



РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

СПО "Fulmen"

Руководитель проекта:
Сергей Франков

НАИБОЛЕЕ ПОЛНОЕ НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка программного обеспечения для защиты съемных носителей информации от несанкционированного копирования

СТРАНИЦА ПРОЕКТА В ИНТЕРНЕТЕ

-

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

общество с ограниченной ответственностью «ООО "Управляющая компания - СкиИф"»

Город регистрации предприятия: Серпухов

Фактическое местоположение предприятия: г. Серпухов Московской обл.

СОЗДАНО ПРЕДПРИЯТИЕ ПО 217ФЗ ПРИ ВУЗЕ

нет

ДАТА СОЗДАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОЕКТА

15.02.2012

РУКОВОДИТЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Коробков Алексей Александрович

должность: Директор

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Адрес: 142202, г. Серпухов Московской обл., Большой Ударный пер., д. 1А

Телефон: +7 (4967) 35-31-93 +7(4967) 35-44-20

E-mail: oniokr@mail.ru

КАТЕГОРИЯ

Инновационный проект

СООТВЕТСТВИЕ ПРОЕКТА СПИСКУ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ НАУКИ, ТЕХНИКИ И ТЕХНОЛОГИЙ ИЛИ ПЕРЕЧНЮ КРИТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ РФ

Технологии обработки, хранения, передачи и защиты информации

РУБРИКА

ИНФОРМАТИКА — Технические средства обеспечения информационных и библиотечных процессов — Средства хранения информации

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

защита информации, теневое копирование, съемное устройство

ПРОДУКТ ПРОЕКТА

изделие

ОБЩЕЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Программа для защиты съемных носителей информации при использовании теневого копирования. Аппаратно-программных и программных средств защиты от данного вида кражи информации нет. Разработана программа для демонстрации механизма защиты, но не осуществляющая эффективную защиту от теневого копирования.

ПРИНЦИПИАЛЬНАЯ НОВИЗНА И АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ

Съемные носители, или другими словами флэшки, имеются практически у каждого пользователя, но защиты от теневого копирования (несанкционированного копирования) нет. Это обосновывает актуальность идеи.

ОПИСАНИЕ ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В ДАННОЙ ОБЛАСТИ

программа предназначена для защиты как личной, так и служебной информации

ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

Патент №1	
Номер патента/свидетельства:	NO
Страна публикации:	
Год подачи заявки:	
Год публикации:	
Патентообладатели:	
Наименование изобретения/ полезной модели/ПО:	

КАК ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ЗАЩИТИТЬ ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ, ЕСЛИ ОНИ ЕЩЕ НЕ ЗАЩИЩЕНЫ

В настоящее время идет оформление заявки на патент и заявки на свидетельство на программу ЭВМ. Защита авторских прав уже частично реализована и возможно несколько вариантов доработки.

ЦЕНА ЗА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

0.20 тыс. руб.

ТОВАР ПОДЛЕЖИТ СЕРТИФИКАЦИИ

Сертификация на соответствие руководящим документам и на отсутствие не декларированных возможностей.

ПРОБЛЕМА, СУЩЕСТВУЮЩАЯ НА РЫНКЕ, КОТОРУЮ ПОМОЖЕТ РЕШИТЬ ВАШ ПРОЕКТ

Защита как личной, так и служебной информации

КАК ЭТИ ПРОБЛЕМЫ РЕШАЮТСЯ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

наиболее распространенные продукты-аналоги, удовлетворяющие те же потребности

Название продукта-аналога	Компания-производитель	Страна
corsair flash padlock 2	corsair	США

ПРЕИМУЩЕСТВА ВАШЕГО ПРОДУКТА ПЕРЕД АНАЛОГАМИ

1. Более низкая стоимость;
2. Универсальность применения (для работы программы не требуется приобретения специализированного устройства);
3. Более эффективная защита по сравнению с аппаратно-программными средствами защиты.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКТА И ЛУЧШЕГО ИЗ КОНКУРЕНТОВ

Параметр	Единица измерения	Продукт-конкурент	Ваш продукт
Цена	руб.	1500	200
Универсальность	-	нет	да
Вероятность преодоления защиты	-	0.9	0.1

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ ИЛИ НЕДОСТАТКИ ВАШЕГО ПРОДУКТА ИЛИ ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Потребителю для защиты данных не придется приобретать специальные устройства. Вместо этого на уже имеющийся съемный носитель устанавливается защита, которая не требует значительных финансовых затрат.

КОНЕЧНЫЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ ВАШЕГО ПРОДУКТА

Конечными потребителями являются пользователи ПК, т.е. значительная часть потребителей. Промежуточными потребителями могут являться производители съемных устройств, которые будут устанавливать защиту на свои устройства при изготовлении.

ЕМКОСТЬ РЫНКА, ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА

Емкость рынка определяется объемом продаж съемных носителей информации. В России примерный годовой объем продаж по состоянию на 1 января 2012 года составляет 50 млн. долларов. Рынок имеет склонность к росту. Темп роста составляет более 10% в год.

ПОДРОБНОЕ ОПИСАНИЕ ВАШЕЙ НИШИ НА РЫНКЕ

Предполагаемая доля на рынке съемных носителей будет определяться долей рынка usb флэш-носителей.

ТЕМПЫ РОСТА ПРОДАЖ ПРОДУКТА

Предполагаемый темп продаж СПО "Fulmen" планируется на уровне 20-25% в год.

КАКУЮ ДОЛЮ РЫНКА ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ЗАНЯТЬ ЧЕРЕЗ 1 ГОД, 2 ГОДА, 3 ГОДА.

1 год - 10%, 2 год - 12%, 3 год - 15%

КАК РЫНОК ИЗМЕНИТСЯ В БУДУЩЕМ

Предполагается что рынок съемных носителей будет расти в течение пяти лет, после чего может наступить стагнация и спад рынка. К этому времени СПО "Fulmen" будет модернизировано под использование облачных вычислений и мобильных телефонов.

ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ЛИ ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ? КАКИЕ? КОГДА?

Выход на зарубежный рынок планируется после успешных продаж на Российском рынке.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ПАТЕНТА ВАШЕЙ ТЕХНОЛОГИИ

Покупкой патента могли бы заинтересоваться производители флэш-носителей, такие как: Kingston, Transcend.

ОРГАНИЗАЦИИ И ЧАСТНЫЕ ЛИЦА, ВЫРАЗИВШИЕ ИНТЕРЕС К ПРИОБРЕТЕНИЮ ВАШЕЙ ПРОДУКЦИИ
МОУ "ИИФ"

НА КАКУЮ СУММУ (ПРИМЕРНО) ЕЖЕГОДНО ПРОДАЕТСЯ ПРОДУКТОВ, РЕШАЮЩИХ УКАЗАННЫЕ РАНЕЕ
ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

150000.00 тыс. руб.

НА КАКОЙ СТАДИИ НАХОДИТСЯ ПРОЕКТ

опытный образец

Комментарий

Разработана демонстративная программа защиты, которую необходимо дорабатывать в 2 направлениях: 1. реализация дерева файлов и папок с возможностью их выбора для постановки или снятия защиты; 2. разработка драйвера для более эффективной защиты информации.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТ

Этап	Мероприятия (что конкретно планируется делать на этапе)	Длительность
НИР	Разработка алгоритмов работы дерева файлов и папок, и драйвера защиты.	2012-2013 гг. (1 год)
ОКР	Создание опытного образца СПО "Fulmen". Сертификация СПО "Fulmen".	2013-2014 гг. (1 год)
Запуск производства	Запуск производства СПО "Fulmen".	
Выход на проектную мощность	Выход на проектную мощность СПО "Fulmen".	2014 г. (3 месяца)

ОСНОВНЫЕ СЛОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА (РИСКИ ПРОЕКТА)

технические риски

Технических рисков нет.

финансовые риски

Финансовых рисков нет ввиду финансовых гарантий, обеспеченных МОУ "ИИФ".

временные риски

Временных рисков нет.

какие риски могут возникнуть при начале продаж

Картельный сговор производителей usb флэш-носителей.

другие риски

съёмные носители информации потеряют свою значимость.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Для реализации производства СПО "Fulmen" необходимо закупить оборудование, а именно:

1. ПЭВМ для разработки программы;
2. Съёмные носители для проведения испытаний.

СКОЛЬКО ВРЕМЕНИ ЗАЙМЕТ СОЗДАНИЕ ПРОТОТИПА/ОПЫТНОГО ОБРАЗЦА/БЕТА-ВЕРСИИ/ВЕРСИИ ДЛЯ ПРОДАЖИ С МОМЕНТА НАЧАЛА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для создания опытного образца СПО "Fulmen" потребуется два года с момента финансирования.

ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК

рекламные кампании (промо-акции, PR-кампании, реклама в СМИ), какие кампании планируется проводить
Требуется.

участие в выставках (каких, когда)

Требуется.

интернет (какие инструменты, на какую аудиторию ориентируетесь)

Реклама на популярных сайтах программного обеспечения и usb флэш-носителей.

другое

Нет.

ПОТРЕБНОСТЬ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКЕ СО СТОРОНЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Не требуется.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПАРТНЕРЫ И ИХ РОЛЬ В ПРОЕКТЕ

Название организации	Роль в проекте
МОУ "ИИФ"	Соисполнитель

ПОСРЕДНИКИ, С КОТОРЫМИ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ РАБОТАТЬ ДЛЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Название	Тип (торговая сеть, дистрибьютор, розница, интернет)	Доля всех продаж, %	Наличие договоренности (да/нет)
ООО "Термософт"	Дистрибьютор	20	Да

ДРУГИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА

Демонстративная программа защиты съемных носителей информации

НЕОБХОДИМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

этап	Потребность в инвестициях
НИР	1
ОКР	1,5
Запуск производства	2
Выход на проектную мощность	4
Увеличение производственных мощностей	3,2
Расширение рынка сбыта	4,5
Другое	-

ОБЪЕМ УЖЕ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ

кто, сколько и на что уже вложил в развитие проекта
400000 рублей.

МАКСИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ, КОТОРУЮ ВЫ МОЖЕТЕ ПРЕДЛОЖИТЬ ИНВЕСТОРУ, ПРИ ПОЛУЧЕНИИ НУЖНОГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ

20-40%

ЧТО ОБЕСПЕЧИТ ДОХОД ПО ПРОЕКТУ

Продажи СПО, сопровождение.

ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ПО ПРОЕКТУ

Закупка оборудования, зарплата.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

млн. руб	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Выручка (Продажи)	0,0	0,0	1,0	7,5	10
Расходы	1,0	1,5	9,2	4,5	0
Прибыль	-1,0	-1,5	-8,2	3	10

Срок выполнения проекта:	120 мес
Срок окупаемости инвестиций:	60 мес
Чистый дисконтированный доход (NPV):	1000000 долларов США
Рентабельность проекта (IRR):	120% %

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОПЫТЕ И КОМПЕТЕНЦИИ КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА

Франков С. В.: Опыт разработки СПО, является руководителем одного инновационного проекта.

КЛЮЧЕВЫЕ ЧЛЕНЫ КОМАНДЫ

№	ФИО	Возраст	Образование	Роль в проекте	Опыт участия в других инновационных проектах
1	Франков Сергей Викторович	23	Высшее профессиональное	Автор	Руководитель одного инновационного проекта
2	Степушкин Евгений Сергеевич	22	Высшее профессиональное	Программист	Исполнитель

СОСТАВ КОМАНДЫ ПРОЕКТА, КОТОРЫЙ СМОЖЕТ ПРОДОЛЖИТЬ РАБОТУ ПРИ УСЛОВИИ ПОЛНОЙ ЗАНЯТОСТИ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ 3Х ЛЕТ

Франков С. В., Степушкин Е. С.

ОСОБЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ, УДИВИТЕЛЬНЫЕ ИЛИ ЗАБАВНЫЕ ФАКТЫ, КАСАЮЩИЕСЯ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ КОМАНДЫ (НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ОТНОСИТСЯ К ПРОЕКТУ)

Инициативный и креативный коллектив.

ПОТРЕБНОСТЬ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТАХ

какие еще сотрудники потребуются для реализации проекта на всех стадиях, когда возникнет потребность

На этапе распространения СПО потребуется маркетолог.