



Информационный меморандум

ПРОЕКТ «АСТЕРОС КОНТАКТ»

Февраль 2011

Астерос Labs разрабатывает инновационную платформу интеграции бизнес приложений «Астерос Контакт»

Текущая ситуация в G2C и B2C секторах

Рост количества клиентов, продуктов и услуг

Рост количества транзакций

- Для обслуживания клиентов организации и компании используют большое количество слабо интегрированных между собой приложений, что делает весь процесс неэффективным
- Существующие на рынке платформы характеризуются высокой стоимостью владения и “узкой” рыночной нишей. Доступного, массового решения для автоматизации работы МФЦ¹⁾ и диспетчерских центров не существует

1) Многофункциональные центры - обеспечивает предоставление комплекса государственных и муниципальных услуг в режиме "единого окна"

2) G2C – Правительство для Гражданина 3) B2C – Бизнес для Потребителя

Предлагаемое решение

- Компания Астерос Labs разрабатывает собственную платформу «Астерос Контакт», на базе которой будут разработаны отраслевые приложения для G2C²⁾ и B2C³⁾
- Разрабатываемая компанией платформа будет превосходить по соотношению цена/качество аналогичные продукты на рынке и станет уникальной отечественной разработкой
- Основные области применения:
 - Многофункциональные центры по оказанию государственных и муниципальных услуг
 - Стойки регистрации в аэропортах
 - Колл-центры и офисы продаж

Бизнес приложения, которые планируется создать на базе платформы «Астерос Контакт», имеют социальную направленность и решают задачи государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)»

Участники проекта и требуемые инвестиции

Группа Астерос (Со-инвестор проекта)

- Компания основана в 1998 году
- Основная деятельность – ИТ и бизнес-консалтинг, построение ИТ-инфраструктуры, внедрение и интеграция систем
- В 2010 году компания получила награду Microsoft Country Partner of the Year за решения по интеграции бизнес приложений
- **Общие инвестиции в проект – 212 млн. руб.**

МФК (IFC) (Со-инвестор проекта)

- Со-инвестор проекта через участие в акционерном капитале Группы Астерос

Фонд Сколково (Со-инвестор проекта)

- Фонд Сколково является некоммерческой организацией
- Основная задача фонда — создание условий для развития и коммерциализация инновационных проектов
- **Общие инвестиции в проект – 212 млн. руб.**

Астерос Labs

- **Астерос Labs – R&D подразделение Группы Астерос**, созданное в 2010 году с целью развития инновационных технологий и создания новых продуктов
- «Астерос Контакт» – инновационная российская платформа для интеграции бизнес-приложений
- Компании **требуется** дополнительное **финансирование**, чтобы успеть **разработать платформу к началу развертывания многофункциональных центров** предоставления государственных и муниципальных услуг в соответствии с **ФЗ N 210 от 27 июля 2010 г.** (начало развертывания системы планируется на 2014 год)
- **Привлечение частных инвестиций** в проект является **затруднительным**, т.к. проект имеет **ограниченную инвестиционную привлекательность (IRR 46%)** и требует **высоких первоначальных инвестиций**

Команда проекта имеет практический опыт реализации ИТ проектов в различных областях

Руководители проекта



Алексей Демидов – генеральный директор и руководитель компании Астерос Labs

Опыт работы

- Директор по международным операциям, технический директор, руководитель отдела разработки, поддержки и интеграции продуктов
- Более чем 20 летний опыт в сфере разработки и коммерциализации ИТ продуктов

Образование

МГУ: Механико-математический факультет
Гражданство: Россия



Лев Николаев – финансовый директор проекта, отвечает за стратегию развития и стратегию коммерциализации продуктов

Опыт работы

- Менеджер проектов в McKinsey
- Член правления и Совета директоров Русского Стандарта, СУАЛа, Интерпайпа, Мосинжстроя

Образование

- Университет Южной Калифорнии: степень MBA
- Гражданство: США

Ключевые сотрудники проекта



Александр Бяков

- Архитектор проекта
- Доктор физико-математических наук
- Лауреат Государственной премии СССР в области вычислительной техники



Александр Красносельский

- Научный советник проекта
- Доктор физико-математических наук
- Член Московского и Американского математических обществ



Вячеслав Витушкин

- Юрисконсульт, юридическая поддержка проекта и патентная экспертиза
- Кандидат юридических наук, доцент



Максим Тарасов

- Главный инженер проекта
- Более чем 6-летний опыт разработки и реализации порталных проектов в сфере интеграции систем

Содержание

- 1. Текущая ситуация**
2. Семейство продуктов «Астерос Контакт»
3. Бизнес-модель проекта
4. Приложения

Организации уделяют все больше внимания качеству обслуживания клиентов и используют ИТ сервисы для основного бизнеса

Ключевые мировые тенденции

Сервисная экономика приходит на смену промышленному производству

Наблюдения

- Увеличивается количество продуктов и услуг:
 - Телефонный и интернет-банкинг
 - Покупка и регистрация билетов он-лайн
 - Мобильные услуги
- Увеличивается количество клиентов (в 5-10 раз в телекоммуникационном, банковском, транспортном секторах)
- Увеличивается кол-во транзакций (кол-во транзакций в банках увеличивается на 15-20% в год, используется ~20 различных приложений)

Результаты

- Бизнес становится более клиентоориентированным

Компании всех отраслей постоянно увеличивают расходы на информационные технологии

- ИТ определяют скорость и качество развитие бизнеса:
 - Консолидируют различные линии бизнеса за счет создания единой информационной среды
 - Приводят к ре-инжинирингу бизнес процессов
 - Создают дополнительную стоимость
- Затраты на ИТ увеличиваются на 6% в год

- Мировая экономика зависит от ИТ
- ИТ - ценный актив организации

1) Клиентоориентированная экономика предполагает наличие множества отраслей с большим количеством клиентов, деятельность которых зависит от качества обслуживания клиентов

Целевыми для семейства продуктов «Астерос Контакт» являются отрасли, характеризующиеся наличием большого количества клиентов и активно использующие информационные технологии

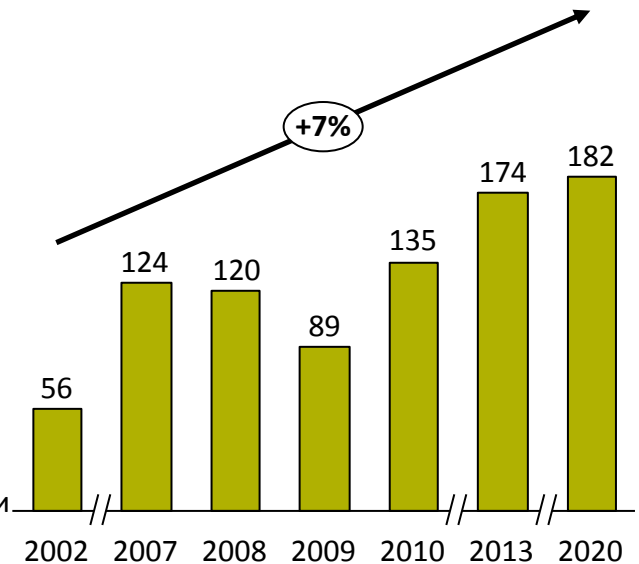
Отрасли, активно использующие ИТ, определены путем анализа распределения затрат на ИТ в мире

Отрасли с большим количеством клиентов

Распределение затрат на ИТ в мире по отраслям промышленности, 2010, %



Расходы государства на ИТ, 2002 – 2020²⁾, млрд. руб.



Высокие затраты на ИТ и фокусирование на обслуживании клиентов позволяет определить целевые отрасли промышленности для продвижения программных приложений, направленных на оптимизацию взаимодействия с клиентами, в том числе приложений, разработанных компанией «Астерос Labs»

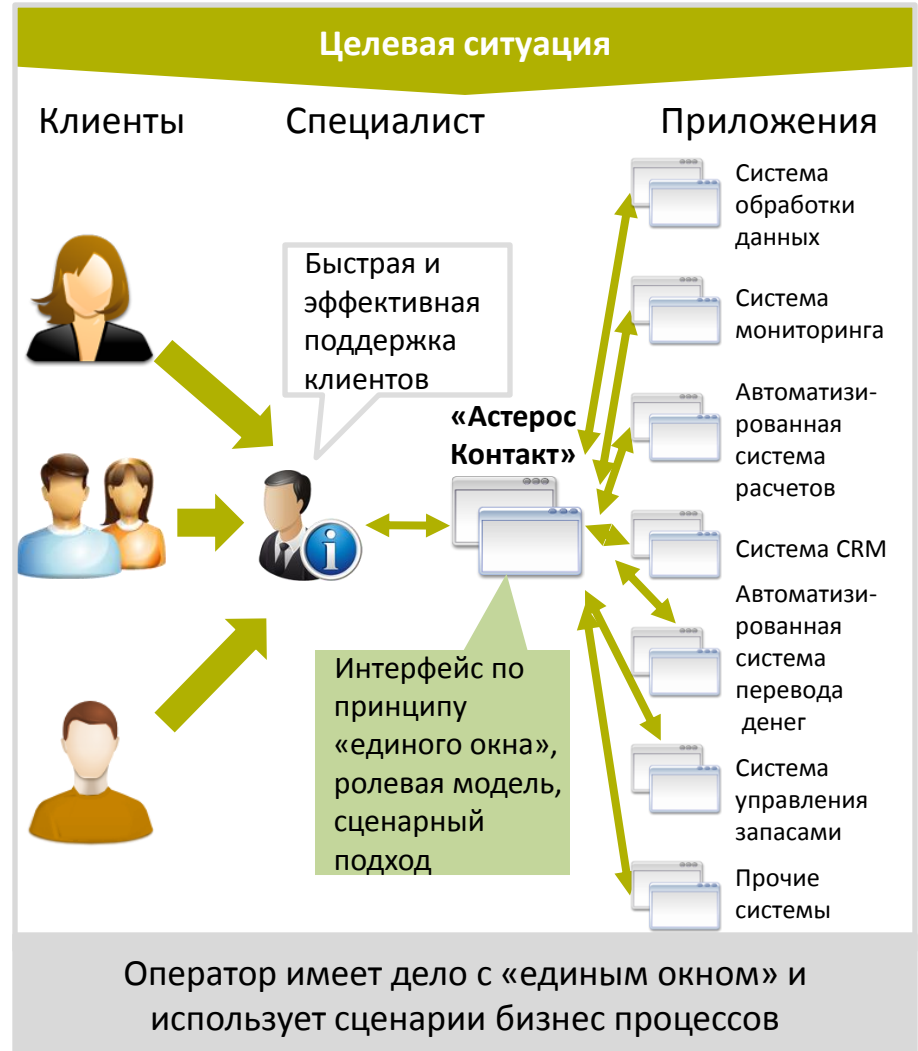
- 1) Отрасли, характеризующиеся наличием большого количества клиентов, в наибольшей степени зависят от качества обслуживания клиентов
- 2) Прогноз построен на основе данных Государственной программы «Информационное общество(2011-2020 годы)»

Источник: Business Wire; Gartner; Cnews; анализ Проектной команды, Мининформсвязь, IDS

Все целевые отрасли промышленности сталкиваются с аналогичными проблемами при взаимодействии с клиентами в секторах G2C и B2C

	Отрасль /Сектор	Основные каналы взаимодействия с клиентом	Ключевые вопросы
Государственный сектор	Электронное правительство <ul style="list-style-type: none"> Федеральные и региональные органы государственной власти 	<ul style="list-style-type: none"> Офис продаж Телефон / Call-центр Интернет 	<ul style="list-style-type: none"> Увеличение количества клиентов на одного специалиста / оператора Увеличение количества транзакций Увеличение количества неинтегрированных программных приложений, с которыми работают сотрудники при обслуживании клиентов Большое количество продуктов и услуг Недостаточные каналы взаимодействия
	Коммунальные услуги <ul style="list-style-type: none"> Поставщики коммунальных услуг 		
Коммерческий сектор	Транспорт <ul style="list-style-type: none"> Международные аэропорты Авиакомпании 		
	Финансовые услуги <ul style="list-style-type: none"> Банки 		
	Телекоммуникации <ul style="list-style-type: none"> Операторы мобильной связи Операторы фиксированной связи 		
	 Целевые сектора		

В клиентоориентированных отраслях "Астерос Контакт" делает процесс взаимодействия с клиентами более эффективным

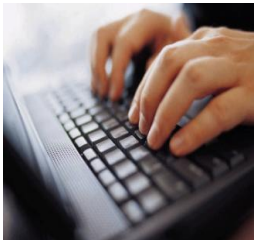


Содержание

1. Текущая ситуация
- 2. Семейство продуктов «Астерос Контакт»**
3. Бизнес-модель проекта
4. Приложения

Существующие решения требуют больших финансовых затрат, длительного внедрения или имеют ограниченный функционал

Стандартные решения, предлагаемые на рынке



Заказные разработки

Описание


- Разработки, которые создаются под определенную бизнес задачу

Преимущества

- Индивидуальный продукт, учитываются все аспекты бизнеса клиента

Недостатки

- Риск создания некачественного продукта
- Зависимость от одного разработчика
- Низкая адаптация к изменениям в бизнес процессах



Приложения на специальных платформах

- Приложения, разработанные на специальных платформах. например : CCF, Cisco Agent Desktop

- Невысокая стоимость разработки
- Понятные сроки реализации
- Техническая поддержка от глобальных вендоров

- При использовании требуется индивидуальная настройка под бизнес клиента



CRM-системы и ESB¹⁾-продукты

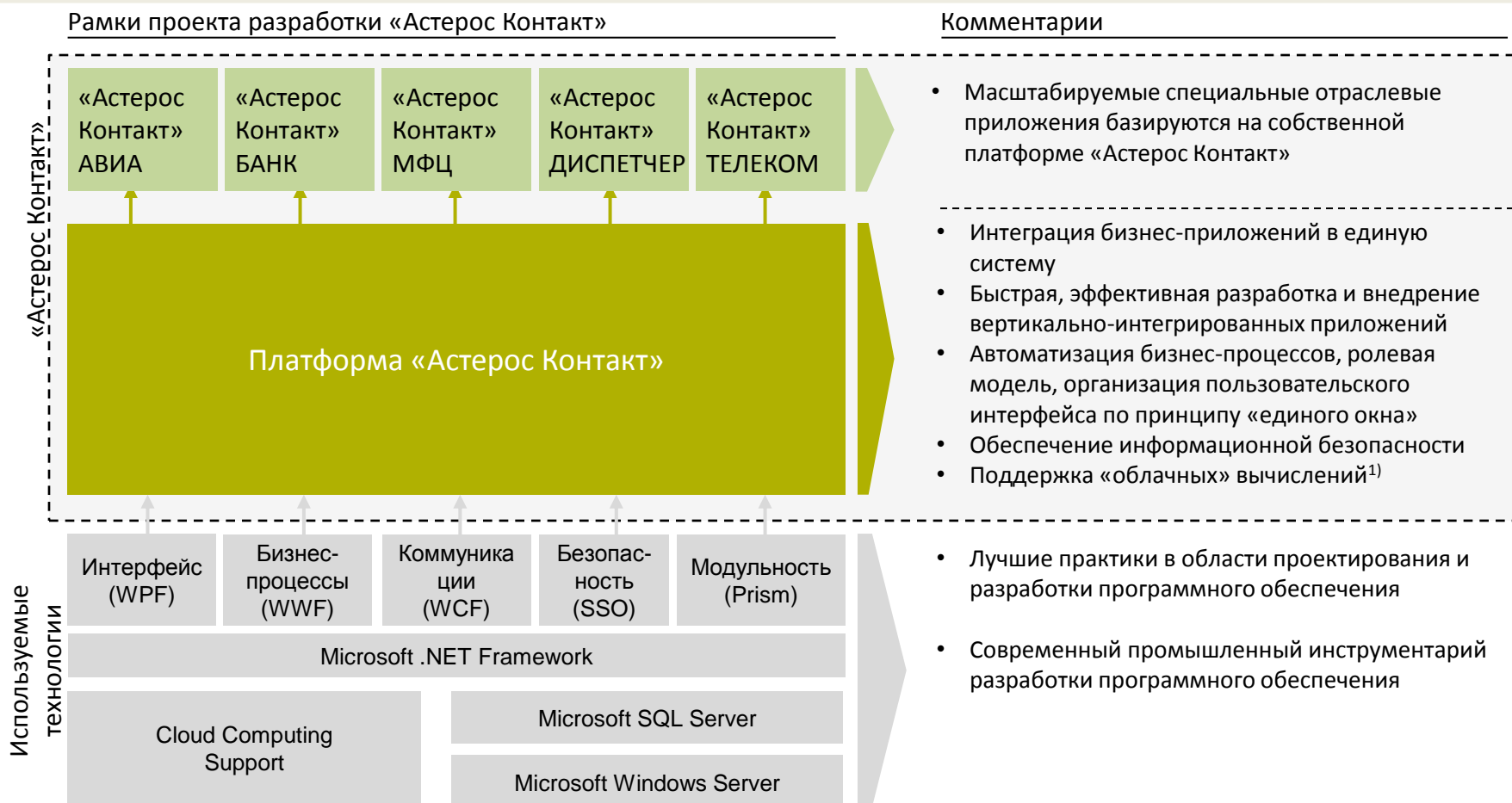
- Комплексные решения для бизнес-процессов и систем автоматизации, например, CRM-системы: MS Dynamics, Siebel; ESB-продукты: MS BizTalk, IBM WebSphere

- Комплексный подход к автоматизации бизнес-процессов
- Лучшие в своей области приложения для стандартных задач
- Техническая поддержка от глобальных вендоров

- Высокая стоимость
- Длительный процесс внедрения

1) Enterprise Service Bus («сервисная шина предприятия»)

Семейство продуктов «Астерос Контакт» это сочетание собственной инновационной платформы и специальных отраслевых приложений



1) Технология «облачных вычислений» (англ.- cloud computing) – это возможность динамического предоставления ресурсов в зависимости от реальных потребностей, оплата по факту реально использованных услуг. Эти услуги, можно разделить на три основные категории: инфраструктура как сервис (IaaS), платформа как сервис (PaaS), программное обеспечение как сервис (SaaS)

Для каждой целевой отрасли будет разработан свой вертикальный продукт

Дальнейшее развитие решения и создание семейства продуктов «Астерос Контакт» будет осуществляться на базе собственной платформы компании «Астерос Лабс»

«Астерос Контакт» МФЦ

- «Единое окно» для автоматизации бизнес-процессов предоставления государственных и муниципальных услуг различных ведомств в многофункциональных центрах
- Автоматизация взаимодействия и бизнес-процессов многофункциональных центров

«Астерос Контакт» ДИСПЕТЧЕР

- Унифицированный «фронт офис» для диспетчерских служб ЖКХ

«Астерос Контакт» АВИА

- Унифицированная система регистрации авиапассажиров и багажа на рейсы различных авиакомпаний
- Обеспечит универсальный интерфейс к функционалу различных СРП (Системы регистрации пассажиров - DCS) и повысит качество и скорость процесса регистрации на авиарейсы

«Астерос Контакт» ТЕЛЕКОМ

- Единая система «фронт офиса» для автоматизации процессов обслуживания клиентов в розничных филиалах и центрах обработки вызовов телекоммуникационных компаний

«Астерос Контакт» БАНК

- Унифицированный «фронт офис» для автоматизации бизнес-процессов в Call-центрах и розничных отделениях банков

Собственная платформа необходима для эффективного создания стандартных отраслевых приложений

Преимущества собственной платформы «Астерос Контакт»

Автоматизация бизнес-процессов

- Ролевая модель : предоставляет оператору только необходимую информацию, адаптирует поведение системы и сценарии работы, разграничивает доступ
- Подсистема сценариев: позволяет сосредоточить усилия оператора на бизнес-процессе и автоматизировать рутинные действия

Организация интерфейса по принципу «единого окна»

- Единая точка представления заявок из различных каналов
- Интеграция приложений в единый интерфейс пользователя
- Автоматизированный сбор информации по обрабатываемой заявке
- Унифицированный интерфейс для выполнения типовых задач в различных приложениях

Оптимизация бизнес-процессов

- Выявление неэффективных бизнес-процессов, осуществление их «тонкой» настройки
- Разработка и уточнение нормативов выполнения бизнес-процессов
- Балансировка нагрузки между ролевыми группами операторов, адаптация ролевой модели под бизнес-процессы

Поддержка «облачных вычислений»

- Новые бизнес приложения будут разработаны с учетом требований облачных платформ
- Использование принципов сервис-ориентированной архитектуры
- Применение технологий построения композитных приложений

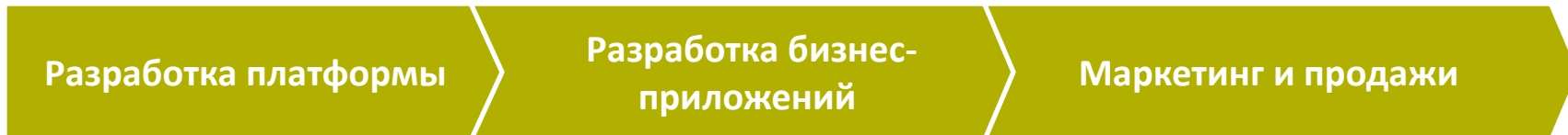
Бизнес модель разрабатывалась для российского рынка, ряд продуктов имеет потенциал для выхода на межд. рынки, прежде всего Авиа

Продукт	Покупатель	Бизнес-модель	Объем российского рынка и доля Астерос Labs к 2015 году
«Астерос Контакт» МФЦ	<ul style="list-style-type: none"> Муниципалитеты 	<ul style="list-style-type: none"> 1 МФЦ на 100 тыс. населения Стоимость лицензий - 1,3 млн. рублей 	<ul style="list-style-type: none"> Рынок оценивается в 943 млн рублей, доля «Астерос Контакт» МФЦ - 5,4%
«Астерос Контакт» ДИСПЕТЧЕР	<ul style="list-style-type: none"> Муниципалитеты 	<ul style="list-style-type: none"> 1 дисп. центр на 100 тыс. населения (стоимость лицензий 500 тыс. руб.) + главный дисп. центр в субъекте (лицензия 8 млн. руб.) 	<ul style="list-style-type: none"> Рынок оценивается в 961 млн рублей, доля «Астерос Контакт» Диспетчер - 3,1%
«Астерос Контакт» АВИА (также международный рынок)	<ul style="list-style-type: none"> Крупные и средние аэропорты с пассажиропотоком более 1 млн человек в год 	<ul style="list-style-type: none"> Лицензия предоставляется аэропорту за фиксированную плату в 4,5 – 6 рублей с пассажира 	<ul style="list-style-type: none"> Рынок оценивается в 340 млн рублей, доля рынка «Астерос Контакт» - 22,9%
«Астерос Контакт» БАНК	<ul style="list-style-type: none"> Розничные банки 	<ul style="list-style-type: none"> 1 лицензия на 1 рабочее место, стоимость лицензии – 30 тыс. рублей 	<ul style="list-style-type: none"> Рынок оценивается в 1,980 млн рублей, доля «Астерос Контакт» Банк - 2,5%
«Астерос Контакт» ТЕЛЕКОМ	<ul style="list-style-type: none"> Операторы мобильной связи Операторы фиксированной связи 	<ul style="list-style-type: none"> 1 лицензия на 1 рабочее место, стоимость лицензии – 24-30 тыс. рублей 	<ul style="list-style-type: none"> Рынок оценивается в 1,644 млн рублей, доля «Астерос Контакт» Телеком - 5,0%

Содержание

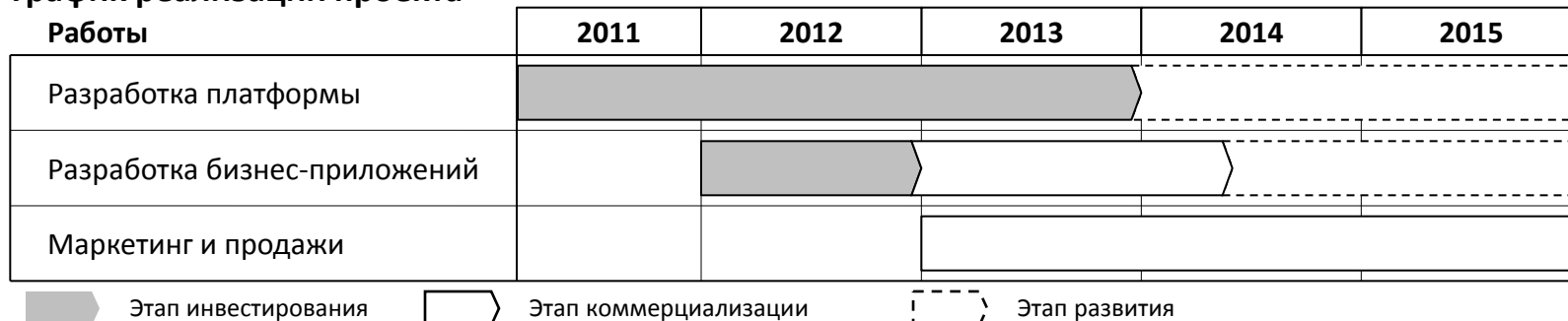
1. Текущая ситуация
2. Семейство продуктов «Астерос Контакт»
- 3. Бизнес-модель проекта**
4. Приложения

Интеллектуальная собственности на продукты семейства «Астерос Контакт» будет принадлежать «Астерос Labs», коммерциализация через партнерскую сеть Группы «Астерос»



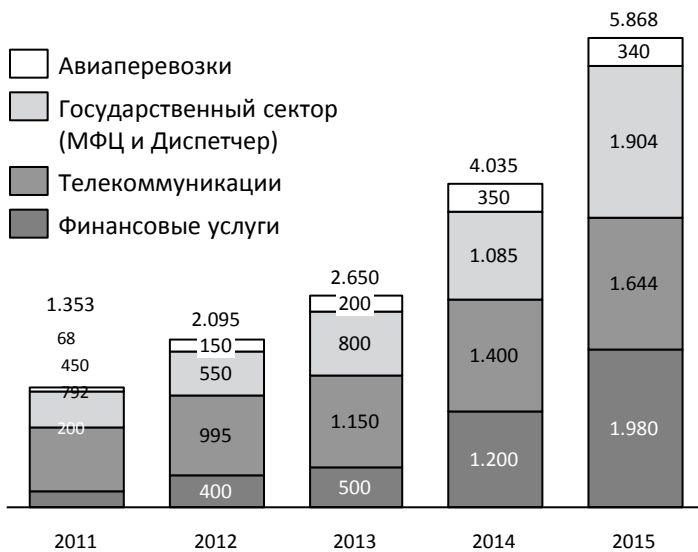
- Разработка платформы**
 - Разработка платформы для семейства продуктов «Астерос Контакт»
 - Группа «Астерос» и Фонд «Сколково» обеспечат финансирование в формате 50/50 в течение первых трех лет
- Разработка бизнес-приложений**
 - Разработка конкретных бизнес-приложений на базе новой платформы
 - Разработка бизнес-приложений будет финансироваться за счет выручки от продажи продуктов и финансирования Группы «Астерос»
- Маркетинг и продажи**
 - Регистрация патентов и прав интеллектуальной собственности на продукты «Астерос Labs»
 - Коммерческое распространение продуктов семейства «Астерос Контакт» через партнерскую сеть Группы «Астерос»
 - Обновление платформы и развитие бизнес-приложений финансируется за счет выручки от продажи продуктов

График реализации проекта



Рынок семейства продуктов «Астерос Контакт» оценивается примерно в 5,9 млрд. рублей, продажи могут превысить 340 млн. рублей к 2015 году

Рынок бизнес-приложений для фронт-офисов, млн рублей

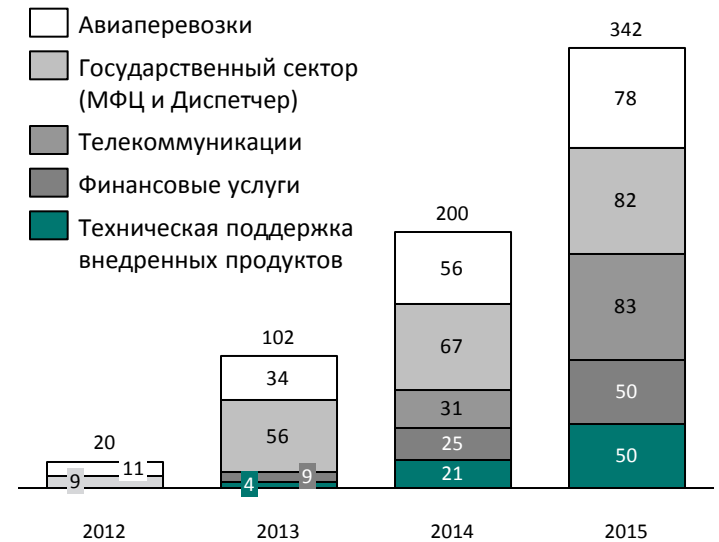


CAGR¹⁾
2011-2015



77%

Прогнозируемые продажи семейства продуктов «Астерос Контакт»²⁾, млн. руб.



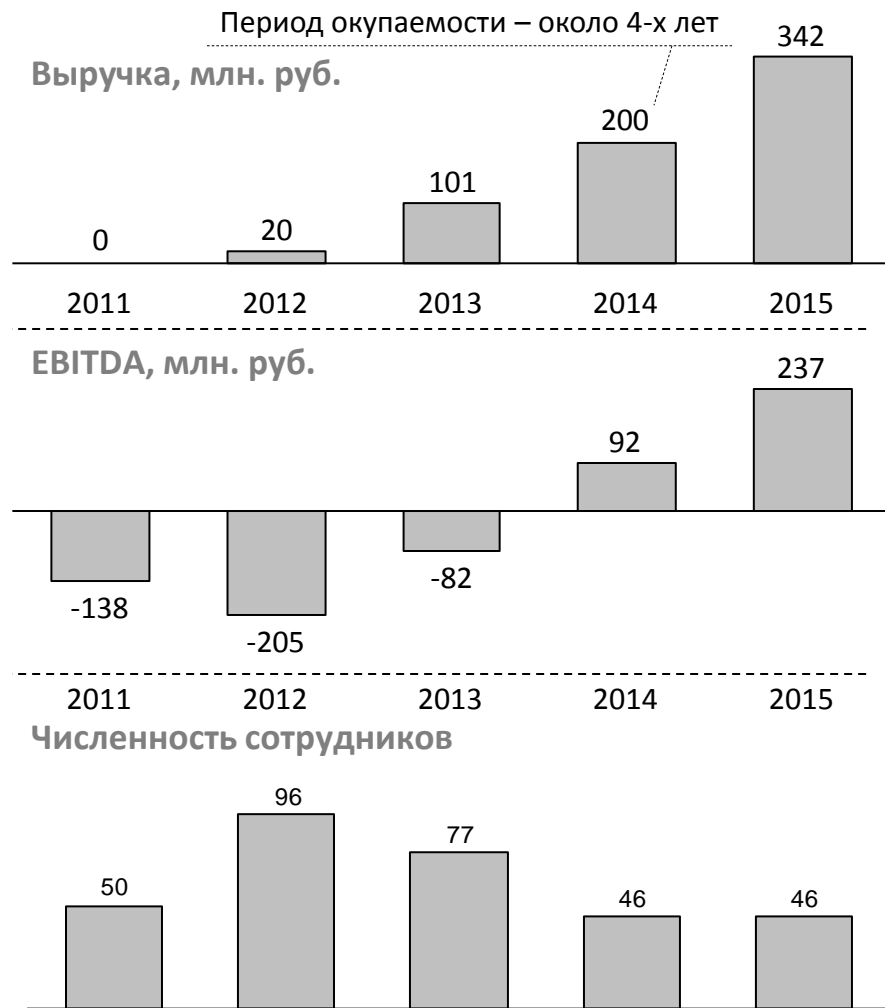
- Менеджмент компании оценивает долю рынка для «Астерос Контакт» в 3-5% целевого рынка бизнес-приложений для фронт-офисов в 2012-2015 годах
- Значительная часть выручки ожидается от продуктов «Астерос Контакт» в государственном секторе в рамках реализации ФЗ N 210 от 27 июля 2010 г.

1) CAGR для государственного сектора рассчитан на основе среднестатистических долгосрочных региональных целевых программ развития электронного правительства и развития многофункциональных центров оказания государственных и муниципальных услуг». CAGR для телекоммуникационной отрасли, отрасли воздушных перевозок и финансовых услуг рассчитан на основании исторического роста рынка, скорректированного в соответствии с результатами интервью с бизнес-экспертами

2) Прогнозируемые продажи семейства продуктов «Астерос Контакт» основаны на данных финансовой модели

Источник: Федеральная служба государственной статистики, AC&M, интервью с бизнес-экспертами, анализ Проектной команды

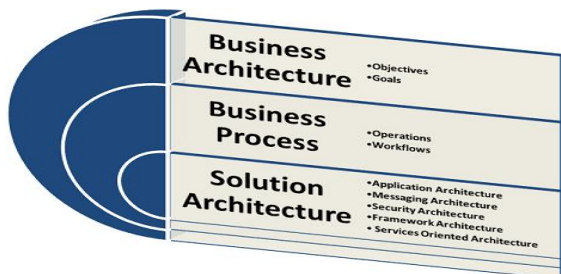
Продажи начнутся в 2012 году, операционная прибыль прогнозируется в 2014 году



Комментарии

- **Первые продажи** планируются в **2012 году**
- Компания будет продавать свою продукцию **через Группу Астерос**
- Начиная с 2014-2015 гг. «Астерос Лабс» планирует **реинвестировать ~100-130 млн. руб. ежегодно** в разработку новых продуктов в рамках инновационного кластера «Сколково»
- Разработка продуктов будет вестись параллельно с 2011 года
- Основная нагрузка планируется на 2012 год, когда будет идти работа над пятью продуктами одновременно - это будет наиболее трудоемкий этап, на котром в компании будет работать 96 человек, к 2014 году их число уменьшится до 46
- Освобождающиеся сотрудники будут переводиться с проекта «Астерос Контакт» на другие проекты в рамках стратегии Компании

«Астерос Лабс» реинвестирует полученные от продажи семейства продуктов «Астерос Контакт» средства в новые R&D проекты кластера



Финансовый план на 2011-2015

Финансовый План на 2011-2015 год						
	Всего	2011	2012	2013	2014	2015
Финансирование, млн. руб	424	138	205	82	-	-
<i>Сколково</i>	212	69	103	41	-	-
<i>Группа Астерос</i>	212	69	103	41	-	-

Расходы						
Капитальные расходы, млн.рублей:	24	22	2	-	-	-
<i>Сервера</i>	12	12	-	-	-	-
<i>ПО и лицензии</i>	4	4	-	-	-	-
<i>Оргтехника</i>	9	6	2	-	-	-
Операционные расходы, млн.рублей:	729	116	223	183	105	102
<i>Зарплата</i>	528	81	159	128	79	82
<i>Отчисления в социальные фонды</i>	25	4	6	6	5	3
<i>HR и найм персонала</i>	28	5	9	7	4	4
<i>Аренда</i>	27	4	8	7	4	4
<i>Общадмин. расходы</i>	26	4	8	6	4	4
<i>Маркетинг</i>	15	3	4	4	4	-
<i>Внешние субподрядчики</i>	45	10	19	16	-	-
<i>Прочие расходы</i>	35	6	11	9	5	5

■ Этап инвестирования

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Содержание

1. Текущая ситуация
2. Семейство продуктов «Астерос Контакт»
3. Бизнес-модель проекта
- 4. Приложения**

Семейство продуктов «Астерос Контакт» упрощает процесс взаимодействия с клиентами за счет единого интерфейса и бизнес-сценариев

Основные преимущества продукта

«Единое окно» - эргономичный интерфейс

Описание

- Бизнес-процессы поддерживаются **большим количеством** различных приложений
- 95% основных клиентских услуг может быть представлено ограниченным набором бизнес-сценариев и автоматизировано
- Степень автоматизации может меняться в зависимости от реальных потребностей бизнеса
- Поэтапная автоматизация бизнес-процессов клиентского обслуживания

Основные функции базируются на интегрированных бизнес-приложениях

- **Единый** бизнес-процесс базируется на **большом числе** приложений с аналогичными бизнес-функциями
- 100% клиентских услуг могут быть интегрированы в рамках единого бизнес-приложения

Преимущества для бизнеса

Сокращение общего времени выполнения

- На **25-30%** для стандартных операций¹⁾
- На **12-15%** для специальных операций

Сокращение времени обучения

- На **40%** для основного персонала
- На **10-12%** для специалистов

Улучшение качества обслуживания

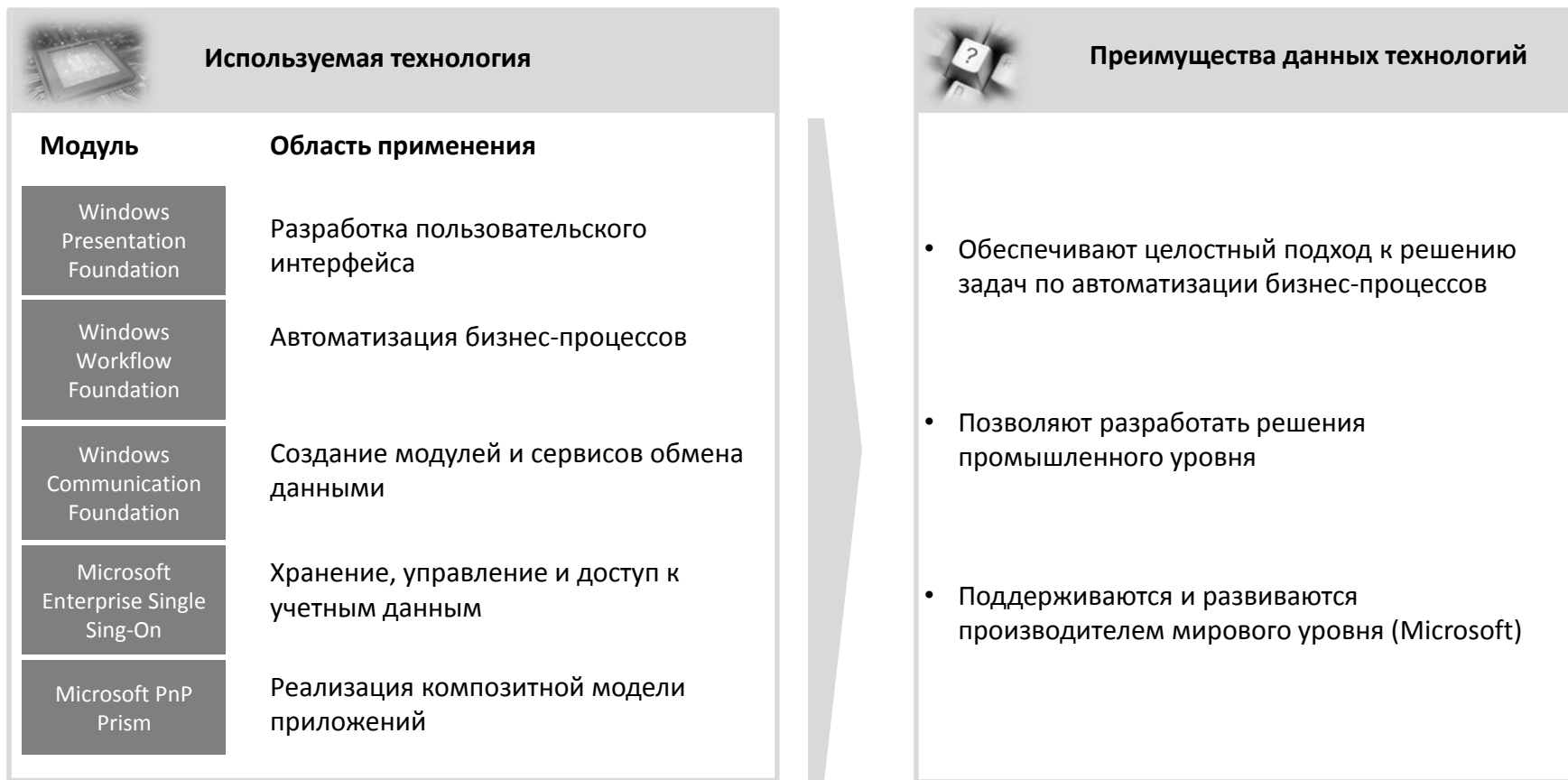
- Сокращение ошибок, вызванных человеческим фактором

Сокращение трудовых затрат

- Сокращение трудозатрат за счет использования стандартных приложений

1) 85-95% клиентских услуг зависит от специфики отрасли

Технологии, используемые при разработке семейства продуктов «Астерос Контакт»



При разработке «Астерос Контакт» будут использованы передовые практики, технологии и стандарты, такие как MSF CMMI, Agile, MS Visual Studio, MS Team Foundation Server и т. д.

Рынок для семейства продуктов «Астерос Контакт» будет расти в основном за счет развития российской экономики

	Промышленность/ Сектор	Основные драйверы роста
Коммерческий сектор	Финансовые услуги	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Рынок будет расти за счет проникновения новых банковских продуктов и услуг ▪ К 2015 число банковских продуктов на одного клиента должно достигнуть среднего европейского значения (сейчас 1,3 продукта на 1 человека, в основном это зарплатные проекты; ожидается рост до европейского уровня в 4-5 продуктов на человека)
	Телекоммуникации	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Рост средней выручки с абонента с ~10-15 долларов до ~30-40 долларов (среднее значение для развитых рынков) ▪ Появление и распространение новых продуктов и услуг - WiMAX, LTE, HDMI TV
	Воздушные перевозки	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Увеличение доходов населения, а также изменения в региональной экономике вызовет увеличение числа пассажиров на внутреннем рынке России ▪ Государственные инвестиции в обновление аэропортов страны - более 1,25 млрд. рублей ▪ Большие инфраструктурные проекты – Сочи 2014, Чемпионат мира по футболу 2018, Саммит во Владивостоке 2012
Государственный сектор	Электронное правительство	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Реализация государственной программы «Информационное общество 2011-2020» ▪ Правительство России объявило об инвестициях примерно в 470 млрд. рублей в развитие “Информационного общества” на период 2011-2020 гг. ▪ Дальнейший переход сектора госуслуг в электронное пространство
	Коммунальные услуги	

Пример существующих/конкурирующих решений в банковском секторе

Примеры аналогичных проектов



Новый розничный бизнес Альфа-Банка

- Проект был реализован в 2001-2003 гг.
- В рамках проекта был разработан заказной интерфейс, который позиционировался как унифицированное рабочее место менеджера по работе с клиентами
- Реализация проекта позволила охватить ~90% банковских интерфейсов, используемых в процессе взаимодействия с клиентами

1) Оценка менеджмента компании

Источники: анализ проектной команды

Потенциал оптимизации существующих систем

Программное обеспечение	Вендоры
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Банковские системы 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diasoft ▪ R-Style
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Денежные переводы 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Western Union ▪ Moneygram ▪ Lider, Contact
<ul style="list-style-type: none"> • Системы обработки данных 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ OpenWay ▪ Smart Vista ▪ Compass ▪ Tieto

Описание рынка

- Рынок бизнес-приложений для взаимодействия с клиентами только начинает развиваться:
 - Менее 1%¹⁾ всех российских розничных банков в настоящее время используют единый интерфейс для предоставления клиентских услуг – операторам приходится работать в 10-20 различных приложениях
 - 12%¹⁾ российских розничных банков используют централизованную ИТ-систему
- «Астерос Контакт» БАНК не имеет прямых конкурентов на рынке услуг интеграции банковских бизнес-приложений для обслуживания клиентов

Пример существующих/конкурирующих решений - электронное правительство

Примеры создания многофункциональных центров по оказанию государственных и муниципальных услуг



Республика Бурятия

- Количество предоставляемых услуг – 189
- Количество рабочих мест – 87
- Пропускная способность – 12 500 контактов в мес.
- Время обработки одной заявки - не более 15 мин.



Республика Адыгея

- Количество предоставляемых услуг – 44
- Количество рабочих мест – 14
- Пропускная способность – 200 чел. в день
- Время обработки одной заявки - не более 15 – 20 мин.
- Величина бюджета, выделенного на создание МФЦ – более 26 млн. руб.



Новосибирская область

- Количество предоставляемых услуг – более 170
- Количество рабочих мест – 20
- Пропускная способность – более 5 000 чел. в день
- Время обслуживания клиента сократилось в 2 раза

Потенциал оптимизации существующих систем

- Системы регистрации прав на недвижимое имущество, включая земельные участки
 - Регистрация прав на недвижимое имущество
 - Предоставление выписки из земельного кадастра
 - Перевод жилых помещений в нежилые
 - Услуги аренды
- Системы социальной поддержки населения
 - Системы социальных пособий и субсидий и т. д.
- Системы регистрации населения
 - Получение российского гражданства
 - Регистрация рождения ребенка
 - Регистрация по месту жительства
- Системы поддержки малого бизнеса
 - Лицензирование
 - Выдача разрешений

Описание рынка

- Целевой рынок представлен многофункциональными центрами, которые предоставляют государственные и муниципальные услуги физическим и юридическим лицам
- В настоящее время рынок формируется, создается надлежащее правовое регулирование
- Отсутствуют стандартные технологические решения для многофункциональных центров
- В 2006 году было реализовано 22 пилотных проекта “Электронное правительство” по созданию МФЦ в различных регионах, в результате которых удалось сэкономить 68 млн. руб.

Источники: Министерство экономического развития, Федеральная служба государственной статистики,, анализ проектной команды

Пример существующих/конкурирующих решений в диспетчеризации

Примеры аналогичных проектов



Оптимизация операций сферы коммунальных услуг Великобритании

- Проекты были реализованы на базе платформы Microsoft CCF
- По итогам реализации проектов достигнуты следующие результаты:
 - Значительное сокращение времени обработки запросов и обслуживания абонента
 - Повышение эффективности работы и обеспечение высокого качества обслуживания абонентов
 - Поддержка многоканальной функции обслуживания абонентов
 - Эффективное использование существующей инфраструктуры колл-центров

Потенциал оптимизации существующих систем

- Функциональные системы:
 - Управление приложениями и работой сервисных служб
 - Сбор и обработка телеметрической информации
 - Дистанционное управление
 - Связь и передача данных
 - Управление инженерными системами зданий
 - Центр управления жилищно-коммунальными услугами

Описание рынка

- Федеральные и региональные органы власти объявили о своей готовности инвестировать порядка 34,8 млрд. руб. в модернизацию коммунальной инфраструктуры
- В настоящее время рынок формируется, создается концепция автоматизации жилищно-коммунального хозяйства

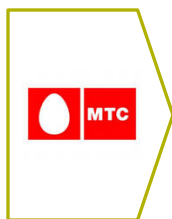
Пример существующих/конкурирующих решений в телекоммуникационной отрасли

Примеры аналогичных проектов



Оптимизация работы операторов колл-центров

- Цели проекта – интеграция 6 региональных филиалов, 14 контакт-центров, 2 400 рабочих мест
- Проект реализован на базе продукта «Астерос Контакт»
- 1 регион продаж интегрируется в течение 73 дней, реализация всего проекта заняла 2 года



Оптимизация работы операторов колл-центров

- Проект реализован на базе Siebel CRM
- 1 регион продаж интегрируется в течение 3 лет

Потенциал оптимизации существующих систем

- Телефония
- BSS¹⁾ - системы
 - Системы биллинга
 - CRM-системы
 - Порталы знаний
 - Системы телемаркетинга
- OSS - системы
 - Service desk
 - Inventory systems
 - Monitoring systems

Описание рынка

- Объем рынка бизнес-приложений для офисов продаж телекоммуникационных компаний, по оценкам экспертов, достигнет 1,6 млрд. рублей к 2015 году
- Консолидация телекоммуникационных компаний требует оптимизации приложений по взаимодействию с клиентом
- Основные игроки (Астерос, Tieto, Oracle (Siebel)) контролируют менее 50% рынка
- 25% рынка занимают «заказные разработки»
- Доля рынка «Астерос Контакт» по оценкам менеджмента компании составляет порядка 25% рынка бизнес-приложений для колл-центров

1) Business Support System - системы поддержки бизнеса 2) Operation Support System - системы эксплуатационной поддержки

Пример существующих/конкурирующих решений в авиаперевозках

Примеры аналогичных проектов



Common Language Facility

- Компанией SITA¹⁾ было внедрено решение Common Language Facility (CLF) в аэропорту Франкфурта
- Внедрение CLF позволило:
 - Сократить время обучения персонала
 - Ускорить процесс обслуживания пассажиров
 - Сократить общие расходы аэропорта
 - Повысить уровень управляемости аэропорта

Потенциал оптимизации существующих систем

- В настоящее время крупнейшие российские и международные аэропорты используют различные системы регистрации пассажиров, например:
 - Liaison
 - Sky Port
 - Sabre
 - Amadeus
 - Gaetan
 - Travel Sky
 - Codeco
 - Troya и др.

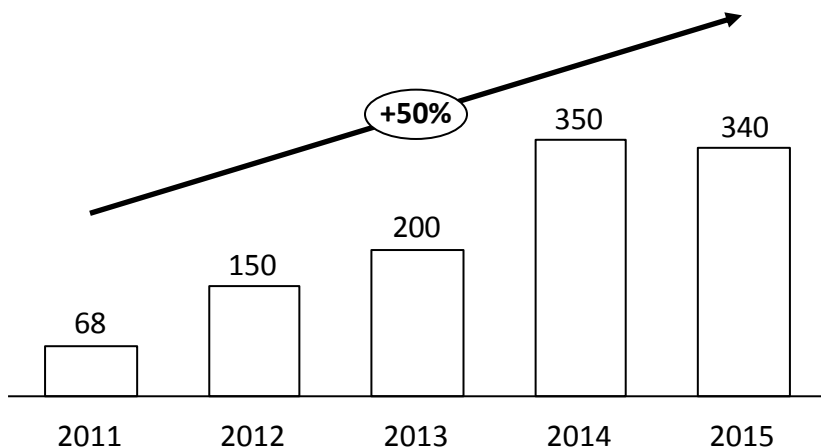
Описание рынка

- В отрасли авиаперевозок наблюдается высокий спрос на приложения семейства «Астерос Контакт» за счет большого количества различных систем регистрации пассажиров у авиакомпаний с разными графическими и терминальными интерфейсами
- На российском рынке отсутствуют отечественные технологические решения, способные осуществить интеграцию систем регистрации пассажиров
- Можно выделить трех основных мировых вендоров (и конкурентов Астерос Контакт):
 - Unisys
 - SITA
 - Damarel

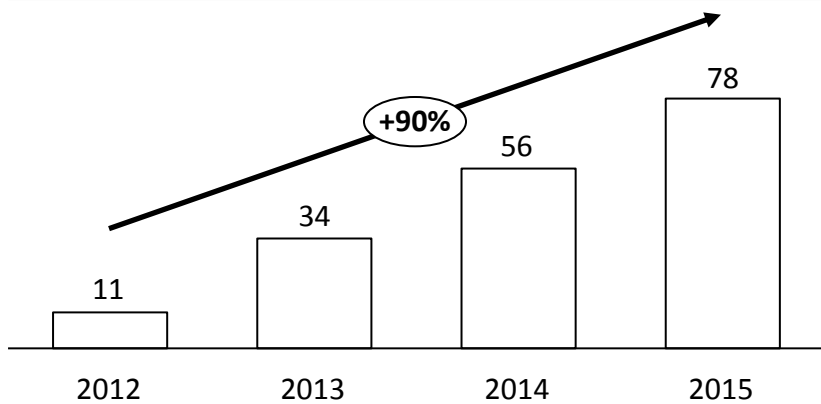
1) Société Internationale de Télécommunications Aéronautiques (SITA) - швейцарская международная компания, оказывающая телекоммуникационные и ИТ-услуги для авиационной отрасли

Рынок воздушных перевозок

Рынок приложений для фронт-офисов в сегменте пассажирских авиаперевозок, млн. руб.



Прогноз продаж на российском рынке авиаперевозок, млн. руб.



% Среднегодовые темпы роста (CAGR)

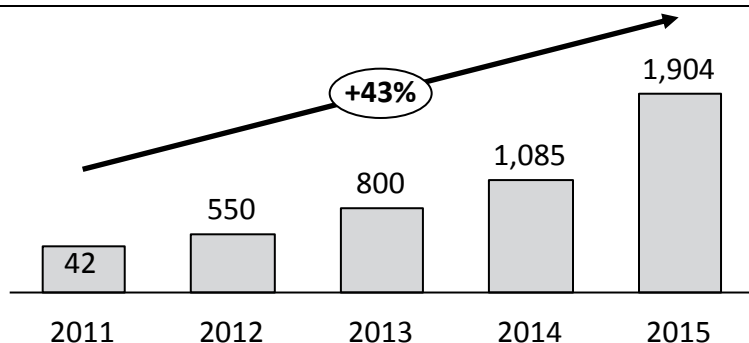
Источники: анализ проектной команды

Комментарии

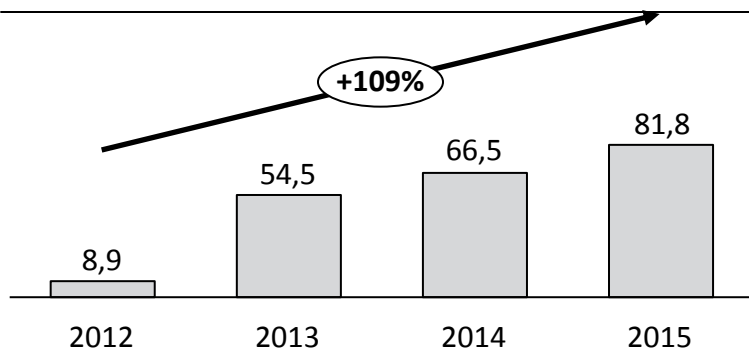
- Основные драйверы роста рынка :
 - Государственные и частные инвестиции в инфраструктуру в рамках проекта «Сочи-2014», «ЧМ-2018», Саммит АТЭС Владивосток 2012 и т.д.
 - Оптимизация внутренних бизнес-процессов компаний авиаотрасли
 - Рост ВВП – рынок воздушных перевозок коррелирует с динамикой ВВП, рост которого ожидается в обозримом будущем
- «Астерос Контакт» АВИА будет продаваться компаниям, управляющим аэропортами, которые будут платить ежегодно исходя из объема трафика фиксированную сумму (4,5 – 6 руб.) за каждого пассажира
- Первые продажи ожидаются в 2012 году, и покупателем должен выступить один из московских аэропортов (проведены предварительные переговоры)
- Так же были проведены предварительные переговоры с руководством ряда крупных и средних аэропортов России

Рынок государственных услуг

Рынок приложений для фронт-офисов в сегменте государственных услуг, млн. руб.



Прогноз продаж на рынке приложений для фронт-офисов в сегменте государственных услуг, млн руб.



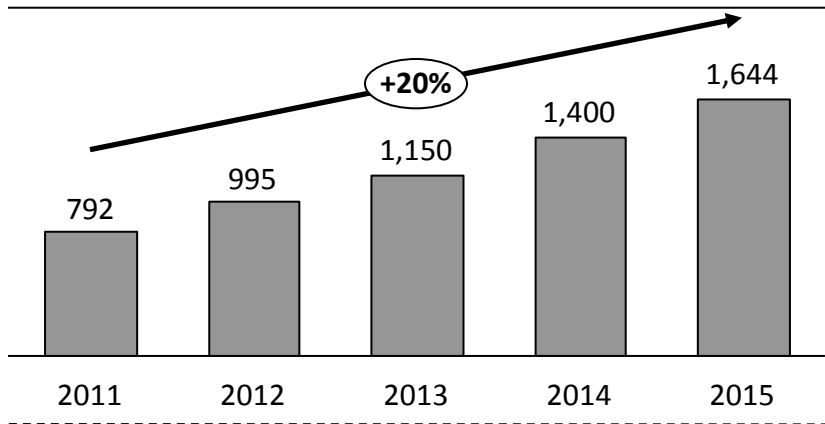
% CAGR

Комментарии

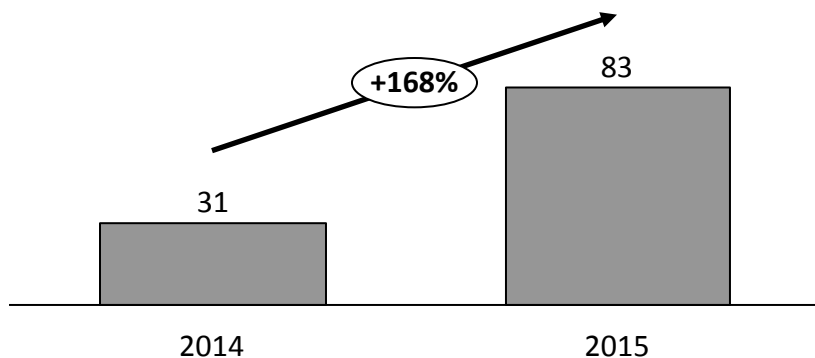
- Ключевые драйверы роста рынка :
 - Реализация государственной программы «Информационное общество 2011-2020 годы» в рамках которой правительство объявило о намерении инвестировать порядка 470 млрд. рублей в развитие информационного общества в течение 2011-2020 гг.
- Лицензии будут продаваться по модели «1 лицензия на 100 000 человек» по цене 1,3 млн. рублей для многофункциональных центров
- Для диспетчерских центров цена одной лицензии составит 0,5 млн. рублей, дополнительно потребуется 1 лицензия на один субъект Федерации по цене 8 млн. рублей
- Первая продажа лицензий для многофункциональных центров запланирована в Московской области в 2012-2013 гг.
- Первая продажа лицензий для диспетчерских центров запланирована на 2013 год
- С некоторыми субъектами РФ уже проведены предварительные переговоры

Рынок телекоммуникационных услуг

Рынок приложений для фронт-офисов для телекоммуникационных компаний, млн. руб.



Прогноз продаж на российском рынке телекоммуникационных услуг, млн руб



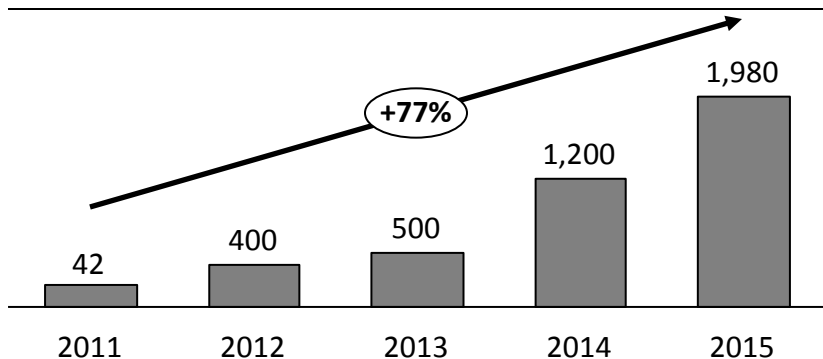
% Среднегодовые темпы роста (CAGR)

Комментарии

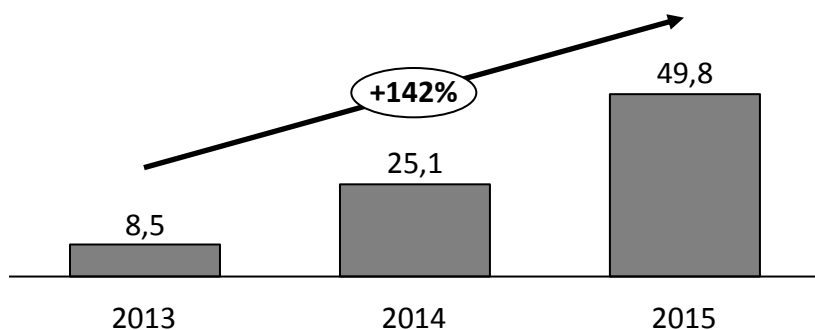
- Основные драйверы роста рынка :
 - Рост количества продуктов и услуг (WiMAX, LTE, HDMI TV)
 - Проникновение мобильного интернета и 3G
 - Объединение с операторами фиксированной связи
 - Увеличение выручки с одного абонента с ~10-15 долларов в месяц сегодня до европейских уровней в ~40-50 долларов)
- Прогнозы продаж основаны на оценках менеджмента компании с учетом имеющегося опыта реализации подобных продуктов клиентам компании Группы компаний Астерос

Рынок финансовых услуг

Рынок приложений для фронт-офисов в сегменте финансовых услуг, млн руб.



Прогноз продаж на рынке приложений для фронт-офисов в сегменте финансовых услуг, млн руб.



% CAGR

Комментарии

- Ключевые драйверы роста рынка:
 - Увеличение уровня проникновения банковских продуктов и услуг
 - Увеличение количества банковских продуктов на одного человека до среднеевропейского уровня к 2015 году - в 2009 году на 1 взрослого человека в России приходится 1,3 банковских продукта (в основном “зарплатные проекты”), тогда как в Европе эта цифра составляет 4,7 банковских продукта
- Модель продажи продукта «Астерос Контакт» Банк основывается на принципе «лицензия - рабочее место»:
 - Мы предполагаем продавать 1 лицензию на 1 рабочее место для структурного подразделения банка по цене 30 000 руб. (на одно структурное подразделение требуется 5 лицензий)
- Первая продажа запланирована на 2013 год одному из топ-5 банков
- В 2014-2015 гг. мы ожидаем продавать лицензии для 4 средних банков в год

Алексей Демидов - руководитель и генеральный директор компании Астерос Labs

Общие сведения (предыдущий опыт работы)



- Директор по международным операциям
- Руководитель Консалтинга
- Технический директор
- Руководитель отдела разработки банковского программного обеспечения
- Заместитель руководителя ИТ-директора в розничном банке
- Руководитель группы банковской поддержки
- Руководитель группы интеграции и тестирования
- Консультант по разработке программного обеспечения

Профессиональ- ные знания

- Системное проектирование
- Розничный банковский бизнес
- Процессинг пластиковых карт
- EMV технологии
- Коммерциализация электронных и мобильных технологий
- Проектирование и развитие баз данных
- Развитие сетевой инфраструктуры
- Объектно-ориентированное проектирование и программирование
- Математика со специализацией в области топологии

Проектная экспертиза

- Руководитель проекта по разработке и внедрению комплексной обработки пластиковых карточек и электронных моделей коммерциализации
- Разработка обрабатывающих центров для таких клиентов как Альфа Банк, Транскредит Банк, Промсвязь Банк, Казахстанские железные дороги
- Проекты в области электронной коммерции и Интернет платежей

Дополнительная информация

- Образование: Мехмат МГУ,
- Гражданство: РФ
- Владение языками: английский (свободно), русский (родной)

Лев Николау – руководитель и финансовый директор компании Астерос Labs

Общие сведения



- Лев Николау имеет опыт профессионального консультанта в консалтинговых компаниях A.T.Kearney и McKinsey, где он был менеджером проектов. Его специализацией были вопросы слияния и поглощения, разработки новых продуктов (брендов), стратегия развития и инвестиций, маркетинговая стратегия, корпоративное управление и финансы для крупных клиентов в России, Швейцарии, Польше, Дании и США
- После ухода из компании McKinsey в 2000 году Лев Николау продолжал консультировать как независимый консультант в области инвестиций, слияний и поглощений
- С 2000 года являлся членом правлений и Советов Директоров ряд крупнейших предприятий России и Украины в качестве корпоративного консультанта. Клиентами Льва были Русский Стандарт, СУАЛ, Интерпайп, Мосинжстрой. Основные задачи, которые он решал в этих компаниях, были разработка и внедрение инвестиционного процесса, разработка и внедрение процессов контроля за исполнением бюджетов, разработка и внедрение процессов консолидации управленческой информации на уровне холдинга

Профессиональные знания

- Управление сложными инвестиционными проектами, управление предприятием
- Разработка и внедрение корпоративных стратегий для стартапов и инвестиционных программ
- Разработка и внедрение инвестиционных процессов и инвестиционных стратегий
- Разработка бизнес-планов
- Управление проектными командами

Проектная экспертиза

- Управление качеством проекта
- Разработка и внедрение новых продуктов
- Коммерциализация
- Более 30 проектов на крупнейших промышленных предприятиях в России, Украине, Швейцарии, Польше, Дании и США, в том числе стартапы

Дополнительная информация

- Образование: Университет Южной Калифорнии. MBA, Международное Управление Бизнесом
- Гражданство: США
- Владение языками: английский (свободно), русский (родной)

Александр Бяков - главный научный советник проекта «Астерос Контакт»

Общие сведения	<ul style="list-style-type: none"> • Лауреат Государственной премии СССР в области вычислительной техники (1982 год) • Доктор физико-математических наук по специальности математическое и программное обеспечение вычислительных машин, комплексов, систем и сетей (1993 год)
Основные исследовательские интересы	<ul style="list-style-type: none"> • Моделирование архитектуры и структуры ЭВМ • Разработка инструментальных средств, компиляторов, операционных систем, систем управления данными, систем межмашинных взаимодействий • Разработка архитектуры многомашинных многопроцессорных вычислительных систем
Дополнительная информация	<ul style="list-style-type: none"> • Образование: <ul style="list-style-type: none"> – 1994г. - обучение в учебном центре фирмы Systematics (США) по курсам «Банковский пакет Systematics» и «Управление проектами» – 2004г. – учебный курс фирм RUSSY и Thistle Data Limited «Центры обработки данных: проектирование, строительные работы, управление проектами: международная практика» – 2006г. - учебный курс фирмы BSI «Introduction to ISO 20000-1:2005 IT Service Management System»

Александр Красносельский – основной научный советник проекта «Астерос Контакт»

Общие сведения	<ul style="list-style-type: none">• Доктор физико-математических наук• Главный научный сотрудник Института проблем передачи информации им. А.А.Харкевича (ИППИ РАН)• Исследователь русско-французской лаборатории Понселе• Член Московского и Американского Математических Обществ• Член специализированного Совета Д.002.077.01 при ИППИ РАН
Основные исследовательские интересы	<ul style="list-style-type: none">• Нелинейный анализ• Функциональный анализ, операторные уравнения• Краевые задачи для дифференциальных уравнений в обыкновенных и частных производных• Бифуркации из бесконечности, нелинейный резонанс, бифуркации Хопфа• Автоколебания, теория систем (теория управления, рассинхронизованные системы, системы с гистерезисом)• Численные методы
Дополнительная информация	<ul style="list-style-type: none">• Диссертация "Методы исследования нелокальных задач о вынужденных колебаниях в нелинейных управляемых системах" на соискание ученой степени доктора физико-математических наук по специальности 01.01.11 защищена во ВНИИСИ АН СССР в 1988 году• Гражданство: РФ• Владение языками: английский (свободно), русский (родной)

Вячеслав Витушкин – основной научный советник проекта «Астерос Контакт»

Общие сведения



- Кандидат юридических наук, доцент
- За заслуги в развитии юридической науки и российского законодательства награжден медалью Ордена "За заслуги перед Отечеством" II степени (Указ Президента РФ от 03.06.2010), поощрен благодарностью Правительства Российской Федерации (распоряжение Правительства Российской Федерации от 21.10.05 № 1773-р)
- Награжден Почетной грамотой Министерства по делам федерации, национальной и миграционной политики Российской Федерации (2001 г.)
- Советник Российской Федерации 1 класса

Основные исследовательские интересы

- Проблемы конституционного судопроизводства
- Проблемы развития российского федерализма
- Проблемы местного самоуправления, охраны прав и свобод граждан, парламентаризма, организации государственной службы

Дополнительная информация

- Опубликовано около 30 научных и учебно-методических работ. Один из соавторов первого в отечественной государственной литературе учебника «Парламентское право России» (2-е изд., 2003 г.), монографии, изданной по результатам исследовательской Программы Президиума РАН "Экономика знаний", "Горизонты инновационной экономики в России: Право, институты, модели (2010 г.), коллективных монографии "Муниципальная реформа в Российской Федерации: правовое и экономическое исследование" (2010 г.), "Концепции развития законодательства Российской Федерации" (2010 г.).

Максим Тарасов – специалист по разработке продуктов

Общие сведения



- Специалист по порталным решениям Microsoft
- Более 6 лет опыта в области системной интеграции
- Более 6 лет опыта в развитии порталных продуктов на основе MS SharePoint в качестве руководителя проекта, ведущего инженера, аналитика и архитектора в области финансов, производства, телекоммуникаций и государственного сектора

Профессиональные знания

- WSS 2.0/3.0
- Microsoft SharePoint Portal 2003, Microsoft Office SharePoint Server 2007/2010
- Active Directory
- Windows Server 2003/2008
- MS Exchange

Проектная экспертиза

- Корпоративный портал знаний - пять региональных филиалов «Мегафон»
- Региональный Интранет - десять региональных филиалов Центрального банка Российской Федерации
- ТНК-ВР
- Лукойл-Оверсиз , Лукойл Информ
- «Роснефть»
- Верховный суд России

Дополнительная информация

- Образование: Государственная Технологическая Академия (Воронеж), кандидат технических наук
- Гражданство: РФ
- Владение языками: английский (свободно), русский (родной)