Производственный цех будет состоять из двух производственных помещений (+ комнаты для приема пищи работников и санузла). В одном работники будут делать мыло ручной работы, в другом – осуществляется его фасовка и упаковка.

В помещении не надо делать косметический ремонт, достаточно привести его в порядок так, чтобы там не было сыро, отсутствовали трещины в стенах, окна были в хорошем состоянии. На это потребуются вложения в сумме около 10 тыс. рублей. При замене водоснабжения или электрики придется потратиться гораздо больше, поэтому важно обратить на эти позиции внимание.

Кроме того, в смету ежемесячных расходов следует внести оплату коммунальных услуг.

Затраты по помещению в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Аренда | 15 000 |
| Ремонт | 10 000 |
| Коммунальные платежи | 15 000 |
| Итого | 40 000 |

Закупка оборудования и материалов

Для мыловарения с будущей оптовой реализацией необходимо закупить соответствующее оборудование и материалы. Количество и мощность техники будет зависеть от потенциальных объемов производства. Возьмем стартовый уровень, для этого надо закупить следующее:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Пароварка | 5 000 |
| Электронные весы | 1 000 |
| Специальная посуда для варки мыла: кастрюли 20 л либо ванночки из нержавеющей стали | 5 000 |
| Разные силиконовые и пластиковые формы для дизайна мыла (30 разных форм) | 5 000 |
| Терки металлические (4 шт.) | 500 |
| Пластиковые лопатки (4 шт.) | 400 |
| Ложки столовые (4 шт.) | 200 |
| Пластиковые мерные стаканы (4 шт.) | 200 |
| Пипетки (10 шт.) | 200 |
| Сито, воронка | 200 |
| Ножи (5 шт.) | 1 000 |
| Термометры (2 шт.) | 200 |
| Венчики (5 шт.) | 300 |
| Глицерин | 5 000 |
| Пищевая пленка (10 мотков) | 1 000 |
| Разные виды глины | 2 000 |
| Сода и лимонная кислота для мыльных бомбочек | 1 000 |
| Натуральные красители | 2 000 |
| Масляные основы | 5 000 |
| Эфирные масла | 1 000 |
| Дополнительные химические добавки | 2 000 |
| Ароматизаторы | 1 000 |
| Упаковка прозрачная | 2 000 |
| Итого | 41 200 |

Это основная и самая большая статья расходов – именно на оборудование и материалы. Поэтому в обязательном порядке, прежде чем запускать производство и делать вложения, необходимо проработать варианты реализации и определиться с каналами привлечения покупателей.

Формирование ассортимента

Чтобы в максимально короткие сроки найти покупателей, которые будут готовы закупать большие объемы продукции, надо сделать презентабельный прайс-лист с изображениями и указанием состава мыла, после чего составить коммерческое предложение потенциальным партнерам. Чтобы производить позиции, которые будут востребованы на рынке, следует сделать следующее:

* Провести мониторинг мылопроизводителей.
* Изучить тематические форумы.
* Посетить ярмарки по хенд-мейд.

Особая сложность – разработка рецептуры и дизайна. Если нет необходимой компетенции, нужен квалифицированный технолог. В ассортименте должны быть следующие виды мыла:

[emaillocker]

* Детское натуральное мыло без красителей.
* Детское натуральное мыло с дизайном, аромамаслами и красителями.
* Взрослое мыло без добавок.
* Взрослое мыло дизайнерское с добавками.
* Косметическое мыло со скрабом.
* Мыльные бомбочки.
* Мыло для лица нежное.

Следует использовать стандартную технологию приготовления натурального мыла для детей и аллергиков, но обязательно в интересной форме (животных, цветов).

Для производства детского мыла следует закупить формы животных, мультипликационных героев, натуральные красители и декор.

Примерный ассортимент производства:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Показатели себестоимости продукции | Количество в месяц | Сумма по себестоимости |
| Мыло для детей натуральное | 50 | 150 | 75 000 |
| Мыло детское, декор | 70 | 200 | 14 000 |
| Мыло взрослое без добавок | 50 | 150 | 7 500 |
| Мыло взрослое, декор | 70 | 200 | 14 000 |
| Косметическое мыло-скраб | 60 | 150 | 7 500 |
| Мыльные бомбочки, наценка | 100 | 250 | 25 000 |
| Мыло для лица нежное | 50 | 150 | 7 500 |
| Итого |  | 1250 | 150 500 |

Это ориентировочный ассортимент на первые месяцы работы.

Чем больше заказов, тем выше рентабельность вложений в оборудование, аренду и материалы. Поэтому следует брать не только качеством натурального мыла, но и предлагать новые товары, интересные и привлекательные, типа мыльных бомбочек, на которых маржа выше, чем на обычное натуральное брусковое мыло.

Штат

Для производства более 3 тыс. единиц мыла ручной работы понадобится минимум 6 работников, по 3 человека в смене.

Работники по штату в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | ЗП | Количество человек | Сумма |
| Технолог | 30 000 | 1 | 30 000 |
| Варщик мыла | 20 000 | 2 | 40 000 |
| Уборщик помещений | 15000 | 1 | 15 000 |
| Охранник ночной | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Итого |  |  | 115 000 |

Увеличить прибыль и доходность предприятия может сам собственник, в первые полгода руководя закупками и продажами товара, а также занимаясь отчетностью (бухгалтерией). Когда объемы вырастут, можно будет начать делегировать обязанности.

Маркетинг и реклама

Производителю важно формировать свой бренд – имя, над имиджем которого следует работать определенное время. А вот по окончании этого периода бренд будет работать на своего создателя и приносить ему прибыль и известность.

Для этого должны быть разработаны логотип и фирменный стиль бренда. После этого необходимо сделать макеты упаковок, на которые будут наноситься информация о мыле и элементы фирменного стиля, цвета и логотип производителя.

Составим далее маркетинговый и рекламный бюджет на запуск производства:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Разработка логотипа и фирменного стиля | 20 000 |
| Разработка в электронном виде прайс-листа (презентера) | 10 000 |
| Печать презентера для офлайн-продаж | 10 000 |
| Разработка и печать этикеток для упаковки | 20 000 |
| Итого | 60 000 |

Кроме этого, начиная с 3-го месяца необходимо вложить в ежемесячный бюджет:

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма |
| Продвижение в интернете (отзывы, форумы) | 20 000 |
| Флаеры для ярмарок | 10 000 |
| Печать этикеток | 15 000 |
| Итого | 45 000 |

Планирование рекламного бюджета должно учитывать, что конкуренция с известными брендами без многомиллионных вложений будет невозможна.

Доходы и расходы

Для расчета рентабельности бизнеса необходимо сформировать смету со стартовыми расходами на предприятие. Основные расходы при запуске производства мыловарения:

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма |
| Регистрация и разрешения | 30 000 |
| Аренда помещения за 2 месяца | 30 000 |
| Ремонт | 10 000 |
| Закупка оборудования и материалов | 41 200 |
| Маркетинг и реклама | 60 000 |
| Всего | 171 200 |

Первоначальные затраты на запуск производства немаленькие, особенно большая статья расходов приходится на оборудование и материалы, поэтому либо их следует покупать поэтапно, либо договориться о рассрочке или беспроцентном кредите.

Что касается ежемесячных расходов, подробнее в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расходов | Сумма |
| Аренда помещения | 30 000 |
| Коммунальные платежи | 30 000 |
| Зарплатный фонд | 115 000 |
| Реклама | 45 200 |
| Всего | 220 200 |

Высчитываем доход и уровень рентабельности:

Наценку при реализации мыла ручной работы мы поставим 200%, соответственно, доход при полной загруженности нового цеха составит около 301 000 рублей.

Разница между доходами и расходами для вычисления налоговых отчислений:

301 000 – 220 200 = 80 800 руб.

Вычисление налогов:

80 800 х 0,15 = 12 120 рублей.

В соответствии с законодательством, ИП на упрощенной системе налогообложения имеет право на налоговый вычет суммы ЕСН за себя и работников, до 50% от налога.

В итоге наш налог составит 6600 рублей в месяц.

Чистая прибыль составит:

80 800 – 6600 = 74 200 рублей в месяц.

Рентабельность:

(74 200 / 220 200) х 100 = 33,69%.