Бизнес план предприятия по добыче и розливу бутилированной воды.

Содержание:

1. Резюме

2. Описание отрасли и компании

3. Описание услуг (товаров)

4. Продажи и маркетинг

5.. Технология и уровень квалификации кадров

6. Организационный план

7. Финансовый план

8. Оценка эффективности проекта

Резюме.

Цель проекта – создание предприятия по добыче и розливу артезианской воды. Целесообразность проекта обусловлена растущей популярностью данного продукта как при использовании в офисах, так и для домашнего пользования. Проект является привлекательным для инвестирования, что подтверждается финансовыми расчетами.

Рынок бутилированной воды в России открывает огромные возможности для начала бизнеса. В настоящее время уровень потребления [данного товара](https://unisto-petrostal.ru/prosyat-pasportnye-dannye-dlya-prohozhdeniya-tamozhni-kompaniya.html) в России в 5-6 раз меньше, чем в западных странах. С учетом ухудшения качества водопроводной воды, а также постепенным ростом доходов населения рост уровень потребления очищенной воды в пластиковой таре будет увеличиваться (согласно НАБВ рынок в последние несколько лет увеличивался на 15-17% в год).

Предполагается запустить производство газированной и негазированной питьевой воды без каких-либо добавок. Основной вид деятельности направлен на изготовление безалкогольных напитков.

Сырье будет поступать из собственной скважины. Месторождение необходимо определить на территории ЦФО или Московской области, качество и состав воды будут определены в государственной лаборатории.

Помещение: Необходимо построить 1-этажное здание с прилегающей территорией. Площадь помещений – 1200 кв. м. В нем расположится цех и склад, Строение требует подведения коммуникаций.

Форма деятельности: ООО (общество с ограниченной ответственностью).

«Производство безалкогольных напитков, разных питьевых вод в бутылках».

Налогообложение – упрощенное (УСН). Доходы минус расходы. Налог 20%.

Перечень услуг

* Производство питьевой воды, газированной и негазированной.
* Оптовая продажа продуктовым магазинам и супермаркетам.

Режим производства

Производство: Пн.- Суб. с 8.00 до 20.00. (две смены по 6 часов)

Подготовка документов

Исходя из того, что сырье будет использоваться из собственной скважины, нужно оформить документы на этот участок. Получив разрешение и право на работы, сдаем воду на исследование в государственную лабораторию. После того как заключение по экспертизе на руках необходимо подготовить следующую документацию:

* Разрешение администрации на открытие завода питьевой воды.
* Договор аренды участка.
* Заключение СЭС о возможности открытия цеха на выбранной территории.
* Заключение пожарного ведомства об условиях безопасности.
* Сертификаты качества на оборудование, которое будет использовано на предприятии.
* Сертификат качества воды, которая будет поступать к потребителю.
* Договор с энерго-сбытом на подключение линии с высокой мощностью, потому что линия производства полностью автоматизирована.
* Сотрудники должны иметь санитарную книжку и трудовой договор.

Описание компании и отрасли.

Компания будет осуществляет деятельность по добыче и розливу артезианской воды в бутыли. Основными потребителями данного продукта являются организации любой сферы деятельности и любого размера; использование бутилированной воды для нужд домашних хозяйств в нашей стране развито незначительно, однако все более набирает популярность. Сегодня, по различным данным, в России потребление бутилированной воды на одного человека составляет порядка 40 л в месяц; в Европе этот показатель находится в пределах 100-150 л. Таким образом, можно с полной уверенностью говорить о значительном потенциале роста отрасли. Также следует учесть и то, что Россия и, в частности, Московская область, имеют большие запасы пресной воды, что положительно сказывается на себестоимости конечного продукта.

По данным Росстата, в Московской области осуществляют деятельность более 3 599 047 субъектов предпринимательства. Если принять среднюю численность предприятия в 20 человек, это составит 7 200 000 потенциальных потребителей. Исходя из ежемесячного потребления воды в 40 л в месяц, из которых порядка 75% человек потребляет на рабочем месте, общая потребность в обеспеченности водой организаций составляет 7 200 000\*40\*0,75 = 216 000 000 литров в месяц. Количество домашних хозяйств и их водопотребление оценить крайне сложно, однако можно говорить о том, что оно не меньше потребления воды организациями.

Конкурентная среда в регионе представлена несколькими крупнейшими поставщиками, некоторые из которых и производят, и осуществляют дистрибуцию через сеть собственных магазинов, а другие являются дистрибутором, ввозящим в регион воду из других регионов; кроме того, в области присутствуют порядка несколько региональных производителей, выпускающих продукцию бюджетного сегмента и осуществляющих дистрибуцию через поселковые продуктовые магазины, в крупных городах области они, как правило, не присутствуют.

Технологический процесс включает подъем воды из предварительно пробуренной скважины, ее очистку, умягчение и обеззараживание и последующий розлив в бутыли. После этого собственным транспортом вода доставляется к местам продажи. Продажа осуществляется через сеть партнерских магазинов. Конкурентоспособность предприятия обеспечивается за счет высокого качества очистки и органолептических свойств воды, обеспечиваемых качественной водоподготовкой.

По данным исследований Всероссийского центра изучения общественного мнения, проведённых в 2016 году, около 16% россиян (примерно, каждый шестой житель страны) постоянно употребляют бутилированную питьевую воду, предпочитая её водопроводной. Всё большее количество людей, заботящихся о своём здоровье и здоровье своих близких, делает выбор в пользу этого продукта, считая его безопасным.  
Питьевая вода укрепляет свои позиции на российском рынке и привлекает всё большее внимание организаторов производств. Благоприятным фактором является то, что недра России располагают существенными запасами высококачественных пресных и минеральных вод. Добыча и розлив воды как бизнес – перспективное направление, способное приносить значительный доход. Питьевая вода должна быть безопасной и иметь особый химический состав. Уровень общей минерализации не должен превышать 1г/куб. д.м. При этом источниками сырья для производства этого продукта могут быть и водопроводная вода, и вода из подземных и поверхностных источников. Обязательный этап технологического процесса – это очистка воды. В некоторых случаях дополнительно применяется ещё и кондиционирование – насыщение продукта важными микро- и макроэлементами. На качество питьевой воды влияют органолептические свойства (запах, привкус, цветность), наличие механических загрязнений, химический состав (содержание солей, токсических элементов, токсичных металлов), радиационная безопасность. В зависимости от этих показателей, вода делится на две категории: первую и высшую. Качество бутилированной питьевой воды в России регламентируется рядом нормативно-технических документов. Одним из самых важных является СанПиН 2.1.4.1116-02. В этих санитарных правилах приводится перечень гигиенических нормативов по всем перечисленным свойствам как для первой, так и для высшей категории воды. Технические требования к самому производству, к сырью и материалам, готовой продукции, в том числе, к маркировке и упаковке, а также требования безопасности, охраны окружающей среды, методы контроля и приёмки – всё это включено в ГОСТ 32220-2013.

Описание товаров.

Предприятие планирует добывать воду из артезианской скважины, расположенной в городе Клин, Московской области. Путем обработки на специальном оборудовании вода будет отфильтрована и обеззаражена.

Качество бутилированной питьевой воды регламентируется СанПиН 2.1.4.1116-02. Согласно данному регламенту, вся питьевая вода разделяется на две категории: 1-я категория и высшая категория.

По показателям безвредности химического состава, органическому, радиационному и бактериологическому загрязнению, а также по другим параметрам, приведенным в нормативе, добываемая вода должна полностью соответствовать требованиям по большинству параметров. Воду планируется разливать в ПЭТ-бутыли объёмом в 0,5;1,5 и 5 литров. На бутыли будет наносится этикетка с фирменным логотипом, информацией о производителе, параметрах воды и контактной информацией.

Ассортимент и уровень цен на воду

Производство молодое и пока не нашло своего клиента. Поэтому не стоит открывать линию широкого ассортимента бутилированной воды. Перечень продукции и стоимость отразим в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Вид продукции | Цена за штуку, руб. |
| Вода питьевая, газированная, объем 0,5 л | 18,50 |
| Вода питьевая, газированная, объем 1,5 л | 27,0 |
| Вода питьевая, негазированная, объем 5 л | 60,0 |

По мере выхода на окупаемость в ассортимент может быть добавлена вода для детей и минералка.

Продажи и маркетинг.

На сегодняшний день на рынке продаж питьевой воды в Москве действуют более 150 фирм, предоставляющих данную услугу. Лидером является компания ООО «Шишкин Лес Холдинг», которая занимает первое место как по количеству клиентов среди частных лиц - 15%, так и по объему доставляемой воды (14%).

В связи с большим количеством игроков, столичный рынок доставки воды характеризуется высоким уровнем как внутренней конкуренции, так и высоким уровнем борьбы с магазинами розничных продаж воды в мелкой таре и с игроками смежных рынков (соки, сладкие газированные напитки).

Среди основных факторов выбора поставщика приоритетными становятся следующие характеристики: качество воды, оперативность доставки, удобство заказа, качество обслуживания, приемлемая цена и т.д.

Объем московского рынка услуг по доставке бутилированной воды частным лицам составляет 273,76 млн. декалитров в год, при среднем ежемесячном потреблении домохозяйством около 123 литров воды. По различным оценкам игроков на рынке, столичным домохозяйствам доставляется от 30 до 40% всего объема. Сектор продаж юридическим лицам оценивается в 508,4 млн. декалитров (65% рынка).

В целом, российский рынок бутилированной воды является динамично развивающимся направлением и из года в год сохраняет высокие темпы роста. Так, по оценкам аналитиков, на прогнозируется увеличение объемов поставок воды на 15%-16%.

Существует ряд факторов, положительно влияющих на рост рынка, среди которых: изменение психологии покупателей (здоровый образ жизни, вопрос экологии), ускорение ритма жизни и дефицит свободного времени, рост доходов населения, ориентир на европейские параметры жизни и т.д.

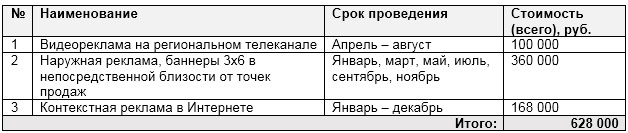
Рынок питьевой воды является молодым и весьма перспективным. В ближайшие годы ожидается: рост рынка за счет появления новых игроков.

Вода - это физиологическая потребность человека, которая напрямую влияет на состояние его здоровья. В связи с этим, качество готового продукта должно соответствовать многим нормативам (например, ГОСТ Р 51232-98, ГОСТ Р 51074-97, ГОСТ Р 52109-2003, СанПиН 2.1.4.1116-02, СанПиН 2.3.2.1078-01). В настоящее время оценку соответствия (сертификацию) питьевой воды проводят по 67-и показателям безопасности (10-и – микробиологическим, 55-и – токсикологическим, 2-м – радиологическим).

Реализацию воды планируется производить через дистрибьюторов, оптовые рынки и сеть розничных торговых точек, специализирующихся непосредственно на питьевой воде.

Поскольку спрос на питьевую воду имеет выраженный сезонный характер, рекламная кампания планируется с учетом его изменений.

Медиаплан ежегодной рекламной кампании



* Запустим совместно с покупателем акцию, рассчитанную на большой объем поставки. Например, каждая 3-я бутыль в подарок, или при разовой оплате 10 бутылок воды скидка 10% со всего объема.
* Провести дегустацию воды в супермаркете, чтобы потребители оценили качество и оформили заявку.
* Разослать электронные и письменные сообщения о сотрудничестве с предприятиями, офисами на выгодных условиях.
* Предложить услуги детским садам, школам, вузам.
* Оформить сайт, на котором выкладывать информацию о своем производстве и выгодных условиях сотрудничества для оптовых клиентов.

Следить за ценовой политикой конкурентов, чтобы не выбиваться из общего строя слишком высокой стоимостью питьевой воды.

План производства.

**Производство воды, очищенной в системе водоподготовке, включает такие этапы технологического процесса:**

1. Добычу воды из скважины, которая осуществляется с помощью специального погружного насоса и подземного трубопровода. Благодаря специальному оборудованию вода подается на участок водоподготовки в специальный резервуар большого объема.

2. *Очистка воды осуществляется в несколько стадий:*

* *грубая механическая очистка —*позволяет устранить из воды крупные механические примеси размером около 400 мкм;
* *тонкая очистка воды*— очищает природный ресурс от взвешенных примесей размером не менее 1 мкм;
* *обеззараживание воды* современными методами – может осуществляться с помощью ультрафиолетового излучения, хлорирования или озонирования.

После осуществления контроля химического состава воды, природный ресурс поступает в баки, изготовленные из нержавеющей стали. Посредством накопительных баков обеспечивается беспрерывное производство питьевой воды.

3. Розлив питьевой воды — осуществляется на специализированной линии, где природный ресурс поступает в отдельные тары необходимого объема. Как правило, на заводах розлив воды происходит на автоматической машине, без участия людей.

4. Тары с водой закупориваются и отправляются на склад готовой продукции. Для того чтобы защитить продукцию от подделок и осуществить маркировку вида воды ведущие производители одевают термоусадочные колпачки разных цветов на тару.

Чтобы процесс подготовки не затянулся, установим временные рамки для каждого этапа и будем следовать этому плану:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид работ/ Срок | Август | Сентябрь | Октябрь | Ноябрь | Декабрь | Январь |
| Оформление документов на предпринимательскую деятельность | + |  |  |  |  |  |
| Поиск нужной скважины, оформление документов на добычу подземных вод. Проведение анализа воды в лаборатории | + | + |  |  |  |  |
| Поиск участка. Оформление разрешения на размещение завода питьевой воды. | + | + |  |  |  |  |
| Согласования с СЭС, пожарным ведомством, экологической службой, администрацией |  | + | + | + |  |  |
| Работа с проектировщиками здания. |  | + | + |  |  |  |
| Строительство здания |  |  |  | + |  |  |
| Заказ оборудования для завода. |  |  |  | + | + |  |
| Доставка и монтаж оборудования. |  |  |  |  |  | + |
|  | Февраль | Март | Апрель | Май | Июнь | Июль |
| Поиск партнеров, продвижение предприятия. Работа с маркетологом, рекламщиками | + | + |  |  |  |  |
| Первая партия воды. Анализ продукции, получение заключения |  |  | + |  |  |  |
| Запуск линии на полную мощность, выход на потребителя |  |  |  | + | + | + |

Чтобы цех заработал на полную мощность, потребуется около 10 месяцев. Возможно, сроки сдвинутся по непредвиденным обстоятельствам. Желательно, чтобы вода стала доступной потребителю в летний сезон. В это время увеличивается спрос на бутилированную воду из-за высокой температуры воздуха и повышения чувства жажды. Можно быстро получить прибыль и проанализировать рентабельность бизнеса.

Практически на всех ведущих предприятиях, изготавливающих питьевую воду, применяется технология озонирования.

Технология позволяет произвести обеззараживание и обогащение питьевой воды кислородом. Озонирование воды осуществляется перед розливом и бутилированием природного ресурса. Такая очищенная вода определенного химического состава и обогащенная кислородом оказывает благотворное влияние на организм человека, широко используется в медико-профилактических целях.

**Основное преимущество технологии —**консервирующий эффект, позволяющий длительное время воде сохранять свои полезные свойства и первоначальный состав.

Производство нуждается в сотрудниках, которые будут работать на месте добычи подземных вод и на заводе. Для полноценной работы комплекса потребуются:

* Специалисты по добыче подземной воды – 2 чел.
* Инженер по наладке оборудования – 2 человека, посменный график работы.
* Оператор на линию производства воды – 4 чел. посменно.
* Оператор на станок по выдуванию тары – 4 чел. посменно.
* Заведующий складом готовой продукции – 2 чел. посменно.
* Менеджер по сбыту/торговый представитель – 2 чел., рабочий режим 5/2
* Диспетчер/оператор – 2 чел. посменно.
* Экспедитор – 4 чел. рабочий режим 5/2
* Управляющий производством – 1 чел.
* Бухгалтер с функциями кадровика – 1 чел.
* Разнорабочие – 4 чел.
* Уборщица производственных и служебных площадей – 2 чел.

Возможно, по мере развития завода придется расширить штат. На заводе предусмотрен сменный график работы для некоторых сотрудников. Это связано с шестидневной работой производства, чтобы быстрее выйти на необходимую доходность предприятия.

К постоянным издержка относиться:

Аренда участка 200 000 руб., ЗП администрации 160 000 руб.

К переменным издержкам относиться:

ЗП сотрудникам 1 070 000 руб., Отчисления за сотрудников 321 000 руб., Коммунальные платежи 300 000 руб., Расходные материалы (тара и этикетка) 16 500 000 руб.,

Транспорт 3 080 000 руб., Реклама 100 000руб., Взнос в ФНС 20% УСН 2 369 840 руб.

Организационный план.

Все административные и управленческие функции собственником и управляющим. Для организации эффективной работы необходимо обладать общими знаниями в области предпринимательства, налогового законодательства и бухгалтерского учета. Важным является также знание детальное знание технологии производства и охраны труда. Обучение по технологии проводит поставщик оборудования в течение 3 рабочих дней после монтажа оборудования непосредственно на производстве.

Затраты на заработную плату отразим в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория сотрудника | Кол-во шт. единиц | З/П | ИТОГО |
| Специалист по добыче воды | 2 | 30 000 | 60 000 |
| Инженер | 2 | 40 000 | 80 000 |
| Оператор | 8 | 35 000 | 280 000 |
| Заведующий складом | 2 | 30 000 | 60 000 |
| Менеджер | 2 | 60 000 | 120 000 |
| Диспетчер | 2 | 25 000 | 50 000 |
| Управляющий производством | 1 | 160 000 | 160 000 |
| Бухгалтер | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Разнорабочий | 4 | 20000 | 80 000 |
| Уборщица | 2 | 12 500 | 25 000 |
| Экспедитор | 4 | 30 000 | 120 000 |
| ФЗП | 30 | – | 1 070 000 |
| Взносы | – | – | 321 000 |
| Общие расходы |  |  | 1 391 000 |

Все работники напрямую подчинены собственнику предприятия и управляющему.

Грузчики выполняют как работы на территории производства, так и работают на выезде при разгрузке машин на торговых точках. Оператор осуществляет прием заказов, а Диспетчер планирует маршрут движения автомобилей.

Финансовый план.

Инвестиционные затраты:

|  |  |
| --- | --- |
| Вид расходов | Сумма инвестиций, руб. |
| Сбор документации и регистрация бизнеса (анализ воды, оформление скважины, согласование в проверяющих ведомствах, лицензирование продукции) | 350 000 |
| Бурение скважины | 500 000 |
| Насосная станция с установкой и запуском (зимний вариант) | 500 000 |
| Система очистки воды | 800 000 |
| Каркасное утепленное здание 24\*50 м (1200 кв. м) | 21 600 000 |
| Автоматическая линия производства: | 72 286 213 |
| Доставка и сборка линий 4 фуры и день работы наладчика | 600 000 |
| Тара и этикетка | 1320 |
| Итого | 97 956 213 |

Это затраты на оснащение скважины и цеха по производству воды оборудованием.

Рассчитаем возможную прибыль, которую должно приносить производство воды. За основу возьмем реализацию всего ассортимента при условии, что ежедневно будет отгрузка всего произведенного объёма.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Кол-во, шт. | Цена за ед. руб. | Выручка за день, руб. |
| Вода питьевая, газированная, объем 0,5 л | 80 000 | 18,5 | 1 480 000 |
| Вода питьевая, газированная, объем 1,5 л | 26 600 | 27,0 | 718 200 |
| Вода питьевая, негазированная, объем 5 л | 12 000 | 60 | 720 000 |
| ИТОГ |  |  | 2 918 200 |

При условии, что ежедневная выручка составит 2 918 200 рублей, и отгрузки будут осуществляться хотя бы 5 раз в неделю, выручка за месяц планируется 64 200 400 рублей. Теперь можно посчитать доходность и чистую прибыль, которая будет получена за месяц. Доход и затраты отразим в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Средства, руб. |
| Выручка за месяц | 64 200 400 |
| ЗП сотрудникам | 1 070 000 |
| Отчисления за сотрудников | 321 000 |
| Коммунальные платежи | 300 000 |
| Расходные материалы (тара и этикетка) | 16 500 000 |
| Транспорт | 3 080 000 |
| Реклама | 100 000 |
| Аренда участка | 200 000 |
| Доход до налогов | 11 849 200 |
| Взнос в ФНС 15% УСН | 2 369 840 |
| Чистая выручка | 29 390 860 |

На начальном этапе были сделаны инвестиции в размере 97 389 213 рублей. На окупаемость предприятие выйдет через 10-12 месяцев. Срок может измениться, если товарооборот за месяц будет меньше, чем взято за основу расчета в бизнес-плане.

Оценка эффективности.

На основании полученных финансовых расчетов определены интегральные показатели эффективности проекта. Ставка дисконтирования в 10% выбрана исходя низкого уровня рисков по проекту, а также поскольку отрасль не является инновационной, рынок хорошо известен и не подвержен влиянию негативных факторов со стороны общей экономической ситуации в стране.

Изделие переработке не подлежит

Рентабельность инвестиций

Р= 29 390 860\*12/97 956 231\*100%= 29,98 % в месяц , инвестиции окупаться за 3-4 месяца.

Рентабельность активов

*Р = 2*9 390 860/ 33 800 000 \* 100 % = 86,96 %

Рентабельность реализации

P = (29 390 860) /64 200 400\* 100 % = 45,78 %

Прогноз безубыточной работы

Расчет значения критического объема производства

https://xstud.ru/imag_/113/9665/image004.png= 4 320 000 литров в год

где

Q в месяц =Q / 12 = 409 090 литров=409,09 м.куб.

где С пост– постоянные затраты в себестоимости= 4 320 000 рублей

Ц – цена единицы продукции; Ц = 8 рублей за литр

годовая сумма переменных затрат в себестоимости; С перем. = 284 890 080 рублей

О – годовой объем производства продукции. О= 36 960 000 литров,36 960 м. куб.

Расчет порога рентабельности (ПР)

Порог рентабельности рассчитывается по формуле (руб.):

https://xstud.ru/imag_/113/9665/image005.png=4 320 000/1-(284 890 080 /401 042 400) =4 320 000/1-0,71=14 896 552 рублей

Анализируя интегральные показатели эффективности можно сделать вывод о том, что проект является перспективным и представляет интерес для инвестора.

Возможные риски и мероприятия по их предотвращению и/или ликвидации последствий



Учитывая названные факторы, можно сделать вывод, что риски по проекту достаточно низки.