

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 2 млн.

Резюме

1. **Продукция** – геоинформационная система для сбора и обработки данных аэрофотосъемки с получением цифровой карты местности.
2. **Торговые марки** – нет.
3. **Объем реализации за 2007 г.** – нет.

Общая информация о компании

Дата создания – 03.2007. Костяк компании составляют опытные инженеры, более 10 лет работающие в области обработки цифровых изображений и распознавания образов, одновременно занимающиеся исследованиями и созданием промышленных систем. Коллектив компании создал первый в России цифровой планетарий, установленный в Нижнем Новгороде (2006), и выпустил на рынок систему подсчета людей на основе видеонаблюдения в 2007 г.

Знаки общественного признания – нет.

Количество работающих: 6 человек.

Команда

Молинов Сергей Александрович – генеральный директор, со-основатель, 31 год. Осуществляет оперативное управление компанией. Имеет большой опыт организации коммерческих проектов, связанных с созданием программного обеспечения.

Ерухимов Виктор Львович – со-основатель, 32 года. Генератор идей, научный консультант. Имеет свыше 20 публикаций в западных журналах по тематике распознавания образов, автор трёх патентов США.

Писаревский Вадим Николаевич – главный инженер, 33 года. Свыше 15 лет работает в области обработки цифровых изображений. Лидер проекта OpenCV (открытая библиотека обработки изображений, имеющая более 100 тыс. пользователей).

Продукция

Геодезическая информация является неотъемлемой частью любого строительного проекта – начиная от зданий в городе и заканчивая разработкой нефтяных месторождений. Один из современных методов получения такой информации – аэрофотосъемка, в процессе которой получается серия цифровых изображений поверхности земли сверхвысокого разрешения, а также рельеф поверхности, получаемый при помощи лазерного сканера (лидара). Эти данные используются для генерации ортофотоплана и последующей его оцифровки. Основными потребителями таких систем выступают компании, добывающие природные ресурсы, а также муниципалитеты. В настоящее время на российском рынке существуют две компании, способные генерировать ортофотоплан масштаба 1:500 при помощи аэрофотосъемки. В обеих компаниях генерация ортофотоплана – дорогостоящий процесс с существенным участием операторов, который занимает месяцы. Оцифровка ортофотоплана, то есть выделение картографических объектов, таких, как дома, деревья и т.п., полностью основана на ручном труде. Для большого города этот процесс занимает более года. За это время ортофотоплан теряет актуальность. Бюджет аэрофотосъемки с последующей генерацией ортофотоплана и его оцифровкой составляет более \$ 2 млн. Наиболее дорогая статья бюджета – расходы на оцифровку, имеющую высокую себестоимость из-за используемого ручного труда высококвалифицированных специалистов. Ещё одна причина высоких цен – бурный рост рынка за последние несколько лет при достаточно низкой конкуренции.

Наша команда разработала инновационный способ оцифровки ортофотоплана, требующий значительно меньшего вмешательства специалистов-картографов. Благодаря нашему методу время оцифровки ортофотоплана можно сократить с года до одного-двух месяцев, в разы уменьшая себестоимость. Наша методика также позволяет восстанавливать трёхмерную модель объектов, что делает доступным смежные рынки, такие, как мониторинг состояния дорожного покрытия, генерация трёхмерных моделей зданий и помещений в автоматическом и полуавтоматическом режимах.

Текущее состояние

Проект SkyPhoto закончил стадию проверки концепции. Разработана технология, которая была протестирована на реальных данных аэрофотосъемки и получила одобрение профессионалов-картографов.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|--|-----|
| 1. НИОКР | 15% |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование для аэросъемки) | 75% |
| 3. Маркетинг | 12% |

Деятельность предприятия в области обработки данных аэрофотосъемки будет включать:

- осуществление аэрофотосъемки и лазерного сканирования. Для этого необходима закупка дорогостоящего оборудования, что составляет основные затраты инвестиций;

- создание ортофотопланов и их автоматическая/полуавтоматическая оцифровка. Эта задача будет решаться с помощью разрабатываемого в рамках проекта SkyPhoto программного обеспечения. На создание программного обеспечения (НИОКР и продуктивизация) планируется израсходовать порядка \$ 160 тыс. (зарплата разработчиков за год).

Маркетинговые мероприятия будут включать участие в профильных выставках и конференциях и осуществление пилотного проекта.

Результат инвестиций

В результате инвестиций будет создана инфраструктура для проведения работ по созданию цифровой модели местности, включающая:

- 1) оборудование для проведения аэрофотосъемки и лазерного сканирования;
- 2) ПО для быстрой обработки данных аэрофотосъемки и лазерного сканирования.

Разработанные методы обработки данных будут запатентованы. Необходимая инфраструктура будет создана через 1 год после начала работ. Ожидаемая капитализация компании через 5 лет после начала инвестиций составит \$ 50 млн.

Маркетинг и рынки

Объем российского рынка геоинформатики в 2006 г. по оценке ГИС-ассоциации составлял свыше \$ 800 млн, прогноз на 2008 г. – свыше \$ 1 млрд. Рост рынка за последние 5 лет составляет порядка 25-30% в год и есть тенденция к увеличению темпов роста. При нынешних темпах роста объем рынка к 2012 г. составит порядка \$ 3 млрд.

Заказчиками услуг по созданию цифровой модели местности являются компании, и администрации территориальных образований (городов, областей). Российские компании, работающие на этом рынке, уже сейчас выполняют заказы за рубежом. На начальном этапе развития проекта предполагается выполнение работ преимущественно на территории России.

Усилия компании по продвижению своих услуг на рынок будут включать следующие шаги:

- 1) Участие в профильных выставках, донесение информации о предлагаемых услугах до потенциальных заказчиков и партнеров.
- 2) Налаживание партнерских отношений с компаниями, производящими оцифровку данных аэрофотосъемки. Предполагается использование человеческих ресурсов компаний-партнеров, при этом существенная доля ручного труда будет автоматизирована с использованием предлагаемых нашей компанией технологий. Это автоматически расширит клиентскую базу нашей компании.
- 3) Выполнение за счет привлекаемых инвестиций пилотного проекта по созданию цифровой модели участка города. Результаты пилотного проекта станут для потенциальных заказчиков критерием принятия решений о заказе работ.

Ожидается, что большая часть заказчиков по оцифровке городских территорий станет постоянными клиентами, что обеспечит гарантированный спрос на услуги компании.

В течение первого года планируется выполнение минимум одного заказа с доходом в \$ 1 млн. В последующие годы число заказов будет удваиваться. Компания планирует занять не менее 10% российского рынка через 5 лет.

Взаимодействие с инвестором

Предлагаемая инвестору доля предприятия — 40%. Стоимость доли инвестора через 5 лет после начала осуществления проекта составит \$ 20 млн.