

Бизнес — предложение

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



Исполнитель

***Команда № 25, ЮЗГУ, г.
Курск***



Разработчик

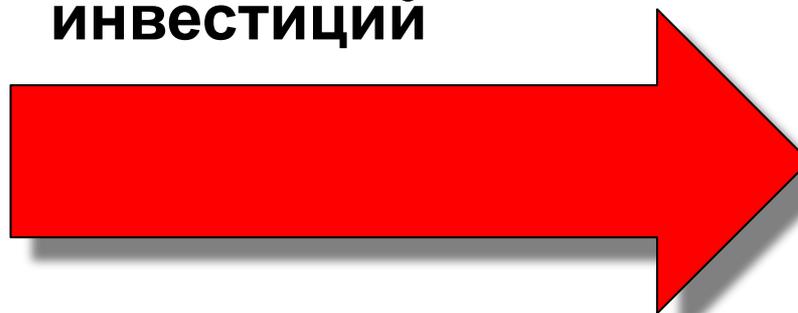
ООО «Тесла», г. Дзержинск

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА



Срок
окупаемости
инвестиций

1,7 года



Объем требуемых
инвестиций —
750 млн.руб.

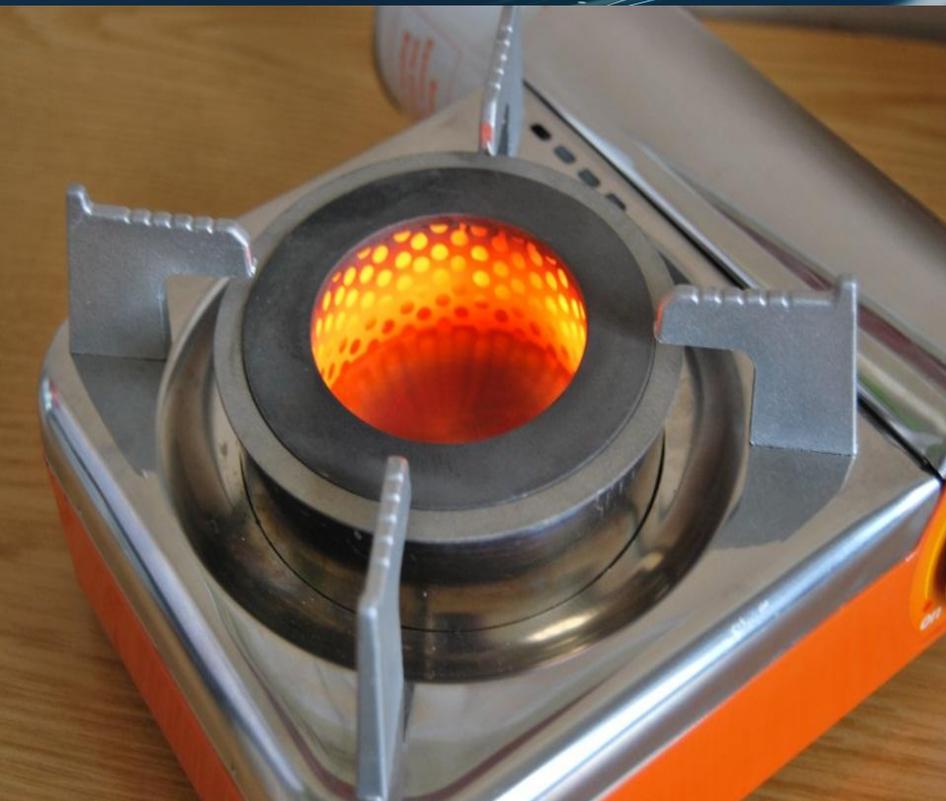
Инвестор может
претендовать на
долю в компании

Предусмотрена
гибкая система
выхода из проекта



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/м²

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

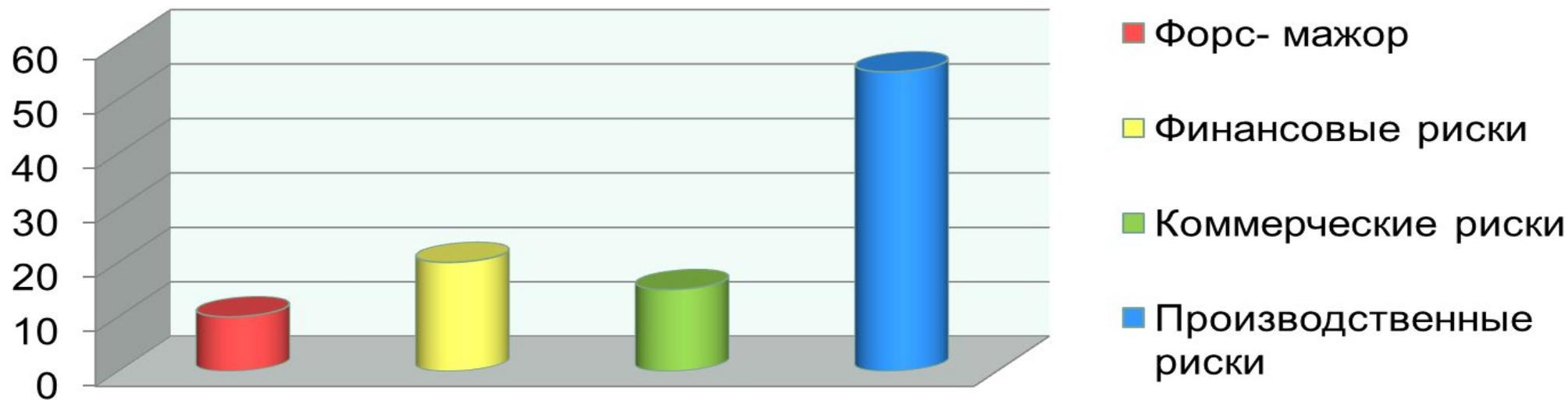
Сравним ИК горелку ООО «Тесла» с традиционной горелкой:

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

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	Σ PV	Σ 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



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