

ОАО «Институт Сетевых Технологий»

Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 2 000 тыс.

Направления использования

ОКР - 65%

Маркетинг - 5%

Оборотные средства - 30%

Описание предприятия

1. Дата создания – декабрь 1995 г.
2. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 2 697 тыс.; в том числе: собственные средства - \$ 2 574 тыс.
3. Продукция – инфокоммуникационное программное обеспечение и оборудование, защита данных.
4. Область применения продукции – распределённые информационно-аналитические системы и системы управления для корпоративных и государственных нужд.
5. Объем реализации за 2004 г. - \$ 3 668 тыс.
6. Стоимость основных фондов и краткая характеристика - \$ 1 715 тыс. – офисное здание, инфраструктура для выполнения ОКР в области инфокоммуникационного программного обеспечения и оборудования, защиты данных.
7. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности - по заказу МО РФ предприятием разработан ряд телекоммуникационных изделий, работающих на более чем 300 объектах МО РФ. Однако эти разработки не подлежат патентованию.
8. Знаки общественного признания – нет.

Владельцы

| | |
|---|--------|
| Юридические лица (ТРТФ) | 18,04% |
| Физические лица (1: 46,52%, 2: 22,72%, остальные: 13,17%) | 81,96% |
| Совокупная доля госсобственности | 0% |

Характеристика продукции

Выпускаемая продукция – Маршрутизатор с функциями контроля доступа, оптимизированный для передачи информации по радиоканалам; маршрутизатор с функциями шифрования информации для построения виртуальных корпоративных сетей (VPN); программный комплекс для надёжного и защищённого обмена электронными сообщениями (электронная почта с функциями контроля доступа и защиты информации); разработка распределённых информационных систем на заказ; разработка встроенного программного обеспечения для коммуникационных продуктов на заказ.

Разрабатываемая продукция – комплект телекоммуникационного оборудования для построения беспроводных сетей с использованием протоколов ZigBee и IEEE 802.15.4. Он состоит из:

моста (bridge; с встроенными функциями маршрутизатора ZigBee), позволяющего объединять сегменты беспроводной сети через ЛВС, Internet или любую другую IP-сеть;

моста (с встроенными функциями маршрутизатора ZigBee), позволяющего объединять сегменты беспроводной сети по сети электропитания с напряжением до 240 В (в соответствии со спецификацией HomePlug);

системы управления устройствами в сети ZigBee (программное обеспечение для ПЭВМ и КПК).

Из-за низкой мощности передатчиков взаимодействие по протоколам ZigBee устройств, находящихся в разных помещениях (или в одном с высоким уровнем помех), может оказаться затруднено или невозможно. Таким образом, при построении крупной ZigBee-сети (например, охватывающей здание целиком), оказывается необходимым использовать устройства (мосты), объединяющие сегменты ZigBee-сети при помощи сетей других типов. Это именно те устройства, которые предлагается разработать.

Рынки и конкуренция

Выпускаемая продукция не имеет прямого отношения к объекту инвестирования.

Разрабатываемая продукция

Рынок беспроводных сетей стандарта ZigBee находится в стадии формирования (стандарт утверждён в декабре 2004 года).

Мы предполагаем, что необходимость соединять ZigBee сети через IP или линии электропроводки будет возникать практически в каждой крупной сети (100 или более устройств). Мы исходим из консервативной оценки потребности в один мост на 1000 ZigBee устройств и прогноза в 500 млн. проданных устройств в 2008 году (согласно оценке консалтинговой фирмы West Technology Research Solutions). Исходя из этих предположений, можно оценить ёмкость рынка таких мостов в 500 000 штук в 2008 году, что при цене в \$ 150 за штуку даёт оборот в \$ 75 млн. долларов. Та же оценка даёт более 300 млн. в 2010 году. ИСТ надеется завоевать не менее 20% рынка за счёт выхода на рынок в числе первых с продуктом, предлагающим уникальные характеристики надёжности связи.

Маркетинг и каналы сбыта

Основными каналами сбыта являются:

поставщики интегрированных решений (solution providers) в области промышленной автоматизации, автоматизации зданий, систем охраны и безопасности;

крупные сети магазинов строительных товаров и магазинов «сделай сам» (DIY), такие, как Radio Shack или Hornbach;

онлайн-системы для поиска оптовых поставщиков, такие как Alibaba (www.alibaba.com).

Продвижение продукции, однако, во всех случаях опирается на поставщиков готовых решений конечным пользователям. Рекламная компания будет направлена в первую очередь на них и проводиться через отраслевую профессиональную прессу и отраслевые выставки.

Перспективы развития

Лидерство на мировом рынке инфраструктурных продуктов для беспроводных сетей управления и мониторинга. Можно сформулировать как "Cisco для беспроводных сенсорных сетей".