Приложение № 15 к Договору

от 27.06.2023 г. №70-2023-000633

**Паспорт стартап-проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_*\_\_\_\_\_(ссылка на проект)* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(дата выгрузки)* |

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование образовательной организации высшего образования (Получателя гранта) | **СибАДИ** |
| Карточка ВУЗа (по ИНН) | **5502029210** |
| Регион ВУЗа  | **Омская область** |
| Наименование акселерационной программы  | **-0+500** |
| Дата заключения и номер Договора |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | Краткая Информация о стартап-проекте |
| **1** | **Название стартап-проекта\*** | Переводчик матриц MITRE ATT&CK |
| **2** | **Тема стартап-проекта\****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.* | В рамках данного проекта планируется создание программного решения (облачного сервиса) способного выполнять корректный перевод ресурсов Матриц MITRE ATT&CK, шаблонов описания атак CAPEC, описания уязвимостей CWE и CVE. |
| **3** | **Технологическое направление в соответствии с перечнем критических технологий РФ\*** | ТЕХНОЛОГИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ, УПРАВЛЯЮЩИХ, НАВИГАЦИОННЫХ СИСТЕМ. |
| **4** | **Рынок НТИ** | #TechNet |
| **5** | **Сквозные технологии**  | Искусственный интеллект |
|  | Информация о лидере и участниках стартап-проекта |
| **6** | **Лидер стартап-проекта\***  | - U457047- id 1895130- Корягин Дмитрий Олегович- 7 962 054 18 76- ucb1234@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 | U457047 | id 1895130 | Корягин Дмитрий Олегович | Лидер стартап-проекта, мастер презентации, дизайнер, тестировщик, аналитик | ucb1234@mail.ru | - | Студент |
| 2 | U1640120 | id 1893729 | Сподин Павел Павлович | Администратор стартап-проекта, тестировщик, советник | Spodin2002@mail.ru | - | Студент |

 |
|  | плаН реализации стартап-проекта |
| 8 | **Аннотация проекта\****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* | С помощью облачного сервиса предполагается выполнить корректный перевод англоязычных источников с учётом терминологии в сфере информационной безопасности. При создании прототипа планируется использование матрица PRE Matrix открытой базы знаний MITRE ATT&CK. |
|  | **Базовая бизнес-идея**  |
| 9 | **Какой продукт (товар/ услуга/ устройство/ ПО/ технология/ процесс и т.д.) будет продаваться\****Указывается максимально понятно и емко информация о продукте, лежащем в основе стартап-проекта, благодаря реализации которого планируется получать основной доход* | Разрабатываемый облачный сервис представляет собой специализированный онлайн-переводчик в сфере информационной безопасности, с помощью которого можно получать корректный перевод англоязычных терминов и словосочетаний в данной сфере в отличии от распространённых аналогов.Планируется создание онлайн-переводчика в двух режимах:* Pro (распространение на платной основе, имеет полноценный функционал);
* Standart (распространение на бесплатной основе, но имеет функциональные ограничения).
 |
| 10 | **Какую и чью (какого типа потребителей) проблему решает\****Указывается максимально и емко информация о проблеме потенциального потребителя, которую (полностью или частично) сможет решить ваш продукт* | Проект позволит выполнить быстрый и корректный перевод специализированных терминов и текстов в сфере ИБ. Такая услуга востребована для компаний предоставляющих услуги по обеспечению ИБ на основе аутсорсинга (имеются множественные клиенты).Кроме этого, онлайн-переводчик позволит решить проблему студентов (обучающихся по специальности ИБ), начинающих специалистов, использующих англоязычные ресурсы по защите информации.  |
| 11 | **Потенциальные потребительские сегменты\****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.)* | Продукт рассчитан на пользователей с низким и средним уровнем владения английским языком и терминологией сферы ИБ, а также на пользователей, которым нужно в короткие сроки выполнить анализ и/или моделирование угроз безопасности информации, сценариев атак и т.п. для различных заказчиков.Основными пользователями являются:- компании предоставляющие услуги по обеспечению ИБ на основе аутсорсинга (малый бизнес).- студенты обучающиеся по направлению информационной безопасности (2 курс и выше).- люди, которые только начали работать в данной сфере.- люди, проходящие профессиональная переподготовку на квалификации сферы ИБ. |
| 12 | **На основе какого научно-технического решения и/или результата будет создан продукт (с указанием использования собственных или существующих разработок)\****Указывается необходимый перечень научно-технических решений с их кратким описанием для создания и выпуска на рынок продукта* | Продукт является облачным сервисом (сайтом). В рамках прототипа переводу будет подлежать текстовый тип данных (в дальнейшем файлы формата XLSX). Первоначально, в словарь переводчика будут входить термины из матриц MITRE ATT&CK (<https://attack.mitre.org/matrices/enterprise/pre/>). В продукт планируется внедрение функции определения контекста с помощью ИИ. Данная функция поможет избежать единообразного трактования повторяющихся терминов в разных направлениях ИБ. Добавление данной функции окажет прямое влияние на мощность словаря, что расширит возможности самого переводчика. (увеличится спектр допустимых до перевода источников) |
| 13 | Бизнес-модель\**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.*  |  |
| 14 | **Основные конкуренты\****Кратко указываются основные конкуренты (не менее 5)* | При анализе рынка, прямых конкурентов не выявлено, то есть отсутствуют специализированные переводчики по тематике ИБ. Однако существует множество аналогов, представленных в виде услуг профессионального переводчика (человека) и онлайн-переводчиков. Также существует множество «статичных» переводов данных матриц, например Positive Technologies опубликовали на сайте перевод данных двух матриц. (<https://mitre.ptsecurity.com/ru-RU/techniques/product/pt-nad>) Проблема заключается в том, что данные на сайте MITRE ATT&CK обновляются, а переводы нет. |
| 15 | **Ценностное предложение\****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* | Пользователь получит облачный сервис, позволяющий быстро получить корректный перевод специализированных терминов сферы информационной безопасности, что улучшит понимание, облегчит усвоение полученной информации, сократит время моделирования сценариев атак. |
| 16 | **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.)\****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* | Существует большое количество общедоступных программ и сервисов, осуществляющих **общий** перевод разнообразных текстов, упуская смысл и значение определённых терминов, словосочетаний и предложений в контексте кибербезопасности. Выпуск продукта в бесплатной версии Standart позволит вырастить потенциального пользователя платной версии продукта.Существует множество англоязычных ресурсов в сфере ИБ, требующих корректного перевода. Данный сервис будет востребован для компаний, которым требуется выполнение множественных задач по обеспечению ИБ для клиентов (на основе аутсорсинга), а также для молодых специалистов, которые только начали работать в данной сфере или обладают недостаточным уровнем владения английским языком. |
|  | **Характеристика будущего продукта** |
| 17 | **Основные технические параметры, включая обоснование соответствия идеи/задела тематическому направлению (лоту)\****Необходимо привести основные технические параметры продукта, которые обеспечивают их конкурентоспособность и соответствуют выбранному тематическому направлению* | Продукт является облачным сервисом (сайтом). В рамках прототипа переводу будет подлежать текстовый тип данных (в дальнейшем файлы формата XLSX). Первоначально, в словарь переводчика будут входить термины из матрицы PRE Matrix базы знаний MITRE ATT&CK (<https://attack.mitre.org/matrices/enterprise/pre/>). Для перевода планируется выполнить обучение нейросети (распространяемой на свободной основе). Сам сервис будет создан с помощью фреймворка Jango. |
| 18 | **Организационные, производственные и финансовые параметры бизнеса\****Приводится видение основателя (-лей) стартапа в части выстраивания внутренних процессов организации бизнеса, включая партнерские возможности* | Организационные и производственные параметры включают в себя гибкую командную структуру, способную оперативно реагировать на изменения запросов рынка и динамичные изменения технологических процессов.К финансовым параметрам бизнеса относятся: формирование бюджета, в т. ч. на исследования и разработку, текущие расходы, прогнозирование доходов. |
| 19 | **Основные конкурентные преимущества\****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.)* | * Отсутствие аналогов;
* Выполнение перевода в сфере ИБ с учётом контекста;
* Выпуск продукта в двух режимах;
* Версия сервиса в режиме Standart позволит сформировать будущих потребителей платных услуг онлайн-переводчика.
 |
| 20 | **Научно-техническое решение и/или результаты, необходимые для создания продукции\****Описываются технические параметры научно-технических решений/ результатов, указанных пункте 12, подтверждающие/ обосновывающие достижение характеристик продукта, обеспечивающих их конкурентоспособность* | * Технологии ИИ;
* Свободно распространяемая нейросеть, и её обучение
 |
| 21 | **«Задел». Уровень готовности продукта TRL***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* | * Проведено исследование рынка;
* Выполнен анализ потребностей сегментов потенциальных клиентов;
* Подготовлена и опубликована статья «Проблемы русификации специализированных ресурсов информационной безопасности»;
* Выполнен выбор стека технологий для реализации проекта.
 |
| 22 | **Соответствие проекта научным и(или) научно-техническим приоритетам образовательной организации/региона заявителя/предприятия\*** | Проект соответствует программе развития федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ)» на 2023-2032 гг. (п. 2.3. Целевая модель)  |
| 23 | **Каналы продвижения будущего продукта\****Необходимо указать, какую маркетинговую стратегию планируется применять, привести кратко аргументы в пользу выбора тех или иных каналов продвижения*  | Для продвижения товара, то планируется задействование рекламы, публикации на специализированных порталах, форумах специалистов, группах, научных конференциях, сообществах по ИБ.  |
| 24 | **Каналы сбыта будущего продукта\****Указать какие каналы сбыта планируется использовать для реализации продукта и дать кратко обоснование выбора* | Публикации по проблемам в сфере ИБ, реклама продукта на специализированных порталах, группах, научных конференциях, сообществах по ИБ, а также распространение среди университетов осуществляющих подготовку студентов по программам, связанных с данной областью.  |
|  | Характеристика проблемы, на решение которой направлен стартап-проект |
| 25 | **Описание проблемы\****Необходимо детально описать проблему, указанную в пункте 9*  | Потребность в оперативном и адекватном переводе англоязычных источников возникает у компаний, представителей малого бизнеса, оказывающих услуги по ИБ на основе аутсорсинга. В качестве таких услуг разрабатываются модели угроз, модель нарушителей, моделируются сценарии атак, выполняется оценка рисков ИБ. Представителям компаний приходится многократно обращаться к базам знаний и шаблонам описания атак в условиях ограниченного времени.Кроме этого, потребность в адекватном переводе возникает у студентов, начинающих специалистов и пр. при использовании специализированных англоязычных ресурсов. Онлайн-переводчики не позволяют корректно перевести особые термины и словосочетания данных источников, что вызывает дополнительные временные затраты на поиск/анализ необходимой информации. |
| 26 | **Какая часть проблемы решается (может быть решена)\****Необходимо детально раскрыть вопрос, поставленный в пункте 10, описав, какая часть проблемы или вся проблема решается с помощью стартап-проекта* | С помощью разрабатываемого сервиса будет выполнятся оперативный перевод англоязычных ресурсов по ИБ, в частности матриц базы знаний MITRE ATT&CK с учётом контекста применяемых терминов. Для компании предоставляющих услуги ИБ на основе аутсорсинга это позволит в более короткие сроки выполнить моделирование угроз ИБ, оценить риски и разработать предложения по противодействию кибератакам для объектов защиты заказчика.Для студентов и молодых специалистов онлайн-переводчик позволит выработать навыки создания сценариев атак и выбора соответствующих мер защиты. |
| 27 | **«Держатель» проблемы, его мотивации и возможности решения проблемы с использованием продукции\****Необходимо детально описать взаимосвязь между выявленной проблемой и потенциальным потребителем (см. пункты 9, 10 и 24)*  | **Сегмент 1**Студенты 2 курса и выше, а также люди, которые только завершили обучение. Не имеют профессионального опыта. К этой группе относятся начинающие работники, стажёры, практиканты, начинающие специалисты**Проблема**В рамках задания студенту необходимо найти определённую информацию. Он находит нужный англоязычный источник, который необходимо проанализировать, но в нём много специфических и незнакомых терминов, а также навык владения английским языком очень низок.В рамках выполнения рабочей задачи сотруднику необходимо обратиться к англоязычному источнику или руководству. В силу своей неопытности и низкого уровня владения английским языком множество терминов и смысл прочитанного не доходят до сотрудника**Сегмент 2**Люди, проходящие профессиональная переподготовку**Проблема**В рамках выполнения задания/задачи пользователю необходимо изучить/проанализировать специализированные англоязычные источники/руководства. В силу своей неопытности и низкого уровня владения английским языком множество терминов и смысл прочитанного не доходят до сотрудника**Сегмент 3**Представители малого бизнеса реализующие проекты по защите информации на основе аутсорсинга**Проблема**К данному сегменту относятся представители малого бизнеса осуществляющие свою деятельность в сфере ИБ на основе аутсорсинга. Клиентам предоставляются такие услуги как: аттестация объектов информатизации,аудит безопасности информационных систем, внедрение средств защиты информации.Сервис поможет значительно сократить временные затраты. |
| 28 | **Каким способом будет решена проблема\****Необходимо описать детально, как именно ваши товары и услуги помогут потребителям справляться с проблемой* | Для студентов, и слушателей курсов профессиональной переподготовки данный продукт позволит облегчить восприятие и изучение сложной, для неподготовленного человека, информации.Для начинающих специалистов данный продукт позволит развить профессиональные компетенции. Для компаний, предоставляющих услуги ИБ на основе аутсорсинга данный сервис позволит быстро и качественно выполнять заявки клиентов. |
| 29 | **Оценка потенциала «рынка» и рентабельности бизнеса\****Необходимо привести кратко обоснование сегмента и доли рынка, потенциальные возможности для масштабирования бизнеса, а также детально раскрыть информацию, указанную в пункте 7.* |  |

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> )

|  |  |
| --- | --- |
| Фокусная тематика из перечня ФСИ (<https://fasie.ru/programs/programma-start/fokusnye-tematiki.php> ) |  |
| ХАРАКТЕРИСТИКА БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РЕЗУЛЬТАТ СТАРТАП-ПРОЕКТА)*Плановые оптимальные параметры (на момент выхода предприятия на самоокупаемость):* |
| 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* |  |
| Техническое оснащение*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.* |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы)*Указывается информация о Вашем представлении о партнерах/ поставщиках/продавцах на**момент выхода предприятия на самоокупаемость, т.е. о том, как может быть.* |  |
| Объем реализации продукции (в натуральных единицах) *Указывается предполагаемый Вами объем реализации продукции на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как может быть**осуществлено* |  |
| Доходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех доходов (вне зависимости от их источника, например, выручка с продаж и т.д.) предприятия на момент выхода 9 предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет достигнуто.* |  |
| Расходы (в рублях)*Указывается предполагаемый Вами объем всех расходов предприятия на момент выхода**предприятия на самоокупаемость, т.е. Ваше представление о том, как это будет**достигнуто* |  |
| Планируемый период выхода предприятия на самоокупаемость*Указывается количество лет после завершения гранта* |  |
| **СУЩЕСТВУЮЩИЙ ЗАДЕЛ,****КОТОРЫЙ МОЖЕТ БЫТЬ ОСНОВОЙ БУДУЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ:** |
| Коллектив |  |
| Техническое оснащение: |  |
| Партнеры (поставщики, продавцы) |  |
| ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА*(на период грантовой поддержки и максимально прогнозируемый срок,но не менее 2-х лет после завершения договора гранта)* |
| 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 ПРОЕКТАПЛАНИРОВАНИЕ 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

 ***Календарный план проекта:***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | **Название этапа календарного плана** | **Длительность этапа, мес.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Планирование, формирование задач проекта. | 10.10.2023 – 13.08.2023 |  |
| 2 | Собрание, обсуждение проекта, утверждение первостепенных задач, заполнение паспорта проекта.  | 14.10.2023 |  |
| 3 | Сбор и анализ основной информации о продукте проекта, фиксация данных. | 14.10.2023 - 20.10.2023 |  |
| 4 | Сбор и анализ информации рынка подобной продукции, фиксация данных. | 20.10.2023 - 22.10.2023 |  |
| 5 | Создание опроса для сбора и анализа мнений потенциальных пользователей-клиентов. | 23.10.2023 |  |
| 6 | Сбор и анализ технической части проекта, обсуждение, согласование дальнейших этапов плана действий. | 25.10.2023 |  |
| 7 | Начальный этап проектирования. | 28.10.2023 -04.11.2023 |  |