

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**