



Санкт-Петербург

## Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 500 тыс.**
2. **Продукция** – программный комплекс для предоставления услуг потокового вещания в IP-сетях.
3. **Торговые марки** – нет.

## Общая информация о компании

**Дата создания:** март 2007 г. Компания создана группой опытных менеджеров и технических специалистов для реализации инновационного проекта в области телекоммуникаций. Участники проекта долгое время работали в сферах телекоммуникации и программирования. Имеют опыт руководства компанией, отделами и группами разработчиков программного обеспечения, внедрения результатов научных исследований в коммерческие продукты.

**Знаки общественного признания** – победа в открытом конкурсе на право заключения государственного контракта на оказание услуг по «Проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям развития науки и техники в области разработки информационных технологий, программных продуктов и телекоммуникационных систем» Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере.

**Количество работающих на фирме:** 8 человек.

## Команда

**Будько Михаил Юрьевич** – генеральный директор, 26 лет. Работал исполнительным директором компании – Интернет-провайдера, руководителем технического отдела компании IP-телефонии, техническим специалистом, читал курс лекций по компьютерным сетям, Интернет-технологиям и технологиям программирования в Государственном университете информационных технологий механики и оптики (СПбГУ ИТМО), являлся ответственным по научно-исследовательской работе в негосударственном образовательном учреждении. Успешный руководитель, владеет знаниями и опытом организации работы предприятия, отладки бизнес-процессов. Имеет 14 научных публикаций.

**Гурик Алексей Валерьевич** – руководитель отдела разработок, 26 лет. Работал в крупных международных компаниях, коммерческих и государственных организациях в качестве руководителя команды разработчиков программного обеспечения. Участвовал в переговорах с заказчиками из США, Европы, стран Азии. Имеет большой опыт организации и планирования процесса разработки. Читает курс лекций по математической статистике и технологиям программирования в СПбГУ ИТМО. Имеет 7 научных публикаций по мониторингу и прогнозированию потоков данных.

**Смирнов Алексей Андреевич** – руководитель отдела маркетинга, 26 лет. Имеет два высших образования. Долгое время работал в аутсорсинговом подразделении крупной международной компании в области продаж и маркетинга программных продуктов. Занимался вопросами контроля качества, координации процесса тестирования и отладки. Участвовал в переговорах с руководством и представителем заказчика в США. Публиковался в журнале «Upgrade Special», вел рубрику «Аналитика» в журнале «Компьютер-Прайс».

## Продукция

### Выпускаемая продукция:

- набор программных компонентов для обработки цифровых изображений (анализ, редактирование, создание альбомов, печать). Компоненты используются в программе Pro Studio Manager для профессиональных фотографов, работающих с сервисом Printroom.com;
- программный комплекс для управления сетевым оборудованием Интернет-провайдеров (ведение базы данных пользователей, управление привязками пользователей, мониторинг состояния портов коммутаторов).

### Разрабатываемая продукция:

программный комплекс для передачи потокового аудио и видео в IP-сетях, с помощью которого малые и средние Интернет-провайдеры смогут предоставлять такие услуги, как IP-телевидение (IPTV), видео по запросу (VoD), виртуальный кинозал (nVoD), сетевой видеоманитонфон (NPVR), музыка по запросу (MoD), сетевое радио. Основные отличия от существующих аналогов состоят в следующем:

- работа в условиях дефицита пропускной способности в сетях со сложными топологиями, характерных для малых и средних Интернет-провайдеров. Для них существующие решения недоступны не только из-за высокой цены, но и из-за жестких требований к структуре сети, пропускной способности магистральных каналов, производительности сетевого оборудования. Указанное преимущество достигается за счет:
  - метода управления передачей потоковых данных, который позволяет обеспечить плавное изменение скорости потока в зависимости от текущей сетевой нагрузки (заявка на патент №2007111888 «Способ адаптивного управления передачей потоковых медиаданных»);
  - метода мониторинга и прогнозирования перегрузок в сети (заявка на патент оформляется), позволяющего отслеживать ситуацию в сети и заблаговременно влиять на медиапотоки.

- меньшие расходы на внедрение (сокращение стоимости в 4 раза) программного комплекса за счет того, что архитектура системы позволяет разместить все программные компоненты на одном сервере;
- сокращение расходов на эксплуатацию комплекса за счет отсутствия жесткой привязки к оборудованию.

#### **Текущее состояние**

Создаются прототипы модулей конечного продукта, ведутся переговоры о заключении договоров с компаниями-поставщиками услуг Интернет о сотрудничестве, пробном тестировании и использовании продукта.

#### **Стратегия развития**

##### **Направление использования инвестиций:**

- |  |      |
|--|------|
| 1. Разработка программного комплекса                                   | 60%; |
| 2. Приобретение основных средств (испытательные стенды и оборудование) | 10%; |
| 3. Маркетинг   | 20%; |
| 4. Оборотные средства  | 10%. |

##### **Результат инвестиций**

Будет заполнена существующая ниша на рынке потоковых систем для малых и средних Интернет-провайдеров, разработан продукт, превосходящий аналоги по многим показателям.

##### **Маркетинг и рынки**

Рынок решений для предоставления услуг потокового вещания сформирован только в ценовом сегменте от \$ 50 тыс./шт., что обусловлено их нацеленностью на крупных операторов связи с большим количеством абонентов. Ни одно из известных решений не учитывает особенностей построения сетей малых и средних операторов, что создает дополнительные препятствия для их широкого распространения, несмотря на постоянно увеличивающийся спрос. В России объем целевого рынка на сегодняшний день оценивается в \$ 10 млн. и ежегодно увеличивается примерно на 50%. К 2011 г. минимальная доля целевого рынка, которую займет компания, составит 30%. Для продвижения продукта зарегистрированы и поддерживаются права собственности на следующие доменные имена: tvoip.ru, tvoverip.ru, igaming.ru, lnxstream.com, lnxstream.ru.

##### **Взаимодействие с инвестором**

Инициаторы проекта готовы предоставить инвестору блокирующую долю в компании.