

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ НА ТЕМУ:
АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ С
ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДВИЖЕНИЯ ТОЛПЫ.**



Выполнила: Шалыгина Татьяна Олеговна

Гр. 171006

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

Цель проекта

1. Привлечение инвестиций в организацию отдела маркетинга.
2. Обосновать прибыльность и рентабельность инвестиционного проекта организации маркетингового отдела.
3. Доказать возможность возвратности кредитных средств на заданных условиях в фиксированные сроки кредитования

Задачи проекта

1. Сократить в несколько раз потребление электрической энергии для г.Белгород.
2. Сократить расходы на создание энергии для города, используя аппаратуру, которая возобновляется без постоянного контроля;
3. Оснастить аппаратурой оживленные улицы города и обеспечить их возобновляемой энергией (освещение тротуаров, парковых зон и т.д);



Что было

Всё хорошее когда-нибудь заканчивается. Вот и дешёвые нефть и газ уже подходят к концу. А тут ещё и быстрорастущие новые рынки в лице Китая, Индии и прочих развивающихся стран. Топливные ресурсы в дефиците, поэтому они растут в цене, за ними дорожает всё остальное, прежде всего электроэнергия.





Что будет

При использовании данной инновации сократится расход затрат на выработку обычной электроэнергии, что позволяет меньше вредить экологии Белгородской области, которая итак находится не в лучшем состоянии.

Эксплуатация собственной энергетической установки позволит существовать автономно и независимо от тепловых и электрических сетей и их технического состояния или применять такую установку как резервный источник энергии.



1. ПОЧЕМУ ИМЕННО АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГИЯ?

Современное общество с каждым днем испытывает все большую потребность в неисчерпаемых энергетических источниках, ведь использование нефти, угля и газа не безгранично. Тем более, ученые давно открыли другие ресурсы, которые являются более экологичными, экономичными и, можно сказать, вечными или же просто возобновляемыми. Использование альтернативных источников энергии поможет людям избежать многих проблем и негативных последствий, а также принесет пользу людям без вреда природе.



2. КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ?

Благоприятные. Причём во всех странах и уголках Земли. Стоимость традиционных энергоресурсов (нефти, газа, угля) постоянно растёт. Стоимость установок, работающих на альтернативном топливе (энергии ветра, солнца и т. д.) постоянно снижается ввиду технического и технологического прогресса. Если ещё 20 лет назад стоимость традиционного и “альтернативного” кВт/ч отличалась в десятки раз, то сегодня это уже 3-5 раз.



Немного о проекте

Речь идет о специальной платформе, состоящую из маленьких подвижных кирпичиков, которые трансформируют каждое движение в электроэнергию. Данную установку предполагается размещать на оживленных тротуарах города и местах большого скопления людей. Преимущество данной технологии в том, что она удобна и может быть встроена в любую поверхность без помех для движения человека.



Данная технология не предназначена для домашнего использования. Основное условие ее эффективной работы – наличие большого «пешеходного трафика». Изделие выглядит как квадрат со стороной около полуметра с круглой прозрачной вставкой по центру.



ПОЧЕМУ ИМЕННО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭНЕРГИИ ИЗ ДВИЖЕНИЯ?

Это не первое исследование в этой области. На протяжении последних лет в технике все шире применяется явление пьезоэлектричества для получения энергии из движения. Многие ученые стремятся использовать человеческую энергию для подзарядки сотовых телефонов или батареек, и даже специальной «компьютерной» одежды и украшений.

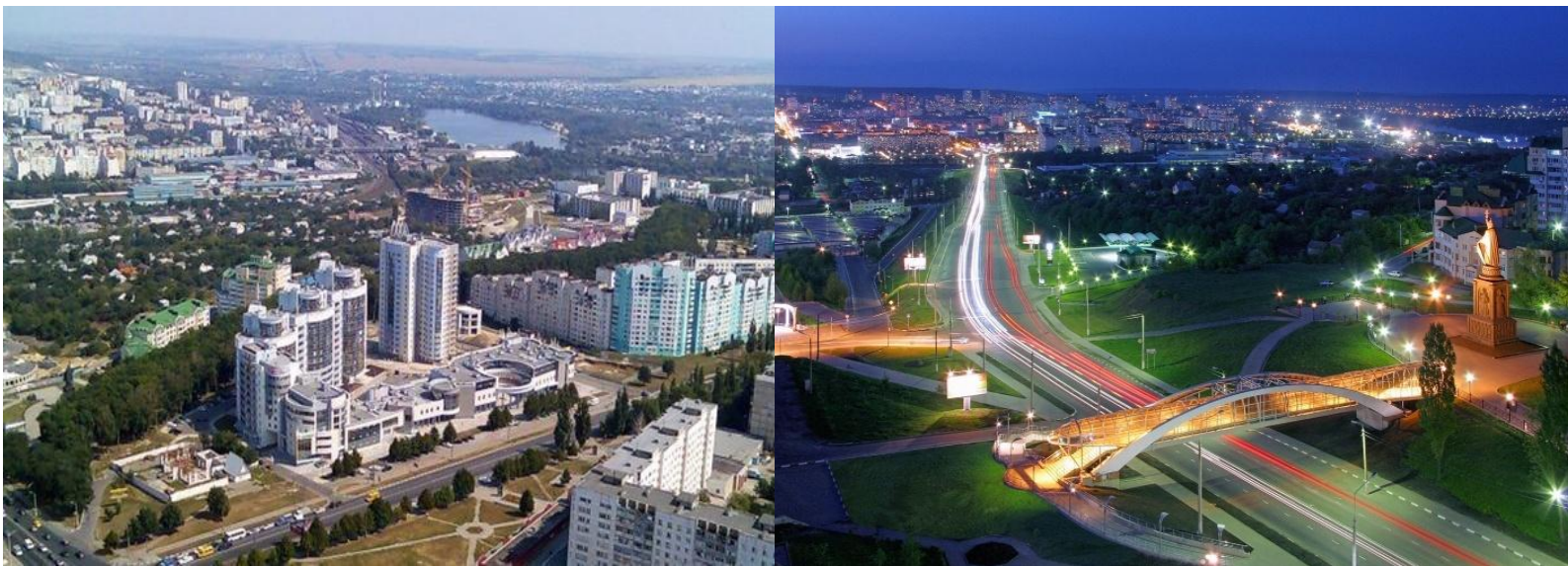


НЕПОСРЕДСТВЕННАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА В БЕЛГОРОДЕ

В настоящее время в Белгородской области уже реализован ряд проектов по выработке тепловой и электроэнергии на основе биогазовых технологий. Так, запущены две биогазовые станции: «Байцуры» в Борисовском районе и «Лучки» в Прохоровском. А в Яковлевском районе действуют ветрогенераторы и солнечные батареи.



Внедрению данной технологии способствует заинтересованность Белгородской области в альтернативных источниках энергии. Примером могут служить следующие вырезки статей на сайте (<http://mediatron.ru/theme1-68>)



БЕЛГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ПЛАНИРУЕТ ЗАНЯТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В СТРАНЕ ПО ВЫРАБОТКЕ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГИИ

Белгород. 21 Август 2012 г. 17:05 мск. МЕДИАТРОН

Белгородская область планирует занять лидирующие в стране позиции по выработке «зеленой» энергии, а также довести ее долю потребления, вырабатываемой альтернативными источниками, минимум до 10%, об этом руководитель Белгородского института альтернативной энергетики Виктор Филатов сообщил в своем выступлении на совещании по вопросам инновационного развития агропромышленного и топливно-энергетического комплексов в структуре экономики России, которое провел в Ростове-на-Дону председатель правительства РФ Дмитрий Медведев.



Операционный график инвестиционного периода

| Наименование мероприятий | Инвестиционные периоды | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------------------|--------|--------|---|------|--------|---|-----|--------|---|------|--------|---|---|
| | 1 этап | | 2 этап | | | 3 этап | | | 4 этап | | | 5 этап | | |
| | 1 мес. | 2 мес. | 1 | - | 2 г. | 3 | - | 4г. | 4 | - | 5 г. | 5 г. | - | - |
| 1. Кредитование | + | | | | | | | | | | | | | |
| 2. Приобретение оборудования | | + | | | | | | | | | | | | |
| 3. Заключение договора с наемным персоналом | + | | | | | | | | | | | | | |
| 4. Реконструкция помещения | + | + | | | | | | | | | | | | |
| 5. Монтаж и наладка оборудования | | | | + | | | | | | | | | | |
| 6. Расчет с наемным персоналом | | | | + | | | | | | | | | | |
| 7. Выход на мощности второго этапа | | | | | + | | | | | | | | | |
| 8. Выход на третий этап | | | | | | + | | | | | | | | |
| 9. Выход на четвертый этап | | | | | | | | + | | | | | | |
| 10. Выход на пятый этап | | | | | | | | | | | | + | | |
| 11. Расчеты с банком | | | | | | | | | | | | + | | + |



ПОЯСНЕНИЕ К ТАБЛИЦЕ

В соответствии с инвестиционным замыслом первые два месяца (1-й инвестиционный этап) посвящаются работам по закупке оборудования, обустройству и реконструкции помещения (за счет собственных средств). Производственной стратегией предприятия в данном инвестиционном периоде предусматривается разделение всего инвестиционного периода на 5 этапов.

1 этап - предпроизводственный (кредитование, реконструкция помещения, закупка оборудования) –первые 3 месяца

2 этап -1-ый производственный. Это начальный этап работ 100% загрузки отдела, разработка программ, привлечение клиентов, освоение необходимых навыков–3 месяц – 1 год

3 этап - 2-ой производственный. Планируемый объем работ на 100 % загрузка отдела, отработка существующих позиций–2-3 год

4 этап - 3-й производственный. Планируется осуществлять работу на 100% загрузки, возврат большей части кредитных средств –3-4 год.

5 этап - 4 производственный. При 100% загрузке отдела и освоенных программах предусмотрено косвенное накопление денежных средств, достаточных для погашения долга банку и выхода на уровень самоокупаемости собственных инвестиций в данный проект –5 год.



ПРИБЛИЗИТЕЛЬНАЯ (ПЛАНИРУЕМАЯ) ПРИБЫЛЬ

| Экономические показатели | Базисный год | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Объем продаж, | 2540000 | 2930000 | 3180000 | 3870000 | 4310000 | 4540000 |
| Себестоимость проданных товаров | 1830000 | 2100000 | 2300000 | 2830000 | 3140000 | 3310000 |
| Валовая прибыль | 710000 | 830000 | 880000 | 1040000 | 1170000 | 1230000 |
| Затраты на маркетинг и торговые издержки, | 180000 | 230000 | 240000 | 260000 | 270000 | 280000 |
| Другие текущие расходы | 370000 | 380000 | 380000 | 410000 | 400000 | 400000 |
| Чистая прибыль (до уплаты налогов) | 160000 | 220000 | 260000 | 370000 | 500000 | 550000 |
| Рентабельность продаж, % | 6,3 | 7,5 | 8,2 | 9,6 | 11,6 | 12,1 |
| Активы | 1410000 | 1620000 | 1670000 | 1940000 | 2050000 | 2060000 |
| Рентабельность активов | 1130000 | 1360000 | 1560000 | 1910000 | 2440000 | 2670000 |



Маркетинговый план

Производственная и коммерческая стратегия предприятия предусматривают разбиение всего инвестиционного периода (5 лет) на пять этапов.

Реализация услуг агентства на освоенном рынке, выход и закрепление на новых рынках осуществляется в соответствии с данными анализа рыночной конъюнктуры и выработанной тактики позиционирования услуг и ценообразования в условиях конкуренции.

В соответствии с динамикой продвижения услуг на рынок принимаются следующие положения:

- 1 этап, внедрение в работу и завоевание репутации;
- 2 этап, работа над проектами, реклама услуг;
- 3 этап, ценовая дискриминация услуг конкурентов на рынке услуг;
- 4 этап, выравнивание цен на услуги до среднерыночных;
- 5 этап, закрепление на освоенном рынке, цены рыночные, возможно расширение объемов услуг;



Оценка риска

При реализации данного инвестиционного проекта возможно возникновение следующих видов коммерческих рисков:

- 1) уменьшение количества заказов и/или падение цен на них, из-за снижения платежеспособного спроса, в связи с ухудшением экономической ситуацией в стране;
- 2) повышение цен на разрабатываемые проекты;
- 3) кумулятивные риски, возникающие при одновременном неблагоприятном изменении двух и более факторов.





СПАСИБО ЗА

ВНИМАНИЕ!

