AMAN

6,1

AI-система безопасности с интеграцией в МВД и МЧС

не раскрыта · раунд $200 тыс. soft commitment Astana Hub Ventures · AI / GovTech · Seed

Что это за бизнес и почему он может стать большим

AMAN делает систему безопасности на видеоаналитике для школ, жилых комплексов и государственных учреждений. Продукт распознает опасные ситуации и передает сигнал в службы, в Казахстане он подключен к МВД, МЧС и приложению 102. Платит заказчик объекта: школа, город, управляющая компания.

Масштаб возможен потому, что объекты однотипные. Школа в Казахстане и школа в ОАЭ требуют одного и того же: камеры, детекция, тревожный канал в службу. Один раз построенная интеграция продается в следующий город почти без переделки. Компания уже работает в пяти странах, суммарный pipeline превышает 20 млн долларов.

Почему у команды может получиться

Первое основание: контракты подписаны. 2,1 млн долларов законтрактовано в Казахстане, еще 2,15 млн на стадии подписания. Для ранней стадии это редкость: обычно на этом этапе есть пилоты, а не деньги.

Второе: доступ к государственным системам. Интеграция с МВД и МЧС получается годами и становится барьером для конкурента, который придет позже.

Третье: команда прошла Silkway Accelerator и получила soft commitment от Astana Hub Ventures на 200 тысяч долларов. Это не деньги в кассе, но подтверждение внешней проверки.

Что еще предстоит доказать

Главный вопрос в исполнении. Государственные контракты означают жесткие требования к хранению видео и геолокации детей, длинные согласования и оплату по факту. Одна ошибка с данными в такой системе стоит дороже, чем весь контракт.

Второй вопрос — экономика. Сколько стоит подключить и обслуживать один объект, в материалах не названо. При аппаратной части это определяет, остается ли что-то после затрат.

Цена ожидания: вход сейчас или через 2–3 месяца

Цена компании публично не раскрыта, известен только soft commitment на 200 тысяч долларов. Поэтому долю за чек посчитать нельзя.

Событие, меняющее цену, названо самой компанией: подписание контрактов на 2,15 млн долларов, которые сейчас в процессе. После перевода этой суммы из pipeline в подписанные договоры разговор о цене идет с другой позиции, и вход дорожает. Если контракты застрянут в согласованиях, цена останется прежней вместе с вопросом об исполнении.

Как условия влияют на результат

Условия сделки неизвестны, поэтому качество сделки не рассчитывается. Для проекта с государственными заказчиками отдельно важны сроки оплаты по контрактам: деньги приходят с задержкой, и оборотный капитал нужен раньше выручки.

Что эта инвестиция может изменить в вашей жизни и бизнесе

При плохом сценарии теряется вложенная сумма: государственные проекты срываются по причинам, на которые команда не влияет. При умеренном — компания живет на контрактах в одной стране, растет медленно, доля неликвидна. При сильном — покупателем становится интегратор систем безопасности, которому нужен готовый продукт с государственными интеграциями.

Предпринимателю полезно наблюдать, как продукт проходит государственную приемку и как строится работа с данными под регуляторные требования. Опыт переносится на любые продажи в госсектор.

Как действовать, если проект вам интересен

Запросить копии подписанных контрактов с суммами и сроками оплаты, стоимость подключения одного объекта и порядок хранения видеоданных. Первое покажет реальность выручки, второе — экономику, третье — регуляторный риск.

Предмет переговоров определится после раскрытия цены. При подтвержденных контрактах разумно просить право участвовать в следующем раунде и квартальную отчетность по исполнению договоров. Формулировка: закрываю свою часть за неделю, прошу право участия в следующем раунде и отчет по контрактам раз в квартал.

Оснований входить нет, если подписанные контракты не подтверждаются документами, а оплата по ним сдвинута дальше чем на год.

Документ носит информационно-аналитический характер. Он не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, предложением приобрести долю или гарантией доходности.

Сведения команды и условия сделки требуют проверки инвестором.