



КОРПОРАТИВНАЯ
АКАДЕМИЯ
РОСАТОМ

Продажа воздуха

**«Развитие экосистемы РОСАТОМ
с использованием ядерной
энергетики (кондиционирование
помещений с помощью
тригенерации)»**



Информация о проекте

Краткое описание проекта/продукта:

Утилизируемое тепло с АЭС может быть использовано в технологических процессах, для производства холода (тригенерация).

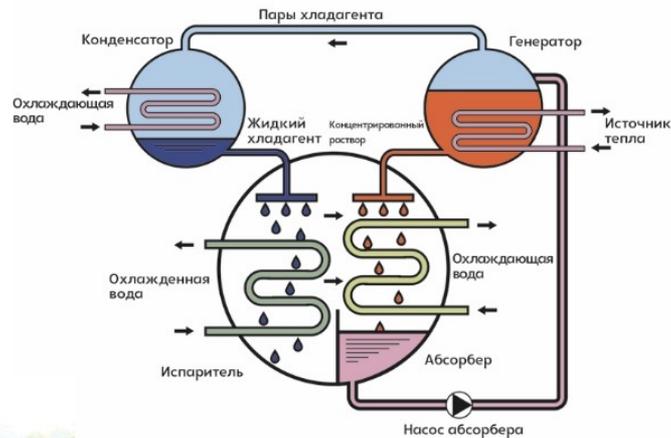
Абсорбционные технологии — это, прежде всего, выработка холода с использованием АБХМ (абсорбционных бромисто-литиевых холодильных машин). Принцип работы АБХМ построен на использовании тепловой энергии, а не электрической.

Поскольку на объектах энергетики тепло присутствует в избытке в виде пара различных параметров, горячей воды или продуктов сгорания, то именно такая доступность открывает широкие возможности для включения АБХМ в цикл ЭС.



Продажа воздуха

Описание продукта/услуги



Продажа воздуха

● Целевая аудитория

это могут быть объекты:

- промышленности,
- сельского хозяйства,
- сферы обслуживания,
- торговли,
- административного назначения,
- центров по развитию предпринимательства,
- медицинского назначения,
- физкультурно-оздоровительного направления,
- жилищного хозяйства,
- транспортного обслуживания,
- телекоммуникации и радиовещания,
- продовольственные базы,
- холодного складирования,
- заводы по переработке скоропортящихся продуктов



Продажа воздуха

Рост заинтересованности в ресурсосбережении

Один из перспективных способов снизить потребление первичных энергоресурсов — абсорбционные технологии, позволяющие более полно использовать тепло, вырабатываемое в цикле электростанций.



Продажа воздуха

Команда



**Протасов Дмитрий
Николаевич**

Руководитель
проекта, юрист,
носитель идеи



**Шевелев Роман
Владимирович**

Экономика и
финансы



**Башкатов Игорь
Александрович**

Закупки



**Лукьянчикова Алена
Александровна**

Аналитик

Наше уникальное торговое предложение это:

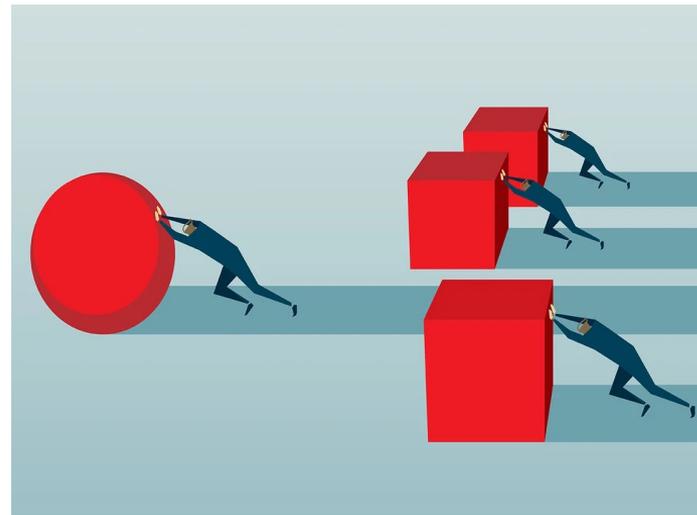
- **Кондиционирование помещений с помощью тригенерации**
Утилизируемое тепло может быть использовано в технологических процессах, для производства холода (тригенерация).

Наши основные конкуренты это:

- **Конкуренцию только со стороны производителей кондиционеров воздуха.**
Прямого конкурента в России нет, так в процессе используется утилизируемая тепловая энергия.

Наши потенциальные покупатели это:

- **Крупные организации, застройщики и т.п.**
Системы охлаждения требуются во многих сферах и отраслях



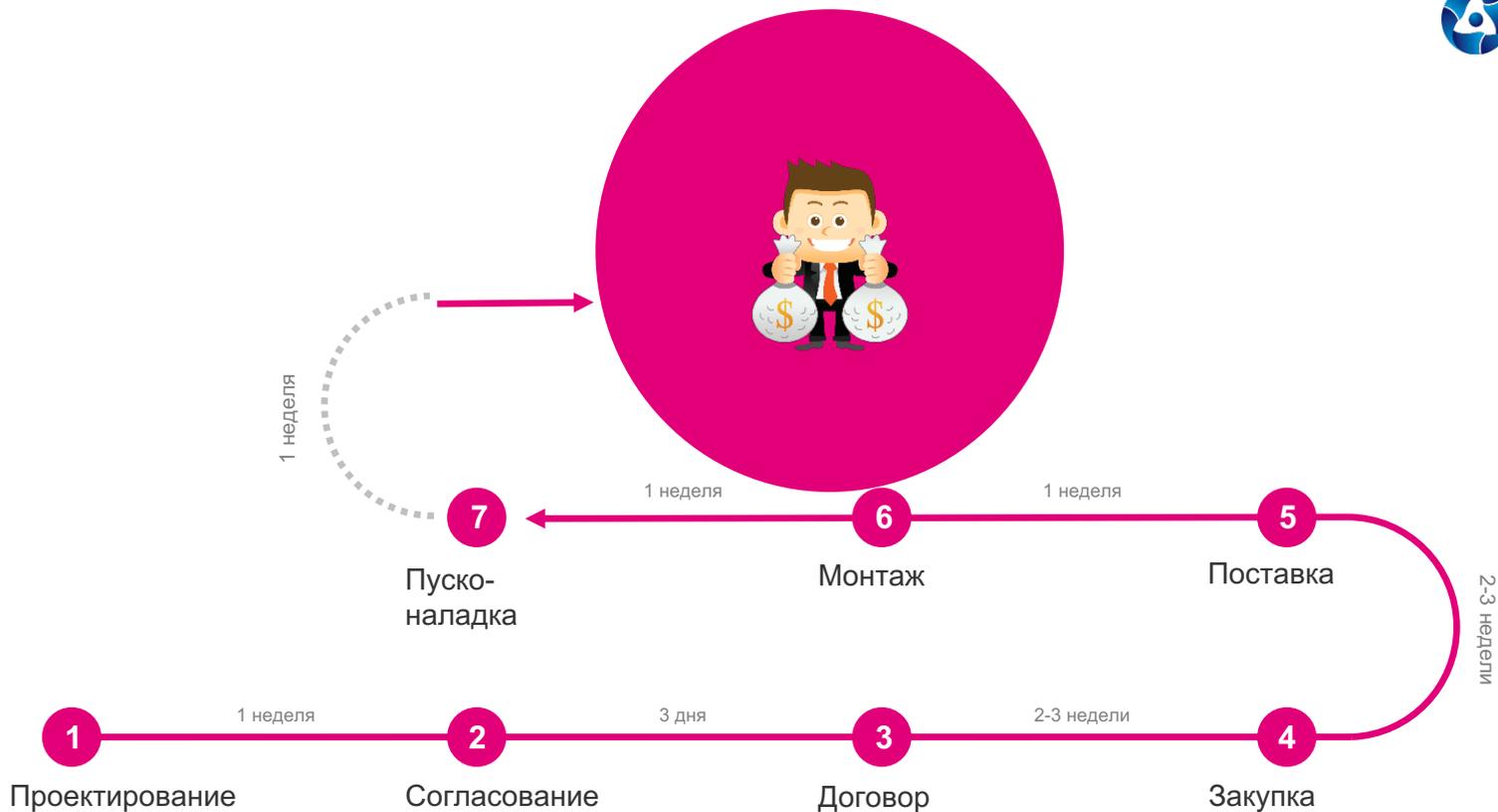
Продажа воздуха

Анализ рынка

Компания	Примерная потребность	Объем закупки
АЭС	20 шт.	900 млн. руб.
Жилая застройка	5 шт. в год	225 млн. руб.
Небольшие производственные организации	10 шт. в год	450 млн. руб.
Всего	35 шт. в год	1575 млн. руб.



План внедрения/проведения MVP



Продажа воздуха

Ключевые цифры проекта/продукта (экономика) (руб.)



45 млн.

Средний чек



30

Число сделок в год



105 млн.

Маржа



6,5 млн.

Постоянные расходы



65,6 млн.

Чистая прибыль



1,35 млрд.

Выручка

Продажа воздуха

Спасибо за внимание!

Докладчик:
Протасов Дмитрий Николаевич

Тел.: +7 (47131) 2 32 37, доб. 120
Моб. тел.: +7 (977) 867 72 47
E-mail: Protasovdn@kaes-service.ru



Продажа воздуха