Содержание

Введение

1. Понятие бизнес-плана

2. Состояние и анализ дел в отрасли

3. Общее описание предприятия

4. Описание продукции и услуг

5. Маркетинг–план

5.1 Стратегии сбыта

5.2 Ценовая политика

5.3 Оценка конкурентов

6. Производственный план

6.1 Производственная программа

6.2 План материально – технического снабжения

6.3 План по труду и заработной плате

6.4 Планирование издержек на производство и реализацию продукции

7. Финансовый план

7.1 Планирование цен на продукцию

7.2 Планирование прибыли

8. Расчет капитальных затрат на оборудование и строительные работы

8.1 Расчет капитальных затрат на оборудование

8.2 Сметно – финансовый расчет на строительные работы

9. Основные технико – экономические показатели бизнес–плана

Заключение

Список использованных источников

Введение

Планирование является неотъемлемой частью деятельности любого делового предприятия независимо от того большое оно или нет. Бизнес-план - это планирующий документ, который обобщает анализ возможностей для начала или расширения бизнеса в какой-либо конкретной ситуации и дает четкое представление о том, каким образом управленческий аппарат данной компании намерен использовать эти возможности.

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

* определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
* сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;
* выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
* выявит соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
* определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
* оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
* предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Объектом исследования является процесс бизнес-планирования. Предметом исследования является открытие предприятия в сфере косметологии.

Методологическую и теоретическую основу исследования составляют научные труды отечественных и зарубежных ученых по теории и практике бизнес-планирования.

В работе использованы методы анализа и синтеза, сравнения и обобщения, системного подхода к рассмотрению объекта исследования. Применялись также методы экономического, финансового, статистического анализа.

В курсовой работе рассматривается биомаска скраб, предназначенная для глубокого очищения путем удаления отмерших клеток эпителия, сужения пор, придания свежести и бархатистой мягкости коже.

Актуальность курсовой работы заключается в разработке бизнес-плана биомаски скраба, уникальность которой заключается в:

1. в совмещении полезных веществ, выделенных из растительного сырья с продуктами жизнедеятельности микроорганизмов;
2. использовании ферментированной сыворотки с глиной в качестве основы;
3. относительной дешевизне;
4. исключении использования консервантов, красителей, искусственных загустителей, спирта и получении натурального продукта

Основные показания к применению продукции: чувствительная, проблемная кожа, воспаления или шелушения кожи. Основные потребители косметической маски: люди, страдающие сухостью, шелушением кожи, аптеки, косметические салоны.

1. Понятие бизнес-плана

Развитие экономики любой страны происходит благодаря появлению новых предприятий, расширению действующих производств и отмиранию тех компаний, которые более не являются конкурентоспособными. Организация любого нового предприятия или развитие действующего бизнеса сопряжено с инвестициями, которые необходимо окупить в максимально короткий срок. Для этого необходим качественный расчет прогнозных денежных потоков, по результатам которого предприниматель принимает решение о начале инвестирования или наоборот – о нецелесообразности вхождения в проект. Финансовый документ, на базе которого принимается решение о финансировании проекта, называется бизнес-планом.

Существует несколько видов финансовых документов, которые описывают прогнозные денежные потоки проекта. Это собственно бизнес план, технико-экономическое обоснование (ТЭО), инвестиционный меморандум.

Бизнес план представляет собой комплексный финансовый документ, в котором отражены такие разделы как: резюме, маркетинговое исследование рынка, финансовая модель предприятия, оценка проектных рисков, анализ чувствительности, сценарный анализ.

Более общим финансовым документом является инвестиционный меморандум, целью которого, как правило, является привлечение дополнительных инвестиций в уставный капитал действующего акционерного общества.

Технико-экономическое обоснование представляет собой в большей части случаев сокращенный вариант бизнес-плана, в котором отсутствует раздел, посвященный исследованиям рынка.

Разработка бизнес плана представляет собой, во-первых, естественный процесс, с которым сталкивается предприниматель перед тем как принять решение для себя о финансировании того или иного проекта и, во-вторых, - объективную необходимость, поскольку все кредитные и финансовые институты в числе первоочередных документов просят от инициатора проекта предоставить им подробный бизнес план.

Изначально разработка бизнес плана, технико-экономического обоснования (ТЭО) необходима инициатору проекта для себя, поскольку необходимо в принципе удостовериться в способности проекта приносить прибыль. Как только эта задача выполнена, бизнес план адаптируется под конкретные требования кредитной инстанции, куда он впоследствии будет предоставлен.

На сегодняшний день требования банков к прогнозной финансовой документации проекта достаточно разные – это может быть как краткая «выжимка» финансовой модели, - то есть технико экономическое обоснование (ТЭО), так и составление развернутого бизнес плана, в котором детально прописан риск-менеджмент (оценка рисков), маркетинговые исследования и т.д.

Практика показала, что разработку бизнес плана, технико экономического обоснования (ТЭО) целесообразно заказывать в независимой консалтинговой компании, которая не связана с тем или иным банком, инвестиционным фондом. Это связано, в первую очередь, с объективной оценкой финансовой модели проектируемого бизнеса в части ее способности реально выдерживать груз кредитных выплат (% и основное тело кредита).

Наряду с написанием бизнес планов, разработкой технико экономических обоснований (ТЭО) часто возникает потребность в их экспертизе и доработке под требования конкретных финансовых структур. В основном это связано с непрозрачными требованиями инвестора к финансовой документации или непониманием условий финансирования инициатором проекта. Помимо комплексной разработки бизнес плана (технико-экономического обоснования - ТЭО) часто возникает потребность в составлении отдельных разделов бизнес плана. Это может быть написание раздела по управлению проектными рисками (например, оценка финансовых рисков, рыночных рисков, рисков ликвидности), выполнение портфельного анализа, оценка производных финансовых инструментов, антикризисный маркетинг, менеджмент проекта, маркетинговые исследования, а также иные консалтинговые услуги.

В общей структуре консалтинговых услуг составление бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО) представляет собой чрезвычайно сложный процесс, поскольку данная процедура носит комплексный характер, и ее положительный результат в конечном счете зависит от тех принципов, которыми руководствуется консалтинговая компания в процессе составления бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО). Принципами при составлении бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО, инвестиционного меморандума) являются:

-составление финансовой модели бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО) должно быть выполнено в прозрачной среде. В связи с этим, мы не используем финансовые программы «черные ящики».

-составление финансовой модели бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО) не должно базироваться на применении шаблонных технологий. Мы практикуем только индивидуальный подход к проектируемому бизнесу наших клиентов.

-составление финансовой модели бизнес плана (технико-экономического обоснования ТЭО) должно быть выполнено таким образом, чтобы все расчеты были легко объяснимы заказчику, а также третьим лицам в процессе последующей защиты бизнес плана перед потенциальным инвестором.

-бизнес-планирование не начинается до тех пор, пока не прояснятся конкретные требования потенциального инвестора к бизнес плану, технико-экономическому обоснованию (ТЭО).

-экспертиза бизнес плана начинается с изложения клиентом подробного технического задания в отношении того объема работ, который с точки зрения заказчика должен быть осуществлен над прогнозной финансовой документацией.

-при подготовке технико-экономического обоснования (бизнес плана, ТЭО, инвестиционного меморандума) необходимо четко определиться с поставщиками оборудования, генподрядчиком и иными смежными организациями, которые будут впоследствии вовлечены в данный проект. Всегда необходимо помнить о конечном предназначении бизнес плана, чтобы не делать лишней работы.

-оценка проектных рисков должна выполняться только в соответствии с инструкциями ЦБ РФ.

-для оказания качественных консалтинговых услуг заказчик должен предоставить точные и исчерпывающие исходные данные для последующего финансового моделирования.

-вне зависимости от типа проекта (бизнес план производства или бизнес план сферы услуг), его масштаба, - разработка финансовой модели бизнес плана осуществляется в MS Excel.

-в процессе составления бизнес плана (или экспертизы бизнес плана) процесс взаимодействия с клиентом носит интерактивный характер, таким образом, исключается вероятность оказания некачественных консалтинговых услуг. Все взаимодействия с клиентом носят исключительно прозрачный и прямой характер.

-сроки составления бизнес плана (экспертизы бизнес-плана, технико-экономического обоснования ТЭО) зависят от доступности исходных данных, а также от количества и сложности расчета доходных и расходных статей проекта.

-составление ТЭО (даже товаров и услуг) базируется на четком понимании клиентом производственного процесса, его особенностей, сезонной специфики бизнеса, детальном описании прямых и постоянных издержек, календарного плана поставки и оплаты основного производственного оборудования, а также иных технических нюансов, которые могут наложить существенный отпечаток на результат финансового моделирования.

-составление бизнес плана (экспертиза бизнес плана) носит строго конфиденциальный характер, что отражается в подписываемом сторонами договоре

-разработка бизнес-плана (экспертиза бизнес плана) начинается с подписания заказчиком исходных данных.

2. Состояние и анализ дел в отрасли

В последние годы во всем мире возросло внимание к использованию природного сырья растительного происхождения, которые безвредны и мало отличаются от синтетических по действию на биохимические процессы человеческого организма. Фитокосметика, или косметика с применением лекарственных трав, является практической наукой, использующей активные составляющие растений для поддержания здоровья и красоты кожи. Прогресс, наблюдаемый в химиотерапии, химиокосметике, не мешает развитию фитотерапии и фитокосметики. Это направление в косметике в настоящее время научно обоснованно, т.к., подобно фармакологии, фитокосметика развивается на основе изучения действия биологически активных составляющих естественных лекарственных средств. Все в большей степени фитокосметика превращается в науку, изучающую взаимодействие биологически активных составляющих растений и живых клеток.

Растительная косметика отличается высоким содержанием (70%) ценных экстрактов растений, целебный эффект которых усиливается добавлением натуральных компонентов. Немалым преимуществом является тот факт, что фитокосметика действует мягче, чем синтетическая, ее основные компоненты взяты из растительных клеток, у которых много общего с процессами, происходящими в клетках человеческого организма. Действие растительных компонентов усиливается введением продуктов биотехнологии.

Главный принцип создания косметических средств - это восстановление и поддержание главной функции кожи - защитной. Поэтому идеальный способ поддержания ее главной функции является введение в косметические препараты активных веществ, которые помогают коже сохранить и продлить свои собственные восстановительные системы.

3. Общее описание предприятия

Полное товарищество «Дмитриев и К» специализируется на производстве косметической биомаски скраба. За годы своей деятельности оно проявило себя как лучшее в своей области. Продукция фирмы «Дмитриев и К» помогла многим сохранить здоровье и красоту, производя натуральную, качественную продукцию.

Предприятие «Дмитриев и К» находится по адресу: республика Бурятия, поселок Заречный, ул. Республиканская 23; телефон 44-12-05. Дата создания – 20 ноября 2006 г.

Целью данного предприятия является обеспечение бесперебойной работы для получения максимально возможной прибыли при низких затратах.

К задачам относятся:

* обеспечение потребителя продукцией;
* получение дохода;
* создание рабочих мест для населения;
* обеспечение персонала заработной платой;
* поддержание здоровья населения.

Предприятие имеет в наличии здание общей площадью 432 м2, цена которого 8640000 рублей и оборудование на сумму 5999850 рублей.

4. Описание продукции и услуг

В состав косметической биомаски скраба входят такие компоненты, как: скорлупа кедрового ореха, молочная сыворотка, бентонитовая глина, закваска культуры P.Shermani, глицерин, кедровое масло, жидкое мыло.

Скорлупа кедрового ореха успешно используется в качестве средства для ухода за кожей, устранения воспалительных реакций, для ускорения заживления мелких травм, ушибов в качестве противовоспалительного и обезболивающего средства при заболеваниях суставов.

Основную часть скорлупы кедрового ореха (91,73%) составляют углеводы, главным образом клетчатка (69,06%). Наличие минеральных веществ (0,92%) и большое содержание углеводов характеризует скорлупу кедрового ореха как источник углеводно-минерального комплекса и различных органических веществ. Химический состав скорлупы кедрового ореха составляют: клетчатка - 69%, целлюлоза - 38,6%, лигнины - 23,8%, гемицеллюлоза - 7,7%, пентозаны - 22,67%, жиры и смолы - до 3,4%, белки - до 1,8%, зола - до 0,9%, витамин С- 27 мг, смолистые вещества, водорастворимые - до 3,6%, содержатся незначительные вещества эфирного масла. Скорлупа имеет своеобразный аминокислотный и макро - микроэлементный состав, отличный несколько повышенное содержание глутаминовой кислоты.

Биомаска-скраб способствует удалению отмерших (ороговевших) клеток эпителия, очищает поры, стимулирует обменные процессы и омолаживает кожу, слущивая с поверхности кожи омертвевшие частицы, способствует ее естественному обновлению. После первого же применения наблюдается значительное смягчение кожи, улучшается цвет лица. Также хорошо смягчает кожу, улучшает цвет лица, при регулярном применении наблюдается эффект омолаживания и разглаживания мелких (не мимических) морщин.

5. Маркетинг–план

5.1 Стратегии сбыта

Благодаря своему уникальному составу биомаска скраб является прекрасным средством продления молодости вашей кожи. Продукция, производимая фирмой «Дмитриев и К», отвечает всем требованиям. Пропионовокислые бактерии, входящие в состав биомаски скраба могут служить в качестве витамина B12, также они обладают антимутагенной активностью.

Возможность применения методов стимулирования сбыта – кредит, скидки сезонные и оптовым покупателям, реклама. Реклама играет немаловажную роль в сбыте продукции, с ее помощью до потребителя доходит убеждающая информация о покупке именно этого препарата.

В районах размещения предприятия по производству косметической маски следует давать рекламу в местные газеты (стоимость одного слова 6 руб.), на кассовых чеках, плакатах, радио, телевидении (стоимость бегущей строки 8 тыс. руб. за минуту), а также воспользоваться Интернетом.

Для ознакомления предполагаемого покупателя с товаром цена на препарат первоначально будет снижена.

* 1. Ценовая политика

Розничная цена за 1 л препарата 1500 рублей, а оптовая – 1380 рублей.

При сравнении цен с другими предприятиями, например такой, как ООО «Маграв» наши цены намного ниже, так как наше предприятие основано на разработке препарата с использованием микроорганизмов и прдуктами их выделения.

5.3 Оценка конкурентов

Основные преимущества биомаски скраба перед другими заключаются: в совмещении полезных веществ, выделенных из растительного сырья с продуктами жизнедеятельности микрорганизмов; использовании ферментированной сыворотки с глиной в качестве основы; относительной дешевизне; исключении использования консервантов, спирта и получении натурального продукта.

Основными конкурентами являются ООО «Маграв» (г. Москва), косметическая компания «Флоресан», ЗАО «Таежный исток» (г. Новосибирск). Общая мощность всех предприятий, занятых производством фитопрепараптов, составляет порядка 91000 кг в год.

В настоящее время ООО «Маграв» выпускает 23 линии косметических продуктов различного назначения. Косметика отвечает современным эстетическим требованиям.

Готовый продукт фирмы «Дмитриев и К» превосходит продукцию, которую предлагают конкуренты, т.к. представляет собой ферментированную сыворотку с добавлением растительного сырья. Полученная маска не содержит консервантов и состоит только из натуральных компонетов. Итак, можно сделать вывод, что предлагаемый препарат фирмы «Дмитриев и К» является прекрасным средством для механической очистки кожи от омертвевших клеток, которые затрудняют процесс "дыхания" клеток кожи. Маска содержит важные для питания и регенерации кожи биологически активные вещества (ферменты, витамины). Маска глубоко очищает и стягивает поры, удаляет загрязнения, придает свежесть и бархатистую мягкость коже.

Для оценки конкурентов определили долю предприятия на рынке по формуле 4.1

Др = Рф/Робщ (4.1)

где Рф – мощность проектируемого предприятия;

Робщ общая мощность заводов, включая проектируемое предприятие

Др=76650/280000=0,27.

6. Производственный план

Производственный план включает определение объёма производства, расчёт заработной платы, расчёт затрат на производство и реализацию продукции.

6.1 Производственная программа

Исходными данными для расчёта объёма производства является годовая мощность, которая рассчитывается по следующей формуле (5.1.1):

V = Vt \*n, (5.1.1)

где V – годовой объём производства продукции в натуральном выражении, (т, кг, л, мл и т.д.);

Vt – сменный (цикл) объём производства продукции, (т, кг, л, мл и т.д.);

n – количество рабочих смен за год.

Сменный объём производства в натуральном выражении вырабатываемой продукции берется из дипломной работы по технологии производства.

В году 365 рабочих дней. Количество рабочих смен за год определяется исходя из того, что в сутки 3 смены по 8 часов, а в год количество смен получается:

n =3\*365=1095

Сменный объём производства продукции равен произведению выработки продукции в час (8750 мл/час) на количество часов в смену:

Vt = 8750\*8=70000 мл.

Отсюда,

V=70000\*1095=76650000 мл.

Рабочий период планируется исходя из проектируемого режима работы предприятия (прерывный или непрерывный режим, односменная или двухсменная работа).

Fн = n\*tсм\*Д, (5.1.2)

где Fн – действительный фонд времени работы линии, час

n – количество смен

tсм – продолжительность смены, час

Д – число рабочих дней в плановом периоде.

Fн= 3\*8\*365 = 8760 час

На предприятии находятся разные виды оборудования, у которых циклы работы различны, как и производительность, поэтому неодинаковы коэффициенты экстенсивной и интенсивной загрузки.

Коэффициент экстенсивной загрузки показывает, какую долю времени из максимально возможного используют при эксплуатации оборудования. Данный коэффициент рассчитывается по формуле (5.1.3):

Кэкс= Тфакт / Тмакс (5.1.3)

где Тфакт – фактическое время работы оборудования,

Тмакс – максимальное время работы.

Коэффициент интенсивной загрузки показывает, насколько эффективно данный вид оборудования используется по рабочей загрузке. Этот показатель вычисляется по формуле (5.1.4):

Кинт= Пфакт / Пмакс (5.1.4)

где Пфакт и Пмакс – соответственно фактическая и максимально возможная производительность оборудования.

Интегральный коэффициент объединяет экстенсивный и интенсивный коэффициенты и показывает степень загрузки оборудования по времени и по производительности. Вычисляется интегральный коэффициент по формуле (5.1.5):

Кинт = Кэкс\* Кинт, (5.1.5)

где Кэкс и Кинт – коэффициенты экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования.

Результаты расчетов коэффициентов экстенсивности, интенсивности и интегрального коэффициента заносят в таблицу 5.1.1.

Таблица 5.1.1 - Расчет основных показателей использования оборудования

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Фактич. время работы, ч | Максим. время работы, ч | Коэф. экстен  сивности | Фактич. произво  дительность | Максим. произво  дительность | Коэф. интенси  вности | Интегральный коэффициент |
| Дробилка | 24 | 24 | 1 | 98000 | 100000 | 0,98 | 0,98 |
| Стерилизатор | 24 | 24 | 1 | 9000 | 10000 | 0,9 | 0,9 |
| Измельчитель | 24 | 24 | 1 | 146000 | 150000 | 0,97 | 0,97 |
| Ферментатор | 24 | 24 | 1 | 130200 | 150000 | 0,88 | 0,88 |
| Инокулятор | 24 | 24 | 1 | 3300 | 4000 | 0,825 | 0,825 |
| Реактор-смеситель | 24 | 24 | 1 | 198000 | 200000 | 0,99 | 0,99 |
| Охладитель | 24 | 24 | 1 | 3200 | 4000 | 0,8 | 0,8 |
| Фасовочно-упаковочная машина | 24 | 24 | 1 | 136 | 150 | 0,906 | 0,906 |

Результаты этих расчетов показывают, какое наиболее эффективно используется оборудование (установка), проанализировав его по мощности и по времени использования.

По интенсивности использования можно определить резервы использования в %, и следовательно, сделать выводы о возможном увеличении мощности производства.

На мощность производства влияют следующие факторы:

1. обеспеченность сырьем;
2. производительность оборудования;
3. подготовка и квалификация работников;
4. объем спроса на товар и объем реализации;
5. обеспеченность энергетическими ресурсами;
6. новые технологии.

Результаты расчётов выработки продукции сводят в таблицу 5.1.2

Таблица 5.1.2.- Расчёт выработки продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Развес, мл. | Выработка | |
| в сутки, мл. | в год, мл. |
| Био-маска скраб | 100 | 210000 | 76650000 |

Оптовые цены на продукцию рассчитываются на основе розничных цен по следующей формуле (4.3.1.2):



Цопт = Црозн - Црозн \* к (5.1.6)

где Цопт и Црозн - соответственно оптовая и розничная цена продукции, руб.,

к – коэффициент, учитывающий размер торговой скидки при формировании розничной цены (3-8%).

Результаты расчётов оптовых цен на продукцию сводят в таблицу 5.1.3.

Таблица 5.1.3. - Расчёт оптовых цен на продукцию

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Развес, мл | Розничная цена за 100 мл, руб | Розничная цена за V сут л, руб | Торговая скидка, руб | Оптовая цена за 100 мл, руб |
| Био-маска скраб | 100 | 150 | 315000 | 12 | 138 |

После расчёта оптовых цен определяется товарная продукция и объём реализованной продукции. Товарная продукция за год определяется по формуле (5.1.7):

ТПгод= Цопт\* Выргод (5.1.7)

где Цопт - оптовая цена за 1 кг, руб.;

Выргод - годовой объём выработки, кг.

Результаты расчётов заносят в таблицу 5.1.4.

#### Таблица 5.1.4. - Расчёт товарной продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Выработка в год, л | Оптовая цена за 1 л, руб. | Товарная продукция, руб. |
| Био-маска скраб | 76650 | 1380 | 105777000 |

6.2 План материально-технического снабжения

Данный раздел предусматривает расчет количества и стоимости основных материалов, необходимых для получения единицы (1 мл, 1л, 1кг и т.д.) продукции и на годовой объем производства.

Количество материалов, необходимых для изготовления единицы продукции, можно определить, исходя из количества этих же материалов, затрачиваемых в сутки на изготовление продукта, т. к. оно известно из данных материального баланса.

Количество сырья и материалов, необходимых для изготовления единицы продукции, рассчитывается по формуле (5.2.1):

Q = Qсут/ М, (5.2.1)

где Qсут - количество материалов, затрачиваемых в сутки на получение продукта;

- масса полученного за сутки продукта.



Q=404,46/210=1,926

Стоимость материалов, необходимых для получения 1л продукта, определяется, исходя из данных о количестве материалов на 1 л продукции, а также из цены за единицу количества для каждого вида сырья (за 1кг, 1г, 1л, 1м3). Стоимость соответствующего материала определяется по формуле (5.2.2):

С = Цед\* К, (5.2.2)

где - стоимость материала, необходимого для получения 1л готовой продукции,



- цена единицы количества материала;



- количество необходимого исходного сырья.



После расчёта количества и стоимости материалов на 1 л готовой продукции производят расчёт количества и стоимости сырья и материалов на годовой выпуск. Стоимость материалов на годовой выпуск определяется по формуле (5.2.3):

Сгод = С1 кг \* Выргод, (5.2.3)

где Сгод - стоимость материала, необходимого для годового выпуска продукции,

С1 кг - стоимость материала, необходимого для выпуска 1 кг продукции,

Выргод - годовая выработка продукции.

В стоимость сырья и материалов не входят затраты по их транспортировке, их включают отдельно, т.е. затраты на погрузку и разгрузку, перевозку, расходы по таре, заработную плату работников снабжения по доставке сырья принимают укрупнено. Транспортно-заготовительные расходы по укрупнённым показателям составляют 3 – 7 % от стоимости сырья и материалов.

Результаты расчётов заносят в таблицу 5.2.1. и 5.2.2.

Таблица 5.2.1 - Расчёт стоимости основных материалов на 1 л готовой продукции и на годовой объем производства

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  основных материалов | Стоимость сырья, руб./л. | Наименование изделий | | | | |
| На 1 л. продукции | | На годовой объем производства | | |
| Количество сырья | Стоимость  руб. | Количество сырья | | Стоимость, руб. |
| Закваска | 50 | 0,05 | 2,5 | 3832,5 | | 191625 |
| Сыворотка | 3,4 | 0,8 | 2,72 | 61320 | | 208488 |
| Глина | 350 | 0,4 | 140 | 30660 | | 10731000 |
| Скорлупа кедрового ореха | 34 | 0,5 | 17 | 38325 | | 1303050 |
| Жидкое мыло | 135 | 0,016 | 2,16 | 1226,4 | | 165564 |
| Глицерин | 666 | 0,08 | 53,28 | 6132 | | 4083912 |
| Кедровое масло | 3000 | 0,08 | 240 | 6132 | | 18396000 |
| Итого |  |  | 457,66 |  | | 35079639 |
| ТЗР (3%) |  |  | 13,73 | |  | 1052389,17 |

Таблица 5.2.2. - Расчёт стоимости вспомогательных материалов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименова-ние вспомогате-льных материалов | Стоимость сырья, руб./шт | Наименование изделий | | | |
| На 1 л продукции | | На годовой объем производства | |
| Количество сырья,шт | Стоимость  руб. | Количество сырья | Стоимость, руб. |
| Полиэтилено-вые тубы | 5,5 | 20 | 110 | 1533000 | 8431500 |
| Коробки | 5 | 0,5 | 2,5 | 38325 | 191625 |
| Картонные упаковки | 2,5 | 20 | 50 | 1533000 | 3832500 |
| Итого |  |  | 162,5 |  | 12455625 |
| ТЗР |  |  | 4,88 |  | 373668,75 |

Расчёт количества и стоимости электроэнергии и воды на технологические нужды.

Количество и стоимость электроэнергии на технологические нужды ведётся по нормам расхода на 1 кг готового продукта, умноженным на объём производства в год, а затем на тариф за 1 кВт-час. Результаты расчётов заносятся в таблицу 5.2.2.

Таблица 5.2.2. - Расчёт электроэнергии на технологические нужды

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделий | Выработка в год, л. | Норма расхода электроэнергии,  кВт – час/л | Потребность в электроэнергии в год, тыс. кВт-час | Стоимость, руб. |
| Био-маска скраб | 76650 | 6,1 | 467,565 | 771482,25 |

Тариф за 1 кВт-час 1,65 руб.

Расчёт объёма воды на технологические нужды производится исходя из норм расхода на 1 кг готовой продукции. Чтобы получить значение объёма воды на технологические нужды, которая необходима для получения годового объёма продукции, умножают объём воды, приходящейся на изготовление 1 кг продукции, на годовую норму выработки и установленный тариф за 1м3 воды. С учетом стоимости 1 м3=6,50 руб.

###### Таблица 5.2.3. - Расчёт воды

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Выработка  в год, л | Норма расхода, куб. м /л | Потребность в год, куб. м | Стоимость, руб. |
| Био-маска скраб | 76650 | 0,59 | 45223,5 | 293952,75 |

6.3 План по труду и заработной плате

В этом разделе определяют численность промышленно-производственного персонала предприятия и фонд заработной платы. Число работников устанавливают на основании норм технологического проектирования предприятий микробиологической промышленности.

Для производства косметической маски-скраба при непрерывном режиме работы требуется технолог, лаборант, электрик, рабочий, механик, фасовщик. Общая численность работников равна 25. Распределение рабочих на производстве сводят в таблицу 5.3.1.

### Таблица 5.3.1.- Распределение рабочих по специальностям

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квалификация рабочего  (профессия) | Разряд | Численность | |
| В сутки | Всего |
| Технолог | I | 1 | 1 |
| Лаборант | II | 3 | 4 |
| Электрик | II | 3 | 4 |
| Рабочий | II | 3 | 4 |
| Механик | II | 3 | 4 |
| Фасовщик | III | 6 | 8 |

После определения численности рабочих рассчитывается фонд заработной платы. В основе расчёта основной заработной платы производственных рабочих лежит расчет объёмов производства, бригадная сдельная расценка и положение о премировании.

Бригадная сдельная расценка определяется по формуле 5.3.1

Рбр = Тс/Нвыр (5.3.1)

где Тс – сумма дневных тарифных ставок бригады, занятой на изготовлении данного вида продукции;

Нвыр – бригадная норма выработки за смену.

Для определения дневных тарифных ставок численность работников распределяют по видам вырабатываемой продукции и определяют тарифную ставку для рабочих каждой специальности. Результаты расчётов сводят в таблицу 5.3.2.

Таблица 5.3.2 -Расчёт суммы тарифных ставок

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование профессии | Число рабочих в смену | Часовая тарифная ставка одного рабочего, руб | Суточная тарифная ставка бригады, руб | Месячный фонд заработной платы, руб. | Годовой фонд заработнойплаты, руб |
| Технолог | 1 | 101,3 | 402 | 12050 | 291600 |
| Лаборант | 1 | 43,3 | 283 | 34000 | 499200 |
| Электрик | 1 | 38,3 | 237 | 28400 | 441600 |
| Рабочий | 1 | 39,6 | 207 | 24800 | 456000 |
| Механик | 1 | 34 | 217 | 26000 | 391200 |
| Фасовщик | 2 | 28,3 | 227 | 54400 | 652800 |

Расчет суммарной тарифной ставки бригады за смену производится путем суммирования произведений суточных тарифных ставок рабочих каждой профессии на количество работников соответствующей профессии.

Тс = 5994

Норма выработки каждого вида продукта в смену известна из материального баланса Нвыр = 70 л.

Следовательно, бригадная сдельная расценка

Рбр = 5994/70=85,6 руб.

Расчёт фонда заработной платы

Фонд заработной платы определяется по каждому виду продукции. Доплаты, которые выплачиваются производственным рабочим за качество продукции, за работу в ночное время, в праздничные дни и др., включают в дополнительный фонд заработной платы. Кроме того, учитываются доплаты за выслугу лет, районный коэффициент. Сумма доплат по укрупнённым показателям составляет от 50 до 100% от фонда основной заработной платы. Расчеты по заработной плате свели в таблицу 5.3.3.

Таблица 5.3.3 - Расчёт заработной платы производственных рабочих

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Выработка в год, л. | Сдельная расценка, руб/л | Фонд заработной платы по сдельным расценкам, руб | Доплаты и дополнительная заработная плата, руб | Годовой фонд заработной платы, тыс.руб |
| Био-маска скраб | 76650 | 85,6 | 539280 | 269640 | 9707,040 |

После определения годового фонда заработной платы устанавливают сумму отчислений на социальные нужды, размер ЕСН составляет 26% от годового фонда общей (основной и дополнительной) заработной платы.

ЕСН = 9707040\*0,26 = 2523830,4

Далее необходимо определить производительность труда и среднегодовую заработная плату на одного рабочего.

Производительность труда рассчитывается по формуле (5.3.2):

ПТ=ТП / ППП, (5.3.2)

где - товарная продукция, руб.,



- численность промышленно-производственного персонала, чел.



ПТ=105777000/25=4231080

Среднегодовая заработная плата одного рабочего рассчитывается по формуле (5.3.3):

, (5.3.3)



где - годовой фонд заработной платы, руб.



ЗП среднегод =9707040/25 =388281,6

6.4 Планирование издержек на производство и реализацию продукции

Совокупность издержек на производство и реализацию продукции в денежном выражении называется себестоимостью продукции.

Уровень себестоимости показывает, насколько рационально предприятие использует свои производственные фонды, трудовые и финансовые ресурсы.

В этом разделе производится расчёт затрат на производство продукции. В предыдущем разделе были рассчитаны затраты на сырьё, материалы, расходы на воду и электроэнергию, заработную плату, отчисления ЕСН.

Необходимо рассчитать следующие статьи затрат:

- расходы на подготовку и освоение новых производств

- общезаводские расходы;

- производственные расходы;

- прочие производственные расходы;

- внепроизводственные расходы.

Перечисленные расходы определяются по укрупнённым показателям исходя из фактической величины, сложившейся на действующих предприятиях.

Статья расходов на подготовку и освоение новых производств и видов продукции включает следующие затраты: затраты на освоение новых производств, цехов, агрегатов, на подготовку и освоение новых видов продукции и новых технологических процессов. Расходы принимаются равными 0,7-1,5 % от фонда основной и дополнительной заработной платы.

9707040\*1/100=97070,4 руб

Статья расходов на содержание и подготовку оборудования к ней относятся:

- амортизационные отчисления на производственное оборудование и транспортные средства;

- расходы по эксплуатации оборудования, включающие стоимость обтирочных и прочих материалов, основную и дополнительную заработную плату с отчислениями на социальные нужды дежурно-ремонтной группы рабочих, стоимость производственной электроэнергии, стоимость услуг вспомогательных цехов, связанных с содержанием и эксплуатацией оборудования;

- затраты на текущий ремонт оборудования и транспортных средств;

- износ быстроизнашивающихся деталей и инвентаря.

Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования принимают 40 % от фонда основной и дополнительной заработной платы.

9707040\*40/100=3882816 руб

Статья общезаводских расходов включает:

* административно-управленческие расходы (заработная плата управленческого персонала с отчислениями на социальные нужды, канцелярские расходы и др.);
* общепроизводственные расходы (заработная плата неуправленческого персонала с отчислениями на социальные нужды, содержание, текущий ремонт и амортизация зданий и сооружений, расходы по охране труда).

Эти расходы принимаются равными 150% фонда основной и дополнительной заработной платы производственных рабочих.

9707040\*150/100=14560560 руб

Прочие производственные расходы включают производственные затраты, которые не вошли в предыдущие статьи, в частности, отчисления на научно- исследовательские работы, затраты на стандартизацию. Общая сумма расходов определяется в размере 0,05 % товарной продукции.

105777000\*0,05/100=52888,5 руб

Статья внепроизводственных расходов включает расходы по реализации продукции: расходы по таре для готовой продукции, затраты по доставке товаров покупателям, рекламу и другие расходы, связанные со сбытом готовой продукции.

Величина внепроизводственных расходов принимается равной 2% от производственной себестоимости: 1054,83\*2/100=21,1 руб

После подсчёта всех затрат определяется производственная и полная себестоимость продукции. Результаты расчётов свели в таблицу 5.4.1.

Таблица 5.4.1 - Производственная и полная себестоимость продукции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи калькуляции | Наименование продукции | |
| На единицу продукции | На годовой объем производства |
| Выработка продукции, л. | 1 | 76650 |
| 1. Сырьё и материалы, руб. | 620,16 | 47535264 |
| 2. ТЗР на сырьё и материалы, руб. | 18,61 | 1426057,92 |
| Итого: | 638,77 | 48961321,9 |
| 3. Вода и электроэнергия на технологические нужды, руб. | 13,9 | 1065435 |
| 4 Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих, руб. | 126,6 | 9707040 |
| 5.Отчисления на социальные нужды, руб. | 32,9 | 2523830,4 |
| 6.Расходы на подготовку и освоение производства, руб. | 1,27 | 97070,4 |
| 7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, руб. | 50,7 | 3882816 |
| 8.Общезаводские расходы, руб. | 190 | 14560560 |
| 9. Прочие производственные расходы, руб. | 0,69 | 52888,5 |
| Производственная себестоимость, руб. | 1054,83 | 80852719,5 |
| 10. Внепроизводственные расходы, руб.. | 21,1 | 1617315 |
| Полная себестоимость, руб. | 1075,93 | 82470034,5 |

7. Финансовый план

7.1 Планирование цен на продукцию

По каждому виду продукции и по всему объёму производства определяется прибыль как разность между товарной продукцией и её полной себестоимостью (6.1.1):

П=ТП-С, (6.1.1)

где - прибыль от реализации продукции, руб.;



- товарная продукция предприятия, руб.;



- полная себестоимость, руб.



П=105777000-82470034,5=23306965,5 руб

Результаты расчётов заносятся в таблицу 6.1.1

Таблица 6.1.1 - Расчёт прибыли от реализации продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  продукции | Товарная продукция, руб. | Полная себестоимость руб. | Затраты на 1 руб товарной продукции, руб. | Прибыль, руб |
| Био-маска скраб | 105777000 | 82470034,5 | 0,78 | 23306965,5 |

Перед планированием цен на продукцию рассчитывают величину рентабельности продукции (6.1.2):



, (6.1.2)



где - прибыль от реализации продукции, руб.;



- полная себестоимость продукции, руб.



R*=*23306965,5/82470034,5\*100=28,26%

Расчёт оптовых цен на продукцию

Структура оптовой цены:

, (6.1.3)



где - полная себестоимость продукции, руб.,



- прибыль от реализации продукции, руб.



Цопт = 1075,93 + 304,07 = 1380 руб

Затем определяют оптово-отпускную цену продукции:

, (6.1.4)



где - оптовая цена продукции,



НДС – налог на добавочную стоимость, который составляет 10-20% от оптово-отпускной цены продукции.

Цопт-отп = 1380+ 0,18\*1380 = 1628,4

Цены рассчитываются на 0,1 л и на 1л.

Оптово-отпускная цена определяется по формуле 6.1.5.

Цопт-отп = Цопт/0,9 (6.1.5)

где 0,9 – оптовая скидка на продукцию.

Цопт-отп = 1380/0,9 = 1533,3

Результаты расчётов занести в таблицу 6.1.2.

Таблица 6.1.2 - Расчёт оптовых и оптово-отпускных цен на продукцию

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Полная себестоимость 1 л, руб. | Оптовая цена 1 л, руб. | Оптово-отпускная цена 1 л, руб. | Оптово-отпускная цена за 100 мл, руб. |
| Био-маска скраб | 1075,93 | 1380 | 1533,3 | 153,3 |

7.2 Планирование прибыли

Данный раздел включает расчет налогов и чистой прибыли.

Расчеты свели в таблицу 6.2.1.

Таблица 6.2.1 – Расчет налогов и чистой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Единицы измерения | Значение |
| 1. Валовая прибыль (прибыль от реализации продукции) | Руб | 23306965,5 |
| 2. Из валовой прибыли, подлежащей налогообложению, исключаются:  а) доходы (дивиденды), полученные по акциям, принадлежащим предприятию;  б) средства, направленные на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение производства (5 % от прибыли);  в) взносы на благотворительные цели (2% от прибыли) | Руб  Руб  Руб | -  1165348,3  466139,3 |
| 3. Сумма отчислений в резервный фонд (6,67 % от уставного капитала) | Руб | 16008 |
| 4. Налогооблагаемая прибыль | Руб | 21659469,9 |
| 5. Ставка налога на прибыль | % | 20 |
| 6. Сумма налога на прибыль | Руб | 4331893,98 |
| 7. Чистая прибыль | Руб | 17327575,92 |

8. Расчет капитальных затрат на оборудование и строительные работы

8.1 Расчет капитальных затрат на оборудование

Стоимость каждого вида оборудования определяется как произведение стоимости единицы оборудования на количество единиц:

Собх = Седх\* Nх, (7.1.1)

где Седх - стоимость единицы оборудования данного вида,

Nx – число единиц данного вида оборудования,

Собх – стоимость оборудования данного вида.

Результаты расчетов сведены в таблицу 7.1.1

Таблица 7.1.1 – Расчет общей стоимости оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество единиц | Цена ед., руб | Полная стоимость руб. |
| Дробилка | 2 | 205000 | 410000 |
| Стерилизатор | 2 | 240000 | 480000 |
| Измельчитель | 2 | 210000 | 420000 |
| Ферментатор | 2 | 540000 | 1080000 |
| Инокулятор | 1 | 350000 | 350000 |
| Реактор-смеситель | 2 | 250000 | 500000 |
| Охладитель | 2 | 220000 | 440000 |
| Фасовочно-упаковочная машина | 1 | 340000 | 340000 |
| Итого | 14 |  | 4020000 |

К итогу прибавляются:

а) Стоимость коммуникаций - 20% от стоимости оборудования, равны 804000 руб.

б) Транспортные расходы - 5% от стоимости оборудования, равны 201000 руб.

в) Затраты на запчасти - 3% от стоимости оборудования, равны 120600 руб.

г) Накладные расходы - 1,25% от стоимости оборудования, равны

50250 руб.

д) Стоимость монтажа оборудования - 20% от стоимости оборудования, равны 804000 руб.

Общие затраты на оборудование суммируются, равны 5999850 руб.

8.2 Сметно-финансовый расчет на строительные работы

При расчете финансовых средств на строительные работы учитывают затраты на строительство самого здания, а также расходы на установку освещения, отопительно – вентиляционной системы, водопровода и канализации.

Площадь здания составляет 432 м2, 6 строительных квадратов.

Цена 1 м2 площади стоит 20000 рублей.

Здание стоит 8640000 рублей.

Стоимость осветительной части (5% от стоимости строительных работ), равна 432000 руб.

Затраты на установку отопления и вентиляции (13% от стоимости строительных работ), равны 1123200 руб.

Расходы на установление водопроводно-канализационной системы (12% от стоимости оборудования), равны 1036800 руб.

Общие затраты на строительные работы определяются суммированием всех расходов на строительство.

8640000+ 432000+ 1123200+ 1036800= 11232000 рублей.

Итоговые капитальные затраты на предприятие равны сумме общих затрат на оборудование и общих затрат на строительные работы.

5999850+ 11232000= 17231850 рублей

Результаты расчетов итоговых капитальных затрат представлены в таблице 7.2.1

Таблица 7.2.1 – Расчет капитальных затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование объектов | Сумма, руб. | % к итогу |
| Оборудование | 5999850 | 0,35 |
| Здание | 11232000 | 0,65 |
| Всего капитальных затрат | 17231850 |  |

Срок окупаемости предприятия рассчитывается по формуле:

Ток = К/П, (7.2.1)

где П - размер чистой прибыли, руб.

К - итоговые капитальные затраты на предприятие, руб.

Токп = К/П = 17231850/16461197,1= 1,05.

9. Основные технико-экономические показатели

Расчет технико-экономических показателей сведен в таблицу 8.1

Таблица 8.1 - Основные технико-экономические показатели бизнес - плана

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Единица измерения | Значение |
| 1. Емкость рынка | л/сут | 780 |
| 2. Рыночный потенциал фирмы | л/сут | 210 |
| 3. Доля рынка фирмы | % | 27 |
| 4. Товарная продукция | тыс.руб. | 105777 |
| 5. Численность работников | чел | 25 |
| 6. Фонд заработной платы | тыс.руб. | 9707 |
| 7. Среднегодовая заработная плата на 1 работника | тыс.руб. | 388,3 |
| 8. Себестоимость продукции | тыс.руб. | 82470 |
| 9. Прибыль | тыс.руб. | 23306,9 |
| 10. Капитальные вложения | тыс.руб. | 17231,9 |
| 11. Рентабельность продукции | % | 28,26 |
| 12. Срок окупаемости вложений | лет | 1,05 |
| 13. Чистая прибыль | тыс. руб | 17327,6 |

Исходя из данной таблицы видно, что доля фирмы на рынке составляет порядка 27%, рентабельность производства более 28,26 %. При капитальных вложениях равных 17231,9 тыс. руб. окупаемость производства 1,05 года.

Заключение

В результате разработки бизнес-плана провели оценку состояния и анализ дел в отрасли, привели описание предприятия, продукции, разработали маркетинг-план, рассчитали производственный, финансовый планы, рассчитали капитальные затраты и провели анализ экономической эффективности производства.

Бизнес-план показал, что производство биомаски скраба является прибыльным (17327575,9 руб.), рентабельность производства более 28,26 %. При капитальных вложениях равных 17231,9 тыс. руб. окупаемость производства 1,05 года.

Биомаска скраб является уникальным косметическим препаратом, так как в ее состав входят такие биологически активные компоненты как отбеливающая бентонитовая глина, скорлупа кедрового ореха, молочная сыворотка, закваска культуры P.Shermani. Она предназначена для очищения кожи тела и всего организма.

Биомаска скраб отличается от обычных скрабов тем, что с ее помощью можно не только провести эффективный пиллинг кожи тела, но и вывести из кожи большое количество токсинов, частиц тяжелых металлов и других вредных веществ. Также биомаска скраб является прекрасным средством для очищения кожи лица с хорошим эффектом лифтинга. Наряду с очищающим и подтягивающим эффетом биомаска скраб активно питает кожу, вызывает сокращение пор, выравнивает рельеф кожи, смягчает грубые участки кожи, восстанавливает нежность и эластичность эпидермиса.

Список использованных источников

1. Балашов В.В., Годин В.В., Райченко А.В. Тезаурус рыночной экономики и управления. - М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2004. - 152 с.
2. Бекетова О.Н. Бизнес-план: теория и практика.- М.: Финансы и статистика, 2006.-272 с.
3. Бизнес-планирование: Учебно-методическое пособие. / Под ред. Н.Н. Филимоновой. Издательство Московской академии государственного и муниципального управления. - М.: 2003. - 189 с.
4. Буров В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика [Текст]: учеб. пособие.- М.: Дело и сервис, 2006. - 192 с.
5. Буров В.П., Морошкин В.А., Новиков О.К. Бизнес-план. Методика составления.- М.:1995.
6. Горемыкин В.А. Бизнес-план. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 592 с.
7. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: Учеб. пособие. - М.: Финпресс, 2000. - 192с.
8. Кузнецов В. Основные достижения в развитии технологии стратегического планирования компаний // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - N 5. - С. 112-118.
9. Лазарев А.В. Бизнес-планирование как форма экономического управления.- М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004.- 163 с.
10. Максютов А.А. Бизнес-планирование развития предприятия. - М.: Альфа-Пресс, 2005. - 288 с.
11. Маркова В.Д., Кравченко И.А. Бизнес-планирование.- новосибирск:1994.
12. Орлова Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании. – М.: Омега-Л, 2006.- 152 с.
13. Саруханов А.В., Быков В.А.: Оборудование микробиологических производств:Справочник.-М.:1993
14. Сергеев А.А. Исходные этапы разработки бизнес-плана// Деловая информация.-2004.-№5.-С.1-3.
15. Слуцкин М.Л. Финансовое планирование в рыночных условиях // Финансовый бизнес. - 2004. - N5. - C.67-71.
16. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании. -М.: ЭКМОС, 2005. - 96 с.
17. Халтаева С.Р., И.А. Яковлева.: Бизнес-планирование.-Улан-Удэ:2005
18. Хунгуреева И.П. Экономика предприятия.- Улан-Удэ. Изд-во ВСГТУ,2004 – 240 с.