

Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1,5 млн.**
2. **Продукция** – система обнаружения вторжений в компьютерные сети; система централизованного администрирования и поддержания жизнеспособности корпоративной сети.
3. **Торговые марки** – нет.

Общая информация о компании

Дата создания – март 2007 г. Научные исследования в области информационной безопасности компьютерных систем с применением искусственного интеллекта начались за несколько лет до создания компании. Был проведен ряд успешных экспериментов в распознавании нейронными сетями сетевых атак. Это стало основанием к развертыванию серьезной работы над проектом системы обнаружения вторжений на базе нейронной сети. Поскольку для дальнейших исследований и выхода на рынок требовались инвестиции, было принято решение участвовать во Всероссийской программе СТАРТ 2007. Была открыта фирма «ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ», а весной 2007 г. в списках победителей программы старт появился проект «Security Eye» нашей компании.

Знаки общественного признания – нет, т.к. фирма молодая.

Количество работающих на фирме: 4 человека.

Команда

Глушков Сергей Витальевич – директор, 48 лет. Многолетний опыт управления людьми, опыт создания компаний и заключения выгодных контрактов, коммуникабелен, организован.

Домбрич Владимир Ярославович – программист, 23 года. Принимал ключевое участие в составлении и продвижении проекта в программу СТАРТ 2007. Талант к выявлению и формализации бизнес-требований заказчика.

Продукция

В связи с все возрастающим числом атак на компьютерные системы возникает проблема своевременного обновления систем защиты. На минимизацию интервала времени между выходом новой угрозы и выходом противодействия ей нацелено одно из решений нашей фирмы, основа которого – применение систем искусственного интеллекта для автоматизации выявления новых атак. Целевым продуктом должна стать интеллектуальная система обнаружения как известных, так и новых видов компьютерных угроз. Последнее выгодно отличает наш продукт от продуктов компаний – конкурентов, механизмы которых распознать неизвестную угрозу не могут в принципе. На данный момент фирмой получены два свидетельства на регистрацию программ в Государственном Реестре программ и баз данных.

Второе решение фирмы направлено на централизованный контроль жизнеспособности корпоративной сети и сведению к минимуму времени между аварией в сети и оповещением администратора. Первая версия программного комплекса, посвященного контролю жизнеспособности, сейчас тестируется на реальной сети предприятия среднего уровня. Уже в первые дни система помогла выявить и своевременно среагировать на аварийные ситуации, что подтверждает ее востребованность.

Текущее состояние

На данный момент по проекту системы обнаружения вторжений создана нейронная сеть, сетевой драйвер, произведена их интеграция. Проходят испытания и улучшения производительности и качества. По проекту контроля жизнеспособности сети уже испытывается первая версия системы (с ограниченными возможностями) на реальной сети предприятия с большим числом серверов и нестабильной связью.

Стратегия развития**Направление использования инвестиций:**

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| 1. НИОКР | 26,6%; |
| Приобретение основных средств (оргтехника, аренда помещений, Интернет-каналы, сервера, лицензионное программное обеспечение для разработки и испытания собственных систем) | 23,4%; |
| 2. Маркетинг | 13,3%; |
| 3. Другое | 36,7%. |

Результат инвестиций

1. Завершение НИОКР.
2. Запуск производства.
3. Расширение ассортимента производимой продукции средствами мониторинга и управления сетями.
4. Освоение Российского и Китайского рынков.

Маркетинг и рынки

Планируемый выход на рынок – сначала Дальний Восток. Этого хватит, чтобы начать продавать свою продукцию и укрепиться на рынке. По предварительным оценкам рынок всех продуктов обеспечения компьютерной безопасности на Дальнем Востоке составляет несколько десятков миллионов долларов. Учитывая конкурентные преимущества нашего продукта можно рассчитывать на долю 20-30% (в основном сектор SMB). Нельзя не учитывать бурные темпы роста рынка систем компьютерной безопасности примерно 20% в год. Соответственно через несколько лет после начала продаж на Дальнем Востоке можно будет достичь объемов реализации 5-7 миллионов долларов. Но для ор-

ганизации эффективных продаж потребуются вложения в массовую рекламу, проведение выставок и демонстраций продукта и других мероприятий с целью познакомить потенциальных покупателей с нашим продуктом и пробудить интерес к качественной защите информации.

Затем планируется осваивать западные части России. Чтобы составить достойную конкуренцию основным игрокам, возможен только один путь – непрерывное внедрение инноваций в свои продукты. Этим объясняется большая потребность инвестиций на НИОКР.

И третий шаг – страны «21 века», такие, как Китай. Китай вступил в эру бурного развития. Многие компании, в т.ч. работающие в ИТ-сфере вкладывают деньги в освоение рынка Китая (самый яркий пример - Microsoft). Огромное население и нарастающий темп информатизации этой страны делает ее перспективной как рынок информационной безопасности.

Взаимодействие с инвестором

Планируется до 40% отдать инвестору. При этом управление делами, связанными с НИОКР и производимой продукцией остается за нами, а от инвестора ожидается помощь в продвижении продукции на рынок. При продаже своей доли через пять лет инвестор может получить \$ 20 млн.