

**ПРОИЗВОДСТВО УСТРОЙСТВ
ДЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
БЫТОВЫМИ ЭЛЕКТРОПРИБОРАМИ**

**ООО «МАИССА»
ШЕЛЕВОЙ МАКСИМ ЮРЬЕВИЧ
ДИРЕКТОР**

**АНО «ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ АГЕНТСТВО СОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИЯМ»
БАХАРЕВ СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВИЧ
МЕНЕДЖЕР ПРОЕКТА**

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

- **разработка и производство устройств для интеллектуального управления бытовыми электроприборами**
- **формирование дилерской сети для продаж, инсталляции и технического обслуживания произведенных устройств**

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ



Сигнализация



Отопление



Освещение



Вентиляция



Аварийные датчики



Электроприводы



Телефонная линия,
GSM/GPRS/SMS

Голос, SMS, internet



Пульт ЦО



ПРОДУКТ

Система домашней автоматизации - интеллектуальное управление бытовыми электроприборами.

- **переносной пульт управления;**
- **центральное устройство управления;**
- **сенсорная графическая панель;**
- **исполнительные устройства;**

РАДИО ПУЛЬТ

Беспроводное управление
отопительным оборудованием,
батареями отопления и
термостатами из любого
удобного места в доме.

Есть опытный образец



ЦЕНТРАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО УПРАВЛЕНИЯ

- Интегрированное управление всеми системами: отопление, освещение, электроприводы, аварийные датчики, сигнализация.
- Проводные и беспроводные стандартные интерфейсы.
- Модульная организация – постепенное добавление нужных функций
- Удаленный контроль и мониторинг через интернет, СМС или голосовыми командами
- В процессе разработки



СЕНСОРНАЯ ПАНЕЛЬ

Удобный беспроводной сенсорный интерфейс для управления домом на базе стандартного ПК / КПК.



Подключается к ЦУУ

Планируется к разработке

РЕШАЕМЫЕ ПРОБЛЕМЫ

- удобство пользования, простой, интуитивно понятый русскоязычный интерфейс;
- интеграция существующих на рынке устройств и систем автоматизации для жилых и офисных помещений;
- Возможность масштабирования и гибкой адаптации под индивидуальные особенности клиента;

ОСНОВНЫЕ ГРУППЫ КОНКУРЕНТОВ

Основными разработчиками и поставщиками оборудования интеллектуализации жилых помещений являются:

- ELV, Moeller, Gira, Berker, Beckhoff (Германии)
- Clipsal (Австралия)
- Telesco (Италия)
- AMX (США)

НЕДОСТАТКИ ПРОДУКТОВ КОНКУРЕНТОВ

- Отсутствие возможности гибкого изменения своей функциональности и добавления новых функций и алгоритмов работы в процессе эксплуатации, то есть после их производства и установки в рабочих условиях;
- Отсутствие интеграции с системами сторонних производителей;
- Высокая стоимость;

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- простота и удобство в использовании
- возможность масштабирования и гибкой конфигурации системы в целом;
- модульная конструкция, то есть добавление только тех аппаратных возможностей, которые необходимы пользователю
- возможность тонкой настройки и адаптации ПО самим пользователем или компанией-установщиком
- интеграция исполнительных устройств разных производителей;
- безопасность радио канала (высокая устойчивость к взлому)

SWOT – АНАЛИЗ ПРОЕКТА

Преимущества:

- Инновационный продукт
- Высококвалифицированный персонал компании
- Проведение НИОКР в критических областях проекта
- Быстро развивающийся рынок
- Технологическое партнерство

Слабости:

- Недостаток финансирования
- Низкая информативность участников рынка
- Неизвестность торговой марки
- Неразвитость инфраструктуры

Возможности:

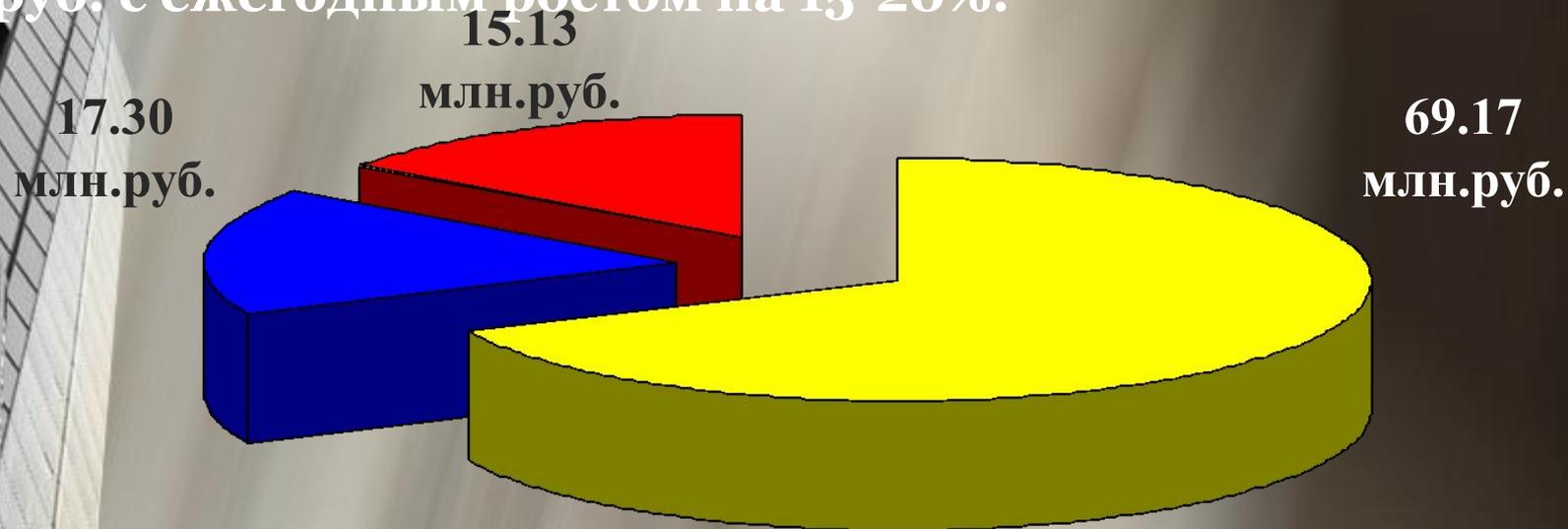
- Привлечение средств для проведения НИОКР из федерального бюджета
- Формирование цены

Угрозы:

- Разногласия в команде проекта
- Увеличение периода НИОКР
- Срыв финансирования проекта
- Активизация конкурентов в выбранных сегментах рынка

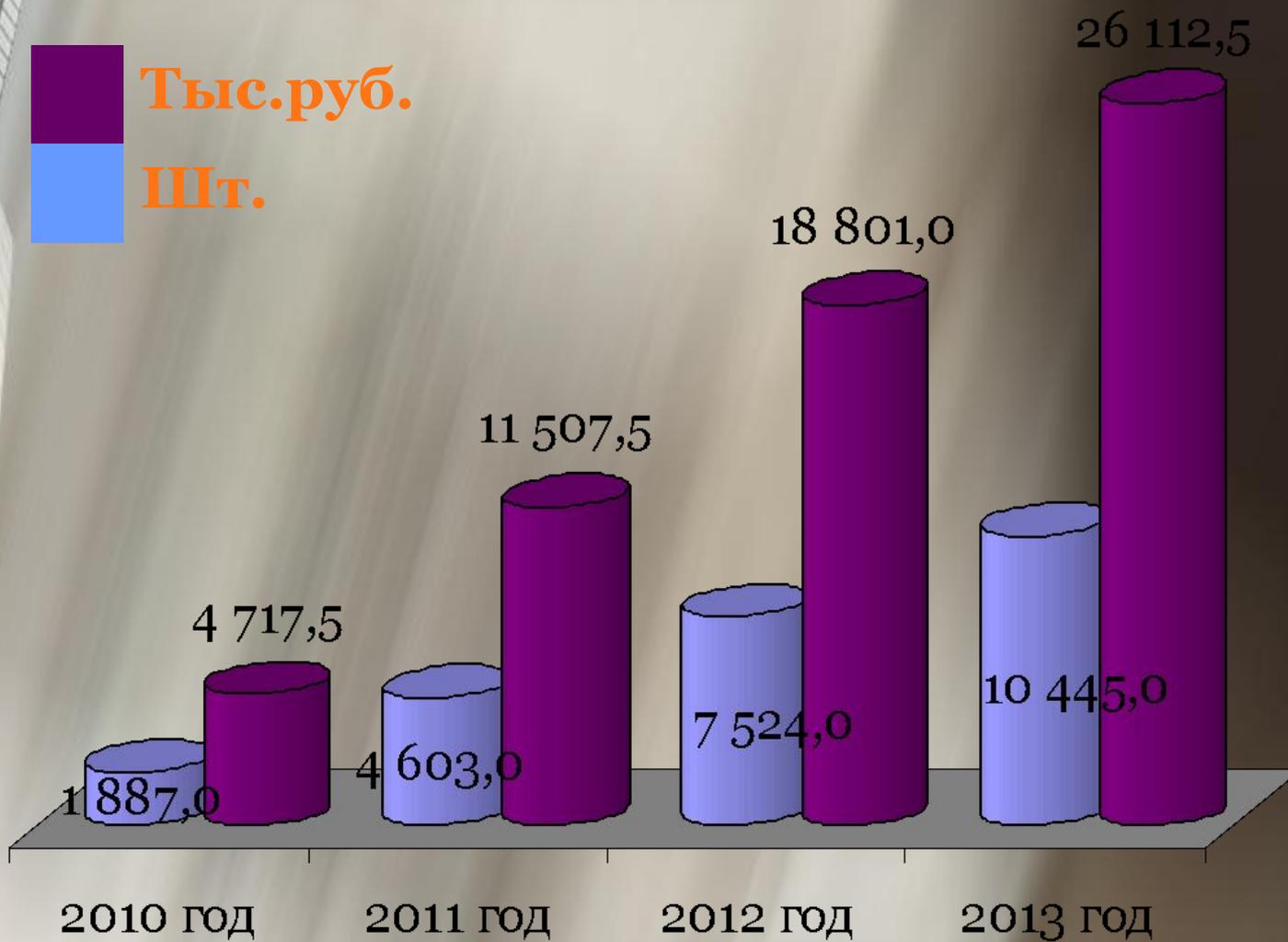
СЕГМЕНТИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Общий потенциальный объём рынка на уровне Хабаровского края будет составлять – 101.6 млн. руб. Целевой рынок на уровне России составляет около 2 млрд. руб. с ежегодным ростом на 15-20%.

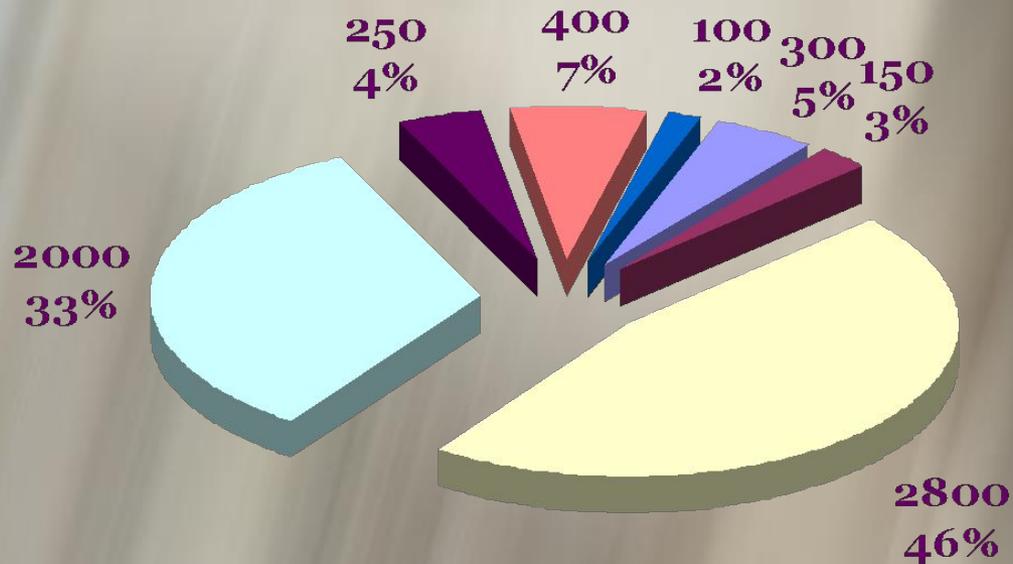


- жилые многоэтажные дома, коттеджи
- санатории, дома отдыха, санаторно-оздоровительные комплексы
- гостиницы, гостиничные комплексы

ПЛАН ПРОДАЖ



НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ



Общая сумма инвестиций в проект составляет 6 000,0 тыс.руб., в т. ч.:

| | | | |
|------------------|---------|---------------------|-------|
| НИОКР | 300,0 | Капитальные затраты | 250,0 |
| Оборудование | 150,0 | Маркетинг | 400,0 |
| Материалы, сырье | 2 800,0 | Прочие | 100,0 |
| ФОТ | 2 000,0 | | |

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

- Необходимый объём инвестиций – 6,0 млн.руб.
1-й транш (2010 год) – 2,0 млн.руб.
2-й транш (2011 год) – 4,0 млн.руб.
- Долевое участие в проекте (размер доли и форма участия – предмет переговоров)

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- ROI (рентабельность инвестиций) по проекту - 346.7%
- ROS (Рентабельность продаж) по всему проекту - 61%
- IRR (внутренняя норма доходности) - 72%
- NPV (чистый приведенный доход) - 12 184,2 тыс. руб.
- PB (срок окупаемости) - 2.6 года
- Срок операционной безубыточности – 11 месяцев

**СПАСИБО
ЗА
ВНИМАНИЕ!**

Инициаторы проекта:

ООО «МАИССА»

Директор Шелевой Максим Юрьевич

8 (4212) 79-59-61, 8-914-209-6601

MShelevoy@maissa.ru

**АНО «Дальневосточное агентство содействия
инновациям»**

Менеджер проекта Бахарев Сергей Михайлович

8 (4212) 30-56-11, 8-909-869-0554

BakharevSM@dasi.27.ru