

## ЗАО «Группа «Контур Безопасности»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 3 млн.**

### Описание компании

1. **Дата создания** – декабрь 1996 г. Компания создана специалистами, разработчиками электронных систем и компонентов. С конца 90-х специализируется на разработке и внедрении систем управления, автоматизации, контроля и безопасности зданий и помещений. Основная товарная марка продукции компании - «Legos». Различными системами «Legos» оснащены здания и офисы более 500 компаний, в том числе ОАО «Ростелеком», ОАО «НК «Роснефть», «Самсунг», «Шиндлер», «Мослифт», заводы «Экотехпром» и др.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего - \$ 1 200 тыс.; в том числе: \$ 1 000 тыс. – средства учредителей, \$ 200 тыс. – прибыль компании.
3. **Продукция** – Системы управления, автоматизации, контроля и безопасности.
4. **Область применения продукции** – автоматизация, контроль и управление различными инженерными системами зданий и помещений.
5. **Объем реализации за 2005 г.** - \$ 1 000 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика** - \$ 70 тыс.
7. **Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности** – Патент на универсальный контроллер – RU 41167 U1, Патент на универсальный микрочип – RU 41166 U1, Авторское свидетельство на универсальное ПО – № 2004612604.
8. **Знаки общественного признания** – Системы «Контур безопасности» не раз удостоивались призовых мест и наград по таким номинациям как Системы безопасности, Системы контроля персонала, Интеллектуальное здание («умный дом»), «Лучшая инновационная технология». Серебро в Премии «ЗУБР-2006» по категории «Антикриминал – Антитеррор», в номинации «Комплексные системы противокриминальной безопасности».

### Владельцы

Физические лица	100%
Совокупная доля госсобственности	0%

### Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – Системы управления, автоматизации, контроля и безопасности, включая составляющие их компоненты: 1) Универсальные многофункциональные контроллеры. 2) Адресные управляющие (измерительно-преобразующие) микрочипы и 3) Универсальное программное обеспечение (ПО).

Разрабатываемая продукция – аппаратно-программный комплекс «Умный дом в коробке», на базе свободно программируемого контроллера L7 (находится на стадии предварительных испытаний). Предназначен для автоматизации, управления и контроля инженерных систем, безопасности и бытовых приборов в квартире, частном доме.

Управление и контроль за системой (домом/квартирой) возможен через Internet, с ПК, телефона, карманного компьютера. Система позволяет программировать разнообразные режимы работы (например, режим «дома никого нет», «день», «ночь», «хозяин дома»).

Основное конкурентное преимущество:

- простота установки и подключения различных систем, существенная экономия потребителя на установке и наладке системы;
- совместимость с большинством периферийного оборудования.

## **Рынки и конкуренция**

За последнее десятилетие Российский рынок систем комплексной автоматизации, управления, и контроля зданиями и помещениями активно развивается, рост составляет 20-35% в год. В 2006 году объем Российского рынка систем управления, контроля и безопасности превысит 1 млрд. долл. Мировой рынок подобных систем в 2006 году превысит 100 млрд. долл. (Без учета рынка безопасности зданий и помещений).

Всего несколько ведущих западных компаний производят надежно работающие системы: Siemens, Honeywell, Andover Controls, TAC, Johnson Controls. Перечисленные системы являются дорогостоящими и трудно совместимыми с системами и оборудованием других производителей.

Анализ конкурентов показал, что продукты ЗАО «Группа «Контур безопасности» значительно дешевле импортных аналогов при более качественном сервисе.

В сегменте рынка частных домовладений практически отсутствуют комплексные системы «эконом-класса» с набором функций и свойствами присущими сегменту дорогостоящих систем. Первенство ЗАО «Группа «Контур Безопасности» в разработке и выводе такого продукта на рынок, позволяют рассчитывать на лидирующие позиции в данном сегменте.

## **Стратегия развития**

Компания намерена продолжить наращивать долю присутствия на рынке промышленных систем, рассчитывая 50-80% ежегодного роста своего присутствия в данном сегменте.

Стратегической задачей на данный момент является завоевание рынка бытовых систем автоматизации, контроля и управления различными инженерными системами частных домохозяйств (до 50% данного сегмента рынка в течение 3 лет).

Продвижение продукции будет основано на пропаганде ценностей и потребностей, которые удовлетворяет данный продукт: Безопасность, Комфорт, Экономия (энергосбережение).

Удачный выход на российский рынок бытовых систем позволит компании найти партнеров и ресурсы для завоевания доли на мировом рынке.

Для завоевания существенной доли российского рынка частных домохозяйств (до 50%) компании требуется инвестиции в \$ 3 млн.

### **Направление использования инвестиций**

1. НИОКР (приемочные испытания контроллера L7, доработка программного обеспечения) - 15%;
2. Приобретение основных средств (испытательные и тестовые стенды и оборудование) - 10%;
3. Маркетинг (реклама, промоушн) - 50%;
4. Оборотные средства - 15%;
5. Создание системы сервиса (обучение персонала, создание call-центра) - 10%.

## **Маркетинг и каналы сбыта**

География продвижения в России: Москва, Московская область, города-«миллионники»; города, где градообразующими предприятиями являются предприятия сырьевых отраслей.

Целевой аудиторией данного продукта являются: владельцы загородной недвижимости (дач, коттеджей, таун-хаусов и т.д.) и квартир, мужчины (85%) и женщины (15%) в возрасте от 30 до 60 лет, семейные, с детьми, с месячным доходом не менее \$ 2 000 на семью;

Рекламная кампания будет направлена на вышеуказанную аудиторию, через соответствующие инструменты.

В качестве основного канала сбыта рассматриваются специализированные строительные магазины и сети (OBI, Merellin Lerua), магазины бытовой электроники. Также продажи будут осуществляться через сертифицированных установщиков систем «Legos».