

AQUAFUTURE

БИЗНЕС-ПЛАН

Производство премиальной воды
из воздуха на Бали, Индонезия

Версия 1.0

Январь 2026

Конфиденциально

Содержание

- 1. Резюме проекта
- 2. Описание технологии
- 3. Анализ рынка Бали
- 4. Условия локации
- 5. Варианты производства
- 6. Структура инвестиций

- 7. Операционные расходы
- 8. Финансовые прогнозы
- 9. План запуска
- 10. Каналы сбыта
- 11. Риски и способы снижения
- 12. Условия для инвестора
- 13. Планы развития

1. Резюме проекта

Суть проекта

Производство премиальной питьевой воды из атмосферного воздуха (технология AWG — Atmospheric Water Generator) на острове Бали, Индонезия.

Ключевые показатели

Параметр	Значение
Локация	Бали, Индонезия
Технология	AWG (вода из воздуха)
Варианты производства	1 000 — 10 000 л/сутки
Диапазон инвестиций	\$150 000 — \$960 000
Ожидаемая окупаемость	3.5 — 4.5 года
Доля инвестора в прибыли	50%
Срок запуска	3-5 месяцев

Почему Бали?

- ✓ **Высокая влажность** — 78% среднегодовая (оптимально для AWG)
- ✓ **Низкие операционные расходы** — 60% от выручки
- ✓ **Премиальный рынок** — 6+ млн туристов в год
- ✓ **Высокий спрос** — отели 4-5*, виллы, рестораны, спа
- ✓ **Экологичное позиционирование** — тренд на экологичность и бережное производство

2. Описание технологии

Принцип работы AWG

Atmospheric Water Generator (AWG) — это промышленная установка, которая извлекает воду из атмосферного воздуха путём конденсации водяного пара.

Этапы производства:

- Забор воздуха** — мощные вентиляторы втягивают влажный воздух
- Охлаждение** — воздух проходит через холодильный контур
- Конденсация** — влага конденсируется на холодных поверхностях
- Фильтрация** — многоступенчатая очистка (угольный, UV, обратный осмос)
- Минерализация** — добавление полезных минералов
- Розлив** — автоматическая линия розлива в бутылки

Сравнение с традиционными источниками

Параметр	AWG	Традиционные источники
Независимость от водопровода	✓	✗
Экологичность	100%	Зависит от источника
Качество воды	Премиум	Варьируется
Масштабируемость	Высокая	Ограничена
Мобильность	✓	✗

Качество воды

- **TDS (общая минерализация):** 50-150 ppm (оптимально)
- **pH:** 7.0-7.5 (нейтральный)
- **Соответствие:** WHO, FDA, BPOM (Индонезия)

3. Анализ рынка Бали

Рынок бутилированной воды в Индонезии

Показатель	Значение
Объём рынка (2025)	\$8.5 млрд
Рост рынка	7-8% в год
Потребление на душу	32 л/год
Доля премиум-сегмента	15%

Туристический поток Бали

Год	Туристов (млн)
2023	5.3
2024	6.1
2025	6.8
2026 (прогноз)	7.2
2027 (прогноз)	7.6

Целевые сегменты B2B

Сегмент	Кол-во на Бали	Объём
Отели 5*	~50	500-2000 л/день
Отели 4*	~200	200-500 л/день
Виллы премиум	~1000	50-200 л/день
Рестораны премиум	~300	100-300 л/день
Спа и wellness	~150	50-150 л/день

Конкуренты

Бренд	Тип	Цена за 1л	Позиционирование
Aqua	Местный	\$0.20	Масс-маркет
Pristine	Местный	\$0.35	Средний
Evian	Импорт	\$1.50	Премиум
Fiji	Импорт	\$2.00	Супер-премиум
AquaFuture (наш)	Локальный	\$0.42	Эко-премиум

4. Условия локации

Климатические данные Бали

Параметр	Значение
Среднегодовая влажность	78%
Среднегодовая температура	27°C
Сезон дождей	Ноябрь — Март (85-95%)
Сухой сезон	Апрель — Октябрь (65-75%)

Эффективность AWG на Бали

При влажности 78% установка работает на **78% от номинальной мощности**:

Номинал	Факт. производство
1 000 л/сут	780 л/сут
2 000 л/сут	1 560 л/сут
3 000 л/сут	2 340 л/сут
5 000 л/сут	3 900 л/сут
10 000 л/сут	7 800 л/сут

Стоимость ресурсов

Ресурс	Стоимость
Электричество	\$0.08-0.10/кВт·ч
Аренда участка (100-200 м²)	\$300-500/мес
Зарплата оператора	\$250-350/мес
Зарплата менеджера	\$400-600/мес
Зарплата водителя	\$200-300/мес

Юридическая структура

- **Форма:** Perseroan Terbatas (индонезийское ООО)
- **Минимальный капитал:** \$70 000 (для иностранных инвесторов)
- **Лицензия:** BPOM (аналог Роспотребнадзора)
- **Срок регистрации:** 2-4 недели

5. Варианты производства

Сравнительная таблица

Параметр	1 000 л/ сут	2 000 л/ сут	3 000 л/ сут	5 000 л/ сут ★	10 000 л/ сут
Инвестиция	\$150 000	\$215 000	\$320 000	\$470 000	\$960 000
Факт. производство	780 л	1 560 л	2 340 л	3 900 л	7 800 л
Годовое производство	284 700 л	569 400 л	854 100 л	1 423 500 л	2 847 000 л
Годовая выручка	\$119 574	\$239 148	\$358 722	\$597 870	\$1 195 740
Годовая прибыль	\$47 830	\$95 659	\$143 489	\$239 148	\$478 296
Прибыль инвестора (50%)	\$23 915	\$47 830	\$71 744	\$119 574	\$239 148
ROI	15.9%	22.2%	22.4%	25.4%	24.9%
Окупаемость	6.3 года	4.5 года	4.5 года	3.9 года	4.0 года

★ Рекомендация: 5 000 л/сутки

- ✓ Лучший ROI (25.4%)
- ✓ Быстрая окупаемость (3.9 года)
- ✓ Достаточный объем для 10-15 отелей
- ✓ Масштабируемость — можно добавить вторую установку

6. Структура инвестиций

Детализация для 5 000 л/сутки (\$470 000)

Статья	Сумма	%
AWG-установка	\$120 000	25.5%
Линия розлива	\$50 000	10.6%
Доставка + таможня	\$30 600	6.5%
Монтаж и пуско-наладка	\$12 000	2.6%
Аренда + площадка	\$12 000	2.6%
Лицензии (BROM)	\$5 000	1.1%
Маркетинг и запуск	\$22 000	4.7%
Резервный фонд	\$125 800	26.8%
Комиссия организатора	\$94 000	20.0%
ИТОГО	\$470 000	100%

Структура в процентах

Статья	%	Визуализация
Оборудование (AWG + линия)	33%	<div></div>
Логистика и монтаж	9%	<div></div>
Площадка, лицензии, маркетинг	11%	<div></div>
Резервный фонд	27%	<div></div>
Комиссия организатора	20%	<div></div>

Назначение резервного фонда (27%)

- Непредвиденные расходы
- Оборотный капитал на первые 3 месяца
- Запас на колебания курса валют
- Ремонт и замена комплектующих

7. Операционные расходы

Ежемесячные расходы для 5 000 л/сутки

Статья	Расчёт	Сумма/мес
Электроэнергия	65 кВт × 24ч × 30 дней × \$0.09	\$4 212
Аренда	Участок 150 м²	\$400
Зарплаты	3 чел. (оператор, водитель, менеджер)	\$1 000
Упаковка	Бутылки, крышки, этикетки	\$800
Логистика	Топливо, обслуживание авто	\$500
Техобслуживание	Фильтры, расходники	\$400
Прочие	Связь, бухгалтерия, страховка	\$300
ИТОГО в месяц		\$7 612
ИТОГО в год		\$91 344

Примечание: В калькуляторе используется 60% от выручки для учёта всех расходов включая амортизацию, налоги и непредвиденные затраты.

8. Финансовые прогнозы

P&L на 5 лет (вариант 5 000 л/сут)

Год	Выручка	Опер. расходы	Прибыль	Прибыль инвестора	Накопленная
1	\$597 870	\$358 722	\$239 148	\$119 574	\$119 574
2	\$627 764	\$376 658	\$251 106	\$125 553	\$245 127
3	\$659 152	\$395 491	\$263 661	\$131 831	\$376 958
4	\$692 110	\$415 266	\$276 844	\$138 422	\$515 380
5	\$726 715	\$436 029	\$290 686	\$145 343	\$660 723

Рост выручки 5% в год за счёт расширения клиентской базы

Точка безубыточности

- Ежемесячные фикс. расходы: \$7 612
- Цена за литр: \$0.42
- Маржа: 40% (\$0.168/л)
- Точка безубыточности: 45 310 л/мес = **1 510 л/день**

При производстве 3 900 л/день — запас прочности **158%**.

Сценарии

Сценарий	Влажность	Цена	ROI	Окупаемость
Пессимистичный	65%	\$0.35	12%	8.3 лет
Базовый	78%	\$0.42	25%	3.9 лет
Оптимистичный	85%	\$0.50	38%	2.6 лет

9. План запуска

График работ: 3-5 месяцев

Этап	Описание	Срок
1. Документы	<ul style="list-style-type: none">Подписание инвестиционного соглашенияПеревод 100% инвестицийРегистрация ООО в Индонезии	1-2 нед
2. Площадка	<ul style="list-style-type: none">Выбор и аренда участка (100-200 м²)Подключение 3-фазного электричества (65 кВт)Подготовка навеса и склада	2-4 нед
3. Оборудование	<ul style="list-style-type: none">Заказ AWG-установки (Китай)Доставка морем + таможняМонтаж и пуско-наладкаУстановка линии розлива	6-10 нед
4. Легализация	<ul style="list-style-type: none">Лабораторный анализ водыПолучение лицензии ВРОМРегистрация бренда	2-4 нед (параллельно)
5. Запуск	<ul style="list-style-type: none">Найм персонала (3 человека)ОбучениеТестовая партия	1-2 нед
6. Продажи	<ul style="list-style-type: none">Контракты с 5-10 отелямиНастройка логистикиЗапуск маркетинга	2-4 нед
7. Автономность	<ul style="list-style-type: none">Найм локального директораНастройка отчётностиПередача управления	4 нед

Канбан-доска проекта

Готово

Бизнес-план

Разработка и расчёты

Готово

Калькулятор ROI

Веб-инструмент для инвесторов

Готово

В работе

Поиск инвестора

Презентации,
переговоры

В процессе

Запланировано

Подписание договора

Инвестиционное
соглашение

Ожидание

Запуск Бали

Первая точка

Ожидание

Общий срок до автономной работы: 3-5 месяцев

10. Каналы сбыта

B2B (80% выручки)

Отели и виллы

Тип клиента	Цена	Объём	Контракт
Отель 5*	\$0.40/л	500-2000 л/день	Годовой
Отель 4*	\$0.42/л	200-500 л/день	Годовой
Вилла премиум	\$0.45/л	50-200 л/день	Месячный

Рестораны и спа

Тип клиента	Цена	Объём	Контракт
Ресторан премиум	\$0.45/л	100-300 л/день	Месячный
Спа/wellness	\$0.50/л	50-150 л/день	Месячный

White Label (частные марки)

- Производство воды под брендом отеля
- Цена: \$0.35/л + стоимость этикетки
- Минимальный объём: 500 л/день

B2C (20% выручки)

- Эко-магазины (Bali Buda, Earth Cafe)
- Онлайн-доставка (Gojek, Grab)
- Фитнес-центры и йога-студии
- Цена: \$0.60-0.80/л (розница)

11. Риски и способы снижения

Риск	Вероятность	Влияние	Способ снижения
Сезонность туризма	Средняя	Среднее	Годовые контракты с отелями, диверсификация B2C
Поломка оборудования	Низкая	Высокое	Гарантия 2 года, запас комплектующих, резервный фонд
Конкуренция	Средняя	Среднее	Уникальное позиционирование, эксклюзивные контракты
Валютные риски	Средняя	Низкое	Цены в USD, хеджирование
Регуляторные изменения	Низкая	Среднее	Юридическое сопровождение
Низкая влажность	Низкая	Среднее	Локация с учётом климата, резервная мощность

Страхование

- Страхование оборудования от поломок
- Страхование ответственности производителя
- Страхование перерыва в производстве

12. Условия для инвестора

Структура сделки

Параметр	Условие
Доля инвестора в прибыли	50%
Доля организатора в прибыли	50%
Управление	Организатор
Отчётность	Ежемесячный P&L
Доступ к данным	Полный (онлайн-дашборд)

Права инвестора

- ✓ Получение 50% чистой прибыли ежемесячно
- ✓ Доступ к финансовой отчётности в реальном времени
- ✓ Право на аудит (за свой счёт)
- ✓ Право вето на крупные решения (>\$10 000)
- ✓ Приоритетное право на участие в новых проектах

Условия выхода

Сценарий	Условия
Выкуп организатором	По оценке 3х годовой прибыли, не ранее 3 лет
Продажа третьему лицу	С согласия обеих сторон, право первого отказа
Ликвидация	Раздел активов пропорционально вкладу

Гарантии

- **Инвестиционное соглашение** по российскому или индонезийскому праву (на выбор инвестора)
- **Поэтапное финансирование:** 50% при подписании договора, 50% после поставки оборудования
- **Отчётность:** ежемесячные финансовые отчёты с доступом к банковским выпискам
- **Аудит:** право инвестора на независимый аудит в любое время

13. Планы развития

Стратегия масштабирования

Бали — это первая точка. После успешного запуска и выхода на стабильную прибыль планируется масштабирование на другие регионы с высокой прибыльностью.

Сравнение регионов по прибыльности

Регион	Влажность	Цена воды	Опер. расх.	ROI	Окупаемость
Москва	75%	\$1.54/л	75%	56%	1.8 лет
Краснодарский край	70%	\$1.28/л	75%	44%	2.3 лет
Бали (текущий)	78%	\$0.42/л	60%	25%	3.9 лет
Дубай (ОАЭ)	55%	\$0.40/л	80%	8.5%	11.7 лет
Эр-Рияд	47%	\$0.40/л	80%	7.3%	13.7 лет

Почему Бали первый, если Россия выгоднее?

- **Простота запуска** — меньше бюрократии, быстрая регистрация
- **Международный рынок** — 7+ млн туристов, платёжеспособный спрос
- **Низкие риски** — стабильная валюта, понятное законодательство
- **Тестовая площадка** — отработка процессов перед масштабированием
- **Премиум-позиционирование** — экологичный бренд для luxury-сегмента

После успешного запуска Бали — выход на российский рынок с проверенной моделью.

Этапы масштабирования

Год	Действие	Инвестиции	Ожидаемый результат
2026	Запуск Бали	\$470 000	1 точка, прибыль \$239k/год
2027	Увеличение мощности Бали	\$200 000	+5000 л/сут, удвоение прибыли
2027-2028	Запуск Краснодар (ROI 44%)	\$470 000	2 точки, выход на рынок РФ
2028-2029	Запуск Москва (ROI 56%)	\$470 000	3 точки, максимальный ROI
2030+	Новые регионы	По ситуации	Сеть 5+ точек

Цели к 2030 году

- **5+ производственных точек** в разных странах
- **Суммарная мощность:** 50 000+ л/сутки
- **Годовая выручка:** \$5+ млн
- **Чистая прибыль:** \$1.5+ млн/год
- **Бренд AquaFuture** — узнаваемый в премиум-сегменте

Преимущества для инвестора первой точки

- **✓ Приоритетное право** на участие в следующих проектах
- **✓ Лучшие условия** — более высокая доля или скидка на вход
- **✓ Проверенная модель** — после успеха Бали риски ниже
- **✓ Партнёрство** — совместное развитие международной сети

Данный бизнес-план является конфиденциальным документом.
Распространение без согласия организатора запрещено.

