

Иркутск



Резюме

1. **Объем запрашиваемых инвестиций: \$ 1 млн.**
2. **Продукция** – разработка программных и программно-технических решений, ИТ-аутсорсинг.
3. **Торговые марки** – SYSCOM SOFT, LightWeight Linux Workstation (LW2).

Общая информация о компании

Дата создания – 01.06.2006, Компания ООО «СИСКОМ СОФТ» основана группой опытных разработчиков программного обеспечения, ранее занимавшихся заказными разработками для ряда зарубежных и российских компаний. Генеральным партнером компании стал российский производитель жидкокристаллических мониторов, телевизоров и встраиваемых видеомодулей, компания SYSCOM. Цель партнерства – производственная кооперация при создании инновационных решений на стыке программных и технических возможностей (технологий).

Компания позиционируется как производитель программных и программно-технических решений. Для поддержания динамики развития, организован собственный Центр обучения на базе профилирующей кафедры Иркутского государственного университета (ИГУ). Поддерживаются отношения с вузами, научными коллективами, производителями оборудования из Новой Зеландии, Австралии, Бельгии, Канады, Кореи, Китая, Сингапура, Москвы, Новосибирска и др. Девиз компании – «Оптимальные решения для деловых людей».

Знаки общественного признания: отзыв/рекомендации администрации г. Братск; отзыв Иркутского Государственного Университета; публикации в сети Интернет и в печатных изданиях; участие в конкурсах бизнес-проектов.

Количество работающих на фирме: 7 человек.

Команда

Савкин Иван Николаевич – генеральный директор, к.т.н. 32 года. Занимался наукой – разработка математических и программных методов оценки и прогноза случайных процессов, получил свидетельство о регистрации программ для ЭВМ. Несколько лет работал в Москве (UlterSystems, GalupMediaTNS) в сфере разработки программ для анализа и прогноза аудиоторий (ТВ/радио/пресса/интернет) и эффективности рекламы. Предложил ряд новых математических моделей оценки эффективности. Вернулся в родной город, занимался оффшорным программированием, работал разработчиком, начальника отдела, техническим директором. В последствии собрал вокруг себя единомышленников и организовал компанию.

Сидоров Денис Николаевич - руководитель отдела НИР, к.ф.-м.н., 32 года. После защиты диссертации в Институте Систем Энергетики СО РАН, работал в европейских научных центрах (Trinity College Dublin, CNRS/UTC) и в сингапурской компании ASTI, разрабатывая алгоритмы идентификации нелинейных динамических систем, обработки сигналов и изображений для систем машинного зрения. Вернулся в Россию, заведовал кафедрой. Работу в компании совмещает с научно-преподавательской деятельностью в РАН.

Копылов Николай Леонидович – начальник отдела программных разработок, 27 лет. Профессионально занимался оффшорным и промышленным программированием, работал на английскую компанию Delcam Plc. Имеет большой опыт разработки standalone и сетевых программных решений.

Продукция

Основные статьи дохода – разработка заказного программного обеспечения и продажа готовых решений на базе технологий: «тонкий клиент», сенсорные и видео модули, светодиоды, ВЕБ, СМС и др. Компания, используя свой опыт и технологии, занимается развитием инновационных проектов, часть которых и предлагаются на венчурную ярмарку. Планируются к реализации следующие проекты:

- Система «Виртуальный рабочий стол». Представляет собою крупный Интернет проект, включающий в себя покупку мощных серверов и разработку оригинального программного обеспечения. Решение позволит предлагать клиентам (пользователям) полнофункциональные виртуальные рабочие столы, с помощью которых можно с любого компьютера выполнять работу со своими личными файлами (приложениями и данными). Физически все данные располагаются на удаленных и надежных серверных платформах. Клиентом может быть и частное лицо, и большой корпоративный заказчик. Клиент имеет возможность значительно экономить: а) на покупке компьютера, программ и лицензий; б) на обслуживании и обновлении программ и компьютера; в) на системе безопасности и сохранности своих данных. Ресурсы созданной системы сдаются в аренду. В перспективе система может стать прототипом концепций «общественный компьютер» и «единая информационная среда». Существующие аналоги предлагают клиентам рабочую среду, построенную на базе веб-технологий, которая по своей компромиссной природе имеет массу ограничений и неудобств для конечных пользователей. Веб-технологии универсальны и хороши для построения решений с простой логикой и интерфейсом пользователя, но в случае усложнения решений – использование ВЕБ является неоптимальным по причинам несоразмерного увеличения объема трафика, сложности разработки решений, нагрузки на локальную машину и увеличения риска потери данных при передаче их по сети. Предлагаемый нами проект позволит предложить более полнофункциональное и удобное решение.
- Серия решений для: (А) Медицинских учреждений различных уровней – от муниципальных, до частных кабинетов; (Б) Предпринимателей и организаций различных уровней. Решения позволяют решать задачу автоматизации рабочего места сотрудников – от регистраторов и лаборантов, до бухгалтеров и кладовщиков. Система подобна по свойствам с системой «виртуальный рабочий стол». Аналогов – много, однако они все приводят к усложнению и

удорожанию ИТ инфраструктуры учреждения, проводят к увеличению стоимости владения парка компьютеров и систем автоматизации.

- Доработка решения – технология «тонких клиентов» + моноблок. Имеются разработки в области надежных и высокоэргономичных компьютеризированных рабочих мест. Совместно с российским производителем оборудования разработан моноблок – это сенсорный монитор + компьютер. Программно-техническое решение можно специализировать для различных задач. Предлагается проект доработки решения под задачи учебных заведений, прежде всего для школ. При внедрении моноблоков значительно экономятся бюджетные средства, за счет низкой себестоимости, отсутствия потребности обслуживания и скорой модернизации устройств.

Предлагаемые компанией проекты позволяют:

- Более чем на 20% экономить стоимость внедрения компьютерных систем.
- До 80% экономить стоимость пользования компьютерными системами.
- Существенно разгрузить персонал ИТ служб предприятий.
- Создавать надежные, высокоэргономичные (бесшумные, компактные) и необслуживаемые компьютеризированные рабочие места.
- В два-три раза увеличить срок службы компьютерных систем и гарантировать защиту пользовательских данных и приложений от сбоев.

Текущее состояние

В настоящее время компания продает услуги по разработке, внедрению и обслуживанию программных и программно-технических решений. Компания развивает свои инновационные проекты, поддерживает НИР и Центр обучения специалистов. Осуществляет поиск стратегических партнеров и представителей.

Стратегия развития

Направление использования инвестиций:

- | | |
|---|------|
| 1. Разработка и НИОКР | 40%; |
| 2. Приобретение основных средств (оборудование) | 15%; |
| 3. Маркетинг | 55%; |
| 4. Оборотные средства | 10%; |
| 5. Другое (обучение молодых специалистов в Центре обучения и др.) | 20%. |

Результат инвестиций

В результате инвестирования, компания: (А) предложит на рынок концептуально новые и прогрессивные подходы к организации ИТ инфраструктур; (Б) завоеует признание клиентов и займет устойчивые позиции на рынке конечных решений; (В) развернет производство, продажу и поддержку ИТ-решений с общим объемом в \$ 2 500 млн.; (Г) разовьет сеть представителей и сформирует школу разработчиков ИТ-решений.

Маркетинг и рынки

Компании исполнился год, наблюдается устойчивый рост по привлечению новых клиентов и партнеров. Компания позиционируется как производитель ИТ-решений, планирует организовывать сеть партнеров по продвижению создаваемых решений. Общий объем ИТ-рынка России по данным агентств \$ 10-13 млрд. К 2011 г. ожидают объем рынка – не менее \$ 20 млрд. Объем рынка предлагаемых решений на 2007 г., порядка \$ 500 тыс., рынок новый, по оценкам экспертов он будет развиваться. По скромным подсчетам, к 2011 г. объем рынка составит \$ 50 млн. Ожидается, что компания займет не менее 5% рынка – \$ 2 500 тыс.

Реализация предлагаемых на ярмарке проектов позволит выйти на рынок конечных решений, востребованных большим количеством пользователей. Основная география – Россия, при появлении зарубежных партнеров – выход в другие страны, где население активно пользуется технологиями глобальной сети (Интернет). Стратегия продвижение – продвижение «ОПТИМАЛЬНОГО» подхода организации ИТ-инфраструктур, поддержка партнеров, возможно применение сетевых технологий маркетинга.

Взаимодействие с инвестором

Учредитель готов рассмотреть предложения со стороны инвестора. Возможно, предоставление контрольной доли компании или совместная организация и поддержка нового бренда, в рамках которого будут продвигаться на рынок решения. Стоимость доли инвестора к 2011 г. составит порядка \$ 3,5-4 млн.