

## Теле-М

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1 млн.**

### Резюме

1. **Продукция** – технические средства безопасности, беспроводные сети, телеметрия.
2. **Торговые марки** – SuperVisor – система контроля действия охранников на подконтрольных объектах (планируется к регистрации).

### Общая информация о компании

**Дата создания** – Май 2007 г. Компания создана после получения государственной поддержки по программе СТАРТ-2007. Компания входит в группу компаний «ЛБС Групп». «ЛБС Групп» существует с 2005 г. и занимается разработкой беспроводных охранных систем, систем телеметрии, программных продуктов, интеграцией видеонаблюдения и беспроводных систем связи.

**Знаки общественного признания** – компания на конкурсной основе получила возможность размещения в Нижегородском Инновационном Бизнес Инкубаторе.

**Количество работающих:** 5 человек.

### Команда

**Умнов Алексей Львович** – генеральный директор группы компаний, научный руководитель проекта. 44 года. К.ф.-м.н. Общий стаж научно-технической работы (в качестве исполнителя и руководителя) с 1991 г. В инновационном бизнесе с 2005 г. Генеральный директор нескольких инновационных компаний (ООО «Лаборатория Беспроводных сетей», ООО «ЛБС Групп», ООО «Видео Сити») получивших инвестиции и успешно развивающихся на рынке. Имеет большой опыт работы с международными корпорациями (Intel, Microsoft, Nokia, LG, Samsung).

**Шишалов Иван Сергеевич** – исполнительный директор. 25 лет. 2 высших образования – радиофизика, менеджмент. Общий стаж научно-технической работы (в качестве исполнителя и руководителя) с 2003 г. В инновационном бизнесе с 2005 г. Участвовал в реализации нескольких инновационных проектов в группе компаний, на должностях технического директора и исполнительного директора (разработка охранных систем, беспроводные системы связи, Интернет проекты).

**Соловьев Ярослав Сергеевич** – ведущий разработчик. 25 лет. Образование – радиофизический факультет. Общий стаж научно-технической работы (в качестве исполнителя и руководителя) с 2004 г. Большой опыт работы в разработке цифровых микропроцессорных устройств и систем, беспроводных систем связи, цифровой обработке сигналов.

### Продукция

Система контроля будет позволять автоматически в режиме реального времени отслеживать и регистрировать передвижения охранников по территории подконтрольного объекта с точностью до единиц метров, анализировать его физическое состояние и поведение, а в случае необходимости - поднимать тревогу.

Система увеличит надежность охраны объектов, позволит повысить эффективность контроля со стороны руководства охранных предприятий за своим персоналом, даст возможность собственникам объектов проверять добросовестность охранных агентств, а страховым компаниям снизить риски наступления страховых случаев. Покупателями системы будут частные охранные предприятия, службы безопасности крупных компаний (Газпром, РАО ЕЭС и т.п.), Федеральная служба по исполнению наказаний и, возможно, российская армия. Общий потенциальный объем российского рынка для системы контроля персонала охранных предприятий оценивается в один миллиард долларов. Система контроля построена на базе беспроводной сенсорной сети, сочетающей в себе функцию радио (а также, возможно, акустического) пеленгатора с функцией сбора и передачи информации. Система анализа поведения охранника реализована с использованием элементов искусственного интеллекта.

Основными конкурентами системы являются системы, построенные на основе I-Button и видеонаблюдение.

На предложенный способ подана заявка на Российский патент, начата процедура международного патентования по системе РСТ.

Таблица сравнения с аналогами:

Особенности	SuperVisor	I-Button	Видеонаблюдение
Мониторинг реального времени	✓	X	✓
Полностью автоматизация	✓	X	✓
Непрерывный контроль	✓	X	✓
Контроль состояния охранника	✓	X	X
Примерная стоимость оборудования	\$1 тыс.	\$500	\$10 тыс.
Примерная стоимость установки	\$1 тыс.	\$500	\$10 тыс.
Примерная стоимость обслуживания	\$500/год	\$250/год	\$5 тыс./год

## Текущее состояние

На данный момент созданы необходимые для работы системы элементы, ведется тестирование прототипа системы (на всех предложенных принципах) доработка системы до уровня продукта требует дополнительных инвестиций и около одного года работы. Подано 2 заявки на российские патенты и на процедуру международного патентования по системе РСТ.

На данный момент:

- Создан прототип системы, работающий на предложенных принципах
  - Ультразвук
  - Определение местоположения по принимаемой мощности сигнала
  - Определение местоположения с помощью определения направления на объект
- Разработано программное обеспечение для управления и настройки системы.
- Сотрудники компании наработали необходимую квалификацию, гарантирующую выполнение проекта.
- Получено предварительное согласие на тестирование системы с тремя компаниями.

## Стратегия развития

### Направление использования инвестиций:

1. НИОКР	25%
2. Приобретение основных средств	5%
3. Маркетинг	45%
4. Обратные средства	25%

### Результат инвестиций

Планируется, что к концу пятого года реализации проекта компания будет приносить ежегодную прибыль в три-четыре миллиона долларов и будет продана стратегическому инвестору за тридцать миллионов долларов.

### Маркетинг и рынки

Стратегия компании – основные цели:

- Разрабатывать и поставлять на рынок эффективную, надежную и удобную систему контроля действий охранника, которая станет стандартом отрасли безопасности в России и за рубежом.
- Занять до 80 % российского рынка таких систем.

Проведем оценку рынка для системы SUPERVISOR по сегментам. Ограничимся рассмотрением российского рынка.

Потребителями системы будут:

1. ЧОП. В России их более 20 000 (цена \$ 1 000 за базовый набор) ~ \$ 200 млн.
2. Вневедомственная охрана – приблизительно такой же размер рынка.
3. Охранные службы крупных компаний, таких, как Газпром, РАО ЕС и т.п. ~\$ 100 млн.
4. Учреждения пенитенциарной системы 5 000 крупных объектов ~ \$ 400 млн.

Таким образом, российский сегмент рынка составляет более миллиарда долларов. Ежегодно объем оборотов на российском рынке технических систем безопасности растет на 20-25% в зависимости от сегментов.

Продажами системы SUPERVISOR компания будет заниматься самостоятельно. В основном методом прямых продаж с использованием различных приемов маркетинга. Товар будет продвигаться в среде охраняемых предприятий с предварительной подготовкой этой среды к восприятию товара, основанной на учете особенностей этой профессиональной среды.

### Взаимодействие с инвестором

30-40%, стоимость доли при выходе \$ 10-15 млн.