

Бизнес — предложение

# ГОРЕЛОЧНЫЕ УСТРОЙСТВА НОВОГО ТИПА НА ОСНОВЕ МЕТОДА БЕСПЛАМЕННОГО СЖИГАНИЯ ГАЗОВЫХ СМЕСЕЙ В ОБЪЕМНЫХ ПРОНИЦАЕМЫХ МАТРИЦАХ



**Исполнитель**

**Команда № 25, ЮЗГУ, г.  
Курск**



**Разработчик**

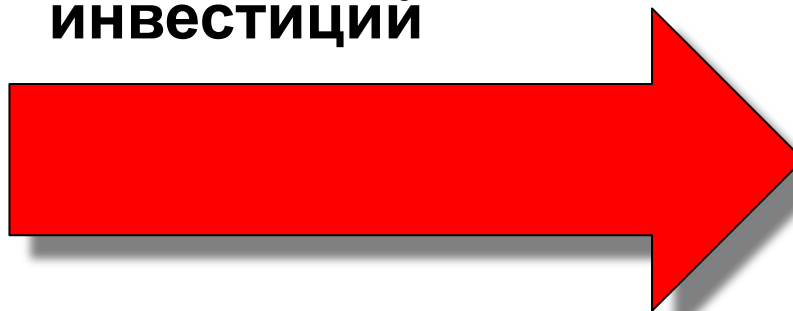
**ООО «Тесла», г. Дзержинск**

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА



Срок  
окупаемости  
инвестиций

**1,7 года**



Объем требуемых  
инвестиций —  
**750 млн.руб.**

Предусмотрена  
**гибкая система**  
**выхода** из проекта



Инвестор может  
претендовать на  
**долю** в компании

Через 2 года  
инвестор получит  
150% инвестиций  
через **3 года 200%** -  
**1500 млн.руб.**



# ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА



ИК горелки с объемной матрицей  
ООО «Тесла»



**Преимущества технологии:**

**Экологичность**

выбросы уменьшаются в 8-20 раз

**Экономичность**

экономия газа — 20 - 50%

**Мощность**

2000 кВт/м<sup>2</sup>

Использование **объемной матрицы** увеличивает полноту сгорания

Цена — **300 - 1000** руб

Технология **защищена** патентами РФ

# ОПИСАНИЕ РЫНКА

Поставщики оборудования  
для котельных

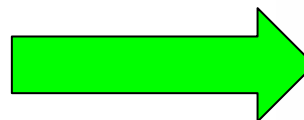


Общий объем рынка  
3,5 млрд.руб./год

Что подтолкнет к покупке?



Сокращение расходов на газ



Поставщики  
бойлеров



Производители  
газовых плит

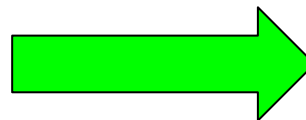


Выпуск экономичной продукции

Выпуск экологичной продукции



Сокращение выбросов



Нефтедобывающие  
компании



# ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ

*Сравним ИК горелку ООО «Тесла» с традиционной горелкой:*

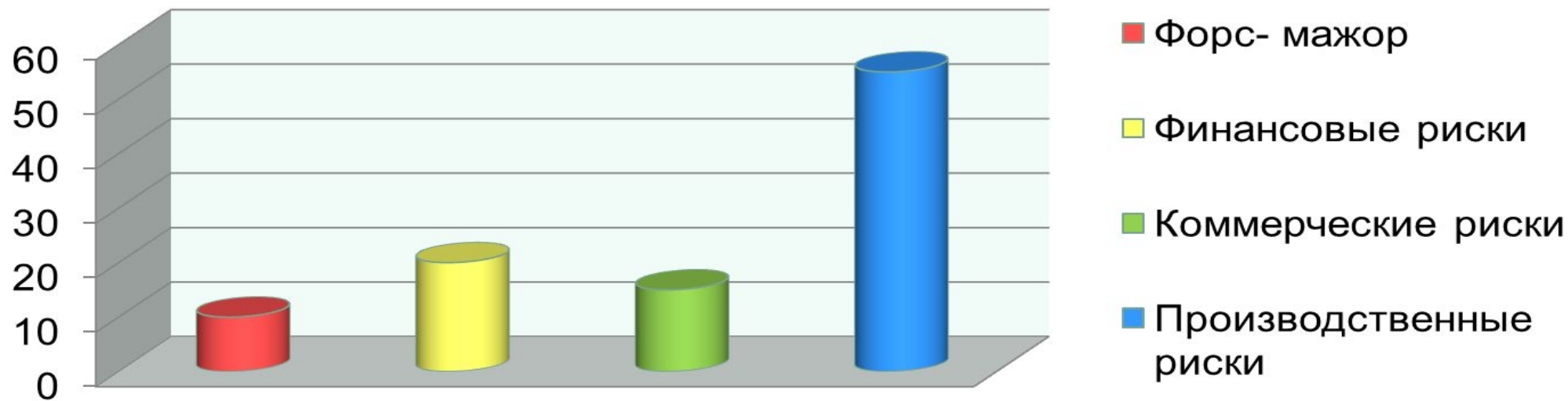
Горелка	мощность (кВт)	расход газа (литры)	Экономия газа (в %)
Традиционная	1,5	22,5	-
	3	38	-
<b>ИК горелка</b>	<b>1,5</b>	<b>16,8</b>	<b>34</b>
	<b>3</b>	<b>19</b>	<b>50</b>

Конкурирующими разработками являются устройства ООО «ТЭЛСИБ», Riello, Baltur Технологии, **однозначно превосходящей** предлагаемую, на рынке **нет**

**Интерес** к продукции ООО «Тесла» уже **высказали** такие компании как «**Газпром**» и «**Лукойл**»



# РИСКИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ



## Пути снижения рисков

**Форс-мажор:** Создание резервного фонда за счет части нераспределенной прибыли, страхование имущества и др.

**Финансовые риски:** Диверсификация активов, система предоплат, факторинг, эмиссия облигаций и т. д.

**Коммерческие риски:** Заключение долгосрочных контрактов с диллерами, мониторинг рынка, стратегия локального лидерства, расширение ассортимента

**Производственные риски:** Возможность взыскания неустоек, контроль над процессом производства, резерв кадров.

# ПЛАН КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

## Производство

- Производство на оборудовании ООО «Тесла»

## Продвижение

- Размещение рекламы на тематических сайтах
- Участие в выставках
- Личные встречи с потенциальными покупателями

## Тактика развития

- Добиться устойчивой позиции на узком сегменте рынка
- Тактика предпродаж

# РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Предприятие **планирует** выпускать на рынок:

Годы	1-ый год	2-ой год	3-ий год
Кол-во шт.	580000	1200000	1600000

Прогноз динамики **денежных потоков**:

Годы	CF (млн руб)	CF2(млн руб)	CCF(млн руб)	CCF2(млн руб)	FM2 (18%)	PV	PV2	$\Sigma$ PV	$\Sigma$ PV2	NPV	NPV2
0-ой год	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
1-ый год	580	464	444	328	0,85	376	278	376	278	376	278
2-ой год	1200	960	-122	-362	0,72	-88	-260	1096	826	288	18
3-ий год	1600	1280	978	658	0,61	595	400	1919	1455	883	418

**Микро-тест на устойчивость:**

*Получены следующие показатели:*

**NPV** = 883 млн.руб.;  
**DPB** = 1 год + 7 месяцев;  
**PI** = 256 %;  
**ROI** = 1,56.

*Пусть валовый CF снизился на 20%:*

**NPV** = 418 млн.руб.;  
**DPB** = 1 год + 11 месяцев;  
**PI** = 194 %;  
**ROI** = 0,94.

**Вывод:** проект остается прибыльным



# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



ООО «Тесла», г. Дзержинск, Нижегородская обл.  
Окская набережная, д. 26, офис №304

Генеральный директор — Футин Евгений Николаевич  
E-mail: [info@tesla-nn.ru](mailto:info@tesla-nn.ru)



Команда №25

ЮЗГУ, г. Курск, ул. 50 лет Октября, д. 94

Готкина А.

Денисова Ю.

Жолудев Е.

Русанова Ю.

Капитан — Катунин Александр, E-mail: [alexkatunin@gmail.com](mailto:alexkatunin@gmail.com)