финансирование проекта).

# Команда

## Инициатор проекта



**Спиридонов  
Алексей Михайлович**

### Образование:

Белорусский Государственный  
Экономический Университет,  
факультет менеджмента,  
кибернетик-экономист,  
магистратура

### Опыт:

2007-2009 гг. - Розничная торговля мобильной техникой (предприниматель)

2010-2013 гг. - Экономист, специалист 1й категории, ведущий экономист. Компетенции: анализ рынка банковских услуг (Идея Банк, Getin Holding S.A.), бизнес планирование и финансовый контроль (Банк ВТБ), управление рисками (БНБ-Банк, Benderlock Investments Ltd., Bank of Georgia, IFC)

С 2013г. – руководитель направления (инвестиционная компания, правительство РФ)

С 2013 года – член Московского клуба предпринимателей «Деловар»

## Управленческая команда

Директор завода

Мартынюк Дмитрий

Директор ТД

Шустов Константин

Финансовый директор

Полховская Ирина

Комм. директор

[скрыто]\*

Главный бухгалтер

Дедюшко Людмила

Главный инженер

Руснак Михайло

Главный технолог

[скрыто]\*

Маркетолог

Кленина Наталья

\* В настоящее время менеджер работает на конкурента

# Основные финансовые показатели

- Доходы компании – 33,7 млн. евро в год
- NPV проекта - 64,6 млн. евро
- IRR проекта - 27% (с учетом выплаты процентов по инвестиционному займу. Без таких выплат 51%)
- Чистая прибыль проекта – 137,8 млн. евро
- Срок окупаемости проекта - 6 лет
- Дисконтированный срок окупаемости - 7 лет
- Ставка по инвестиционному займу – 16%

# Контакты

Спиридонов Алексей Михайлович

- Моб. тел.: +7 (985) 892 4381,  
+375 (29) 293 3916
- E-mail: [spiridonov.aleksey@gmail.com](mailto:spiridonov.aleksey@gmail.com)
- Skype: dedushka1916
- Адрес: Москва (РФ), Минск (РБ)