**Проект «Детские игрушки из дерева»**

**1. Резюме проекта**

Наша команда решила заняться производством игрушек из дерева. Наш выбор пал именно на это производство, потому что сейчас набирает популярность тренд «экологичности» и «натуральности». Игрушки из дерева как нельзя лучше удовлетворяют данным критериям. Они полностью перерабатываемы и не наносят вреда природе. Более того, они полностью сделаны из натуральных материалов и поэтому не причиняют никакого вреда ребенку. Мы начнем свою деятельность с производства 24 видов игрушек. Мы постарались сделать цены доступными, чтобы наше производство было конкурентоспособным.

Нашей целевой аудиторией, в основном, являются семьи с детьми до 5 лет. Так как цена наших игрушек достаточно демократична, то это семьи с разным доходом. Особенный упор мы делаем на то, что наши игрушки «eco friendly», поэтому целевой аудиторией являются семьи, которые заботятся об окружающей среде и о своем здоровье.

Мы сделали бизнес-модель нашего проекта, где ответили на самые важные вопросы: кто наши ключевые партнеры, какие у нас ключевые ресурсы, ценность нашего предложения и пр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **КП** ключевыепартнеры**магазины детских товаров** | **КД** ключевыевиды деятельности**производство игрушек из дерева** | **ЦП** ценностные предложения**дать возможность детям играть с экологически чистыми игрушками, не вредящими их здоровью и улучшающими их моторику** | **ВК** взаимоотношения с клиентами**через интернет-магазин** | **ПС**потребительские сегменты.**семьи с детьми или планирующие ребенка с разными уровнями доходов** |
| **КР** ключевыересурсы**завод по производству** | **КС** каналы сбыта**непосредственно на месте** |
| **СИ** структура издержек**материалы (дерево, краска); разработка новых продуктов (дизайн, маркетинг); арендная плата…** | **ПД** потоки поступления доходов**контракты с ритейлерами (магазины), а также частные заказы от детских садов и школ** |

Мы провели комплексный анализ подобного производства и посчитали все необходимые инвестиции в проект для его запуска: нам необходимо 1 242 369 руб.

**2. Бизнес-модель**

**3. Организационный план**

**3.1. Правовая форма**

Мы выбрали для своего бизнеса упрощенную систему налогообложения 6% на доходы. Поэтому для нас исчезает один из важнейших аспектов оформления ООО, заключающийся в том, чтобы не разрывать «цепочку» поставщиков и покупателей, каждый из которых является плательщиком налога на добавленную стоимость, для того, чтобы являться «равными» по статусу для компаний-юридических лиц. Такой стереотип связан в большей степени с разницей между УСН и ОСН, чем между ИП и ООО. Также отпадает такое преимущество ООО: ООО как юридическое лицо отвечает по своим обязательствам только в пределах принадлежащего ему имущества. Но учредители, участники и руководители могут быть привлечены к субсидиарной ответственности. Для своего бизнеса мы выбираем ИП, потому что ИП имеет ряд преимуществ, которые для нас выглядят привлекательными, а именно:

* Простая процедура регистрации (небольшой пакет документов + 800 рублей за госпошлину)
* Вносить УК не нужно
* Можно свободно распоряжаться полученными деньгами (дополнительных налогов при выводе денег нет)
* Не нужно сдавать бухгалтерскую отчетность
* Не нужно соблюдать большинство правил кассовой дисциплины
* Видов ответственности и штрафов гораздо меньше, чем у юридических лиц
* Закрыть ИП гораздо проще, дешевле и быстрее чем ликвидировать ООО

**3. 2. Организационная структура**

Для своего бизнеса мы выбрали функциональную организационную структуру (см. схему 1).

Директор (он же ИП) осуществляет общее руководство деятельностью бизнеса. В круг его обязанностей входит:

* + организационные работы;
	+ решение главных вопросов деятельности производства;
	+ заключение договоров;
	+ подписание официальных документов;
	+ осуществление найма и увольнения персонала;
	+ разработка ценовой и скидочной политики;
	+ решение рекламационных вопросов по товару с клиентами.

Бухгалтер отвечает за:

* расчеты с поставщиками;
* учет товарооборота;
* учет поступающих прибылей;
* учет расходов;
* выплату заработных плат;
* составление бухгалтерских отчетов.

Начальник производства:

* руководит производственным персоналом;
* контролирует выполнение планов производства в соответствии с технологией;
* контролирует качество выпускаемой продукции;
* следит за техническим состоянием и своевременным обслуживанием производственного оборудования;

**Схема 1**

* контролирует соблюдение правил и норм охраны труда и техники безопасности;
* принимает участие в бизнес-планировании и разработке долгосрочных планов выпуска продукции, определении ее номенклатуры и ассортимента.

Основной рабочий занимается непосредственно изготовлением игрушек из дерева – распилка, склейка, покраска, упаковка и т.д.

Начальник отдела продаж выполняет следующие должностные обязанности:

* руководит сбытом продукции компании;
* организует и контролирует работу персонала, занятого в продажах;
* принимает участие в ценообразовании;
* организует работу по ведении, анализу и систематизации клиентской базы;
* изучает действия конкурентов, цены, порядок и условия сбыта их продукции;
* планирует текущие и долгосрочные планы сбыта продукции;
* собирает информацию о потенциальных клиентах.

Менеджер по продажам:

* осуществляет коммуникацию с потенциальными клиентами и контрагентами с помощью средств связи или личных встреч;
* ведет переговоры с клиентами в отношении товаров;
* принимает и обрабатывает заказы клиентов;
* оформляет отчетные документы;
* согласовывает с клиентом порядок поставки, оплаты товаров, услуг, их объемы;
* составляет регулярные отчеты о выполнении планов продаж и поставке товаров контрагентам организации;
* следит за порядком поставки продукции контрагентам;
* контролирует размер и порядок оплаты товаров, в соответствии с заключенным договором;
* консультирует клиентов о характеристиках, правилах эксплуатации игрушек.

В круг обязанностей контент-менеджера интернет-магазина игрушек входит:

* подборка, редактирование, обновление и загрузка контента на сайт;
* осуществление верстки текста на сайте;
* ответы на отзывы и вопросы о продукции на сайте;
* осуществление продвижения сайта в Интернете;
* анализ статистики посещаемости интернет-магазина.

Комплектовщик-заказов:

* комплектует заказы для отправки заказчику;
* контролирует отгружаемые заказы на предмет соответствия количества и качества согласно заявки на отгрузку;
* в случае обнаружения брака, порчи, других недостатков игрушек, немедленно оповещает начальника отдела продаж для составления акта о вышеперечисленных недостатках.

Водитель доставляет грузы заказчикам.

Грузчик занимается:

* перемещением, погрузкой заказов вручную или с помощью механизмов;
* установкой лебедок, подъемных блоков, устройств временных скатов и других приспособлений для погрузки;
* креплением грузов на транспортных средствах.

Разработчик игрушек создает эскизы новых видов игрушек.

**3.3. Описание штата сотрудников и вознаграждение**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Специальность** | **Числ-ть** | **Месячная заработная плата, руб.** | **Всего затрат на з/п в месяц, руб.** | **Всего затрат на з/п в год, руб.** |
| **Бухгалтер** | 1 | 3 500 | 3 500 | 42 000 |
| **Начальник производства** | 1 | 45 000 | 45 000 | 540 000 |
| **Начальник отдела продаж** | 1 | 40 000 | 40 000 | 480 000 |
| **Разработчик игрушек** | 1 | 30 000 | 30 000 | 240 000 |
| **Основной рабочий** | 6 | 17 000 | 102 000 | 204 000 |
| **Менеджер по продажам** | 1 | 20 000 | 20 000 | 240 000 |
| **Контент-менеджер** | 1 | 20 000 | 20 000 | 240 000 |
| **Комплектовщик заказов** | 1 | 15 000 | 15 000 | 180 000 |
| **Водитель** | 1 | 20 000 | 20 000 | 240 000 |
| **Грузчик** | 2 | 15 000 | 30 000 | 180 000 |
| **Итого** | **315 500** | **3 786 000** |

**4. Производственный план**

Для создания предприятия по производству деревянных игрушек необходимо, прежде всего, помещение размером примерно 55 кв.м. для размещения основного оборудования. Помещение должно быть оборудовано следующими инженерными коммуникациями:

* сетями электроснабжения;
* сетями городской или мобильной телефонной связи;
* сетями хозяйственно – питьевого водопровода;
* сетями хозяйственно – бытовой канализации;
* сетями вентиляции (естественной или принудительной).

Учитывая площадь помещения, аренда в месяц составит 49 500 руб. Коммунальные платежи в месяц – 13 750 руб.

Данные цифры взяты на основе объявлений о прямой аренде производственного помещения с сайта cian.ru. Были подобраны объявления с помещением, оборудованным вышеперечисленными коммуникациями, а также со следующими параметрами:

- наличие центрального, либо автономного отопления;

- наличие парковки;

- зоны погрузки-разгрузки;

- охраняемая территория;

В итоге, посчитав среднюю цену по данным объявлениям, мы и получили такие результаты по аренде и услугам ЖКХ.

Основное оборудование необходимое для начала производства:

1. Фрезерный станок (ок. 57 000 руб.)
2. Шлифовальный станок (ок. 12 000 руб.)
3. Сверлильный станок (ок. 142 500 руб.)
4. Кромкооблицовочный станок (ок. 142 500 руб.)
5. Набор инструментов (ок. 11 000 руб.):

- ножовка (ок. 2000 руб.)

- рубанок (ок. 500 руб.)

- стамеска (ок. 300 руб.)

- набор отверток (ок. 1200 руб.)

- шуруповерт (ок. 2000)

- электродрель (ок. 5000 руб.)

Разумеется, данный набор инструментов и оборудования является минимально необходимым для работы нашего небольшого цеха по производству деревянных игрушек. Однако при увеличении производственных мощностей данный набор будет нуждаться в расширении, приобретении более модернизированных агрегатов. Хочется сказать, что опять же представленные выше цены взяты исходя из объявлений в интернете.

Для удобства лучше разделить наше помещение на несколько производственных зон:

* по обработке дерева и подготовке деталей;
* по их окраске;
* по сборке деталей;
* по упаковке готовых игрушек.

**Производственный процесс**

Помимо этого, для выпуска качественной продукции планируется приобрести 2 компьютера и набор всех необходимых специальных компьютерных программ. Мы считаем, что так специалистам будет легче разрабатывать оригинальные модели игрушек. Два компьютера обойдутся в примерно 80 000 руб., а лицензионное программное обеспечение в 50 000 руб.

**Производственная система:**

|  |
| --- |
| **Примерный план производства** |
|  **№** | **наименование** | **количество** | **цена** | **стоимость продаж** |
|
| **1** | **Пирамидка "Геометрия"** | 25 | 1300 | 32500 |
| **2** | **Кубики (4 шт.)** | 20 | 1300 | 26000 |
| **3** | **Пирамидка обыкновенная** | 25 | 1300 | 32500 |
| **4** | **Лошадка** | 20 | 3900 | 78000 |
| **5** | **Самолет** | 35 | 3700 | 129500 |
| **6** | **Головоломка** | 28 | 2900 | 81200 |
| **7** | **Доска-вкладыш** | 28 | 2900 | 81200 |
| **8** | **Кубики (9 шт.)** | 30 | 2400 | 72000 |
| **9** | **Головоломка "сыр"** | 24 | 1600 | 38400 |
| **10** | **Конструктор для детей** | 20 | 3900 | 78000 |
| **11** | **Велосипед** | 40 | 3700 | 148000 |
| **12** | **Рамки-вкладыши** | 10 | 3700 | 37000 |
| **13** | **Набор геометрических фигур** | 30 | 1300 | 39000 |
| **14** | **Деревянный пазл** | 12 | 4600 | 55200 |
| **15** | **Домино** | 20 | 2300 | 46000 |
| **16** | **Игра-шнурочки** | 20 | 1200 | 24000 |
| **17** | **Пирамидка-жираф** | 30 | 1300 | 39000 |
| **18** | **Лабиринт для детей от 3-х лет** | 10 | 3600 | 36000 |
| **19** | **Конструктор-дом** | 20 | 3500 | 70000 |
| **20** | **Деревянный молоточек** | 20 | 1000 | 20000 |
| **21** | **Фигурка медведя** | 30 | 1000 | 30000 |
| **22** | **Деревянное яйцо** | 25 | 100 | 2500 |
| **23** | **Фигурка собачки** | 40 | 900 | 36000 |
| **24** | **Набор "Десяток яиц"** | 30 | 600 | 18000 |
| ***Итого:*** |   |   |   | 1250000 |

При данном плане производства нашему предприятию удастся получить месячную выручку равную 1 250 000 руб. Ее вполне хватит, например, для покрытия расходов, связанных с покупкой оборудования, его транспортировкой и установкой, получением разрешительных документов (подробнее см. «инвестиционный бюджет» в документе excel). Однако данные расходы можно покрыть и имеющимися на начало денежными средствами.

Выручка в 1 250 000 руб. как видно из следующей таблицы покрывает и плановые операционные расходы, позволяя выйти в EBT = 691 881 руб. (подробнее см. «операционный бюджет (БДР)» в документе excel).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Выручка** | руб. | **1 250 000** |
| **2.Операционные расходы плановые** | руб. |  **558 119**  |
| 2.1.Расходы на персонал | руб. |  423 114  |
| 2.2. Производственные расходы | руб. |  85 450  |
| 2.3.Маркетинг и реклама | руб. |  10 000  |
| 2.4. Прочие расходы | руб. |  23 300  |
| непредвиденные расходы от общей суммы расходов | руб. |  16 256  |
| **Операционная прибыль до вычета налогов** | руб. |  **691 881**  |

Что касается критических объемов продаж для покрытия либо фиксированных издержек, либо операционных , то найти их можно двумя способами: первый заключается в уменьшении планового выпуска каждого наименования игрушки (например, чтобы покрыть операционные расходы в 558 119 руб., необходимо почти в 2 раза сократить плановый выпуск каждой модели), второй в многократном сокращении планового выпуска лишь дорогих наименований.

При производстве игрушек пристальное внимание уделяется жестким требованиям детских товаров. А именно таким как:

* гладкая поверхность игрушек;
* отсутствие в комплекте чрезмерно мелких деталей и острых углов.

Еще до начала производства планируется наладить сотрудничество с надежными поставщиками сырья (дерева, лаков, красок). Крайне важно наличие сертификатов качества от всех поставленных компонентов. По нашим подсчетам закупки кругляка обойдутся примерно в 19 200 руб. (исходя из цены 6 400 руб. за 1 куб. м.) Затраты на краску и лак составят ок. 2000 руб. (учитывая, что цена таких материалов составляет 700-800 руб./литр).

Получить достойную прибыль от производства игрушек будет возможно также при налаживании каналов сбыта еще до запуска предприятия.

Планируется два варианта реализации нашей продукции:

1. Через интернет магазины (относительно невысокие затраты, достаточное количество клиентов)
2. Через магазины детских товаров (учитывая экологичность и качество нашего продукта, высока вероятность взаимовыгодного сотрудничества)

Наконец, важно продумать рекламу. На начальном этапе производства планируется раскрутка товаров через интернет посредством публикации рекламы в социальных сетях и других предназначенных для этого сайтах. В дальнейшем, в целях повышения имиджа и бренда нашей марки и соответственно количества проданной продукции можно будет разместить объявления на ТВ и радио.

**5. Команда проекта**

* Басангов Очир (304)
* Водоватов Даня (304)
* Конкина Мария (304)
* Кузнецова Анна (304)
* Свиридова Валерия (304)

**6. Финансовые показатели**

Мы рассчитали ключевые финансовые показатели нашего проекта. Маржа операционной прибыли (ROS) показывает, какой процент от выручки остается у компании после вычета себестоимости и коммерческих, административных, общих расходов, а также расходов, связанных с исследованиями и разработками, износом и амортизацией. Далее мы рассчитали рентабельность продукции (ROC). Данный коэффициент показывает, сколько прибыли предприятие имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Третьим показателем, который мы посчитали, является рентабельность активов (ROA). Это коэффициент, характеризующий отдачу от использования всех активов организации, он показывает способность организации генерировать прибыль без учета структуры его капитала, качество управления активами. Можно заметить, что данный коэффициент к 3 году заметно вырастает, по сравнению с первым, что говорит о грамотном распоряжением имеющимися активами. Последний показатель – производительность труда.



**7. Показатели эффективности**

Также мы рассчитали 4 ключевых показателя эффективности: чистая приведенная стоимость (NPV), относительная прибыльность будущего предприятия (PI), внутренняя норма доходности (IRR) и срок окупаемости инвестиций (DPBP). У нас получились следующие значения:

|  |  |
| --- | --- |
| NPV | 20585577,78 |
| IP | 3,611504874 |
| IRR | 103% |
| DPBP | 0,996450896 |

Итак, чистая приведенная стоимость у нас получилась больше нуля, а это говорит о том, что осуществление этих проектов приведет к увеличению стоимости компании-инвестора. Значение PI у нас вышло больше одного, это значит, что данный вариант рентабелен и его стоит принять в реализацию. Внутренняя норма доходности в нашем проекте равно 103%. Это очень хороший показатель – наш проект очень привлекательный для инвесторов. Срок окупаемости инвестиций в нашем проекте – меньше года. Это совсем не много и также говорит о высокой привлекательности нашего проекта. В общем, мы можем сказать, что в плане инвестиций данный проект хорош, это хорошее вложение денег, которое даст плоды в ближайшем будущем.