

# ПАСПОРТ СТАРТАП-ПРОЕКТА

\_\_\_\_\_ (ссылка на проект)

\_\_\_\_\_ (дата выгрузки)

Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта)	ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»
Карточка ВУЗа (по ИНН)	2635014955
Регион ВУЗа	Ставропольский край
Наименование акселерационной программы	Акселерационная программа «Цифровые технологии - Кавказ»
Дата заключения и номер Договора	№ 70-2023-000718 от 11.07.2023

## КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СТАРТАП-ПРОЕКТЕ

1	Название стартап-проекта*	Разработка средств защиты информации с использованием сканеров обнаружения уязвимостей
2	Тема стартап-проекта*  <i>Указывается тема стартап-проекта в рамках темы акселерационной программы, основанной на Технологических направлениях в соответствии с перечнем критических технологий РФ, Рынках НТИ и Сквозных технологиях.</i>	Средства защиты
3	Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ*	Цифровые технологии
4	Рынок НТИ	
5	Сквозные технологии	

## ИНФОРМАЦИЯ О ЛИДЕРЕ И УЧАСТНИКАХ СТАРТАП-ПРОЕКТА

6	Лидер стартап-проекта*	- Unti ID - Leader ID - Андрусенко Юлия Алексеевна - +79624455684 - knv_fm@mail.ru						
7	Команда стартап-проекта (участники стартап-проекта, которые работают в рамках акселерационной программы)							
	№	Unti ID	Leader ID	ФИО	Роль в проекте	Телефон, почта	Должность (при наличии)	Опыт и квалификация (краткое описание)
	1			Головин Иван Владимирович	модератор	89614931632		
	2			Золотарев Дмитрий Эдуардович	разработчик	89283703004		
	3			Пыхтина Ирина Евгеньевна	аналитик	89283211631		

## ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ СТАРТАП-ПРОЕКТА

8	<p><b>Аннотация проекта*</b></p> <p><i>Указывается краткая информация (не более 1000 знаков, без пробелов) о стартап-проекте (краткий реферат проекта, детализация отдельных блоков предусмотрена другими разделами Паспорта): цели и задачи проекта, ожидаемые результаты, области применения результатов, потенциальные потребительские сегменты</i></p>	<p>Для сканирования безопасности существуют сканеры уязвимостей, сертифицированные Федеральной службой по техническому и экспортному контролю. Результатом сканирования информационной системы является отчет о выявленных уязвимостях, которые требуют быстрого реагирования для предотвращения возможных атак на уязвимости.</p>
<b>Базовая бизнес-идея</b>		
9	<p><b>Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться*</b></p> <p><i>Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход</i></p>	<p>алгоритм выбора мер и средств защиты информационной системы на основе анализа результатов, полученных сканеров обнаружения уязвимостей</p>
10	<p><b>Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает*</b></p> <p><i>Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт</i></p>	<p>Для министерства обороны</p>
11	<p><b>Потенциальные потребительские сегменты*</b></p> <p><i>Указывается краткая информация о потенциальных потребителях с указанием их характеристик (детализация предусмотрена в части 3 данной таблицы): для юридических лиц – категория бизнеса, отрасль, и т.д.; для физических лиц – демографические данные, вкусы, уровень образования, уровень потребления и т.д.; географическое расположение потребителей, сектор рынка (B2B, B2C и др.)</i></p>	<p>Специалисты по защите информации</p>
12	<p><b>На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)*</b></p> <p><i>Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта</i></p>	<p>сканеры обнаружения уязвимостей</p>

13	<p><b>Бизнес-модель*</b></p> <p><i>Указывается кратко описание способа, который планируется использовать для создания ценности и получения прибыли, в том числе, как планируется выстраивать отношения с потребителями и поставщиками, способы привлечения финансовых и иных ресурсов, какие каналы продвижения и сбыта продукта планируется использовать и развивать, и т.д.</i></p>	<p>Выбор мер и средств защиты и их внедрение несет достаточно большое количество временных затрат и является трудоемким процессом, так как меры защиты содержатся в различных нормативно-правовых актах и законодательных документах. Сопоставление и выявление мер защиты может затянуться на большой период времени, когда реагировать надо незамедлительно, ведь злоумышленник может воспользоваться моментом и совершить вредоносную атаку.</p>
14	<p><b>Основные конкуренты*</b></p> <p><i>Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)</i></p>	<p>сканеры обнаружения уязвимостей</p>
15	<p><b>Ценностное предложение*</b></p> <p><i>Формулируется объяснение, почему клиенты должны вести дела с вами, а не с вашими конкурентами, и с самого начала делает очевидными преимущества ваших продуктов или услуг</i></p>	<p>Удобство и простота использования</p>
16	<p><b>Обоснование реализуемости (устойчивости) бизнеса (конкурентные преимущества (включая наличие уникальных РИД, действующих индустриальных партнеров, доступ к ограниченным ресурсам и т.д.); дефицит, дешевизна, уникальность и т.п.)*</b></p> <p><i>Приведите аргументы в пользу реализуемости бизнес-идеи, в чем ее полезность и востребованность продукта по сравнению с другими продуктами на рынке, чем обосновывается потенциальная прибыльность бизнеса, насколько будет бизнес устойчивым</i></p>	<p>Легкость в управлении</p>
<b>Характеристика будущего продукта</b>		
17	<p><b>Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)*</b></p> <p><i>Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению</i></p>	<p>разрабатываемый алгоритма выбора мер и средств защиты информационной системы на основе анализа результатов, полученных сканерами обнаружения уязвимостей, позволит сократить время между выявлением уязвимостей, выбором оптимального набора мер и предложением экономически выгодных средств защиты информации.</p>
18	<p><b>Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса*</b></p> <p><i>Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности</i></p>	<p>В качестве аналога автоматизации управления уязвимостями может выступать комплексное решение Security Vision Cyber Risk System. Данное программное обеспечение включает модуль управления уязвимостями, который осуществляет мониторинг ИТ-инфраструктуры, контролируя появление новых уязвимостей и категорируя по степени критичности уже найденные. В отличие от CRS, новизной алгоритма автоматического подбора мер защиты информации является анализ данных после сканирования безопасности, соответствующими программными изделиями, и наличие оптимального сопоставления средств защиты уязвимостям.</p>

19	<p><b>Основные конкурентные преимущества*</b></p> <p><i>Необходимо привести описание наиболее значимых качественных и количественных характеристик продукта, которые обеспечивают конкурентные преимущества в сравнении с существующими аналогами (сравнение по стоимостным, техническим параметрам и проч.)</i></p>	По данным статистики проблема несвоевременного устранения критических уязвимостей приводит к крупным утечкам данных. Из-за несвоевременного реагирования на уязвимость RunC CVE-2019-5736, позволяющей выполнить код в системе с правами суперпользователя, проект Docker Hub упустил в апреле 2019 года данные порядка 190 тыс. пользователей, включая токены для репозитория GitHub и Bitbucket.
20	<p><b>Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции*</b></p> <p><i>Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных в пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность</i></p>	автоматизация работы специалиста по защите информации при выборе мер и средств защиты информации. Основной задачей является разработка алгоритма выбора мер и средств защиты информационной системы на основе анализа результатов, полученных сканерами обнаружения уязвимостей.
21	<p><b>«Задел». Уровень готовности продукта TRL</b></p> <p><i>Необходимо указать максимально емко и кратко, насколько проработан стартап-проект по итогам прохождения акселерационной программы (организационные, кадровые, материальные и др.), позволяющие максимально эффективно развивать стартап дальше</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. проведен анализ отчетов проверки безопасности сервисами и системами на предмет присутствия уязвимостей;</li> <li>2. сгенерирован список мер и средств защиты с учетом класса защищенности информационной системы;</li> <li>3. разработан алгоритм сопоставления мер и средств защиты с результатами сгенерированного отчета средствами безопасности.</li> </ol>
22	<p><b>Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия*</b></p>	Во время военных действий тема очень актуальна
23	<p><b>Каналы продвижения будущего продукта*</b></p> <p><i>Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения</i></p>	Участие в конкурсах
24	<p><b>Каналы сбыта будущего продукта*</b></p> <p><i>Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора</i></p>	Участие в грантах
<p><b>Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект</b></p>		
25	<p><b>Описание проблемы*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9</i></p>	реализация алгоритма выбора мер и средств защиты ИС на основе анализа результатов, полученных сканерами обнаружения уязвимостей в качестве веб-ресурса, в который необходимо загрузить отчет, полученный от сканера безопасности, и получить оптимальный набор мер и средств защиты.
26	<p><b>Какая часть проблемы решается (может быть решена)*</b></p> <p><i>Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта</i></p>	процесс разработки алгоритма выбора мер и СЗИ информационной системы на основе анализа результатов, полученных сканерами обнаружения уязвимостей

27	<p><b>«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции*</b></p> <p><i>Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)</i></p>	<p>Выбор мер защиты и их внедрение несет достаточно большое количество временных затрат и является трудоемким процессом, так как меры защиты содержатся в различных документах</p>
28	<p><b>Каким способом будет решена проблема*</b></p> <p><i>Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справиться с проблемой</i></p>	<p>Специалистам по защите информации необходимо проводить регулярное сканирование безопасности информационной системы. Для этого можно использовать следующие сканеры уязвимостей, сертифицированные Федеральной службой по техническому и экспортному контролю</p>
29	<p><b>Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса*</b></p> <p><i>Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.</i></p>	<p>Возможно, в этом направлении уже имеются сторонние разработки.</p>

## ПЛАН ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ПРОЕКТА

## ДОПОЛНИТЕЛЬНО ДЛЯ ПОДАЧИ ЗАЯВКИ НА КОНКУРС СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП ОТ ФСИ:

(подробнее о подаче заявки на конкурс ФСИ - <https://fasie.ru/programs/programma-studstartup/#documentu> )

<p>Фокусная тематика из перечня ФСИ (<a href="https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php">https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php</a> )</p>	
<p><b>ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)</b></p> <p><i>Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):</i></p>	
<p>Коллектив (характеристика будущего предприятия) Указывается информация о составе коллектива (т.е. информация по количеству, перечню должностей, квалификации), который Вы представляете на момент выхода предприятия на самоокупаемость. Вероятно, этот состав шире и(или) будет отличаться от состава команды по проекту, но нам важно увидеть, как Вы представляете себе штат созданного предприятия в будущем, при переходе на самоокупаемость</p>	

<p>Техническое оснащение  <i>Необходимо указать информацию о Вашем представлении о планируемом техническом оснащении предприятия (наличие технических и материальных ресурсов) на момент выхода на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Партнеры (поставщики, продавцы)  <i>Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.</i></p>	
<p>Объем реализации продукции (в натуральных единицах)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть осуществлено</i></p>	
<p>Доходы (в рублях)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.</i></p>	
<p>Расходы (в рублях)  <i>Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто</i></p>	
<p>Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость  <i>Указывается количество лет после завершения гранта</i></p>	
<p><b>СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,  КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:</b></p>	
Коллектив	
Техническое оснащение:	
Партнеры (поставщики, продавцы)	
<p><b>ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА</b>  <i>(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок, но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)</i></p>	
Формирование коллектива:	
Функционирование юридического лица:	

Выполнение работ по разработке продукции с использованием результатов научно-технических и технологических исследований (собственных и/или легитимно полученных или приобретенных), включая информацию о создании MVP и (или) доведению продукции до уровня TRL 31 и обоснование возможности разработки MVP / достижения уровня TRL 3 в рамках реализации договора гранта:	
Выполнение работ по уточнению параметров продукции, «формирование» рынка быта (взаимодействие с потенциальным покупателем, проверка гипотез, анализ информационных источников и т.п.):	
Организация производства продукции:	
Реализация продукции:	

## **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА**

Доходы:	
Расходы:	
Источники привлечения ресурсов для развития стартап-проекта после завершения договора гранта и обоснование их выбора (грантовая поддержка Фонда содействия инновациям или других институтов развития, привлечение кредитных средств, венчурных инвестиций и др.):	

## **ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РАБОТ С ДЕТАЛИЗАЦИЕЙ**

Этап 1 (длительность – 2 месяца)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

Этап 2 (длительность – 10 месяцев)

Наименование работы	Описание работы	Стоимость	Результат

## ПОДДЕРЖКА ДРУГИХ ИНСТИТУТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Опыт взаимодействия с другими институтами развития

### Платформа НТИ

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательных интенсивах по формированию и преакселерации команд»:

Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:

Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:

### ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Участие в программе «Стартап как диплом»

Участие в образовательных программах повышения предпринимательской компетентности и наличие достижений в конкурсах АНО «Россия – страна возможностей»:

Для исполнителей по программе УМНИК

Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»

Роль лидера по программе «УМНИК» в заявке по программе «Студенческий стартап»

*Календарный план проекта:*

### КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1			



2			
...			