

ИВС-Софт / ЗАО "ИВС-Софт"

Объем требуемых инвестиций: **\$ 2 000 тыс.**

Направления использования требуемых инвестиций:

НИР и ОКР	40%
приобретение основных средств	40%
маркетинг	20%

Описание предприятия:

ЗАО "ИВС-Софт" основано в 1996 году для решения задач автоматизации предприятий. 1996 - 1997 г. - Создана первая версия STORM.Net, для повышения эффективности труда разработчиков. 2000 - 2001 г. - Создана вторая версия STORM.Net, являющаяся основным средством разработки сегодня. С этой версией в 2001 году компания стала лауреатом Всероссийского конкурса "Бизнес-софт 2001" в номинации "Корпоративный конструктор". Первая и вторая версии требовали наличия в комплекте продукта компании Telelogic AB, что делало STORM.Net дорогим продуктом (\$ 9 500), поэтому с 2003 г. ведётся разработка новой версии, устраняющей недостатки предыдущих версий, а также исключающей использование продукта компании Telelogic AB.

Область и направления деятельности:

Отрасль - телекоммуникации, информационные технологии. Направления: - Научно-исследовательская деятельность в сфере информационных технологий. - Проектирование, создание и внедрение программного обеспечения для деловой автоматизации, его обслуживание и сопровождение. - Создание инструментального средства автоматизированной разработки программного обеспечения для деловой автоматизации - STORM.Net.

Продукция/Услуги/Технологии:

Продукт: STORM.Net - CASE-инструмент (CASE - Computer Aided Software Engineering, русский эквивалент "система автоматизированного проектирования и создания программ"). Основные потребители - разработчики программного обеспечения. CASE-инструмент STORM.Net решает рутинные задачи разработки информационных систем: от начальных стадий предпроектного обследования до установки заказчику информационной системы. С использованием созданного инструмента разработаны информационные системы автоматизации управленческой деятельности предприятий и организаций в различных областях, включая: муниципальные органы исполнительной власти, промышленные и торговые предприятия, крупнейшие компании топливно-энергетического и нефтехимического комплекса. CASE-инструменты других компаний, несомненно, более универсальны, однако никто из них "на выходе" не получает на 85% готовую систему, именно это конкурентное преимущество обеспечивает вышеуказанные характеристики.

Рынки/Конкуренция:

Объём рынка CASE-инструментов в России, по оценкам специалистов компании, на 2002 г. составляет \$ 15 млн. долларов. Рост рынка - не менее 40% ежегодно. Рост значительно сдерживается высокими ценами на импортируемые продукты и почти полным отсутствием отечественных производителей. По данным опроса www.interface.ru структура рынка CASE-инструментов в России представлена следующим образом: 1. ErWin/BrWin - 44%; 2. Rational Rose - 17%; 3. Oracle Designer - 10%; 4. Power Designer - 10%; 5. Другие - 19%; 6. STORM.Net - не представлен на рынке.

Перспективы развития:

2004 г. - доведение STORM.Net до товарной продукции, вывод на рынок его и сопутствующих услуг: консалтинг, обучение. Вывод продукта облегчит вхождение на другие рынки, где наш продукт не является прямым конкурентом: замещение ERP-систем, рынок специализированных систем, что позволит к 2004г. - 2005 г. расширить производство систем на заказ до 10 в год. 2006 г. достичь 5%-10% рынка CASE-инструментов в России.