



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).

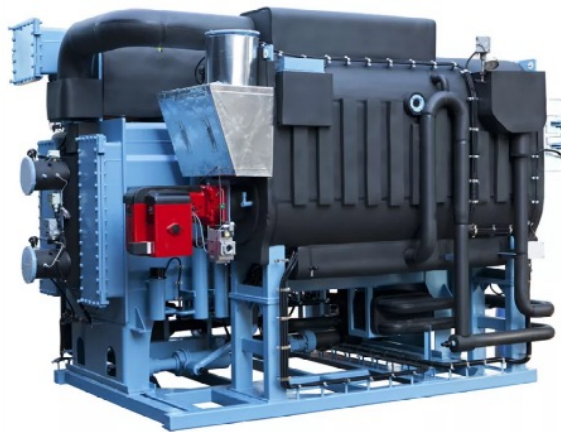
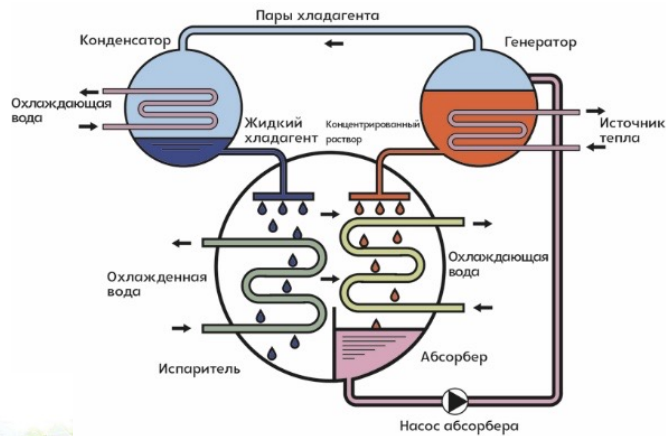
Абсорбционные технологии — это, прежде всего, выработка холода с использованием АБХМ (абсорбционных бромисто-литиевых холодильных машин). Принцип работы АБХМ построен на использовании тепловой энергии, а не электрической.

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.



# 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:

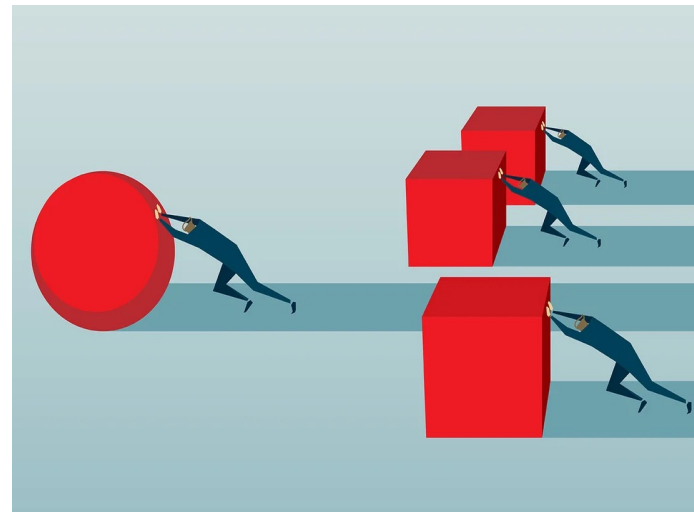
- **Кондиционирование помещений с помощью тригенерации**  
Утилизируемое тепло может быть использовано в технологических процессах, для производства холода (тригенерация).

## 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

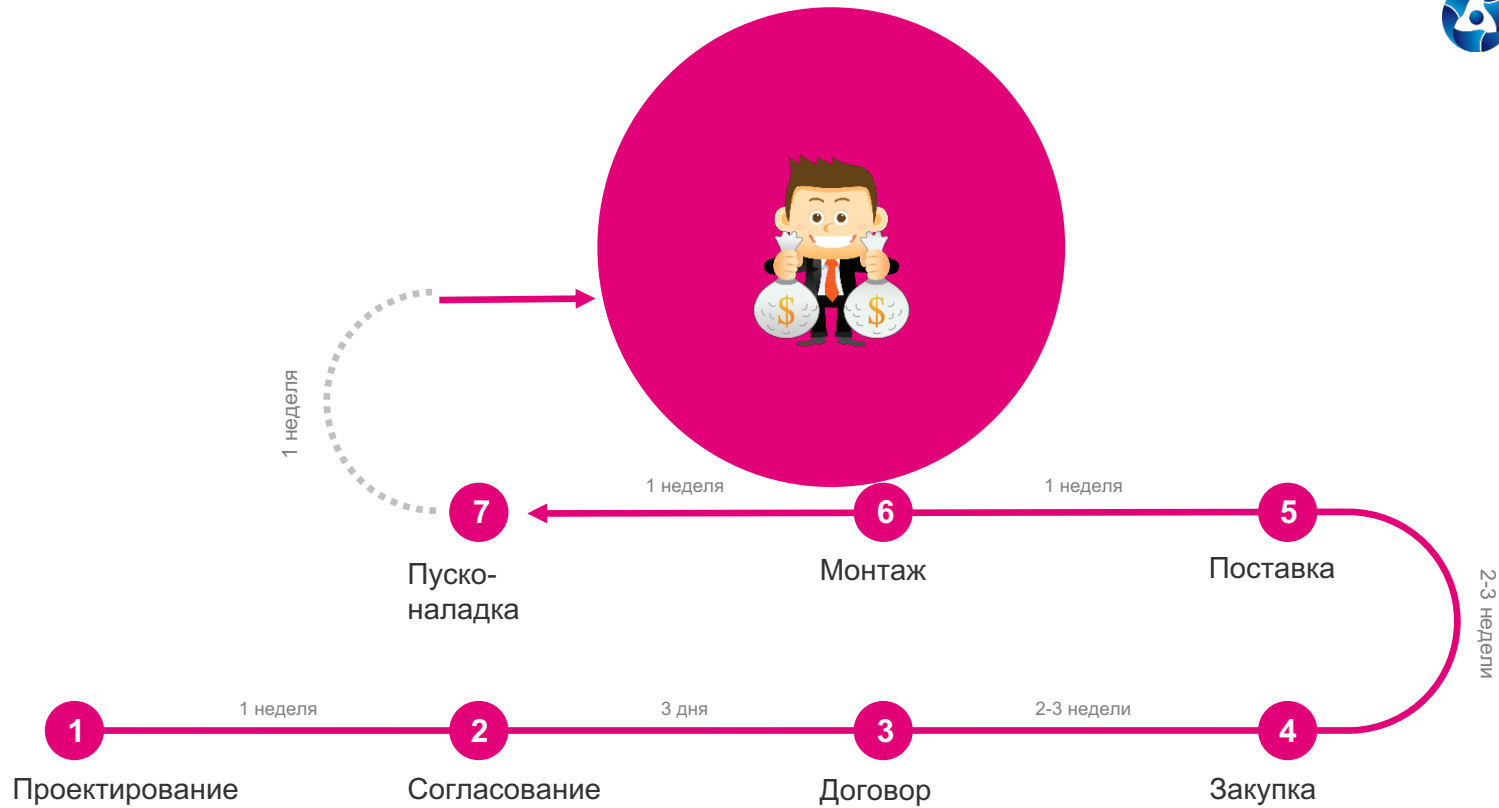
# Анализ рынка

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.
<b>Всего</b>	<b>35 шт. в год</b>	<b>1575 млн. руб.</b>





# 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.**

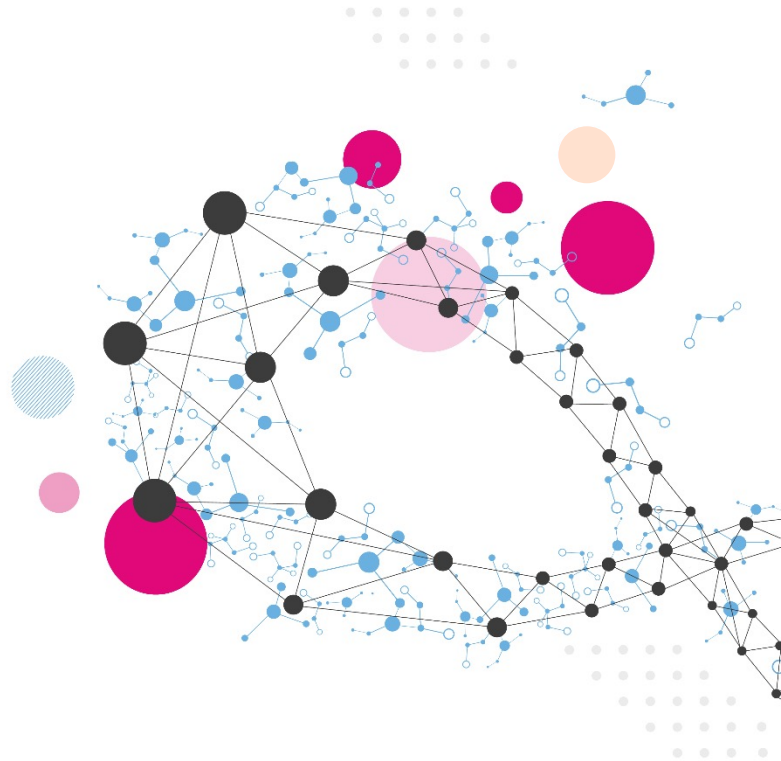
Выручка

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