

## ОАО «Институт Сетевых Технологий»

**Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 2 млн.**

### Описание предприятия

1. **Дата создания** – декабрь 1995 г.
2. **Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию:** всего - \$ 4 576 тыс.; в том числе: собственные средства – \$ 3 534 тыс., ФЦНТП – \$ 362 тыс., венчурное финансирование (Ost-West Innovation GmbH) – \$ 501 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 2005 г.** – \$ 6 774 тыс.
6. **Стоимость основных фондов и краткая характеристика:** \$ 2 313 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	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.

## **Рынки и конкуренция**

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 г. (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 в \$ 75 млн. 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.

## **Стратегия развития компании**

### **Направления использования инвестиций:**

1. ОКР - 65%;
2. Маркетинг - 5%;
3. Оборотные средства - 30%.

Стремление к лидерству на мировом рынке инфраструктурных продуктов для беспроводных сетей управления и мониторинга. Можно сформулировать как «Cisco для беспроводных сенсорных сетей». Мероприятия на ближайшие три года должны включать в себя:

- Серийное производство и маркетинг уже разработанных продуктов.
- Разработка нового поколения мостов с увеличенной мощностью передатчика (до 100 мВт) и протокольным стеком, соответствующим версии 1.2 стандарта ZigBee.
- Предоставление разработанной программной реализации стека протоколов ZigBee на условиях лицензии, доработка стека для предоставления его в виде библиотеки.
- Разработка маршрутизирующих ZigBee-устройств, способных работать несколько лет от батарейки.

## **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](http://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.