

Объем требуемых инвестиций: \$ 470 тыс.

Направления использования требуемых инвестиций:

маркетинг	100 %
в т.ч. маркетинг и продукт-менеджмент	15 %
аренда офисов и оборудование	20 %
продажи и обслуживание клиентов	35 %
административно-управленческий персонал	30 %

Описание предприятия:

Компания ГиперМетод основана в 1991 г. с целью создания высокотехнологичного программного обеспечения (ПО) в области мультимедиа. Основа коллектива - выпускники и сотрудники кафедры Математического Обеспечения ЭВМ СПГЭТУ ("ЛЭТИ"). С 1996 года компания в составе Технопарка ЭТУ. В 1994-1996 гг. в управление компании вошли новые менеджеры, и она стала активно развивать новые направления деятельности в сфере информационных технологий (ИТ), заниматься продвижением своих товаров и услуг на зарубежные рынки. В 2001 г. открыт филиал компании в г. Москве, в 2002 г. - представительство компании в г. Берлине.

ГиперМетод имеет зарегистрированные права на объекты интеллектуальной собственности.

Многие продукты и разработки компании получили высокие оценки и отмечены призами и дипломами престижных конкурсов, выставок и фестивалей, в том числе ЮНЕСКО, "Аниграф", журналов "КомпьютерПресс", "Домашний Компьютер". В 2003 г. системе дистанционного обучения eLearning 3000 был присужден приз "Выбор редакции" известного российского журнала "ПЛ: Компьютеры".

В 2003 г. проект системы реализации конкурентной разведки T2 Business Analysis Console (T2 BANC) Компании стал одним из победителей Конкурса инновационных проектов 300-летию Петербурга "Знания-инновации", проводимом Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Область и направления деятельности:

Область - Телекоммуникации, информационные технологии, Интернет.

Основные направления деятельности:

1. Создание высокотехнологичного программного обеспечения в области мультимедиа и Интернет, включая как инструментальные средства, так и продукты для конечного пользователя.
2. Разработка комплексных интернет-приложений, в том числе web-сайтов.
3. Предоставление на основании лицензии Минсвязи РФ услуг хостинга, регистрации доменных имен и услуг передачи данных.
4. Разработка инструментальных средств и внедрение систем Дистанционного обучения (ДО).

Продукция/Услуги/Технологии:

а) Инструментальное ПО в следующих областях:

дистанционное обучение (семейство программ eLearning);

электронное издательство (широко известная система HyperMethod и пакет ePublisher);

электронная коммерция (средства создания интернет-магазинов MoneyMethod, WAPMethod и система бытовой интернет-видеотрансляции LiveCam Pro);

б) Комплексные услуги по информатизации малого и среднего бизнеса, в т.ч. технологический консалтинг, внедрение и разработка специализированного ПО, хостинг. Компания обладает уникальным опытом и отработанной технологией создания эффективных маркетинговых инструментов: web-сайтов, интернет магазинов, online-каталогов, презентационных компакт-дисков.

с) Специализированная программная система T2 Business Analysis Console использует средства Интернет для

решения задач конкурентного анализа, стратегического планирования, мониторинга различных отраслей экономики, проведения маркетинговых исследований.

Рынки/Конкуренция:

Общий российский рынок лицензионного ПО составляет около \$ 360 млн. (включая продукты Microsoft, бухгалтерское ПО и т.п.), рост рынка составляет более 50% в год [UBS Warburg, 2002].

В области инструментальных программных средств мультимедиа и Интернет компания занимает лидирующее место на российском рынке (HyperMethod входит в десятку лучших программных продуктов РФ 2000 г.). По экспертной оценке отдела маркетинга компании объем данного рынка составляет от \$ 1,5 млн. до \$ 3 млн. Компания занимает более 10% этого рынка и, начиная с 1998 г., увеличивает продажи в денежном выражении на 60-70% в год.

Потенциал рынка информационных технологий в области деловой информации в США оценивается в \$ 205 млн.

Даже в условиях кризиса этот рынок продолжает расти на 12-15% в год.

Перспективы развития:

1. Разворачивание сети распространения инновационного продукта T2 BANC в США. К 2006 году Компания планирует занять 1-3% рынка информационных технологий в области деловой информации в США.
2. Укрепление лидирующего положения на быстрорастущем рынке России за счет расширения линейки продуктов и активных действий по ее продвижению. К 2005 году прогнозируется увеличение доли Компании на российском рынке инструментальных программных средств до 25%.