

АКСЕЛЕРАТОР НОМЕНЕТ

Разработка
технологического
решения по
проектированию
подземных парковок
нового типа с
использованием ИИ

ЛИДЕР КОМАНДЫ:

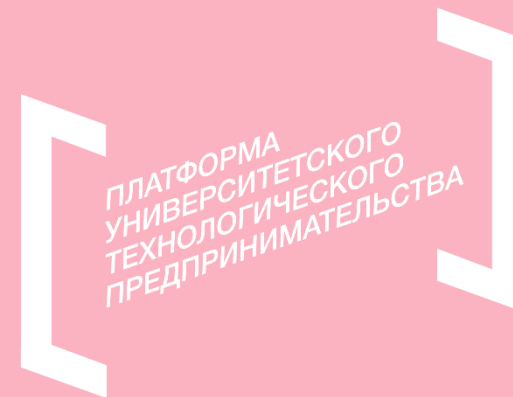
МАДЮДИН ОЛЕГ ЯРОСЛАВОВИЧ



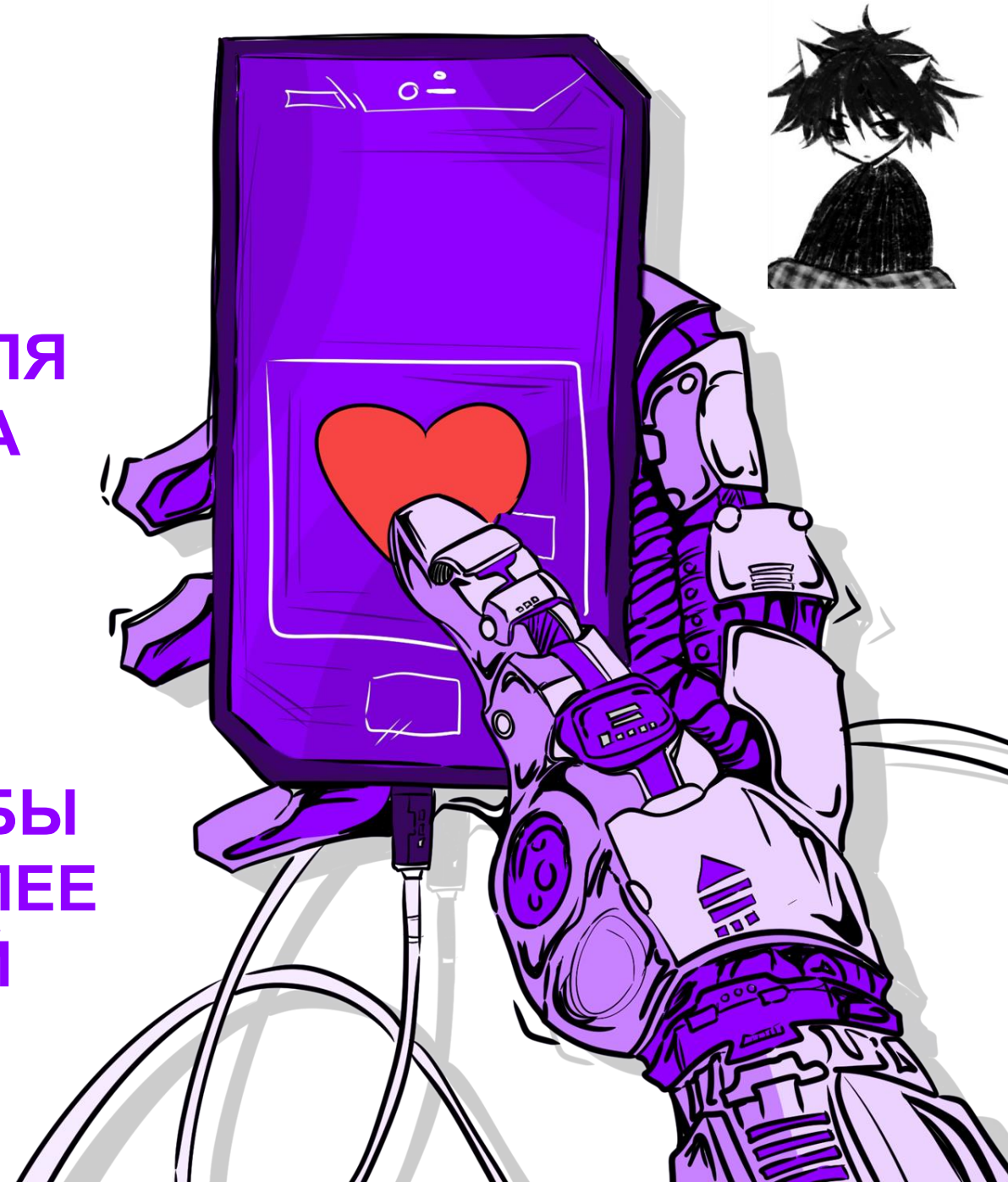
Хоумнет



БГТУ
им. В. Г. Шухова



**МЫ РАЗРАБАТЫВАЕМ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ
СТРОИТЕЛЬСТВА НОВОГО ТИПА
ЭРГОНОМИЧНЫХ
АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ
ПОДЗЕМНЫХ ПАРКОВОК В
УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ
ГОРОДСКИХ ПРОСТРАНСТВ, ЧТОБЫ
СДЕЛАТЬ ГОРОДСКУЮ СРЕДУ БОЛЕЕ
ЭКОЛОГИЧНОЙ И КОМФОРТНОЙ**

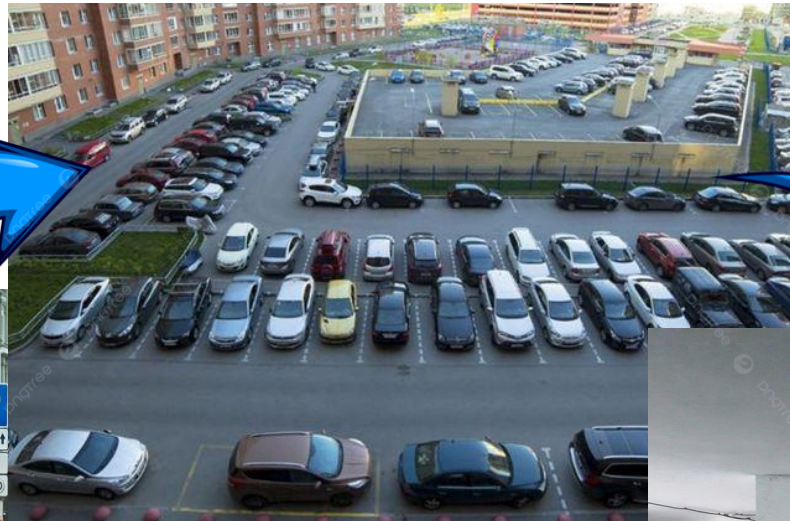


АКТУАЛЬНОСТЬ

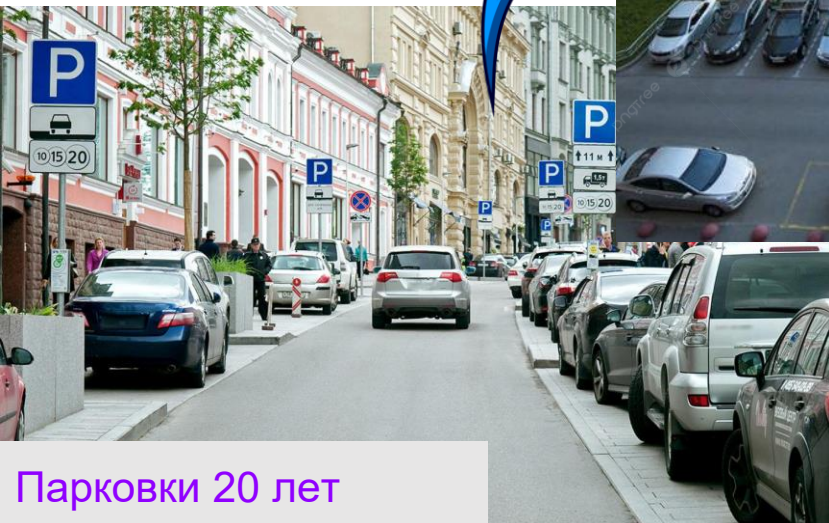
Задача – Разработать технологическое решение, которое позволит сделать современные города более комфортными для граждан и экологически привлекательными, за счет вынесения парковочных мест на подземный уровень по принципу “Улья”, при этом сделать сам парковочный процесс более удобным за счет использования системы ИИ



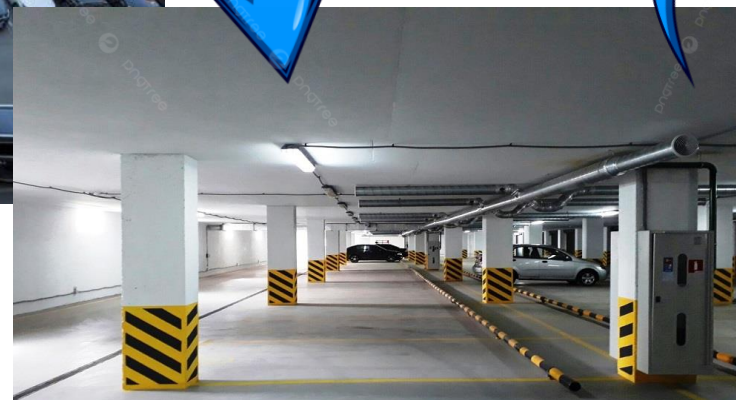
Парковки будущего без стоянок



Парковки 10 лет назад



Парковки 20 лет



Парковки нашего времени



Рост многоэтажного строительства и неупорядоченная застройка приводят к нарушению многих изначально заявленных при строительстве норм о количестве парковочных мест. Это создает большие трудности как для водителей, так и для жильцов городских дворов и посетителей общественных мест, размещенных в городах с изначально не продуманными наземными парковками.



ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА И ТЕХНОЛОГИИ

Наш продукт - технологический проект подземной парковки по принципу "Улья" .

Используемые технологии:

1. Модульные конструкции для облегчения процесса сборки объекта
2. Искусственный интеллект - для создания автоматизированной системы управления объектом, заполнения парковочных мест, поиска машины, ее выдачи владельцу.

Механизм работы: человек заезжает на платформу, подходит к терминалу и с его помощью закрепляет машину на платформе, после чего ему приходит специальный код на телефон, а платформа помещает автомобиль на свободный слот парковки. Когда человеку понадобился автомобиль, он возвращается к терминалу и с помощью кода, пришедшему ему ранее, забирает свой автомобиль. При помощи тросов машина загружается на платформу, закрепляется на ней и поднимается к владельцу.



АНАЛИЗ РЫНКА

СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ЗАСТРОЙЩИКАМИ

Белгородская область	ноябрь 2022
Текущий объем строительства, м² на ноябрь 2022	Средняя площадь строящихся квартир, м² на ноябрь 2022
303 305 +26,4% к ноябрю 2021	51,5 +1,5% к ноябрю 2021
Среднемесячный ввод жилья застройщиками, м² за последние 12 мес. Росстат	Средняя цена за 1 м², ₽ на ноябрь 2022
15 640 +3,0% к предшествующим 12 мес.	89 882 +24,3% к ноябрю 2021
Количество выданных ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) под ДДУ за сентябрь 2022 Банк России	Доля ввода жилья застройщиками за последние 12 мес. Росстат
265 +19,9% к сентябрю 2021	17,9% +1,5 п.п. к предшествующим 12 мес.
	Средневзвешенная ставка по ИЖК под ДДУ, % за сентябрь 2022 Банк России
	3,57 -2,82 п.п. к сентябрю 2021



Потенциал продаж?

на 28.06. 2023 года в Белгородской области строится 265 ЖК. Каждое из них предусматривает наличие парковочных мест. В Белгородской области действуют 186 девелоперские компании, которые могут стать нашими клиентами и использовать нашу разработку при строительстве новых ЖК.

География:

Пилот - Белгородская обл.далее - Россия

Источники информации для составления аналитического обзора

1. Сайты и проектные декларации застройщиков;
 2. Публичные реестры выданных разрешений на строительство и на ввод объектов капитального строительства в эксплуатацию;
 3. Официальные статистические и отчетные данные Росстата, Росреестра, Банка России.
- Обработка информации, использованной для составления аналитического обзора, осуществлена с помощью программного обеспечения портала www.erzrf.ru.



КОНКУРЕНТЫ

Конкуренты - те которые разрабатывают технические решения и проектировщики, а также Компании, которые строят парковки и те которые владеют парковочными местами:

- “Центр автоматизированных парковочных технологий”
- “МультиПаркинг”
- “Парктайм.ПРО”
- “Паркинги Мегалописа”
- “ОАО Завод Продмаш”
- “ООО ПАРКИНГ МЕНЕДЖМЕНТ”



Мы отличаемся от наших конкурентов тем, что наши паркинги будут занимать меньше места, а также они будут более современными и безопасными



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Для кого конечный продукт?

В to В to С

Для компаний - застройщиков: жилищное и коммерческое строительство.

В to В

Для индивидуальных архитекторов и архитектурных бюро.

Конечный потребитель - владелец машины, использующий парковку в городских пространствах



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Проблема	Решение	Уникальное ценностное предложение	Нерычное преимущество	Клиентские сегменты
Нехватка наземных парковочных мест в городском пространстве в связи с увеличением количеством автомобилей	Продукт решает нехватку наземных мест, так как этот паркинг будет находиться под землей, то на поверхности будет оставаться достаточно места под другие нужды	Использование искусственного интеллекта, который будет просчитывать нагрузки на конструкцию и помещать автомобиль в свободную ячейку	Для разработки продукта мы используем потенциал преподавателей и специализированных лабораторий университета.	Строительные компании, девелоперы, проектировщики.
Существующее альтернативы	Ключевые метрики	Верхнеуровневый концепт	Каналы привлечения	Ранние последователи
Модульная парковка, наземная несколько уровневая парковка, подземные парковки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие готового продукта - проектировочного решения 2. Количество продаж готового решения для использования 	В рамках проекта планируется создание новой модели городского подземного паркинга с использованием системы ИИ, для более быстрого, правильного и комфортного распрямления парковочных мест	Строительные площадки, всевозможные строительные выставки и конференции	<p>“Центр автоматизированных парковочных технологий</p> <p>“МультиПаркинг”</p> <p>“Парктайм.ПРО”</p> <p>“Паркинги Мегалописа”</p> <p>“ОАО Завод Продмаш”</p> <p>“ООО ПАРКИНГ МЕНЕДЖМЕНТ”</p>
Затраты			Доходы	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Оплата труда (проектировщик, дизайнер, айти специалист, ген дир компании, бухгалтер, менеджер по продажам) 1. ПО приобретение лицензий или использование лицензий университета 2. Аренда офиса (предоставляет университет) 3. Маркетинговые затраты на рекламу и продвижение вашего продукта 4. Расходы на получение патента ИС 			<ol style="list-style-type: none"> 1. Продажа лицензии на право использования тех решения 2. Доходы от продажи ИС 	



БЮДЖЕТ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Сколько нужно средств, чтобы сделать MVP
(минимальный жизнеспособный продукт)?

Были заявки на гранты? Нет
Победы? Нет
Есть ли первые инвестиции? Нет

№ п/п	Источники инвестиций	Сумма инвестиций, тыс. руб.	Сумма инвестиций, %
1	Потребность в финансовых средствах	3 429 521	100 %
2	Собственные средства	0	0 %
3	Заимствованные средства	2 929 521	85 %
4	Грант Умник	500 000	15%



Предварительный экономический расчет

	месяца												Доход за год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ДОХОДЫ за продажи							600000	600000	600000	600000	600000	600000	3600000
ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ:													
2 компьютера	172821												
2 сервера	439800												
ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ													
Проектировщик с НДС	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	70000	
Дизайнер с НДС					50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	
ген.директор+бухгалтер с НДС	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	
IT-специалист с НДС				45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	45000	
маркетолог+ менеджер по продажам с НДС						15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	
Расходы на рекламу (участие в конференциях, выставках)										30000	30000	30000	
Налоги на ФОТ	27900	27900	27900	41850	57350	62000	62000	62000	62000	62000	62000	62000	
Аренда помещения	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	
Итого	740521	127900	127900	186850	252350	272000	272000	272000	272000	302000	302000	302000	
ВСЕГО ЗА ГОД													3429521

Наименование	Стоимость, руб.
Издержки переменные	612 621
Издержки постоянные	2 816 900
Сумма затрат за год	3 429 521
Кол-во продаж	36
Себестоимость	95 264,47
Цена подписки	100 000
Доход за полгода	360 000



План денежных потоков

Показатель	Год реализации проекта				
	2023	2024	2025	2026	2027
1. Приток денежных средств, тыс.руб.		7200	7200	7200	7200
2. Отток денежных средств, тыс.руб.		3624	3624	3624	3624
2.1. Инвестиции, тыс.руб.	-3430				
3. Чистый денежный поток, тыс.руб.		3576	3576	3576	3576
4. Чистый денежный поток нарастающим итогом, тыс.руб.	-3430	146	3722	7298	10874
5. Коэффициент дисконтирования, $r = 30\%$		0,77	0,59	0,46	0,35
6. Чистая текущая дисконтированная стоимость, тыс.руб.		2754	2110	1645	1252
7. Чистая текущая дисконтированная стоимость нарастающим итогом, тыс.руб.	-3430	-676	1434	3079	4331

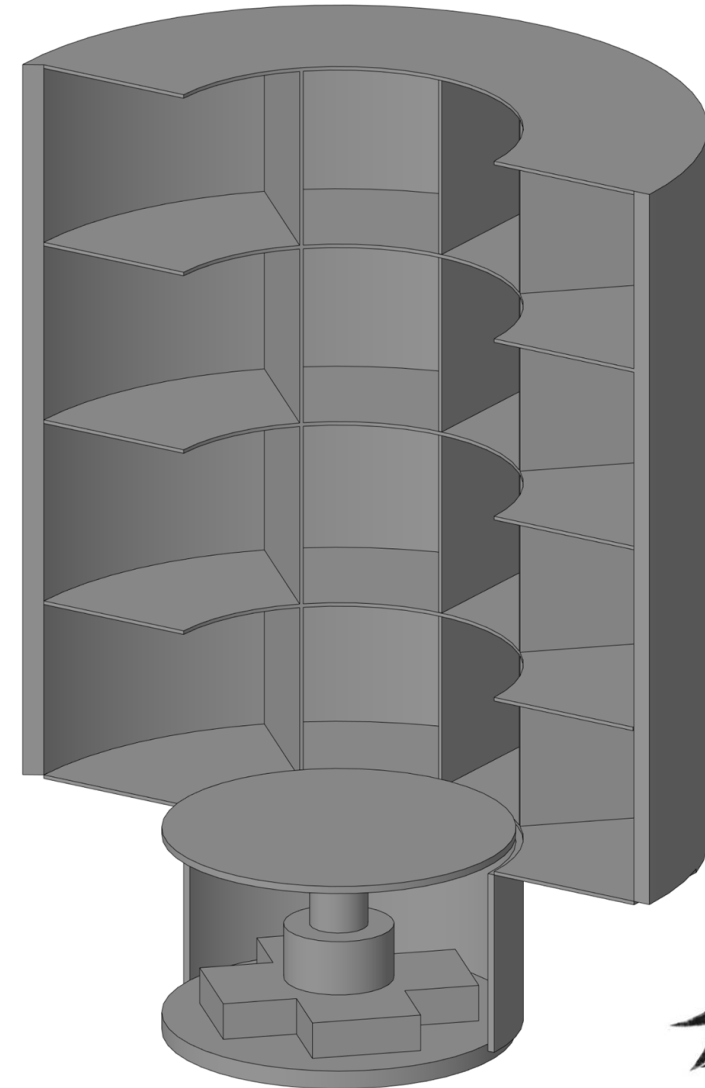
Период возврата ден. ср.: $T_{воз} = 2 + 676/2110 = 2,32$ лет

Период окупаемости $T_{ок} = 1,32$ лет



SWOT - Анализ

Сильные стороны:	Слабые стороны:
<ol style="list-style-type: none">1. Универсальное решение для городов2. Требуется меньше места для размещения парковок и создает больше возможностей для наземного благоустройства ЖК увеличивая его привлекательность	<ol style="list-style-type: none">1. В случае аварии системы или блокировании, все машины окажутся вне доступа или могут быть повреждены2. Требуется специалистов по проектированию3. Особенности рельефа не всегда позволят использовать это решение
Возможности:	Угрозы:
<ol style="list-style-type: none">1. Потребности в новых решениях для повышения экологичности городской среды2. увеличивающиеся темпы жилищного строительства3. Увеличивающееся благосостояние граждан - увеличивающееся количество машин и необходимости в парковочных местах	<ol style="list-style-type: none">1. Появление альтернативных подземных высокоуровневых парковок2. Отсутствие инвесторов3. Сложность конструкции и цена монтажа может оттолкнуть потенциальных заказчиков



КОМАНДА



Мадюдин Олег
Ярославович

Лидер



Андросов Иван
Андреевич

Зам. Лидера

Кондауров Роман
Сергеевич

Зам. Зама. Лидера



СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!

