



Инвестиционный проект: Организация производства минеральной воды на существующей скважине в г. Белыничи

ОАО «ВНН плюс»

Республика Беларусь, 213051, Могилевская обл.,

г.п. Белыничи, ул. Советская, 23А-1

Тел./факс: +375 (0223) 25-17-04

E-mail: ooo_vnn@tut.by



МИРОВЫЕ ЗАПАСЫ ВОДЫ

3% мировых водных ресурсов составляет пресная вода

1,0 – 1,5% объемов пресной воды доступны

55% поверхностных пресных вод используется

100 млрд л питьевой воды продаются ежегодно



- 1 тыс. м³ воды в год – минимальная норма на д.н.
- 1 млрд чел. не имеет доступа к питьевой воде нормального качества
- 400 млн чел. серьезно страдают от нехватки питьевой воды
- 15% жителей Европы не имеют доступа к воде, считающейся питьевой

К 2030 г. мировые потребности в пресной воде возрастут на 60%

ПОТРЕБЛЕНИЕ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ



Потребление воды на 1 чел. в год



Спрос на минеральную воду достигает 1,1 млрд л в год



МЕСТО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



ООО «ВНН плюс», г. п. Белыничи

**Скважина минеральной
воды мощностью
72 м³/час**

**Законсервированные
артезианские скважины
(пресная вода)**

Глубина – 248 м

**Производственное
(800 м²) и складское
(1000 м²) помещения**



ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКЦИИ



Вода сульфатно-хлоридная кальциево-натриевая с повышенным содержанием магния, средней минерализации (М 11,4)



Согласно заключению Белорусского НИИ неврологии, нейрохирургии и физиотерапии данные минеральные воды могут использоваться как лечебно-столовые

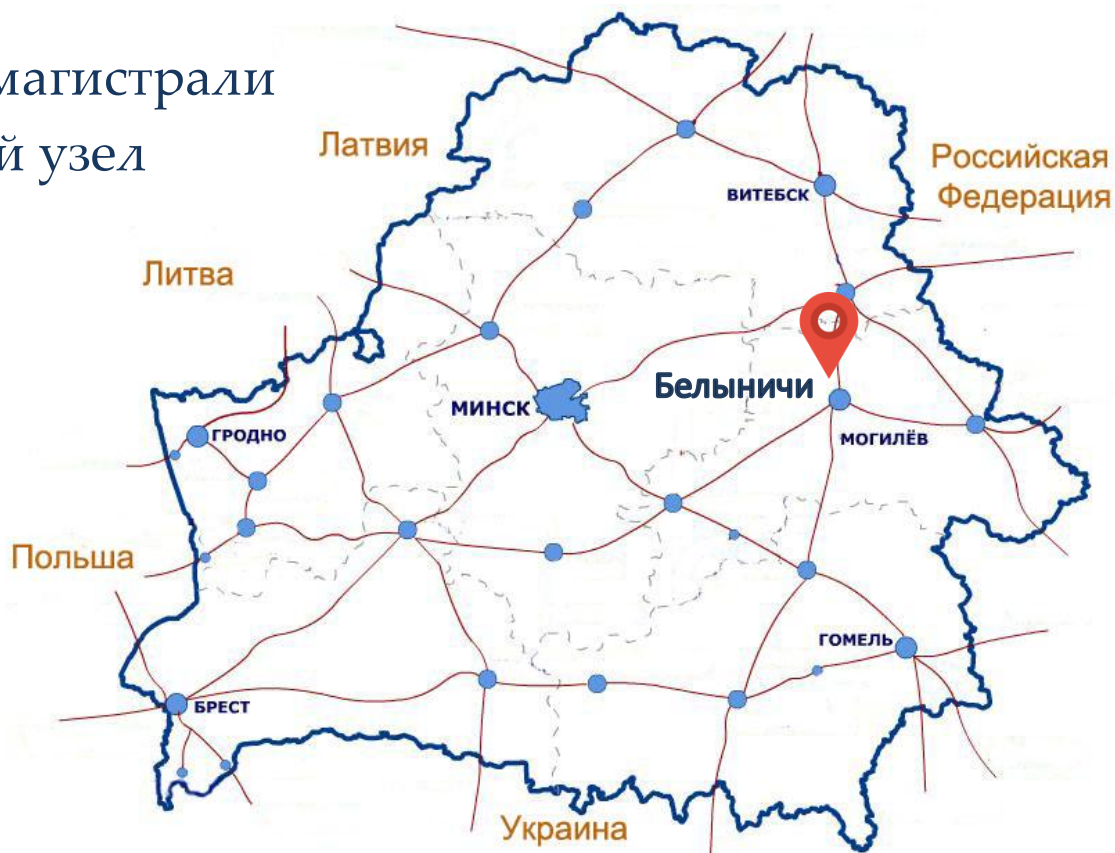
ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

г.п. Белыничи 46 км от г. Могилев

- важнейшие транспортные магистрали
- крупный железнодорожный узел
- Могилевский аэропорт

РАССТОЯНИЕ ДО:

- ✓ границы с Россией – 80 км
- ✓ г. Минска – 220 км
- ✓ г. Вильнюса – 385 км
- ✓ г. Киева – 440 км
- ✓ г. Москвы – 610 км



ИНВЕСТИЦИИ

Общие инвестиционные затраты – **1111** тыс. долл. США

Прединвестиционные
затраты
9 тыс. долл. США

Строительно-
монтажные работы
208 тыс. долл. США

Капитальные
затраты
818 тыс. долл.
США

Оборудование
компании
«Аквакультура»
695,2 тыс. долл. США

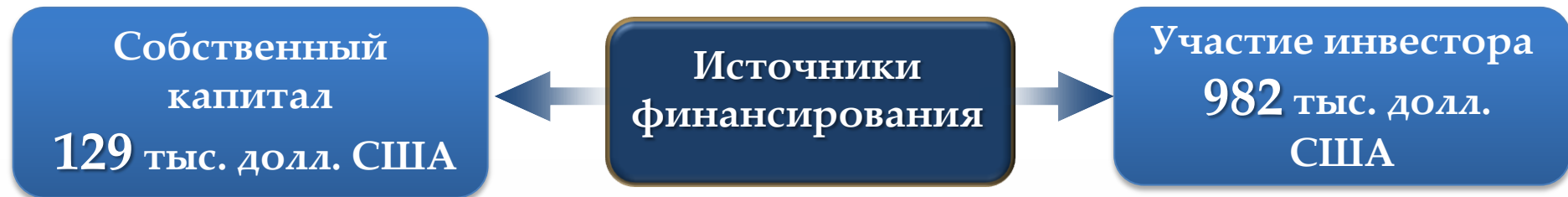
Оборудование для
котельной
25 тыс. долл. США



ЗАТРАТЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ, тыс. долл. США



Показатель	В целом по проекту	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Общие инвестиционные затраты:	1111	982	77	52	0	0	0	0	0	0	0	0
Капитальные затраты без учета НДС	818	818	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
НДС, уплачиваемый при осуществлении кап.затрат	164	164	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прирост чистого оборотного капитала	129	0	77	52	0	0	0	0	0	0	0	0
Источники финансирования:	1111	982	77	52	0	0	0	0	0	0	0	0



ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА,

тыс. долл. США



Показатель	В целом по проекту	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Год выхода на проектную мощность	2019											
Выручка от реализации продукции (с НДС)	-	0	2020	3029	3029	3029	3029	3029	3029	3029	3029	3029
Выручка от реализации продукции без НДС на 1 работающего	-	0	112	168	168	168	168	168	168	168	168	168
Добавленная стоимость на 1 работающего	-	24,11	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54	42,54
Рентабельность продаж, %	-	8,27	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65	14,65
Рентабельность продукции, %	-	11,30	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37	22,37
Уровень безубыточности, %	-	51,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1	29,1



ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА



МАРКЕТИНГОВЫЕ ЦЕЛИ

**Начало работы под чужой торговой маркой,
уже раскрученной среди конечного покупателя**

**Вывод на рынок собственного бренда
«Минералка»**

**Увеличение складского запаса торговых точек,
снабжение новых торговых точек**

**Предоставление продукции непосредственно
потребителю**



ЗАДАЧИ И МЕТОДЫ

Быстрый переход из фазы «выхода товара на рынок», в фазу «экспансии» на рынок и фазу «насыщения»

Максимизация рентабельности продаж

Ценностный метод в ценообразовании (увеличение потребительской стоимости)

Задачи

Методы

1

Современный дизайн

2

Эффективная реклама

3

Новые территории и каналы сбыта

4

Специальная цена для входа на рынок

РЫНКИ СБЫТА



1

г.п.
Белыничи

2

Республика
Беларусь

3

Ближнее
зарубежье

**На 5% выросли продажи
минеральной воды в Беларуси
в 2016 год**

**Общий отбор минеральной
воды для розлива в Беларуси
достигает 173 тыс. м³ в год**

**Российский рынок минеральной и питьевой
воды ежегодно растет на 14-15% в
натуральном выражении**



Планируемые доли продаж

30%



Продовольственные
магазины

50%

Супермаркеты



20%

Предприятия
общественного
питания

ПРОГРАММА ПРОИЗВОДСТВА И СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ



Наименование	Программа производства и реализации продукции									
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Вода минеральная, тыс. бут (1,5 л)	8755	13133	13133	13133	13133	13133	13133	13133	13133	13133

Планируемая стоимость продукции

**0,19 тыс. долл. США/
тыс. бут. 1,5 л**



КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



Не имеет равноценных аналогов
(согласно ГОСТ 13273-88
ближайший аналог – Алма-
Атинская, Курамский источник,
Республика Казахстан)

Выгодное
географическое положение

Вода с новыми
качествами

Скорость и низкая стоимость
доставки

Стабильность качества и
поставок

Конкурентоспособная
цена



Контактная информация ООО «ВНН плюс»

Республика Беларусь, 213051, Могилевская обл.,
г.п. Бельниччи, ул. Советская, 23А-1

Тел./факс: +375 (0223) 25-17-04

E-mail: ooo_vnn@tut.by

ВНН плюс



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ЦЕНТР МАРКЕТИНГА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

