

БИЗНЕС-ПЛАН

Компания: ООО РИЧИ

Юридический статус: Общество с ограниченной ответственностью

Год основания: 2020

ФИО: Кобзева Алла Дмитриевна

Должность: Главный директор

Адрес: г.Тамбов, ул. Им.Юрия Гагарина, д.38, эт/пом 2/2

Телефон: 499-322-46-18

May 2020

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме проекта

- 1.1. Основные характеристики проекта
- 1.2. Наши преимущества
- 1.3. Необходимость в финансировании
- 1.4. Основные показатели проекта

2. Общий прогноз

3. Описание продукции

- 3.1. Описание продуктов
- 3.2. Позиционирование продуктов на рынке

4. Обзор рынка

- 4.1. Общее состояние рынка
- 4.2. Тенденции в развитии рынка
- 4.3. Сегменты рынка
- 4.5. Характеристика потенциальных потребителей

5. Конкуренция

- 5.1. Основные участники рынка
- 5.2. Основные методы конкуренции в Производство пищевое отрасли
- 5.3. Изменения на рынке
- 5.4. Описание ведущих конкурентов
- 5.5. Основные конкурентные преимущества и недостатки
- 5.6. Сравнительный анализ нашей продукции с конкурентами

6. План маркетинга

- 6.1. Стратегия
- 6.2. Реклама
- 6.3. Продвижение продукции на рынке

7. План производства

- 7.1. Описание производственного процесса
- 7.2. Производственное оборудование

8. Управление персоналом

- 8.1. Основной персонал
- 8.2. Организационная структура
- 8.3. Поиск и подбор сотрудников
- 8.4. Обслуживание клиентов

9. Финансовый план

10. Риски

Приложения:

1. Формирование цены на продукцию
2. График реализации проекта

Диаграммы:

1. Уровень цены единицы продукции

Таблицы:

1. Сравнительный анализ продукции 'ООО РИЧИ' с конкурентами
2. Производственное оборудование
3. Основной персонал компании 'ООО РИЧИ'
4. Расчет показателей проекта без учета индекса инфляции
5. Расчет показателей проекта с учетом индекса инфляции
6. Основные виды возможных рисков для компании 'ООО РИЧИ'

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Основные характеристики проекта

Наша компания относится к Производство пищевое отрасли.

Наш рынок сбыта - это Хорека (рестораны, кафе, кофейни, места общественного питания).

Наш основной товар - это Сахарные сиропы ароматизированные натуральные для приготовления напитков.

Основные характеристики нашего товара: Доступная конкурентоспособная цена для потребителя, удобная упаковка.

Основное наше отличие от конкурентов - это уникальная рецептура, отличие упаковки, наличие уникальных вкусов.

Основные усилия компании будут направлены на расширение производства.

Основные задачи компании: занять прочные позиции на рынке производства и сбыта сиропа.

Пути выполнения основных задач: внедрить на рынок новую торговую марку сиропа и вытеснить некачественную продукцию конкурентов.

1.2. Наши преимущества

Индивидуальный подход к каждому клиенту и умение отвечать всем их запросам обеспечит нам наличие постоянных клиентов.

Мы планируем постоянно поддерживать низкий уровень расходов, т.к. именно это позволит нам сохранить конкурентоспособность.

В отличие от наших конкурентов, мы стремимся всегда применять новые технологии в нашем бизнесе и внедрять инновации.

По мнению потребителей, товары, предложенные на сегодняшнем рынке, практически не отличаются друг от друга.

Также немаловажную роль в достижении успеха играет способность разрабатывать новые продукты и услуги.

Также, сильными сторонами компании являются:

- Способность максимально полно отвечать требованиям рынка
- Высокое качество продукции
- Грамотной стратегии развития компании

1.3. Необходимость в финансировании

Сумма, необходимая нам в данный момент составляет 5000000 руб. Из них, сумма кредита составит 500

Начало получения прибыли ожидается на 2020 год. И уже к декабрю 2025 года мы сможем вернуть дол

1.4. Основные показатели проекта

Данные, взятые для расчета бизнес-плана, основываются на опросе потенциальных клиентов.

В бизнес-плане произведен расчет для трех вариантов развития событий. Ниже приведены основные по

Наименование показателя	Ед.изм.	Вариант 1: не необходимого объема сырья для производства	Вариант 2: рекламная кампания	Вариант 3:
Среднемесячные показатели за 2020 год				
Объем производства	ед.	18,478	0	0
Себестоимость готовой продукции	руб.	3,354,836	984,672	984,672
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	182	0	0
Валовая прибыль	руб.	2,085,343	0	0
Показатели за 2020 год				
Объем производства	ед.	221,730	0	0
Себестоимость готовой продукции	руб.	40,258,034	11,816,064	11,816,064
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	182	0	0
Валовая прибыль	руб.	25,024,117	0	0
Объем инвестиций в 2020 году	руб.	886,000	0	0
Показатели за весь горизонт расчета 2020-2024гг.				
Объем производства	ед.	1,140,450	0	0

Себестоимость готовой продукции	руб.	231,927,125	68,344,114	68,344,114
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	203	0	0
Валовая прибыль	руб.	156,388,291	0	0
Объем инвестиций за горизонт планирования	руб.	886,000	0	0
Чистая приведенная стоимость	руб.	125,018,773	0	0
Индекс прибыльности (PI)		142	0	0
Срок окупаемости	мес.	1	0	0

2. ОБЩИЙ ПРОГНОЗ

В будущем, мы намерены вывести нашу компанию на очень высокий уровень и сделать ее привлекательной для клиентов. Мы будем стремиться приобрести репутацию компании с низкими ценами на продукцию, но при этом качество нашей продукции будет оставаться всегда высоким. Это определенно позволит нам завоевать доверие клиентов.

Мы не стремимся стать самыми крупными игроками на региональном рынке в Производство пищевое отрасли. Но мы хотим стать компанией, которая заботится об индивидуальных потребностях каждого клиента.

К тому же, мы хотим добиться признания, как компания, которая является новатором в нашей отрасли и постоянно находится в поиске новых идей и решений.

Следующее, что поможет выделиться нам на рынке - это высокий профессионализм. Мы уверены в том, что клиенты, обратившиеся к нам останутся довольны, т.к. наша продукция является самой высококачественной на данном рынке.

Мы будем стремиться к тому, чтобы в будущем наша компания стала стабильные позиции на Российском рынке сахаристых изделий для сегмента Хорека.

Главными характеристиками нашей компании будут низкие цены и высокое качество продукции.

Мы будем считать, что добились определённых успехов после того, как у нас получится завоевать доверие клиентов и крепко закрепиться в данной нише бизнеса.

От конкурентов нашу компанию будет отличать уникальная рецептура, отличие упаковки, наличие уникальных товаров в ассортименте, конкурентоспособная цена.

Основная задача компании - достичь стабильного ежемесячного уровня продаж в 11600000 руб. к 31.12.2025

Причем сумма прибыли в них будет составлять 55%.

Достичь таких показателей мы собираемся благодаря:

- выпуску новых продуктов
- увеличению объемов продаж
- более агрессивной политики продаж

В период становления бизнеса, мы столкнемся с такими проблемами, как отсутствие средств на старт производственной линии.

Решить данную проблему мы планируем получение финансирования со сторонних источников и уже к 01.06.2020 эти проблемы будут решены.

Планируемые события в ходе реализации проекта:

- Завершение бизнес-плана
- Презентация инвесторам
- Получение финансирования

- Выпуск новых продуктов
- Прием новых сотрудников
- Внедрение новой торговой политики
- Достижение запланированного объема продаж

4. ОБЗОР РЫНКА

4.1. Общее состояние рынка

Исходя из опросов потенциальных клиентов, опыта конкурентов, обзора региональной прессы в разрезе статей по нашей отрасли, многолетнего опыта работы в компаниях-конкурентах., рынок страны сиропа составляет около 156 000 000 руб.

Ежегодный прирост данного рынка составляет 10-15%. В будущем ожидается сохранение тенденции роста на том же уровне. Что касается показателя уровня продаж, то он в значительной мере устойчив и серьезных его ухудшений не ожидается.

К основным группам товаров в данной отрасли можно отнести:

- сахарные сиропы для кофе
- сахарные сиропы для коктейлей и лимонадов
- сахарные сиропы для молочных коктейлей
- сахарные сиропы для чая
- топпинги для десертов
- сахарные сиропы разрешенные в употребление детям
-
-

Основная группа - это сахарные сиропы для напитков, именно этой группе мы и собираемся уделить особое внимание при реализации нашего бизнес-проекта.

Для проведения анализа рынка нами были рассмотрены: количество клиентов, объем продаж, количество конкурентов. Для получения общей картины рынка был исследован Россия, т.к. именно в этом месте будет базироваться наш бизнес.

В итересующем нас районе находится 10 предприятий по типу похожие на наше. Из них только в последнем году было открыто 2 новых предприятия.

Учитывая, что все эти компании являются довольно успешными, то мы можем с большой вероятностью предположить, что также сможем быстро нарастить необходимые объемы для нормального функционирования нашего предприятия. А предложение новых товаров/услуг, которые сегодня на рынке если и представлены, то в малых объемах, поможет нам набрать стабильные темпы роста.

К тому же, учитывая, что нашими потенциальными клиентами являются примерно 88000 предприятий общественного питания, и сегодня их обслуживает всего 30 предприятий, мы можем с некоторой уверенностью предположить, что ежегодный прирост продаж составит 20000 ед. или 200%.

При проведении анализа потребителей, мы рассматривали, как потенциальных клиентов только тех потребителей, которые соответствуют следующим критериям: предприниматели в сфере общественного питания.

4.2. Тенденции в развитии рынка

В последнее время на данном рынке наблюдаются такие тенденции, как уход от сбыта продукта производствами посредникам (диллерам) и переход к B2B продажам.

Основные их последствия - это исключение демпинга конкурирующими компаниями-посредниками оснащающих предприятия общественного питания, как следствие возможность конкуренции для предприятий-производителей напрямую, а так же удержание конкурентных растущих цен. Снижение

Учитывая то, что спрос на спрос не уменьшался. начал уменьшаться, а рынок рынок сиропов в пластиковой таре стал уверенными темпами роста и требовать более качественных продуктов, есть все основания полагать, что данные тенденции сохранятся и долгосрочной перспективе.

Основным стимулом продаж на данном рынке при этом стало увеличение количества потенциальных потребителей.

4.3. Сегменты рынка

В целом, рынок разбит на три основных сегмента:

1. Высший класс - сегмент для потребителей, которым нужны высокое качество и хороший сервис, а вопрос цены их волнует менее всего.
2. Средний класс - сегмент для потребителей, которые стремятся к балансу цена-качество.
3. Эконом-класс - сегмент для потребителей, для которых основную роль играет цена.

И не смотря на то, что некоторые из продуктов могут переходить из одного сегмента в другой, эта сегментация все же остается основной для большинства предложений рынка.

4.4. Характеристика потенциальных потребителей

Основная часть наших потенциальных потребителей может быть охарактеризована, как владельцы предприятий общественного питания, которым присущи следующие черты: цель к получению доходов.

3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ

3.1. Описание продуктов

Предлагаемые нами продукты можно охарактеризовать, как товары, которые продукт устойчиво требующийся на рынке в сегменте ХоРеКа.

К основным группам нашей продукции относятся:

- сахарные сиропы для кофе
- сахарные сиропы для коктейлей и лимонадов
- сахарные сиропы для молочных коктейлей
- сахарные сиропы для чая
- топпинги для десертов
- сахарные сиропы разрешенные в употребление детям
-
-

3.2. Позиционирование продуктов на рынке

Мы будем позиционировать нашу продукция на рынке как удобный товар высокого качества, не требующий высоких денежных затрат и затрат времени клиента на его приобретение. При этом, мы всегда будем стремиться уделять максимальное внимание каждому клиенту и максимально соответствовать их потребностям. Мы приложим максимум усилий для того, чтобы наше имя ассоциировалось у клиентов с высоким качеством и отменным сервисом.

Основным отличием нашей продукции от уже существующей на рынке будет уникальная рецептура, отличие упаковки, наличие уникальных товаров в ассортименте, конкурентоспособная цена.

5. КОНКУРЕНЦИЯ

5.1. Основные участники рынка

Конкуренция в Производство пищевое отрасли на рассматриваемой нами территории, а именно рынок страны - умеренная. Фирм, которые напрямую конкурируют между собой, всего четыре. В целом удельный вес компаний на рынке остается довольно стабильным и у нас есть все основания полагать, что такая ситуация будет сохраняться и в будущем периоде.

Уровень продаж компаний-конкурентов ориентировочно составляет 187200000 руб. в год. Эти компании конкурируют между собой в пределах страны.

Классифицировать компании-конкуренты можно по ценовой политике. Основная их специализация при этом - производство сахарных сиропов. Отдельные компании также предлагают топпинги для десертов, фруктовые концентраты для напитков и десертов..

Основная часть этих компаний управляются единолично и работают на рынке более 10 лет.

Клиенты часто меняют свой выбор, в результате чего конкурирующие компании вынуждены постоянно прибегать к некоторым мерам, а именно снижают цену, расширяют ассортимент.

В целом, годовой объем продаж в отрасли делиться следующим образом:

- I квартал - 10 %
- II квартал - 30 %
- III квартал - 40 %
- IV квартал - 20 %

В результате такого сезонного распределения, можно сделать вывод, что данный бизнес подвержен сезонным влияниям, но на объемах продаж это сказывается не сильно, так как в разные сезоны возрастают разные категории товаров. Летом лимонадные сиропы, а зимой кофейные. .

5.2. Основные методы конкуренции в Производство пищевое отрасли

Основным направлением конкуренции в Производство пищевое отрасли является цена продукции. Соответственно, это отражается в рекламе и пресс-релизах. И несмотря на то, что компании конкурируют между собой еще и по другим направлениям, вышеуказанное направление все же является самым главным. Поэтому именно этому направлению мы будем уделять особое внимание.

5.3. Изменения на рынке

На сегодняшний день в отрасли наблюдается слабый рост. Эта тенденция будет и в будущем иметь стабильность. К такому мнению мы пришли, проанализировав информацию о том, что рынок общественного питания активно растет и развивается.

Также, можно предположить, что наблюдая слабый рост отрасли, мы сможем иметь следующие последствия: мы сможем с большей точностью прогнозировать поток денежных средств и сможем с меньшими рисками вложить дополнительные средства в расширение производства.

5.4. Описание ведущих конкурентов

Основная конкурирующая компания:

Название: 'Дистрибьютер сиропа торговой марки Монин'

Месторасположение: россия,москва

Ориентировочный объем продаж: 522000000 руб.

Год основания: 1997

Количество сотрудников: 272 чел.

Основной аспект конкуренции: репутация

Основное конкурентное преимущество: предоставление большого спектра товаров ,репутация на рынке

Основной недостаток: реализует товар иностранного происхождения

Для того, чтобы превзойти конкурентов, мы прибегнем к следующим методам: мы предложим уникальная рецептура, отличие упаковки, наличие уникальных товаров в ассортименте, конкурентоспособная цена.

5.5. Основные конкурентные преимущества и недостатки

Наше преимущество - это постоянная забота о каждом клиенте. При более детальном рассмотрении конкурентов мы увидели, что их отношение к клиентам не столько совершенно, как это кажется на первый взгляд, и удовлетворяются далеко не все потребности этих клиентов. Мы же планируем постоянно повышать качество обслуживания клиентов и как можно лучше удовлетворять их потребности.

Основные наши преимущества, которые отличают нас от конкурентов - это индивидуальный подход к каждому клиенту, цена товара ниже в 3 раза.

Главное же наше конкурентное преимущество - это совершенно новая технология производства продукта, доступность ассортимента, нет привязки расходов к курсу валют.

Также, как и у любой другой фирмы, у нас есть ряд слабых сторон, которые могут повлиять на успех бизнеса. К ним относится неизвестность фирмы для потенциальных потребителей, совершенно новый товар в новой упаковке. Борьба с ними мы намерены следующим образом: проведем рекламные кампании и донесем до потенциальных потребителей максимально полную информацию о новом продукте на рынке сиропов.

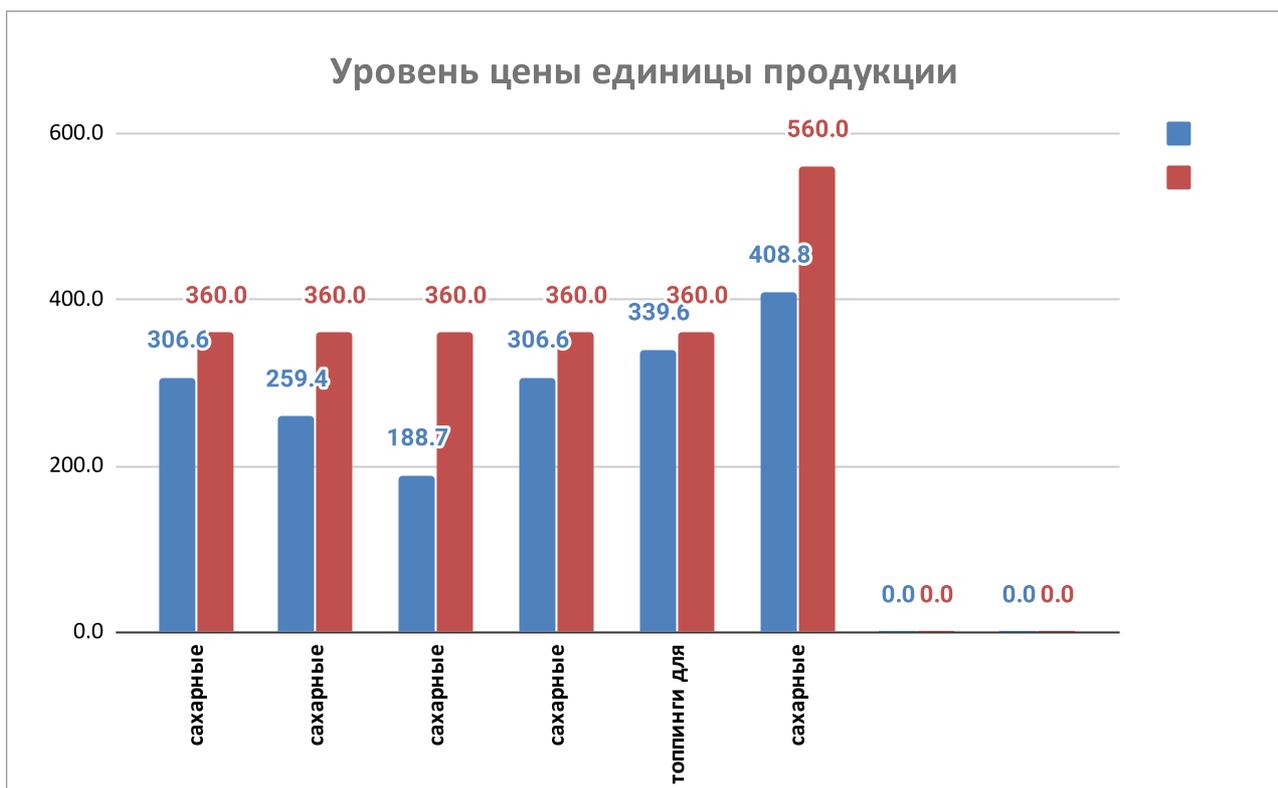
5.6. Сравнительный анализ нашей продукции с конкурентами

Таблица 1

Сравнительный анализ стоимости продукции 'ООО РИЧИ' с конкурентами

Наименование групп товаров (услуг)	сахарные сиропы для кофе	сахарные сиропы для коктейлей и лимонадов	сахарные сиропы для молочных коктейлей	сахарные сиропы для чая	топпинги для десертов	сахарные сиропы разрешенные в употребление детям		
Цена за единицу продукции (услуги), руб.	306.6	259.4	188.7	306.6	339.6	408.8	0.0	0.0
Средняя цена за единицу продукции (услуги) у конкурентов, руб.	360.0	360.0	360.0	360.0	360.0	560.0	0.0	0.0
Разница между нашей ценой единицы продукции (услуги) и ценой конкурентов, руб.	53.4	100.6	97.9	42.0	7.3	43.2	0.0	0.0
Разница между нашей ценой единицы продукции (услуги) и ценой конкурентов,	17%	39%	52%	14%	2%	11%	0%	0%

Диаграмма 1



6. П Л А Н М А Р К Е Т И Н Г А

6.1. Стратегия

Наша стратегия заключается в проведении широкомасштабных рекламных кампаний в стране с целью увеличения количества продаж. Основные элементы стратегии - это реклама на региональных высокопосещаемых Интернет-ресурсах, smm поддержка, личные продажи. Основным посланием нашим потенциальным клиентам будет: высокое качество продукта без переплат за бренд и упаковку товара.

Эффективность нашей стратегии заключается в следующем: клиент ознакомится с нашим продуктом и после первой покупки сможет оценить все качество и удобство, что в дальнейшем закрепит наши позиции на рынке. Такая стратегия выделит нас среди конкурентов и позволит привлечь к нам внимание потенциальных клиентов, и, как следствие, увеличить уровень продаж. Основное же отличие нашей стратегии от конкурентов заключается в следующем: клиентоориентированность, уход от посредников в продажах.

Как основной способ реализации нашей продукции, мы будем применять прямые продажи покупателям.

6.2. Реклама

Основная цель нашей рекламы - это увеличение продаж, которое будет осуществляться благодаря росту осведомленности потенциальных клиентов о нашей продукции.

Главным образом наша реклама будет адресована на владельцев предприятий общественного питания.

С целью привлечения потенциальных клиентов, мы будем использовать рекламу на популярных региональных высокопосещаемых Интернет-сайтах, также сделаем свой сайт-онлайн магазин.

6.3. Продвижение продукции на рынке

С целью увеличения продаж, мы будем применять гибкую систему скидок. Эти акции будут проходить ежедневно. О чём мы будем информировать наших клиентов через рекламу в региональной прессе, региональных популярных радиостанциях, Интернет, прямое общение с потенциальными клиентами.

8. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

8.1. Основной персонал

Управление компанией будет производиться единолично. Всего в компании будет 20 сотрудников. На наш взгляд, этого вполне достаточно, чтобы компания нормально функционировала и развивалась, и при этом приносила стабильную прибыль.

Помимо заработной платы мы будем применять премиальную систему вознаграждений. Такая система поощрений позволит мотивировать сотрудников для увеличения их вклада в успех компании и будет способствовать эффективной работе.

8.2. Организационная структура

В состав администрации компании входит главный директор, главный бухгалтер, директор производства, главный технолог, финансовый директор, директор по маркетингу. В обязанности администрации входит управление компанией, разработка и осуществление стратегий развития.

За производство будет отвечать директор производства. Именно директор производства будет осуществлять полный контроль за производственным процессом и следить за качеством продукции.

Ответственность за продажи будет нести директор и директор по маркетингу. Также директор и директор по маркетингу будет отвечать за разработку стратегий развития компании, разработку и реализацию рекламных кампаний, качественное обслуживание клиентов и решение спорных вопросов.

8.3. Поиск и подбор сотрудников

Мы знаем, что хороший персонал - это основополагающий фактор в достижении успеха любой компании. Исходя из этого, мы будем очень серьезно подходить к подбору персонала и тщательно будет отбирать кандидатов. В процессе деятельности компании, мы будем следить за работой служащих и отмечать разного рода поощрениями добросовестных работников (например: выдавать дополнительные премии, продвигать по карьерной лестнице внутри компании и т.д.). С целью улучшения рабочей атмосферы внутри компании мы будем стремиться создать чувство команды у наших сотрудников.

Чтобы регулярно повышать уровень квалификации наших сотрудников, мы задействуем различные программы обучения персонала. За обучение персонала будет отвечать директор и директор производства.

Основная наша стратегия в работе с персоналом будет заключаться в уважительном отношении ко всем сотрудникам, как со стороны администрации, так и сотрудников между собой.

Для поиска персонала мы будем подавать объявления в региональные газеты и обращаться в кадровые агентства на интернет ресурсах. При этом, претенденты должны будут обладать

- быть активным и творческим
- быть готовым прилежно и много трудиться
- уметь работать в коллективе
- быть коммуникабельным
- иметь хорошие рекомендации

Отбор кандидатов мы будем производить следующими методами:

- отбирать по телефону
- проводить собеседование
- требовать соответствующие дипломы и свидетельства

При назначении заработной платы мы будем рассматривать индивидуально каждого сотрудника.

8.4. Обслуживание клиентов

Всем нашим клиентам мы будем уделять особое внимание, т.к. уверены в том, что соответствие всем потребностям клиента является ключом к успеху нашего бизнеса. Также это будет способствовать повышению авторитета нашей компании среди клиентов. Для этого мы будем не только проводить специальное обучение наших сотрудников, но и регулярно будем следить с помощью опросов за тем, насколько довольны наши клиенты качеством обслуживания.

Высокий уровень качества обслуживания клиентов мы будем обеспечивать за счет тщательного отбора сотрудников при найме.

Таблица 3

Основной персонал компании 'ООО РИЧИ'

Должность / специальность сотрудника	Функциональные обязанности	Кол-во человек	Зарплата одного работника
Директор	Управление бизнес-процессами	1	60,000.00
Главный бухгалтер	Бухгалтерский аудит и анализ	1	30,000.00
Директор производства	Контроль работы персонала, управление закупками,	1	60,000.00
Главный технолог	Контроль за технологическими	1	40,000.00
Директор по маркетингу	Управление продажами и контроль работы	1	60,000.00
Рабочий производства	Технические операции по производству сиропа	4	160,000.00
Работник склада	Отпуск продукции, контроль остатков на складе	1	40,000.00
Менеджер по продажам	Прямые продажи покупателям	2	100,000.00
Менеджер smm	Разработка рекламной кампании, управление	1	40,000.00
Дизайнер	Разработка дизайна продукции	1	30,000.00
Водитель экспедитор	Доставка продукции	2	100,000.00
			-

			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
			-
ИТОГО		16	720,000.00

7. П Л А Н П Р О И З В О Д С Т В А

7.1. Описание производственного процесса

К основным процессам производства относятся:

- Закупка дополнительного оборудования
- Организация рабочего пространства
- Закупка сырья
- производство сахарного сиропа
- упаковка товара
- размещение на складе
- подготовка товара к отгрузке
- доставка товаров на склад заказчика
-
-

7.2. Производственное оборудование

Таблица 2.1

Вариант 1 - Приобретение необходимого оборудование

Наименование оборудования	Кол-во, ед.	Цена за единицу, руб	Сумма, руб.
Котел варочный электрический с	2	500000	1000000
Фильтр для очистки сахарного сиропа	1	39000	39000
Полуавтоматический укупорщик	1	79000	79000
Полуавтоматическая система розлива	1	168000	168000
Бочка из нержавеющей стали 200 л	5	20000	100000
Наименование оборудования №6	0	0	0
Наименование оборудования №7	0	0	0
Наименование оборудования №8	0	0	0
Наименование оборудования №9	0	0	0
Наименование оборудования №10	0	0	0
Итого			1386000

Таблица 2.2

Вариант 2 - Закупка сырья для производства

Наименование оборудования	Кол-во, ед.	Цена за единицу, руб	Сумма, руб.
Наименование оборудования №1	0	0	0
Наименование оборудования №2	0	0	0
Наименование оборудования №3	0	0	0
Наименование оборудования №4	0	0	0

Наименование оборудования №5	0	0	0
Наименование оборудования №6	0	0	0
Наименование оборудования №7	0	0	0
Наименование оборудования №8	0	0	0
Наименование оборудования №9	0	0	0
Наименование оборудования №10	0	0	0
Итого			0

Таблица 2.3

Вариант 3 - Рекламная кампания

Наименование оборудования	Кол-во, ед.	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
Наименование оборудования №1	0	0	0
Наименование оборудования №2	0	0	0
Наименование оборудования №3	0	0	0
Наименование оборудования №4	0	0	0
Наименование оборудования №5	0	0	0
Наименование оборудования №6	0	0	0
Наименование оборудования №7	0	0	0
Наименование оборудования №8	0	0	0
Наименование оборудования №9	0	0	0
Наименование оборудования №10	0	0	0
Итого			0

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Расчет в сопоставимых ценах (без учета индекса инфляции)

Данный расчет позволит увидеть финансовую картину компании в сегодняшних ценах, что поможет наглядно просмотреть финансовые показатели проекта без учета влияния на него внешних факторов, таких, как инфляция.

Вариант 1 - Приобретение необходимого оборудование

Исходный год для расчета:	2020	
Объем продаж за 2020 год:	221,730	ед.
Объем продаж за горизонт расчета:	1,140,450	ед.
Инвестиционные затраты за 2020 год:	886,000	руб.
Инвестиционные затраты за горизонт расчета:	886,000	руб.
Валовая прибыль за 2020 год:	25,024,117	руб.
Валовая прибыль за горизонт расчета:	134,860,383	руб.
Чистая приведенная стоимость (NPV):	109,755,487	руб.
Индекс прибыльности (PI)	125	
Срок окупаемости	1	мес.

Таблица 4.1.

Наименование показателя	Ед. изм.	2020	2021	2022	2023	2024	ИТОГО
Доход	руб.	66,878,493	69,276,382	69,276,382	69,276,382	69,276,382	343,984,021
Объем продаж	ед.	221,730	229,680	229,680	229,680	229,680	1,140,450
Средняя цена за единицу продукции	руб.	302	302	302	302	302	302
Себестоимость	руб.	40,258,034	40,064,609	40,064,609	40,064,609	40,064,609	200,516,471
в том числе:							
фонд заработной платы	руб.	11,865,298	11,881,709	11,881,709	11,881,709	11,881,709	59,392,133
затраты на сырье и материалы	руб.	25,540,800	25,540,800	25,540,800	25,540,800	25,540,800	127,704,000
арендная плата	руб.	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	6,000,000
эксплуатационные расходы	руб.	100,000	-	-	-	-	100,000
затраты на электроэнергию	руб.	1,936	2,100	2,100	2,100	2,100	10,338
прочие коммунальные платежи	руб.	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	600,000
затраты на рекламу и маркетинг	руб.	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	2,400,000
долговые обязательства	руб.	590,000	480,000	480,000	480,000	480,000	2,510,000
прочие расходы	руб.	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	1,800,000
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	182	174	174	174	174	176
Инвестиции на приобретение оборудования	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Инвестиции на капитальный ремонт оборудования	руб.	-	-	-	-	-	-
Инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Амортизация	руб.	14,767	-	-	-	-	14,767
Ставка налога на прибыль	%	6%	6%	6%	6%	6%	
Налогооблагаемая база	руб.	26,605,692	29,211,773	29,211,773	29,211,773	29,211,773	143,452,784
Налог на прибыль	руб.	1,596,342	1,752,706	1,752,706	1,752,706	1,752,706	8,607,167
Операционный денежный поток	руб.	25,024,117	27,459,067	27,459,067	27,459,067	27,459,067	134,860,383
Дисконтирующий фактор		1.0	0.9	0.8	0.7	0.6	
Дисконтированный операционный денежный поток	руб.	25,024,117	25,852,711	22,887,132	19,921,553	16,955,974	110,641,487
Кумулятивный дисконтированный операционный денежный поток	руб.	25,024,117	50,876,828	73,763,960	93,685,513	110,641,487	110,641,487
Дисконтированный инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Кумулятивный дисконтированный инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	886,000	886,000	886,000	886,000	886,000
Свободный денежный поток	руб.	24,138,117	27,459,067	27,459,067	27,459,067	27,459,067	133,974,383

Дисконтированный денежный поток
Кумулятивный дисконтированный денежный поток

руб.	24,138,117	25,852,711	22,887,132	19,921,553	16,955,974	109,755,487
руб.	24,138,117	49,990,828	72,877,960	92,799,513	109,755,487	109,755,487

Расчет с учетом индекса инфляции

Данный расчет дает полное представление о том, каких показателей можно реально ожидать от бизнеса за весь горизонт расчета.

Вариант 1 - Приобретение необходимого оборудование

Исходный год для расчета:	2020	
Объем продаж за 2020 год:	221,730	ед.
Объем продаж за горизонт расчета:	1,140,450	ед.
Инвестиционные затраты за 2020 год:	886,000	руб.
Инвестиционные затраты за горизонт расчета:	886,000	руб.
Валовая прибыль за 2020 год:	25,024,117	руб.
Валовая прибыль за горизонт расчета:	156,388,291	руб.
Чистая приведенная стоимость (NPV):	125,018,773	руб.
Индекс прибыльности (PI)	142	
Срок окупаемости	1	мес.

Таблица 5.1.

Наименование показателя	Ед. изм.	2020	2021	2022	2023	2024	ИТОГО
Доход	руб.	66,878,493	72,878,754	79,529,287	86,179,819	92,830,352	398,296,705
Объем продаж	ед.	221,730	229,680	229,680	229,680	229,680	1,140,450
Средняя цена за единицу продукции	руб.	302	317	346	375	404	349
Себестоимость	руб.	40,258,034	42,147,969	45,994,171	49,840,374	53,686,576	231,927,125
в том числе:							
фонд заработной платы	руб.	11,865,298	12,499,558	13,640,202	14,780,846	15,921,490	68,707,392
затраты на сырье и материалы	руб.	25,540,800	26,868,922	29,320,838	31,772,755	34,224,672	147,727,987
арендная плата	руб.	1,200,000	1,262,400	1,377,600	1,492,800	1,608,000	6,940,800
эксплуатационные расходы	руб.	100,000	-	-	-	-	100,000
затраты на электроэнергию	руб.	1,936	2,210	2,411	2,613	2,815	11,985
прочие коммунальные платежи	руб.	120,000	126,240	137,760	149,280	160,800	694,080
затраты на рекламу и маркетинг	руб.	480,000	504,960	551,040	597,120	643,200	2,776,320
долговые обязательства	руб.	590,000	504,960	551,040	597,120	643,200	2,886,320
прочие расходы	руб.	360,000	378,720	413,280	447,840	482,400	2,082,240
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	182	184	200	217	234	203
Инвестиции на приобретение оборудования	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Инвестиции на капитальный ремонт оборудования	руб.	-	-	-	-	-	-
Инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Амортизация	руб.	14,767	-	-	-	-	14,767
Ставка налога на прибыль	%	6%	6%	6%	6%	6%	
Налогооблагаемая база	руб.	26,605,692	30,730,785	33,535,115	36,339,445	39,143,776	166,354,814
Налог на прибыль	руб.	1,596,342	1,843,847	2,012,107	2,180,367	2,348,627	9,981,289
Операционный денежный поток	руб.	25,024,117	28,886,938	31,523,008	34,159,079	36,795,149	156,388,291
Дисконтирующий фактор		1.0	0.9	0.8	0.7	0.6	
Дисконтированный операционный денежный поток	руб.	25,024,117	27,173,492	26,250,868	24,758,852	22,697,445	125,904,773
Кумулятивный дисконтированный операционный денежный поток	руб.	25,024,117	52,197,609	78,448,477	103,207,329	125,904,773	125,904,773
Дисконтированный инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	-	-	-	-	886,000
Кумулятивный дисконтированный инвестиционный денежный поток	руб.	886,000	886,000	886,000	886,000	886,000	886,000
Свободный денежный поток	руб.	24,138,117	28,886,938	31,523,008	34,159,079	36,795,149	155,502,291
Дисконтированный денежный поток	руб.	24,138,117	27,173,492	26,250,868	24,758,852	22,697,445	125,018,773
Кумулятивный дисконтированный денежный поток	руб.	24,138,117	51,311,609	77,562,477	102,321,329	125,018,773	125,018,773

РИСКИ ПРОЕКТА

Наша компания, как и любой другой бизнес, подвержена многим видам риска, которые обычны для каждого бизнеса в отрасли. Основные виды рисков, которым мы уделим особое внимание представлены ниже в таблице 6.

Таблица 6

Основные виды возможных рисков для компании 'ООО РИЧИ'

Возможный риск	Процент вероятности наступления риска	Возможные последствия от осуществления риска	Мероприятия по предотвращению риска
невыход на безубыточный уровень в случае полного отказа потенциальными потребителями от реализуемого товара	около 10%	закрытие бизнеса и потеря вложенных денежных средств	будет расширен список торговых площадок для реализации через интернет продажи. Также нами будет запущена гибкая система скидок для постоянных клиентов, что увеличит их лояльность к нам
выход из строя производственного оборудования	около 10%	дополнительные затраты на ремонт и наладку оборудования	при приобретении оборудования особое внимание будет уделено его техническим характеристикам и проверке работоспособности, также обязательным условием будет предоставление производителем или реализатором гарантийных обязательств на срок не менее двух лет

Для того, чтобы минимизировать влияние рисков, которым может быть подвержена наша компания, мы планируем приобрести страховку. Эта страховка будет включать в себя следующее: страхование компенсации работникам; страхование имущества, продукции и оборудования компании; страхование от потери информации и т.д.

Поясняющий текст к заполнению шаблона с отображением связанных

← Основные виды возможных рисков для компании "Исходные данные"!B18"



"Исходные данные"!B386"

"Исходные данные"!B388"

"Исходные данные"!B387"

"Исходные данные"!B



"Исходные данные"!B390"

"Исходные данные"!B392"

"Исходные данные"!B391"

"Исходные данные"!B



"Исходные данные"!B394"

"Исходные данные"!B396"

"Исходные данные"!B395"

"Исходные данные"!B

Для того, чтобы минимизировать влияние рисков, которым может быть подвержена наша компания "Исходные данные"!B398" страховку. Эта страховка будет включать в себя следующее: страховку компенсации работникам; страхование имущества, продукции и оборудования компании; страхование от потери информации и т.д.

ячеек

389"

393"

397"

мпания,
ахование

ИТОГО

1,218,102.83 руб.

№ п/п	Наименование продукции (услуги)	Объем продукции, планируемый к реализации на один месяц, ед.	Затраты на производство одной единицы продукции (услуги), руб.	Наценка на единицу продукции для получения прибыли, %	Затраты на производство продукции (услуг), руб.	Долевое участие затрат каждого наименования продукции (услуг) в общем объеме продаж, %	Перенос постоянных и переменных затрат на единицу продукции (услуги), руб.	Перенос постоянных и переменных затрат на каждый вид продукции (услуги), руб.	Прибыль с единицы продукции (услуги), руб.	Прибыль с продукции (услуг), руб.	Конечная стоимость продукции (услуг), грн.	Цена для реализации за единицу продукции (услуги), руб.	Средняя цена за единицу продукции у конкурентов, руб.	Разница между нашей ценой единицы продукции (услуги) и ценой конкурентов, руб.	Разница между нашей ценой единицы продукции и ценой конкурентов, %
ИТОГО по компании		17540			2,128,400.00	100%		1,218,102.83		1,694,005.9	5,040,508.73			344.30	
1	сахарные сиропы для кофе	4660	1820		605,800.00	28.46%	74.40	346,704.89	102.20	476,252.45	1,428,757.34	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.1	сироп Амаретто	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.2	сироп Банан	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.3	сироп Ваниль	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.4	сироп Бабл гам	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.5	сироп Ирландский крем	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.6	сироп Карамель	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.7	сироп Кленовый	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.8	сироп Кокос	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.9	сироп Лесной орех	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.10	сироп Миндаль	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.11	сироп Соленая карамель	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.12	сироп Фисташка	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.13	сироп Шоколад	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
1.14	сироп Шоколадное печенье	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
2	сахарные сиропы для коктейлей и лимонадов	5140	1540		565,400.00	26.56%	62.95	323,583.60	86.48	444,491.80	1,333,475.40	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.1	сироп ананас	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.2	сироп апельсин	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.3	сироп арбуз	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.4	сироп Блю кюрасао	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.5	сироп Вишня	500	110	50%	55,000.00	2.58%	62.95	31,477.00	86.48	43,238.50	129,715.51	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.6	сироп Гренадин	1000	110	50%	110,000.00	5.17%	62.95	62,954.01	86.48	86,477.00	259,431.01	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.7	сироп Клубника	1000	110	50%	110,000.00	5.17%	62.95	62,954.01	86.48	86,477.00	259,431.01	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.8	сироп Киви	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.9	сироп Лайм	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.10	сироп Лимон	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.11	сироп Личи	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.12	сироп Мята	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.13	сироп Черная смородина	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
2.14	сироп Тархун	240	110	50%	26,400.00	1.24%	62.95	15,108.96	86.48	20,754.48	62,263.44	259.43	360.00	100.57	38.77%
3	сахарные сиропы для молочных коктейлей	2180	640		174,400.00	8.19%	45.78	99,810.72	62.89	137,105.36	411,316.08	188.68	360.00	97.90	51.89%
3.1	сироп Дыня	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.2	сироп Груша	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.3	сироп Манго	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.4	сироп Маракуйя	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.5	сироп Персик	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.6	сироп Малина	500	80	50%	40,000.00	1.88%	45.78	22,892.37	62.89	31,446.18	94,338.55	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.7	сироп Яблоко	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.8	сироп Черника	240	80	50%	19,200.00	0.90%	45.78	10,988.34	62.89	15,094.17	45,282.50	188.68	360.00	171.32	90.80%
3.9		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
3.10		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
3.11		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
3.12		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
3.13		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
3.14		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
4	сахарные сиропы для чая	3160	1430		410,800.00	19.30%	74.40	235,104.61	102.20	322,952.30	968,856.91	306.60	360.00	41.96	13.68%
4.1	сироп Малина	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.2	сироп Вишня	500	130	50%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	102.20	51,100.05	153,300.14	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.3	сироп Гранат	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.4	сироп Мята	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%

4.5	сироп Черника	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.6	сироп Ежевика	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.7	сироп Черничная Лаванда	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.8	сироп Яблоко	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.9	сироп Персик	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.10	сироп Манго	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.11	сироп Киви	240	130	50%	31,200.00	1.47%	74.40	17,856.05	102.20	24,528.02	73,584.07	306.60	360.00	53.40	17.42%
4.12		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
4.13		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
4.14		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5	топпинги для десертов	1200	900		216,000.00	10.15%	103.02	123,618.78	56.60	67,923.76	407,542.54	339.62	360.00	7.28	2.14%
5.1	топпинг шоколад	240	180	20%	43,200.00	2.03%	103.02	24,723.76	56.60	13,584.75	81,508.51	339.62	360.00	20.38	6.00%
5.2	топпинг клубника	240	180	20%	43,200.00	2.03%	103.02	24,723.76	56.60	13,584.75	81,508.51	339.62	360.00	20.38	6.00%
5.3	топпинг ваниль	240	180	20%	43,200.00	2.03%	103.02	24,723.76	56.60	13,584.75	81,508.51	339.62	360.00	20.38	6.00%
5.4	топпинг вишня	240	180	20%	43,200.00	2.03%	103.02	24,723.76	56.60	13,584.75	81,508.51	339.62	360.00	20.38	6.00%
5.5	топпинг карамель	240	180	20%	43,200.00	2.03%	103.02	24,723.76	56.60	13,584.75	81,508.51	339.62	360.00	20.38	6.00%
5.6		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.7		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.8		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.9		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.10		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.11		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.12		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.13		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
5.14		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6	сахарные сиропы разрешенные в употреблении детям	1200	520		156,000.00	7.33%	74.40	89,280.23	204.40	245,280.23	490,560.46	408.80	560.00	43.20	10.57%
6.1	сироп Клубника	500	130	100%	65,000.00	3.05%	74.40	37,200.10	204.40	102,200.10	204,400.19	408.80	560.00	151.20	36.99%
6.2	сироп Арбуз	200	130	100%	26,000.00	1.22%	74.40	14,880.04	204.40	40,880.04	81,760.08	408.80	560.00	151.20	36.99%
6.3	сироп Бабл гам	300	130	100%	39,000.00	1.83%	74.40	22,320.06	204.40	61,320.06	122,640.12	408.80	560.00	151.20	36.99%
6.4	сироп Банан	200	130	100%	26,000.00	1.22%	74.40	14,880.04	204.40	40,880.04	81,760.08	408.80	560.00	151.20	36.99%
6.5		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.6		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.7		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.8		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.9		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.10		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.11		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.12		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.13		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
6.14		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7		0	0		-	0.00%	#DIV/0!	-	#DIV/0!	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!
7.1		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.2		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.3		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.4		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.5		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.6		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.7		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.8		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.9		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.10		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.11		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.12		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.13		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
7.14		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
8		0	0		-	0.00%	#DIV/0!	-	#DIV/0!	-	-	#DIV/0!	#DIV/0!	0.00	#DIV/0!
8.1		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
8.2		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!
8.3		0			-	0.00%	-	-	-	-	-	-	-	0.00	#DIV/0!

