

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНЖИНИРИНГОВОЙ КОМПАНИИ В ОБЛАСТИ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Выполнил:
Писарев Максим

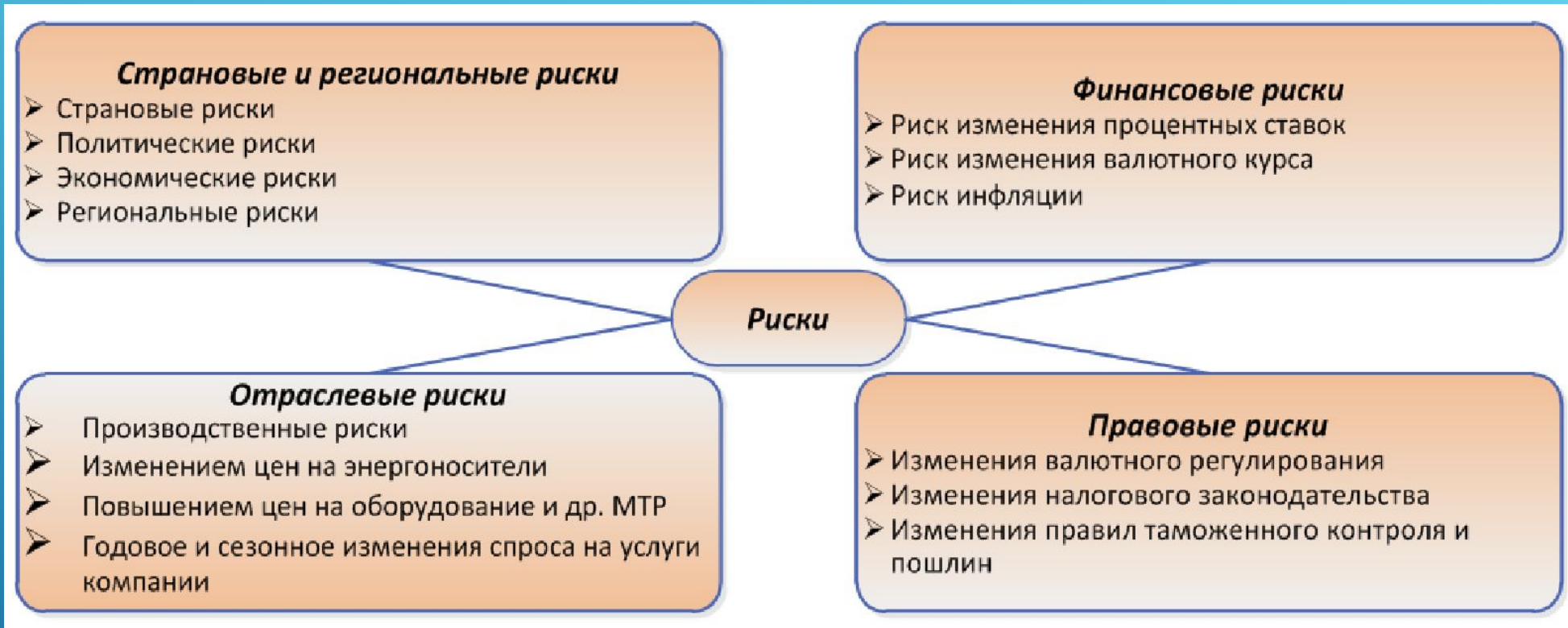
- ▶ Солнечная энергия является наиболее чистым, имеющимся в изобилии возобновляемым и доступным источником энергии. Солнечная энергетика основывается на преобразовании солнечного света в тепло и электричество. Солнечный свет может быть преобразован напрямую в электричество с помощью фотоэлементов или косвенно, с помощью солнечных коллекторов-концентраторов, которые обычно фокусируют энергию солнца, чтобы нагреть воду для дальнейшего использования.
- ▶ Современные технологии позволяют использовать энергию Солнца в различных направлениях, позволяя коммерческим предприятиям и всему обществу получать как тепло, так и электроэнергию.
- ▶ Идея проекта является уникальной, выполнимой, реалистичной и необходимой для современного общества.
- ▶ В последнее время в развитых странах наблюдается рост популярности использования альтернативных источников энергии, в частности солнечной. Это связано как с ростом стоимости традиционных энергоносителей, совершенствованием технологий альтернативной энергетики, так и со стремлением улучшить экологическую обстановку.

ОБЩИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

- ▶ Основная идея проекта: Организация компании по установке и последующему обслуживанию солнечных батарей, предназначенных для получения электроэнергии для частных домохозяйств, офисов и малых предприятий.
- ▶ Рыночная возможность: Имеется множество платежеспособных потребителей, для которых централизованное энергоснабжение невозможно или имеются трудности с получением дополнительных мощностей.
- ▶ География проекта: Московский регион (Москва и Московская область).
- ▶ Ценовая политика: Установление цены проникновения, заключающейся в предложении качественных товаров и услуг по относительно низкой цене.
- ▶ Период окупаемости: По самым пессимистичным прогнозам 32 месяца, по исходному плану 29 месяцев
- ▶ Юридическая форма бизнеса: Общество с ограниченной ответственностью (ООО); Уставный капитал составит 8 000 000 рублей.

№	Наименования затрат	Сумма, руб.
1	Издержки подготовительного периода	90 000
2	Основные средства, в т.ч.	1 082 000
2.1	Оборудования для работы	400 000
2.2	Ноутбуки (27 штук)	675 000
2.3	Многофункциональное устройство	7 000
3	Потребность в оборотном капитале, в т.ч.	7 574 000
3.1	Затраты на персонал	3 600 000
3.2	Налоги	1 224 000
3.3	Арендные платежи	2 000 000
3.4	Офисные расходы	750 000
	Общие инвестиционные издержки	8 746 000

ИНВЕСТИЦИИ



РИСКИ

№	Наименование затрат	Сумма, руб./Вт
Продукция 1. Установка солнечных батарей для частных домохозяйств. Приблизительно необходимо установить 1000 Вт для 1 домохозяйства.		
1	Солнечная панель	20
2	Оплата труда рабочим за установку	10
	Себестоимость	30
Продукция 2. Установка солнечных батарей для офисов. Приблизительно необходимо установить 4000 Вт для 1 офиса.		
1	Солнечная панель	17
2	Оплата труда рабочим за установку	8
	Себестоимость	25
Продукция 3. Установка солнечных батарей для малых предприятий. Приблизительно необходимо установить 10 000 Вт для 1 предприятия.		
1	Солнечная панель	17
2	Оплата труда рабочим за установку	8
	Себестоимость	25

№	Статьи затрат	Сумма, руб./мес
1	Арендные платежи	400 000
2	Лизинговые платежи	90 000
3	Затраты на маркетинговые коммуникации	100 000
4	Затраты на оплату труда непроизводственного персонала	950 000
5	Прочие затраты	150 000
6	Общие косвенные затраты	1690 000

№	Наименование продукции	Цена, руб./Вт.	Объем продаж, Вт.			
			2011	2012	2013	2014-2016
1	Продукция 1	500	10 000	21 000	30 000	30 000
2	Продукция 2	465	25 000	40 000	60 000	60 000
3	Продукция 3	420	-	40 000	80 000	120 000

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЗАТРАТ И ОБЪЕМОВ СБЫТА

Сильные стороны

- ▶ Возможность быстрого роста из-за резкого роста спроса в одном или нескольких сегментах рынка
- ▶ Отсутствие серьезных конкурентов

Слабые стороны

- ▶ Удержание покупателей
- ▶ Доля рынка
- ▶ Географический охват
- ▶ Стоимость и доступность капитала
- ▶ Денежные потоки
- ▶ Финансовая стабильность
- ▶ Способность выполнять все работы вовремя

SWOT АНАЛИЗ



ПЛАН ВОЗМОЖНОГО ВЫХОДА ИЗ ПРОЕКТА

1) Образованная компания может стать публичной, путем выпуска и размещения акций на бирже через проведение IPO (предварительно преобразовав компанию в ОАО).

2) Поглощение другой компанией. Образованная компания приобретается другой компанией, и мы можем принимать (или не принимать) участие в более крупном проекте.

3) Продажа компании. Образованная компания покупается частным лицом (или группой лиц), которые могут захотеть (или не захотеть) включить нас в управленческую команду.



**РЕАЛИЗАЦИЯ ЭТОГО
ПРОЕКТА ПРИНЕСЕТ
РЕАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ
БИЗНЕСУ, ОБЩЕСТВУ И
ЧЕЛОВЕЧЕСТВУ**