

ООО "Компания ГиперМетод"

г. Санкт-Петербург

Владельцы:	5 физических лиц, с равными долями по 20%
Количество занятых:	35 человек - штатных работников, 15 человек - привлекаемых
Предыдущее финансирование:	\$ 100 778, в т.ч. собственные \$ 100 778
Текущее финансирование:	\$ 139 021, в т.ч. собственные \$ 46 348, привлеченные \$ 92 673
Объем требуемых инвестиций:	\$ 975 000
Направления использования требуемых инвестиций:	Разворачивание системы сбыта продукции в США - 100%

Описание предприятия

Компания ГиперМетод была основана в 1991 г. с целью создания высокотехнологичного программного обеспечения (ПО) в области мультимедиа. Основу коллектива составили выпускники и сотрудники кафедры Математического Обеспечения ЭВМ СПГЭТУ ("ЛЭТИ"). С 1996 года компания входит в состав инновационного Технопарка ЭТУ. В период 1994-1996 гг. в управление компании вошли новые менеджеры и компания стала активно развивать новые направления деятельности в сфере информационных технологий (ИТ), заниматься продвижением своих товаров и услуг на зарубежные рынки. Компания активно развивает систему продаж - в 2001 г. открыт филиал компании в г. Москве, планируется открытие представительства компании в г. Берлине в начале 2003 г.

Персонал компании составляет 50 человек - аналитики, программисты, web-дизайнеры, менеджеры продаж. Все сотрудники имеют высшее образование, четверо сотрудников - ученую степень к.т.н. Топ-менеджеры компании имеют большой и разносторонний опыт руководящей работы и стаж работы в компании более 5 лет. Утверждена и реализуется программа повышения квалификации топ-менеджеров - так, первый менеджер получит степень MBA уже в 2003 г. В рамках программы создания североамериканского представительства компании сформирована команда менеджеров в США в составе выпускника Harvard MBA, сертифицированного управляющего финансами (certified public accountant) и 2 Ph.D. Команда топ-менеджеров имеет успешный опыт участия в 6 различных венчурных предприятиях, включая 2 IPO.

Компания имеет официально зарегистрированные права на объекты интеллектуальной собственности.

Область и направления деятельности

Миссия компании ГиперМетод - предоставить любому бизнесу возможность максимально использовать все преимущества современных информационных технологий.

Основные направления деятельности.

1. Создание высокотехнологичного программного обеспечения в области мультимедиа и Интернет, включая как инструментальные средства, так и продукты для конечного пользователя. Именно эта деятельность принесла компании известность на российском рынке.
2. Разработка комплексных интернет-приложений, в том числе web-сайтов.
3. Предоставление на основании лицензии Минсвязи РФ услуг хостинга, регистрации доменных имен и услуг передачи данных.
4. Разработка инструментальных средств и внедрение систем Дистанционного обучения (ДО). Это направление бизнеса компании является наиболее динамично развивающимся.

Продукция/Услуги/Технологии

1. Инструментальное ПО в следующих областях:
 - дистанционное обучение: семейство программ eLearning Office и eLearning Server;
 - электронное издательство: широко известная система HyperMethod и пакет ePublisher;
 - электронная коммерция: средства создания интернет-магазинов MoneyMethod, WAPMethod и система бытовой интернет-видеотрансляции LiveCam Pro.

2. Комплексные услуги по информатизации малого и среднего бизнеса, в т.ч. технологический консалтинг, внедрение и разработка специализированного ПО, техническая поддержка, хостинг. Компания обладает уникальным опытом и отработанной технологией создания эффективных маркетинговых инструментов: web-сайтов, интернет-магазинов, online-каталогов, презентационных компакт-дисков.

Подробная информация о продукции и услугах представлена на сайте www.hypermethod.ru.

Достижения

Многие продукты и разработки компании получили высокие оценки и отмечены призами и дипломами престижных конкурсов, выставок и фестивалей, в том числе ЮНЕСКО, "Аниграф", журналов "КомпьютерПресс", "Домашний Компьютер". Компания награждена грамотой конкурса "Бизнес-софт 2001" за разработку первой в России инструментальной системы для создания интернет-магазинов. В 2002 г. компания победила в тендере представительства ООН в Республике Беларусь на поставку системы дистанционного обучения, а также в тендере по выбору разработчиков электронных средств учебного назначения Федеральной целевой программы "Развитие единой образовательной информационной среды", сумма первого контракта составила около 2 млн. руб.

Перспективы развития

1. Разворачивание эффективной масштабной сети распространения продукции в США. Повышение эффективности сети распространения продукции в Западной Европе - работа через собственные представительства.
2. Выход на западный рынок с новыми инновационными продуктами в области предоставления интеллектуальных сервисов в Интернет, где конкуренция еще не высока. Это - T2 Business Analysis Console - ПО в виде интернет-сервиса, предназначенное для решения задач конкурентного анализа.
3. Укрепление лидирующего положения на быстрорастущем рынке России за счет расширения линейки продуктов и активных действий по ее продвижению.

Объем продаж (последние 12 месяцев): \$ 300 000

Год	Без требуемых инвестиций	С использованием требуемых инвестиций
2002	\$ 300 000	\$ 300 000
2003	\$ 480 000	\$ 1 238 000
2004	\$ 770 000	\$ 3 001 000
2005	\$ 1 230 000	\$ 7 022 000