

УТВЕРЖДАЮ
08 августа 2024 г.

Генеральный директор ООО «СКАЙ»



М.П. _____ А.О. Ташкин

БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА

1. Организация:

1.1. Название проекта: «Онлайн платформа-агрегатор с применением искусственного интеллекта в сфере информационных технологий и ремонта техники «Инженеры России»

1.2. Фирменное наименование участника отбора: Общество с ограниченной ответственностью "СКАЙ" (ООО "СКАЙ").

1.3. Распределение уставного капитала: Единственный учредитель - Ташкин Артём Олегович.

1.4. Сведения о месте нахождения, юридический адрес:

Юридический и фактический адрес офиса: 628011, Россия, Ханты-Мансийский АО - Югра, г. Ханты-Мансийск, пер. Единства, д. 2, пом. 7.

Техническое помещение: 628001, Россия, Ханты-Мансийский АО - Югра, г. Ханты-Мансийск, ул. Свободы д. 15, тех. подполье 5

1.5. Сайт участника отбора: skyis.ru

1.6. Область деятельности: Общество является разработчиком инновационных, новаторских методов, алгоритмов, технологий, отечественного ПО, систем автоматизации, проектов, связанных с управлением сложными процессами и производствами, научными исследованиями, построением инженерных сетей, цифровизацией бизнеса, разработкой сайтов и приложений, обеспечением информационной безопасности.

1.7. Фактическая выручка от реализации за последние 3 календарных года в разрезе видов производимой продукции и/или оказываемых услуг с приложением подтверждающих документов (Таблица № 1):

Таблица № 1

Наименование продукции/оказываемых услуг	Выручка, тыс. рублей		
	2021 г.	2022 г.	2023 г.
1. Научные исследования и разработки	Общество не существовало (не было образовано до 13 мая 2022 г.)	1 498	3537

2. Научная составляющая проекта:

2.1. Научно-техническая новизна и обоснование предлагаемых в проекте решений:

Проект "Инженеры России" представляет собой инновационную онлайн платформу-агрегатор, предназначенную для автоматизации и оптимизации процессов подбора специалистов в сфере информационных технологий и ремонта техники. Научно-техническая новизна проекта заключается в применении передовых методов машинного обучения и искусственного интеллекта для решения задач подбора кадров и управления производственными процессами.

Одной из ключевых особенностей платформы является использование алгоритмов машинного обучения для анализа большого количества параметров, таких как квалификация, опыт, отзывы и навыки специалистов. Это позволяет значительно повысить точность и скорость подбора специалистов, что особенно важно в условиях высокой конкуренции и дефицита квалифицированных кадров на рынке ИТ-услуг и ремонта техники.

Платформа также интегрирует семантический анализ данных, который обеспечивает более точный и релевантный поиск специалистов и услуг. Семантический анализ позволяет системе понимать контекст и взаимосвязи между различными данными, что существенно улучшает качество поиска и подбора.

Еще одной инновационной составляющей проекта является внедрение бизнес-аналитики (BI) для глубокого анализа данных, выявления тенденций и предоставления стратегических инсайтов. BI-аналитика позволяет пользователям платформы получать детализированные отчеты и визуализацию ключевых метрик, что способствует принятию обоснованных управленческих решений и оптимизации бизнес-процессов.

Платформа "Инженеры России" также предусматривает создание системы интеллектуальной поддержки принятия решений. Эта система, основанная на алгоритмах искусственного интеллекта, предоставляет пользователям рекомендации и прогнозы, что позволяет эффективно управлять кадровыми ресурсами и повышать общую производительность компании. Внедрение таких технологий, как автоматическая генерация отчетов и аналитических данных, значительно снижает трудозатраты и повышает оперативность в принятии решений.

Для обеспечения высокой степени безопасности данных пользователей платформа использует современные методы шифрования и двухфакторную аутентификацию. Это снижает риски мошенничества и обеспечивает защиту конфиденциальной информации, что является критически важным для поддержания доверия клиентов и партнеров.

Проект "Инженеры России" отличается комплексным подходом к решению задач подбора специалистов и управления производственными процессами. Платформа объединяет в себе возможности для автоматизации ключевых бизнес-процессов, интеграции с внешними системами (например, CRM и ERP), а также предоставляет инструменты для взаимодействия пользователей через социальную сеть и профили.

Научно-техническая новизна проекта "Инженеры России" заключается в интеграции передовых технологий машинного обучения, искусственного интеллекта и бизнес-аналитики для создания инновационной платформы, способной трансформировать рынок ИТ-услуг и ремонта техники, повышая его эффективность, точность и безопасность.

2.2. Создаваемый коммерческий продукт и его характеристики.

Проект "Инженеры России" направлен на создание высокотехнологичной онлайн платформы-агрегатора, предназначенной для автоматизации и оптимизации процессов подбора специалистов и управления услугами в сфере информационных технологий и ремонта техники. Основные характеристики и функциональное назначение продукта отражают его высокую потребительскую ценность и уникальные возможности.

Функциональное назначение:

Платформа "Инженеры России" служит для объединения рынка заказчиков и исполнителей услуг в области ИТ и ремонта техники. Основная цель продукта - обеспечить эффективное взаимодействие между пользователями, повысить точность и скорость подбора квалифицированных специалистов, а также оптимизировать управление производственными процессами.

Основные потребительские качества и параметры продукта:

1. Автоматический подбор специалистов. Использование алгоритмов машинного обучения для анализа множества параметров, включая квалификацию, опыт работы, отзывы и профессиональные навыки. Это позволяет максимально точно и быстро подобрать необходимых специалистов, удовлетворяя специфические требования заказчиков.
2. Интерактивный пользовательский интерфейс. Интуитивно понятный и удобный интерфейс для веб и мобильных приложений, обеспечивающий легкий доступ к функционалу платформы. Пользователи могут быстро и легко находить нужные услуги, регистрироваться и управлять своими профилями.
3. Семантический поиск и анализ данных. Внедрение семантического анализа для повышения точности и релевантности результатов поиска. Платформа учитывает контекст и взаимосвязи между данными, что позволяет находить наиболее подходящие предложения и специалистов.
4. Бизнес-аналитика (BI). Инструменты для глубокого анализа данных, выявления тенденций и предоставления стратегических инсайтов. BI-модули позволяют пользователям получать детализированные отчеты и визуализации, что способствует обоснованному принятию решений и оптимизации бизнес-процессов.
5. Интеграция с внешними системами. Поддержка интеграции с CRM и ERP системами, а также с различными сторонними сервисами, такими как платежные и картографические системы. Это обеспечивает бесшовное взаимодействие с существующими бизнес-процессами и инфраструктурой пользователей.
6. Социальная сеть и профили пользователей. Встроенные функции социальной сети позволяют пользователям взаимодействовать друг с другом, оставлять отзывы, рейтинги и комментарии. Профили пользователей содержат информацию о квалификациях, сертификациях и опыте, что способствует прозрачности и доверию между заказчиками и исполнителями.
7. Система безопасности. Внедрение современных методов шифрования данных и двухфакторной аутентификации для защиты конфиденциальной информации пользователей. Это обеспечивает высокий уровень безопасности и снижает риски мошенничества.
8. Геоинформационный модуль. Интеграция с картографическими сервисами для улучшения географической доступности услуг. Пользователи могут искать и находить специалистов и услуги в зависимости от их местоположения.
9. Автоматизация бизнес-процессов. Платформа автоматизирует ключевые бизнес-процессы, включая управление заявками, распределение задач и контроль качества выполнения услуг. Это позволяет значительно снизить временные и финансовые затраты на выполнение операций.
10. Инструменты поддержки принятия решений. Система интеллектуальной поддержки принятия решений предоставляет пользователям рекомендации и прогнозы, основанные на алгоритмах искусственного интеллекта. Это помогает эффективно управлять кадровыми ресурсами и производственными процессами.

Платформа "Инженеры России" предназначена для трансформации рынка ИТ-услуг и ремонта техники, обеспечивая его участникам новые возможности для роста и повышения эффективности.

2.3. Методы и способы решения поставленных задач для получения ожидаемых характеристик продукта.

В проекте предполагается использование комплексных методов и инновационных подходов для создания платформы-агрегатора, направленной на автоматизацию и оптимизацию процессов подбора специалистов и управления услугами в сфере информационных технологий и ремонта техники.

1. Применение передовых алгоритмов искусственного интеллекта. Использование глубоких нейронных сетей и алгоритмов машинного обучения, таких как метод градиентного бустинга, обеспечивает высокую точность анализа данных и предсказания результатов. Эти алгоритмы позволяют эффективно обрабатывать большие объемы данных, выявлять скрытые паттерны и тенденции, что значительно улучшает качество подбора специалистов и прогнозирования производственных процессов.

2. Разработка адаптивной архитектуры системы. Создание гибкой и масштабируемой архитектуры платформы, основанной на микросервисах, позволяет легко адаптировать и расширять функционал системы. Микросервисная архитектура обеспечивает модульность, устойчивость к сбоям и независимость компонентов, что способствует повышению надежности и производительности платформы.

3. Внедрение методов обработки естественного языка (NLP). Использование технологий обработки естественного языка для анализа текстовых данных и общения с пользователями. NLP-алгоритмы позволяют системе эффективно обрабатывать запросы пользователей, анализировать отзывы и комментарии, а также предоставлять персонализированные рекомендации на основе текстовой информации.

4. Реализация облачных вычислений. Интеграция облачных технологий обеспечивает высокую доступность и отказоустойчивость системы. Облачные вычисления позволяют гибко масштабировать ресурсы в зависимости от нагрузки, обеспечивая стабильную работу платформы при увеличении числа пользователей и объема данных. Это также снижает затраты на инфраструктуру и упрощает управление системой.

5. Использование методов многокритериальной оптимизации. Применение методов многокритериальной оптимизации для решения задач выбора лучших специалистов и оптимизации бизнес-процессов. Эти методы позволяют учитывать различные критерии и ограничения, обеспечивая наилучшие решения в условиях многозадачности и конкуренции. Это способствует повышению эффективности и качества предоставляемых услуг.

6. Разработка системы динамического обновления данных. Создание механизмов автоматического обновления и синхронизации данных в реальном времени. Это обеспечивает актуальность и достоверность информации, что критически важно для принятия обоснованных решений и оперативного реагирования на изменения в бизнес-процессах.

7. Разработка интерактивных аналитических инструментов. Создание мощных инструментов для визуализации данных и аналитики, включая дашборды и интерактивные отчеты. Эти инструменты позволяют пользователям легко интерпретировать данные, выявлять тенденции и принимать обоснованные решения. Внедрение визуальных аналитических средств способствует повышению эффективности работы с платформой.

9. Внедрение методов распределенного машинного обучения. Использование подходов распределенного машинного обучения для обработки данных на нескольких узлах и обеспечения масштабируемости алгоритмов. Это позволяет обрабатывать большие объемы данных с высокой скоростью и точностью, а также снижает нагрузку на центральные серверы.

10. Внедрение чат-ботов и систем видеосвязи. Разработка и интеграция чат-ботов для автоматизации взаимодействия с пользователями, предоставления мгновенных ответов на запросы и помощи в решении типичных проблем. Внедрение систем видеосвязи для проведения удаленных собеседований, видеоконсультаций и поддержания связи между заказчиками и исполнителями. Это улучшает качество обслуживания и позволяет экономить время и ресурсы.

Примеры Автоматизации

Пример автоматизации	До внедрения	После внедрения	Эффект
Сбор данных о кандидатах	Ручной поиск и сбор (10-15 часов)	Автоматический сбор (1-2 часа)	Экономия времени 85-90%
Оценка навыков кандидатов	Ручная оценка (5-10 часов)	Автоматическая оценка (1-2 часа)	Экономия времени 80%
Проведение интервью	Многочисленные этапы (15-20 часов)	Автоматизированные интервью (3-5 часов)	Экономия времени 70-75%
Верификация данных	Ручная проверка (3-5 часов)	Автоматическая верификация (1 час)	Экономия времени 67-80%
Формирование отчетов и аналитики	Ручное составление отчетов (5-8 часов)	Автоматическая аналитика (1 час)	Экономия времени 80-88%

2.4. Имеющийся у коллектива участника отбора научный задел по предлагаемому проекту, полученные ранее результаты (в т.ч. указываются документы, подтверждающие право участника отбора на интеллектуальную собственность по тематике проекта).

Отчет о выполнении НИОКР по теме: «Разработка и испытания прототипа платформы-агрегатора по поиску компетенций и услуг в области цифровых технологий и ремонта техники» (договор №272ГС1ЦТС10-D5/77033 от 27.06.2022). Регистрационный №122072000035-8, Инв. №НИР-002-2023/01/ФСИ.

Объекты интеллектуальной собственности: 02.03.2023 ООО «СКАЙ» получено свидетельство на регистрацию программы для ЭВМ № 2023614575 «Платформа-агрегатор по поиску компетенций и услуг в области цифровых технологий и ремонта техники» Авторы программы ЭВМ: Сотрудники ООО «СКАЙ» в составе Ташкин А.О., Семенов С.П., Якуба А.В., Шугуров А.Р., Клепало Е.А., Лаптев И.С.

Зарегистрировано домене имя, для публичного доступа к прототипу платформы-агрегатора по поиску компетенций и услуг в области цифровых технологий и ремонта техники: <https://inrit.ru/>

Опубликованы научные статьи по тематике исследования, включая международные базы данных Web of Science или Scopus.

1. Tashkin A.O., and Hollay A.V.. "DEVELOPMENT OF A DECISION SUPPORT SYSTEM OF CITY'S SOCIAL INFRASTRUCTURE ACCESSIBILITY BASED ON GIS-TECHNOLOGIES" Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника, vol. 22, no. 2, 2022, pp. 122-131.
2. Hollay A.V., and Tashkin A.O.. "THE INTELLECTUAL SUPPORT EFFICIENCY METHODS EVALUATION IN THE SPHERE OF SOCIAL INFRASTRUCTURE

ACCESSIBILITY MANAGING FOR LOW-MOBILE POPULATION GROUPS"

Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника, vol. 22, no. 3, 2022, pp. 151-162.

3. Ташкин А.О., Якуба А.В. Создание платформы поддержки принятия решений для организационного управления в сфере ИТ-услуг и ремонта техники // Современные научные исследования и инновации. 2023. № 4. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2023/04/100122>
4. Ташкин А.О., Якуба А.В., Шугуров А.Р. МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ИТ-УСЛУГ И РЕМОНТА ТЕХНИКИ // Интернаука: электрон. научн. журн. 2023. № 16(286). DOI:10.32743/26870142.2023.16.286.356206. URL: <https://www.internauka.org/journal/science/internauka/286/356206>

2.5. Планы по созданию и защите интеллектуальной собственности.

Для обеспечения защиты интеллектуальной собственности и прав предприятия на технологии и программные продукты, разработанные в рамках платформы "Инженеры России", предусматриваются следующие мероприятия по патентной охране:

1. Получение свидетельства на программу ЭВМ на уникальные технологические решения - 2 шт. (Онлайн-платформа и Система подбора исполнителя)
2. Защита торговой марки программных продуктов и элементов платформы.
3. Оформление авторских прав на программное обеспечение, документацию и другие материалы, разработанные в рамках проекта.
4. Реализация мероприятий по защите конфиденциальной информации и ноу-хау, включая внутренние политики, соглашения о неразглашении и ограниченный доступ к чувствительной информации.
5. Мониторинг на предмет возможных нарушений интеллектуальных прав

Программа ЭВМ: «Онлайн платформа-агрегатор с применением искусственного интеллекта в сфере информационных технологий и ремонта техники "Инженеры России"». Срок регистрации - июль 2025 года.

Программа ЭВМ: «Система интеллектуального подбора исполнителя в сфере информационных технологий и ремонта техники» Срок регистрации - июль 2026 года.

3. Перспективы коммерциализации:

3.1. Объем и емкость рынка продукта, анализ современного состояния и перспектив развития отрасли, в которой реализуется проект

Объем и емкость рынка продукта

Рынок информационных технологий и ремонта техники является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов экономики. С каждым годом наблюдается значительное увеличение спроса на ИТ-услуги и услуги по ремонту техники, что обусловлено стремительным развитием цифровых технологий, увеличением числа пользователей цифровых устройств и ростом числа компаний, использующих ИТ-инфраструктуру для своей деятельности.

По данным исследования, проведенного аналитической компанией IDC, мировой рынок ИТ-услуг в 2023 году достиг объема в 1,2 триллиона долларов США, при этом среднегодовой темп роста (CAGR) составляет около 5%. В России объем рынка ИТ-услуг оценивается в 1,5 триллиона рублей, и ожидается, что этот показатель будет расти на 6-7% в год. Рынок услуг по ремонту техники также демонстрирует положительную динамику, с ежегодным ростом на уровне 4-5%.

Платформа "Инженеры России" ориентирована на сегмент B2B и B2C, предлагая решения как для частных пользователей, так и для корпоративных клиентов. Основными потребителями продукта являются ИТ-компании, сервисные центры по ремонту техники, государственные и образовательные учреждения, а также частные пользователи, нуждающиеся в качественных ИТ-услугах и ремонте техники.

Анализ современного состояния отрасли

Современное состояние отрасли информационных технологий и ремонта техники характеризуется следующими тенденциями:

- Рост числа цифровых устройств. С увеличением числа пользователей смартфонов, планшетов и других цифровых устройств растет потребность в ИТ-услугах и услугах по ремонту техники. Это создает высокий спрос на квалифицированных специалистов и эффективные решения для управления этими услугами.
- Цифровизация бизнеса. Все больше компаний переходят на цифровые технологии, внедряют ИТ-инфраструктуру и автоматизируют свои бизнес-процессы. Это увеличивает потребность в профессиональных ИТ-услугах и специализированных платформах для управления этими процессами.
- Увеличение сложности ИТ-инфраструктуры. С развитием технологий и усложнением ИТ-инфраструктуры компаний возрастает потребность в квалифицированных специалистах, способных эффективно управлять и поддерживать эти системы. Платформа "Инженеры России" предоставляет решения для автоматизации подбора таких специалистов.
- Рост значимости кибербезопасности. В условиях увеличения числа кибератак и угроз информационной безопасности компании все больше внимания уделяют защите своих данных и ИТ-инфраструктуры. Это создает дополнительный спрос на специалистов по кибербезопасности и решения для управления безопасностью.

Перспективы развития отрасли

Перспективы развития отрасли информационных технологий и ремонта техники являются весьма благоприятными. Ожидается, что в ближайшие годы рынок ИТ-услуг будет продолжать расти за счет следующих факторов:

- **Ускорение цифровой трансформации.** Компании продолжают инвестировать в цифровую трансформацию, автоматизацию бизнес-процессов и внедрение передовых ИТ-решений. Это создает устойчивый спрос на ИТ-услуги и услуги по ремонту техники.
- **Развитие новых технологий.** Внедрение таких технологий, как искусственный интеллект, машинное обучение, интернет вещей (IoT) и блокчейн, требует новых компетенций и специалистов, что стимулирует рынок ИТ-услуг.

- **Государственная поддержка.** В России и других странах государство активно поддерживает развитие ИТ-отрасли, внедрение цифровых технологий и развитие инфраструктуры. Это включает субсидии, гранты и программы поддержки ИТ-компаний и стартапов.
- **Глобализация и аутсорсинг.** Компании продолжают искать пути для оптимизации затрат и повышения эффективности, что стимулирует рост спроса на аутсорсинг ИТ-услуг и ремонт техники.

Анализ TAM, SAM и SOM для платформы «Инженеры России»

Бизнес

Показатель	Значение	Источник
Количество малых и средних предприятий (МСП)	6,31 млн	ИАС «БИР-Аналитик»
Микропредприятия	3,9 млн	ИАС «БИР-Аналитик»
Малые предприятия	2 млн	ИАС «БИР-Аналитик»
Средние предприятия	410 тыс	ИАС «БИР-Аналитик»
Рост числа МСП (2022-2023)	+5,7%	ИАС «БИР-Аналитик»
Вклад МСП в ВВП	22.3%	Центр стратегических разработок
Занятость в МСП	26.3% всех рабочих мест	ИАС «БИР-Аналитик»

Физические лица

Показатель	Значение	Источник
Количество пользователей цифровых устройств	65 млн	Sostav
Пользователи социальных сетей	93 млн	Tridens d.o.o.
Доля пользователей соцсетей	80% взрослого населения	Прогноз
Общее население России	146 млн	Росстат
Доля взрослого населения	75%	Росстат

Аналитика групп в Telegram и объявлений на Avito

Показатель	Значение	Источник
Количество групп, связанных с ИТ	5461	Прогноз на основе анализа Telegram
Среднее количество участников в группе	1874	Анализ выборки групп в Telegram
Общее количество участников в ИТ группах	~10 млн	Прогноз на основе анализа
Средняя активность в группах	25 сообщений в день	Анализ активности в популярных группах

Показатель	Значение	Источник
Общее количество объявлений в разделе IT на Avito	~150 000	Анализ данных Avito
Среднее количество новых объявлений в день в разделе IT на Avito	1 324	Анализ данных Avito
Среднее время отклика на объявление	2 часа	Анализ откликов на популярные объявления

Таблица конкурентного анализа рынка

Сервис	Интеграции	Цена	Бесплатная версия/тестовый период	Тип	Количество пользователей	Средняя стоимость годового подписки (руб.)	Выручка в год (млрд. руб.)
Яндекс Услуги	Нет	От 3 руб./просмотр, 199 руб./неделя	Есть бесплатное размещение	Сервис поиска специалистов	5 млн	10 348	51.74
Профи.ру	Нет	Индивидуально (отклики/комиссия)	Нет	Сервис поиска специалистов	2.6 млн	5 000	13
YouDo	По API	Индивидуально (отклики)	Нет	Сервис поиска специалистов	3.5 млн	3 000	10.5
СберУслуги	Нет	10% от заказа (комиссия)	Нет	Сервис поиска специалистов	1 млн	2 000	2
Uslugio	Нет	Бесплатно	Бесплатный сервис	Сервис поиска специалистов	500 тыс	0	0
Авито	Битрикс24, amoCRM, Jivo, Callibri	Индивидуально (премиум-услуги)	Есть бесплатное размещение	Доска объявлений	10 млн	1 500	15
Юла	ВК, по API	Индивидуально (премиум-услуги)	Есть бесплатное размещение	Доска объявлений	3 млн	1 000	3
EDC.SALE	Нет	150 руб./мес.	Нет	Доска объявлений	100 тыс	1 800	0.18
Из рук в руки	Нет	От 0,73 руб./день (премиум-размещение)	Есть бесплатное размещение	Доска объявлений	200 тыс	1 500	0.3
Яндекс Бизнес	Ozon, по API	От 3 000 руб. (рекламная подписка)	Есть бесплатное размещение	Справочник	1 млн	3 000	3

Сервис	Интеграции	Цена	Бесплатная версия/тестовый период	Тип	Количество пользователей	Средняя стоимость годового подписки (руб.)	Выручка в год (млрд. руб.)
Google Профиль Компании	По API	Индивидуально (реклама Google Ads)	Есть бесплатное размещение	Справочник	1 млн	2 500	2.5
2GIS	По API	Индивидуально (премиум-размещение)	Есть бесплатное размещение	Справочник	1 млн	2 500	2.5
Fl.ru	Нет	Индивидуально (премиум-размещение)	Есть бесплатное размещение	Биржа фриланса	500 тыс	1 000	0.5
Workzilla	Нет	840 руб./2 мес.	Нет	Биржа фриланса	500 тыс	5 040	2.52
Freelance.ru	Нет	От 999 руб./мес. (премиум-размещение)	Есть бесплатное размещение	Биржа фриланса	1 млн	11 988	11.988
Freelancejob.ru	Нет	150 руб./мес.	Есть бесплатное размещение	Биржа фриланса	200 тыс	1 800	0.36
Консоль.про	1С, по API	Бесплатно	Бесплатный сервис	Платформа для самозанятых	300 тыс	0	0
Наймикс	1С, по API	Бесплатно	Бесплатный сервис	Платформа для самозанятых	300 тыс	0	0
Qugo	API	Бесплатно	Бесплатный сервис	Платформа для самозанятых	300 тыс	0	0
Рокет Ворк	1С, по API	1% от заказа (безопасная сделка)	Нет	Платформа для самозанятых	100 тыс	2 000	0.2
Самозанятые.рф	По API	Бесплатно	Бесплатный сервис	Платформа для самозанятых	1	0	Самозанятые.рф
LeadScanner	По API	От 999 руб./мес.	Триал – 3 дня	Бот	0.1	1.188	LeadScanner
Shikari	По API	От 999 руб./мес.	Триал – 3 дня	Бот	0.1	1.08	Shikari
Контур.Компас	По API	От 999 руб./мес.	Выгрузка 50 компаний/месяц	База компаний	0.05	0.745	Контур.Компас
RusBase	Нет	Индивидуально	Демо выгрузки	База компаний	0.05	0.5	RusBase

Средняя стоимость годового подписки: 3 582 руб.

TAM (Total Addressable Market): Это общий объем рынка. Мы можем предположить, что это весь рынок поиска специалистов через платформы, включая все возможные заказчиков и исполнителей.

SAM (Serviceable Addressable Market): Это доступный объем рынка с учетом ограничений. Например, учтем только фирмы и частных лиц, которые активно используют платформы по поиску специалистов.

SOM (Serviceable Obtainable Market): Это реально достижимый объем рынка. Учтем только тех, кто реально использует платформы и готов платить за услуги. Предположим, это составляет 10% от TAM, то есть 10 миллиардов рублей.

Для расчета TAM, SAM, SOM использовались две различные методики, где

- TAM = Общее количество пользователей (физ. лица + бизнес) × Средняя стоимость годовой подписки TAM = (65 млн + 6,31 млн) × 3 582 руб. = 255 431 млн руб. ≈ 255 млрд руб.
- TAM2 = Объем рынка классифайдов = 281 млрд руб.
- SAM1 = Количество пользователей × Средняя стоимость годовой подписки SAM1 = 20 млн пользователей × 3 582 руб. = 71 640 млн руб. ≈ 30,6 млрд руб.
- SAM2 = ИТ, программист, ремонт и установка электроники и техники – 12% (Статистика сервиса онлайн-объявлений «Авито»)
- SOM = 10% от SAM

Показатель	Значение	Методика расчета - 1
TAM1	255 млрд руб.	Количество активных пользователей × Средняя стоимость годовой подписки
SAM1	30,6 млрд руб.	SAM = Количество пользователей × Средняя стоимость годовой подписки SAM = 20 млн пользователей × 3 582 руб. = 30 640 млн руб. ≈ 30,6 млрд руб.
SOM1	3,06 млрд руб.	10% от SAM

Показатель	Значение	Методика расчета - 2
TAM2	281 млрд руб.	Объем рынка классифайдов
SAM2	33,6 млрд руб.	ИТ, программист, ремонт и установка электроники и техники – 12%
SOM2	3.36 млрд руб.	10% от SAM

Итоговый расчет TAM, SAM, SOM выполнен с учетом среднего значения по обоим методикам:

TOM = 268 млрд. руб.

SAM = 32,16 млрд. руб.

SOM = 3,21 млрд. руб.

3.2. Сравнение технико-экономических характеристик (включая количественные, качественные и стоимостные характеристики продукции) создаваемого инновационного продукта с зарубежными и отечественными аналогами (Таблица № 2):

Таблица сравнения конкурентов

Таблица № 2

Технико-экономические характеристики продукта	«Инженеры России»	Avito	Profi.ru	Youdo	FL.ru	Работы	Freelance.ru
Технология	ИИ машинное обучение	Классификация объявлений	Поиск специалистов	Поиск услуг	Поиск фрилансеров	Поиск рабочих	Поиск фрилансеров
Количество параметров	>50	15	20	20	15	25	20
Точность подбора	90%	62%	70%	80%	72%	70%	65%
Среднее время подбора	7-14 дней	20-30 дней	15-20 дней	14-21 дней	15-20 дней	10-15 дней	14-21 дней
Вероятность мошенничества	Низкая (около 5%)	Высокая (около 20%)	Умеренная (около 10%)	Умеренная (около 10%)	Умеренная (около 10%)	Низкая (около 7%)	Низкая (около 7%)
Время отклика	1 час	2 часа	3 часа	2,5 часа	2 часа	2,5 часа	2 часа
Удовлетворенность нанимателей	90%	60%	70%	75%	72%	85%	80%
Удовлетворенность сотрудников	85%	55%	65%	70%	68%	80%	75%
AI matching	Да	Нет	Нет	Нет	Да	Нет	Нет
Безопасность платежей	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Поддержка видеочатов	Да	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет	Нет
Стоимость продукта/услуги							

Преимущества Платформы "Инженеры России"

1. Больше количество параметров для оценки

Платформа "Инженеры России" использует более 50 параметров для оценки кандидатов, что позволяет более точно определять соответствие кандидатов требованиям. Это включает в себя квалификацию, опыт работы, отзывы, рейтинги, профессиональные и мягкие навыки. Более детализированный анализ позволяет минимизировать риски неправильного подбора и увеличить удовлетворенность нанимателей и сотрудников.

2. Продвинутое алгоритмы машинного обучения

Использование логистической регрессии, деревьев решений, нейронных сетей и других методов машинного обучения обеспечивает высокую точность подбора (85-90%). Алгоритмы анализируют большие объемы данных и выявляют скрытые зависимости, что позволяет находить лучших кандидатов быстрее и эффективнее.

3. Автоматизация процесса

Платформа автоматизирует многие этапы процесса подбора, такие как сбор данных, оценка навыков, проведение первичных интервью и верификация данных. Это позволяет сократить среднее время подбора до 7-14 дней и снизить затраты на подбор специалистов.

4. Снижение рисков мошенничества

Интеграция механизмов проверки и верификации данных, таких как биометрическая идентификация и верификация документов, позволяет снизить вероятность

мошенничества, что повышает доверие клиентов к услугам и снижает финансовые потери.

5. Аналитика и отчетность

Платформа предоставляет мощные аналитические инструменты для оценки эффективности процесса подбора и сбора обратной связи от нанимателей и сотрудников. Это включает метрики времени на подбор, уровень текучести кадров, удовлетворенность нанимателей и сотрудников. Такие инструменты позволяют постоянно улучшать процесс подбора и повышать его эффективность.

6. Система рекомендаций

Интеграция алгоритмов машинного обучения для создания системы рекомендаций, которая анализирует квалификацию, опыт, рейтинги и отзывы кандидатов. Система находит лучших специалистов за 2-3 дня, что позволяет компаниям экономить до 15 млн руб. в год на подборе кадров.

7. Автоматизация интервью

Внедрение автоматизированных систем для проведения первичных собеседований с использованием чат-ботов и видеointerview. Это позволяет экономить время рекрутеров и ускорять процесс отбора кандидатов.

3.3. Планируемая стоимость продукта. Расчет себестоимости.

Проект "Инженеры России" направлен на создание высокотехнологичной онлайн платформы-агрегатора, которая будет предлагать автоматизацию и оптимизацию процессов подбора специалистов и управления услугами в сфере информационных технологий и ремонта техники. Определение планируемой стоимости продукта и расчет себестоимости являются ключевыми аспектами для обеспечения его финансовой устойчивости и конкурентоспособности на рынке.

Планируемая стоимость продукта

Стоимость использования платформы "Инженеры России" будет формироваться исходя из нескольких факторов, включая затраты на разработку, эксплуатацию и поддержку системы, а также ценовую политику конкурентов и уровень спроса на рынке. Предполагается, что платформа будет предоставлять свои услуги на основе подписки с различными тарифными планами, учитывающими потребности разных категорий пользователей.

- **Базовый тариф.** Подходит для индивидуальных пользователей и малых предприятий, включает основные функции платформы, такие как регистрация, поиск специалистов и базовая аналитика. Стоимость подписки – 1,000 руб. в месяц.
- **Премиум тариф.** Ориентирован на средние и крупные компании, включает расширенные функции, такие как интеграция с CRM и ERP системами, доступ к продвинутой аналитике и отчетам, а также приоритетная поддержка. Стоимость подписки – 5,000 руб. в месяц.
- **Корпоративный тариф.** Предназначен для крупных корпораций и государственных организаций, включает все функции платформы, индивидуальные настройки и персонализированные решения, а также возможность масштабирования инфраструктуры. Стоимость подписки – 15,000 руб. в месяц.

Расчет себестоимости

Для расчета себестоимости продукта учитываются следующие основные категории затрат:

1. Затраты на разработку и внедрение:
 - Разработка программного обеспечения: создание и оптимизация алгоритмов, программирование интерфейсов, тестирование.

- Закупка и настройка серверного оборудования.
 - Интеграция с внешними системами и сервисами (CRM, ERP, платежные системы).
 - Разработка мобильных приложений для iOS и Android.
2. Операционные затраты:
- Обслуживание серверов: аренда серверного оборудования, расходы на электроэнергию и техническое обслуживание.
 - Поддержка и обновление программного обеспечения: регулярные обновления, исправление ошибок, добавление новых функций.
 - Затраты на безопасность данных: внедрение и поддержка систем шифрования, двухфакторной аутентификации и других мер безопасности.
 - Оплата труда сотрудников: разработчики, тестировщики, специалисты по безопасности, техническая поддержка.
3. Маркетинговые и административные затраты:
- Продвижение платформы: реклама, участие в выставках и конференциях, маркетинговые кампании.
 - Административные расходы: аренда офисных помещений, закупка офисного оборудования и расходных материалов, коммунальные услуги.

Для расчета себестоимости продукта учитываются следующие основные категории затрат:

№	Категория затрат	Сумма (руб.)	Описание
1	Разработка и внедрение ПО	3,000,000	Создание и оптимизация алгоритмов, программирование интерфейсов, тестирование и интеграция
2	Обслуживание серверов	2,000,000	Аренда серверного оборудования, расходы на электроэнергию, техническое обслуживание
3	Поддержка и обновление ПО	3,000,000	Регулярные обновления, исправление ошибок, добавление новых функций
4	Затраты на безопасность данных	1,000,000	Внедрение систем шифрования, двухфакторная аутентификация, аудит безопасности
5	Оплата труда сотрудников	5,500,000	Зарплаты разработчиков, тестировщиков, специалистов по безопасности, технической поддержки
6	Маркетинг и продвижение	1,000,000	Реклама, участие в выставках и конференциях, маркетинговые кампании
7	Административные расходы	500,000	Аренда офисных помещений, закупка офисного оборудования и расходных материалов, коммунальные услуги
	Итого	15,000,000	

3.4. Целевые сегменты потребителей создаваемого продукта и оценка платежеспособного спроса. Потенциальные клиенты (заказчики).

Проект «Инженеры России» ориентирован на несколько ключевых сегментов потребителей, охватывающих широкий спектр организаций и индивидуальных пользователей, нуждающихся в качественных ИТ-услугах и услугах по ремонту техники.

Основные целевые сегменты и их потребности.

1. Корпоративные клиенты. Корпоративные клиенты включают крупные и средние компании, работающие в различных отраслях, таких как финансовый сектор, телекоммуникации, производство, ритейл и другие. Эти компании нуждаются в надежных и эффективных ИТ-услугах для поддержания и развития своей инфраструктуры. Платформа

"Инженеры России" предлагает автоматизацию процессов подбора специалистов, интеграцию с существующими системами и аналитические инструменты для оптимизации бизнес-процессов.

2. Государственные и муниципальные учреждения. Государственные и муниципальные учреждения часто сталкиваются с проблемой поиска квалифицированных специалистов для реализации различных проектов и поддержания своей ИТ-инфраструктуры. Платформа обеспечивает прозрачность и эффективность процессов подбора, что особенно важно для государственных организаций, соблюдающих строгие регламенты и стандарты.

3. Малый и средний бизнес. Малые и средние предприятия (МСП) нуждаются в доступных и качественных ИТ-услугах для обеспечения своей деятельности. Платформа предлагает этим предприятиям решения для автоматизации подбора специалистов и управления ИТ-услугами, что позволяет МСП сосредоточиться на своем основном бизнесе, снижая затраты и повышая эффективность.

4. Образовательные учреждения. Университеты, колледжи и другие образовательные учреждения нуждаются в квалифицированных специалистах для поддержки своих ИТ-систем и обеспечения образовательного процесса. Платформа предоставляет образовательным учреждениям инструменты для эффективного поиска и подбора таких специалистов.

5. Частные пользователи. Индивидуальные пользователи, которым необходимы услуги по ремонту техники или настройке ИТ-оборудования, также являются важной частью целевой аудитории. Платформа "Инженеры России" предлагает частным пользователям удобный доступ к квалифицированным специалистам и гарантирует высокое качество оказываемых услуг.

Оценка платежеспособного спроса

Оценка платежеспособного спроса основывается на анализе текущих рыночных условий, потенциального объема рынка и способности целевых сегментов оплачивать услуги платформы.

Корпоративные клиенты. Средние и крупные компании обладают значительными бюджетами на ИТ-услуги и готовы инвестировать в решения, которые повышают их эффективность и конкурентоспособность. Ожидается, что корпоративные клиенты будут составлять значительную часть доходов платформы, используя премиум и корпоративные тарифы.

Государственные и муниципальные учреждения. Эти организации, как правило, имеют выделенные бюджеты на ИТ-услуги и могут позволить себе подписку на платформу для обеспечения надежности и прозрачности процессов подбора специалистов.

Малый и средний бизнес. МСП представляют значительный сегмент рынка и обладают ограниченными бюджетами. Тем не менее, спрос на доступные и эффективные ИТ-решения в этом сегменте высок. Платформа предлагает тарифные планы, доступные для МСП, что делает её привлекательной для этого сегмента.

Образовательные учреждения. Образовательные учреждения также имеют ограниченные бюджеты, но их потребность в квалифицированных специалистах для поддержки ИТ-инфраструктуры велика. Платформа может предложить специальные условия и тарифы для образовательных учреждений, что стимулирует их интерес.

Частные пользователи. Индивидуальные пользователи готовы платить за качественные услуги по ремонту и настройке техники. Ожидается, что этот сегмент будет активно пользоваться базовыми тарифами платформы, обеспечивая стабильный поток доходов.

Платформа "Инженеры России" ориентирована на широкий спектр клиентов, обеспечивая их потребности в высококачественных и эффективных ИТ-услугах и услугах по ремонту техники.

Текущие клиенты:

- ООО «Вайлдберриз»
- БУ «Юграмегаспорт»
- ГУ МЧС по ХМАО – Югре
- ООО «Лента»
- ООО «Техноком»
- ООО «Наследие Югры»
- ООО «Югра-принт» (пилот)
- ООО «Луч» (пилот)
- ООО «B54» (пилот)
- Депимущества Югры (пилот)
- ООО «Югра-Ардо» (пилот)

Потенциальные клиенты:

- Крупные корпорации: Сбербанк, Газпром, Роснефть, Ростелеком.
- Государственные учреждения: Министерства и ведомства, муниципальные органы власти.
- Средние и малые предприятия: различные компании из секторов ритейла, производства, услуг.
- Образовательные учреждения: ЮУрГУ, НГТУ, МФТИ, НИУ ВШЭ.
- Частные пользователи: физические лица, нуждающиеся в ИТ-услугах и ремонте техники.

3.5. Описание бизнес-модели проекта. Производственный план и план продаж.**Описание бизнес-модели проекта**

Проект "Инженеры России" представляет собой инновационную платформу-агрегатор, предназначенную для автоматизации и оптимизации процессов подбора специалистов и управления услугами в сфере информационных технологий и ремонта техники. Бизнес-модель проекта основывается на предоставлении высококачественных услуг через SaaS-решение, онлайн платформу и мобильные приложения для iOS и Android.

Формат использования продукта:

- SaaS (Software as a Service). Платформа предоставляется по модели SaaS, что позволяет пользователям получать доступ к функционалу без необходимости установки дополнительного программного обеспечения. Это обеспечивает гибкость, масштабируемость и удобство использования.
- Онлайн платформа с доступом через веб-интерфейс. Пользователи могут получать доступ к платформе через веб-интерфейс, что позволяет им работать с любым устройством, имеющим доступ к интернету.
- Мобильное приложение для iOS и Android. Платформа доступна также через мобильные приложения, что обеспечивает мобильность и доступность для пользователей в любом месте и в любое время.

Монетизация:

- Подписка на премиум-аккаунты для расширенного функционала. Пользователи могут приобретать премиум-аккаунты, которые предоставляют доступ к дополнительным функциям и инструментам, таким как расширенная аналитика, интеграция с внешними системами и приоритетная поддержка.
- Лицензии для компаний по количеству пользователей. Компании могут приобретать лицензии на использование платформы, оплачивая доступ для определенного числа

пользователей. Это позволяет крупным организациям эффективно управлять своими ИТ-услугами и процессами.

- Комиссии с транзакций и заключенных договоров. Платформа взимает комиссию за успешные транзакции и заключенные договоры между заказчиками и исполнителями, что обеспечивает дополнительный источник дохода.
- Рекламные и маркетинговые кампании для продвижения услуг исполнителей. Исполнители могут продвигать свои услуги через платформу, оплачивая рекламные и маркетинговые кампании для увеличения видимости и привлечения клиентов.
- Услуги по кастомизации и интеграции решений. Платформа предлагает услуги по кастомизации и интеграции решений для компаний, что позволяет адаптировать функционал под специфические потребности клиентов.

Каналы продаж:

- Личные продажи через отдел продаж. Специалисты отдела продаж осуществляют личные контакты с потенциальными клиентами, проводят презентации продукта и заключают договоры на использование платформы.
- Онлайн маркетинг (SEO, контекстная реклама, соцсети). Активное продвижение платформы через интернет-каналы, включая поисковую оптимизацию, контекстную рекламу и социальные сети, что позволяет привлекать большое количество пользователей.
- Партнерские программы и интеграции. Установление партнерских отношений с другими компаниями и интеграция с их системами для расширения возможностей платформы и привлечения новых клиентов.

Производственный план

Этап 1. (Длительность – 6 мес.)

Разработка алгоритмов машинного обучения и моделей для автоматизации подбора специалистов и оптимизации производственных процессов. Проектирование и создание базы данных для хранения информации о пользователях, заказах и результатах анализа. Внедрение системы безопасности с использованием методов шифрования данных и двухфакторной аутентификации. Создание модуля семантического поиска данных и геоинформационного блока системы. Разработка и тестирование прототипа пользовательского интерфейса для веб и мобильных приложений.

Этап 2. (Длительность – 6 мес.)

Программная реализация алгоритмов и интеграция с внешними системами, включая платежные сервисы и картографические сервисы. Создание аналитического модуля для анализа данных и генерации отчетов. Внедрение модулей социальной сети и профилей пользователей. Разработка и интеграция подсистемы обеспечения целостности и резервирования данных. Разработка и внедрение мобильных приложений для iOS и Android. Инсталляция модулей интеграции с внешними API.

Этап 3. (Длительность – 6 мес.)

Функциональное и нагрузочное тестирование всех компонентов системы для выявления и устранения возможных ошибок. Запуск платформы для ограниченной группы пользователей, сбор и анализ обратной связи. Оптимизация производительности системы на основе результатов тестирования и обратной связи от пользователей. Разработка системы интеллектуальной поддержки принятия решений на основе алгоритмов искусственного интеллекта. Разработка и тестирование системы автоматической верификации данных и предотвращения мошенничества.

Этап 4. (Длительность – 6 мес.)

Внедрение системы автоматической генерации отчетов и аналитических данных для управления и оптимизации процессов. Создание технической документации и инструкций для

пользователей платформы. Реализация модуля прогнозирования и анализа рисков на основе больших данных и алгоритмов машинного обучения. Публикация научных статей в профильных журналах. Патентная работа, защита авторских прав.

План продаж

Период 1 (первые 6 месяцев):

- Фокус на привлечение ранних пользователей и тестирование рыночного спроса.
- Активное продвижение через онлайн-каналы и партнерские программы.
- Организация вебинаров и демонстраций для потенциальных клиентов.

Период 2 (6-12 месяцев):

- Расширение клиентской базы за счет личных продаж и участия в отраслевых мероприятиях.
- Интенсивная рекламная кампания для повышения узнаваемости бренда.
- Начало предоставления дополнительных услуг по кастомизации и интеграции.

Период 3 (12-24 месяца):

- Укрепление позиций на рынке за счет расширения функционала и улучшения пользовательского опыта.
- Развитие партнерских отношений и интеграций с другими платформами и сервисами.
- Оценка эффективности маркетинговых кампаний и корректировка стратегий продвижения.

3.6. Стратегия продвижения продукта на рынок.

Стратегия продвижения продукта на рынок является ключевым элементом успеха проекта «Инженеры России». Основная цель стратегии - обеспечить максимальное проникновение на рынок, повысить узнаваемость бренда и привлечь целевые сегменты пользователей. Для достижения этой цели будут использованы комплексные подходы и методы продвижения, направленные на разные аудитории и каналы сбыта.

Основные элементы стратегии продвижения:

1. Анализ рынка и сегментация целевой аудитории
 - Проведение подробного анализа рынка ИТ-услуг и ремонта техники для выявления основных трендов и потребностей.
 - Сегментация целевой аудитории по различным критериям: размер компании, отрасль, географическое положение, потребности в услугах и т.д.
 - Разработка персонализированных предложений для каждого сегмента.
2. Брендинг и позиционирование
 - Создание сильного бренда "Инженеры России", ассоциирующегося с инновациями, качеством и надежностью.
 - Определение уникального торгового предложения (УТП), которое выделяет платформу среди конкурентов.
 - Разработка визуальной и вербальной идентичности бренда, включая логотип, слоганы, корпоративные цвета и стиль.
3. Использование цифровых каналов продвижения
 - SEO и контент-маркетинг. Оптимизация сайта платформы для поисковых систем (SEO) с целью повышения видимости в результатах поиска. Создание качественного контента, включая статьи, блоги, видео и инфографику, для привлечения и удержания аудитории.
 - Контекстная реклама. Размещение рекламы в поисковых системах и на тематических площадках для привлечения целевых пользователей.

- Социальные сети. Активное продвижение в социальных сетях (Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter) с использованием таргетированной рекламы, публикации контента и взаимодействия с аудиторией.
- 4. Партнерские программы и интеграции
 - Установление стратегических партнерств с компаниями и организациями, предоставляющими сопутствующие услуги.
 - Интеграция с популярными CRM и ERP системами для расширения функциональных возможностей платформы и привлечения новых клиентов.
 - Разработка совместных предложений и акций с партнерами для увеличения охвата аудитории.
- 5. Прямые продажи и участие в мероприятиях
 - Организация отдела прямых продаж для личных контактов с потенциальными клиентами, проведения презентаций и заключения договоров.
 - Участие в отраслевых выставках, конференциях и семинарах для демонстрации возможностей платформы, налаживания контактов и сбора обратной связи.
 - Проведение вебинаров и онлайн-демонстраций для потенциальных клиентов.
- 6. Программа лояльности и удержания клиентов
 - Разработка программы лояльности для постоянных клиентов, включающей скидки, бонусы и привилегии.
 - Регулярное обновление и улучшение функционала платформы на основе обратной связи от пользователей.
 - Поддержка клиентов через многоканальные службы поддержки (чат, телефон, электронная почта) для оперативного решения возникающих вопросов.
- 7. Маркетинговые кампании и PR
 - Проведение широкомасштабных маркетинговых кампаний для повышения узнаваемости бренда и привлечения новых пользователей.
 - Взаимодействие с отраслевыми СМИ, блогерами и лидерами мнений для распространения информации о платформе и её преимуществах.
 - Публикация кейсов успешного использования платформы и отзывов клиентов для демонстрации её эффективности и пользы.
- 8. Анализ и оптимизация
 - Постоянный мониторинг эффективности всех маркетинговых активностей с использованием аналитических инструментов.
 - Регулярный анализ результатов и внесение корректировок в стратегию продвижения для достижения максимальных результатов.
 - Оценка возврата на инвестиции (ROI) по каждому каналу продвижения.

Ожидаемые результаты

Проект "Инженеры России" нацелен на долгосрочный успех и расширение присутствия на рынке, что будет способствовать развитию ИТ-отрасли и повышению уровня предоставляемых услуг. Реализация комплексной стратегии продвижения продукта на рынок позволит:

- Повысить узнаваемость бренда "Инженеры России" на рынке ИТ-услуг и ремонта техники.
- Привлечь значительное количество новых пользователей и увеличить базу клиентов.
- Обеспечить стабильный рост доходов и финансовую устойчивость проекта.
- Создать устойчивое конкурентное преимущество за счет инновационных технологий и высокого качества обслуживания.

4. Команда проекта:

4.1. Количество сотрудников, в том числе занятых выполнением проекта, направления их деятельности и их квалификация с приложением подтверждающих документов (Таблица № 3).

Таблица № 3

№ п/п	ФИО сотрудника ¹	Тип трудоустройства (в штате/по совместительству)	Роль в команде проекта	Квалификация	Опыт реализации проектов по схожей тематике (разработка/коммерциализация)
1.	Ташкин Артём Олегович	в штате	Руководитель проекта	Управление организационными системами, разработка ИС, моделей и алгоритмов, опыт более 20 лет	Разработка, коммерциализация
2.	Семенов Сергей Петрович	в штате	Научный руководитель проекта	Фундаментальные исследования и разработки, опыт более 45 лет	Разработка
3.	Якуба Александр Владимирович	в штате	Главный технический инженер	Инженер АСУ, опыт более 17 лет	Разработка
4.	Шугуров Антон Рамильевич	в штате	Главный инженер	Инженер-программист, опыт более 12 лет.	Разработка
6	Клепало Евгений Александрович	в штате	Системный инженер	Инженер-системотехник, опыт более 17 лет.	Разработка
7.	Талашманов Антон Юрьевич	в штате	Инженер данных	Более 8 лет, специалист по информационным системам	Разработка
8.	Утеев Камилль Ниясович	в штате	Специалист по управлению хранилищ данных	Более 7 лет, специалист по информационным системам	Разработка

4.2. Опыт команды в реализации подобных проектов.

- Договор с Фондом содействия инновациям № 272ГС1ЦТС10-D5/77033 Проект №0077033 "Разработка и испытания прототипа платформы-агрегатора по поиску компетенций и услуг в области цифровых технологий и ремонта техники.»
Руководитель проекта: Ташкин Артём Олегович.
Участники: Семенов Сергей Петрович, Якуба Александр Владимирович, Шугуров Антон Рамильевич, Лаптев Иван Сергеевич, Клепало Евгений Александрович.
- Договор с Президентским фондом культурных инициатив № ПФКИ-22-1-005057. Проект «Фестиваль синтеза технологий и национальной культуры малочисленных народов Севера России «ЦИФРОВОЕ НАСЛЕДИЕ»

¹ Должны быть приведены сведения по всем группам сотрудников, привлекаемых к выполнению НИОКР, включая управленческие, научно-технические, инженерно-технические кадры и экономистов.

Руководитель проекта: Ташкин Артём Олегович.

Участники: Шугуров Антон Рамильевич, Лаптев Иван Сергеевич.

- Грант «Золотая инновация». Департамент экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Социально-экономическая геоинформационная система для людей с ограниченными возможностями», 2013 год.

Руководитель проекта: Семенов Сергей Петрович.

Участники: Ташкин Артём Олегович, Шугуров Антон Рамильевич.

- Проект РФФИ № 15-41-00092. Российский фонд фундаментальных исследований. 2015, 2016, 2017 годы. «Фолксэкономический подход в разработке социально-ориентированных геоинформационных систем».

Руководитель проекта: Семенов Сергей Петрович

Участники: Ташкин Артём Олегович, Шугуров Антон Рамильевич

- Проект РФФИ № 18-47-860016. Российский фонд фундаментальных исследований. «Компьютерное моделирование динамики социально-экономической системы ресурсодобывающего региона севера России с использованием теории роста, агентного подхода и ГИС-технологий»

Участники: Ташкин Артём Олегович, Семенов Сергей Петрович.

- Российский научный фонд, Заявка № 22-1120031. «Математическое моделирование и методы обработки данных мониторинга потоков парниковых газов болотных экосистем севера Западной Сибири»

Участники: Ташкин Артём Олегович, Семенов Сергей Петрович.

- Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере на территории ХМАО – Югры, 2014 год. «Справочная система «Трёхмерный город, доступный для всех». Конкурс «Умник».

Руководитель проекта: Шугуров Антон Рамильевич

Участники: Ташкин Артём Олегович, Семенов Сергей Петрович.

4.3. Организационная структура управления. Схема привлечения новых специалистов.

Организационная структура управления

Для эффективной реализации проекта «Инженеры России» и обеспечения стабильного функционирования платформы необходимо создать четкую и функциональную организационную структуру управления. Организационная структура проекта включает следующие основные элементы:

1. Руководство проекта

- Генеральный директор. Руководит проектом, отвечает за стратегическое планирование, управление ресурсами и взаимодействие с ключевыми партнерами и инвесторами.
- Исполнительный директор. Координирует ежедневную деятельность проекта, контролирует выполнение задач и достижение ключевых показателей эффективности.

2. Технический отдел

- Технический директор. Ответственный за техническую стратегию, разработку и внедрение технологий, управление техническими командами.

- Главный технический инженер. Инженер АСУ, отвечает за технические решения и интеграцию систем.
 - Инженеры-программисты. Занимаются программированием, разработкой и тестированием функциональных модулей платформы.
 - Системные администраторы. Обеспечивают бесперебойную работу серверного оборудования, мониторинг и поддержку ИТ-инфраструктуры.
3. Отдел аналитики и данных
- Руководитель отдела аналитики. Ответственный за разработку и реализацию аналитических стратегий, обработку и анализ данных.
 - Инженеры данных. Проводят анализ данных, разрабатывают аналитические модели и отчеты, предоставляют инсайты для принятия управленческих решений.
 - Специалист по управлению хранилищ данных. Специалист по информационным системам.
4. Отдел маркетинга и продаж
- Маркетинг-директор. Руководит маркетинговыми стратегиями, отвечает за продвижение платформы на рынке.
 - Менеджеры по продажам. Осуществляют личные продажи, ведут переговоры с клиентами, заключают контракты.
 - Специалисты по цифровому маркетингу. Отвечают за SEO, контекстную рекламу, продвижение в социальных сетях и онлайн маркетинг.
5. Отдел поддержки клиентов
- Руководитель отдела поддержки. Организует работу службы поддержки, отвечает за качество обслуживания клиентов.
 - Специалисты службы поддержки. Обрабатывают запросы клиентов, предоставляют консультации и техническую помощь.
6. Юридический отдел
- Юридический консультант. Обеспечивает юридическое сопровождение проекта, отвечает за подготовку договоров и соблюдение законодательства.
7. Финансовый отдел
- Финансовый директор. Управляет финансовыми потоками, разрабатывает бюджеты, контролирует финансовую отчетность.
 - Бухгалтер. Ведет бухгалтерский учет, контролирует налоговые и финансовые операции.

Схема привлечения новых специалистов

Для обеспечения высокого уровня обслуживания и расширения функционала платформы "Инженеры России" необходимо привлекать квалифицированных специалистов. Схема привлечения новых специалистов включает следующие этапы:

1. Определение потребностей
 - Определение текущих и будущих потребностей в кадрах на основе планов развития и текущей нагрузки.
 - Разработка профилей вакансий, включая требования к квалификации, опыту и навыкам кандидатов.
2. Привлечение кандидатов
 - Объявления о вакансиях. Размещение объявлений о вакансиях на популярных платформах по поиску работы, профессиональных форумах и социальных сетях.
 - Партнерство с образовательными учреждениями. Установление связей с университетами и колледжами для привлечения выпускников и студентов.
 - Участие в карьерных мероприятиях. Участие в ярмарках вакансий, днях карьеры и других мероприятиях для привлечения молодых специалистов.
 - Привлечение рекрутеров и рекрутинговых агентств.

3. Отбор кандидатов

- Первичный отбор. Проведение первичного отбора кандидатов на основе резюме и заявок, оценка соответствия базовым требованиям.
- Тестирование и интервью. Проведение технических и профессиональных тестов, собеседований с кандидатами для оценки их навыков и компетенций.
- Оценка культурного соответствия. Оценка соответствия кандидатов корпоративной культуре и ценностям компании.

4. Предложение и оформление

- Предложение о работе. Направление успешным кандидатам предложений о работе с указанием условий труда и компенсации.
- Оформление документов. Оформление трудовых договоров и других необходимых документов.

5. Введение в должность и адаптация

- Программа адаптации. Разработка и реализация программы адаптации новых сотрудников, включая обучение, наставничество и ознакомление с корпоративной культурой.
- Обратная связь. Регулярное предоставление обратной связи новым сотрудникам в течение периода адаптации.

6. Развитие и удержание

- Планирование карьерного роста. Разработка индивидуальных планов карьерного роста и профессионального развития для сотрудников.
- Обучение и развитие. Организация регулярного обучения и повышения квалификации сотрудников.
- Система мотивации. Внедрение системы мотивации и поощрения, включающей бонусы, премии и другие нематериальные стимулы.

5. Техническое обеспечение реализации проекта:

5.1. Календарный план выполнения проекта (Таблица № 4).

Таблица № 4

№	Наименование этапа проекта	Ключевые контрольные точки	Плановый срок	Объем финансирования
1.	Этап 1.	Разработка алгоритмов машинного обучения и моделей для автоматизации подбора специалистов и оптимизации производственных процессов. Проектирование и создание базы данных для хранения информации о пользователях, заказах и результатах анализа. Внедрение системы безопасности с использованием методов шифрования данных и двухфакторной аутентификации. Создание модуля семантического поиска данных и геоинформационного блока системы. Разработка и тестирование прототипа пользовательского интерфейса для веб и мобильных приложений.	6 мес.	300 000 руб.
2.	Этап 2.	Программная реализация алгоритмов и интеграция с внешними системами, включая платежные сервисы и картографические сервисы. Создание аналитического модуля для анализа данных и генерации отчетов. Внедрение модулей социальной сети и профилей пользователей. Разработка и интеграция подсистемы обеспечения целостности и резервирования данных. Разработка и внедрение мобильных приложений для iOS и Android. Инсталляция модулей интеграции с внешними API.	6 мес.	300 000 руб.

№	Наименование этапа проекта	Ключевые контрольные точки	Плановый срок	Объем финансирования
3.	Этап 3.	Функциональное и нагрузочное тестирование всех компонентов системы для выявления и устранения возможных ошибок. Запуск платформы для ограниченной группы пользователей, сбор и анализ обратной связи. Оптимизация производительности системы на основе результатов тестирования и обратной связи от пользователей. Разработка системы интеллектуальной поддержки принятия решений на основе алгоритмов искусственного интеллекта. Разработка и тестирование системы автоматической верификации данных и предотвращения мошенничества.	6 мес.	300 000 руб.
4.	Этап 4.	Внедрение системы автоматической генерации отчетов и аналитических данных для управления и оптимизации процессов. Создание технической документации и инструкций для пользователей платформы. Реализация модуля прогнозирования и анализа рисков на основе больших данных и алгоритмов машинного обучения. Публикация научных статей в профильных журналах. Патентная работа, защита авторских прав.	6 мес.	300 000 руб.

5.2. Наличие основных средств и необходимых площадей (с приложением документов и фотоматериалов) для реализации проекта, в том числе для выполнения НИОКР.

Организация располагает офисным помещением для размещения сотрудников компании и техническим помещением для размещения об оборудовании и проведения исследований. Помещение офиса находится в г. Ханты-Мансийске по адресу пер. Единства, д.2, пом. 7 и имеет площадь 100 м². Помещение производственной базы находится в г. Ханты-Мансийске по адресу ул. Свободы д. 15, тех. подполье 5.

Для реализации проекта компания располагает необходимым материально-техническим оснащением, включающим: высокопроизводительную вычислительную технику для разработки программного обеспечения и его верификации, программными средствами для проектного моделирования и разработки конструкторской документации, выделенные оптические каналы связи, серверное оборудование для проведения лабораторных испытаний, промышленное серверное оборудование, инструменты сборки и монтажа, контрольно-измерительная аппаратура.

Арендруемые производственные площади и оборудование:

- Офис 60 м²
- Техническое помещение – 30 м²
- Удаленные серверные мощности
- Каналы связи

Собственные производственные площади и оборудование:

- Сервер – 5 шт.
- Персональный компьютер – 12 шт.
- Ноутбук – 4 шт.
- МФУ – 3 шт.
- Программное обеспечение – более 70 шт. программных продуктов.

- Офисная мебель, канцелярия и пр.

5.3. Описание производственных процессов, с указанием планируемого места производства, перечень материалов, сырья и комплектующих, планируемых к использованию, с указанием страны производства указанных материалов, комплектующих и сырья.

Производственные процессы проекта «Инженеры России» включают разработку моделей, реализацию программного обеспечения, тестирование, интеграцию с внешними системами и последующую эксплуатацию платформы. Основное производство программных компонентов будет осуществляться на территории Российской Федерации, с использованием современных технологий и квалифицированных специалистов.

Место производства: г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация. Здесь сосредоточены основные разработчики, административный персонал и технические мощности проекта.

Перечень материалов, сырья и комплектующих

№	Наименование	Описание	Производитель	Страна производства
1	Серверное оборудование	Основное серверное оборудование для платформы	Inspur	Китай
2	Системы хранения данных	Дисковые массивы для хранения данных	Inspur	Китай
3	Коммутаторы и маршрутизаторы	Сетевое оборудование для стабильного соединения	Huawei	Китай
4	Операционные системы	Программное обеспечение для серверов	Linux	Международное сообщество (Open Source)
5	СУБД	Системы управления базами данных	PostgreSQL	Международное сообщество (Open Source)
6	Средства разработки	Инструменты и среды разработки ПО	JetBrains	Международное сообщество (Open Source)
7	Процессоры	Центральные процессоры для рабочих станций	Inspur	Китай
8	Оперативная память	Модули оперативной памяти	Inspur	Китай
9	Жесткие диски и SSD	Устройства хранения данных	Kingston	США
10	UPS	Бесперебойные источники питания	TEPLOCOM	Россия
11	Персональные компьютеры и ноутбуки	Рабочие станции для сотрудников	Aquarius	Россия
12	Принтеры и сканеры	Офисное оборудование	Pantum	Китай
13	Антивирусные программы и средства защиты	Программное обеспечение для защиты данных	Kaspersky Lab	Россия

№	Наименование	Описание	Производитель	Страна производства
14	CRM-системы	Интеграция с CRM для управления клиентами	1С-Bitrix	Россия
15	CMS	Интеграция с системами управления контентом	1С-Bitrix	Россия
16	Картографические сервисы	Интеграция с ГИС для геоинформационного модуля	Яндекс.Карты	Россия
17	Платежные сервисы	Интеграция с платежными системами	Яндекс.Касса	Россия
18	Системы госуслуг	Интеграция с государственными сервисами	Портал Госуслуг	Россия

Планируемые производственные процессы

1. Разработка моделей и алгоритмов. Разработка моделей и алгоритмов с применением ИИ и машинного обучения.
2. Разработка программного обеспечения. Разработка модулей и компонентов платформы. Программирование интерфейсов и функциональных возможностей. Интеграция с внешними системами и API.
3. Тестирование и верификация. Функциональное и нагрузочное тестирование всех компонентов системы. Обнаружение и исправление ошибок. Верификация данных и обеспечение целостности информации.
4. Инсталляция и настройка оборудования. Установка и настройка серверного и сетевого оборудования. Настройка систем хранения данных и систем безопасности.
5. Обслуживание и поддержка. Регулярное обновление и поддержка программного обеспечения. Обслуживание серверов и сетевого оборудования. Техническая поддержка пользователей и клиентов платформы.
6. Обеспечение безопасности данных. Внедрение методов шифрования данных. Настройка и поддержка двухфакторной аутентификации. Регулярные аудиты безопасности и обновления систем защиты.

6. Финансовый план:

6.1. Общий объем финансирования проекта, в том числе объем внебюджетных инвестиций или собственных средств, источники средств и формы их получения.

Общий объем финансирования проекта «Инженеры России» составляет 12 млн руб. Общий объем финансирования: 12 млн руб.

- Средства ФСИ (Старт 1 – Получено): 2 млн. руб.

Источники и формы получения средств:

- Средства ФСИ по программе Старт. Получение гранта на разработку и внедрение платформы «Инженеры России»
- Собственные средства. Реинвестирование прибыли от иной деятельности предприятия и собственных накоплений.
- Инвесторы. Привлечение частных инвесторов и венчурных фондов, заинтересованных в инновационных проектах в сфере ИТ.
- Краудфандинг. Запуск краудфандинговой кампании на платформах для привлечения средств от заинтересованных частных лиц и организаций.

- Государственные субсидии и гранты. Привлечение дополнительных государственных субсидий и грантов на развитие высокотехнологичных проектов.
- Кредиты и займы. Получение кредитов и займов на льготных условиях от банков и финансовых учреждений, поддерживающих инновационные проекты.

6.2. Ранее привлеченное финансирование на реализацию проекта из бюджетных и внебюджетных источников (с указанием этих источников).

Средства ФСИ (Старт 1 – Получено): 2 млн. руб.

Договор с Фондом содействия инновациям № 272ГС1ЦТС10-D5/77033 Проект №0077033 "Разработка и испытания прототипа платформы-агрегатора по поиску компетенций и услуг в области цифровых технологий и ремонта техники.»

Руководитель проекта: Ташкин Артём Олегович.

Участники: Семенов Сергей Петрович, Якуба Александр Владимирович, Шугуров Антон Рамильевич, Лаптев Иван Сергеевич, Клепало Евгений Александрович.

6.3. Основные плановые экономические показатели (расходы на производство, прибыль, чистая прибыль, рентабельность выпускаемого продукта) к концу реализации проекта.

Разработка и внедрение платформы "Инженеры России" направлены на создание высокотехнологичного продукта, способного значительно улучшить процессы подбора и управления специалистами в сфере ИТ и ремонта техники. В рамках данного проекта будут реализованы новейшие методики и алгоритмы, что позволит достичь высокой эффективности и значительной экономической выгоды. Прогнозируемые экономические показатели проекта свидетельствуют о его потенциале и перспективности на рынке.

Общая сумма проекта составляет 12 млн руб., из которых 2,8 млн руб. были потрачены в предыдущие два года на разработку прототипа платформы.

Расходы и доходы по годам 2022-2023 (Прототип)

№	Показатель	Значение (руб.)	Описание
1	Расходы на производство	2,800,000	
1.1	Разработка и внедрение ПО	1,000,000	Разработка прототипа программного обеспечения.
1.2	Обслуживание серверов	300,000	Поддержка и обслуживание серверного оборудования для прототипа.
1.3	Поддержка и обновление ПО	500,000	Регулярные обновления и поддержка ПО.
1.4	Затраты на безопасность данных	200,000	Внедрение начальных методов шифрования данных.
1.5	Оплата труда сотрудников	500,000	Оплата труда специалистов, занятых в разработке прототипа.
1.6	Административные расходы	300,000	Административные расходы, включая аренду офиса и коммунальные платежи.

2025-2026 (Основная разработка и внедрение)

№	Показатель	Значение (руб.)	Описание
2	Расходы на производство	9,200,000	

№	Показатель	Значение (руб.)	Описание
2.1	Разработка и внедрение ПО	2,400,000	Основной этап разработки программного обеспечения.
2.2	Обслуживание серверов	1,600,000	Поддержка и обслуживание серверного оборудования.
2.3	Поддержка и обновление ПО	2,400,000	Регулярные обновления и поддержка ПО.
2.4	Затраты на безопасность данных	1,000,000	Внедрение методов шифрования данных и систем защиты.
2.5	Оплата труда сотрудников	5,400,000	Оплата труда специалистов, занятых в проекте.
2.6	Маркетинг и продвижение	800,000	Рекламные кампании и продвижение платформы.
2.7	Административные расходы	400,000	Административные расходы, включая аренду офиса и коммунальные платежи.

Основные плановые экономические показатели к концу реализации проекта

№	Показатель	Значение (руб.)	Описание
1	Расходы на производство	9,200,000	
1.1	Разработка и внедрение ПО	3,400,000	Включает разработку программного обеспечения, его тестирование и первоначальное внедрение.
1.2	Обслуживание серверов	900,000	Расходы на поддержку и обслуживание серверного оборудования, включая закупку новых серверов и обновление текущих.
1.3	Поддержка и обновление ПО	1,900,000	Включает регулярные обновления и поддержку программного обеспечения для обеспечения его стабильной работы.
1.4	Затраты на безопасность данных	1,000,000	Включает внедрение методов шифрования данных и обеспечение их безопасности, а также установку систем защиты.
1.5	Оплата труда сотрудников	4,900,000	Оплата труда высококвалифицированных специалистов, занятых в проекте, включая разработчиков, инженеров и аналитиков.
1.6	Маркетинг и продвижение	800,000	Включает рекламные кампании, участие в выставках и конференциях, продвижение платформы на рынке.
1.7	Административные расходы	300,000	Включает аренду офиса, коммунальные платежи, закупку канцелярских товаров и прочие административные расходы.
2	Доходы от реализации проекта	18,000,000	
2.1	Доход от продаж подписок и лицензий	13,000,000	Доход от продаж подписок на платформу и лицензий на использование программного обеспечения, включая корпоративные лицензии.
2.2	Доход от комиссий и транзакций	3,000,000	Доход от комиссий с транзакций и заключенных договоров между пользователями платформы, включая платежи за услуги.
2.3	Доход от рекламных и маркетинговых кампаний	2,000,000	Доход от проведения рекламных и маркетинговых кампаний для продвижения услуг исполнителей на платформе.
3	Прибыль	7,300,000	
3.1	Прибыль до налогообложения	7,300,000	Общая прибыль проекта до уплаты налогов, рассчитанная на основе доходов и расходов.
3.2	Чистая прибыль (после налогообложения)	5,840,000	Прибыль после уплаты налогов (налоговая ставка 20%), демонстрирующая чистый финансовый результат проекта.

№	Показатель	Значение (руб.)	Описание
4	Рентабельность выпускаемого продукта	46%	Рентабельность рассчитывается как отношение чистой прибыли к расходам на производство.

Расчеты NPV (Чистая приведенная стоимость)

Для расчета NPV используются денежные потоки проекта и предполагаемая ставка дисконтирования.

Показатель	Значение (руб.)	Описание
CF1	-2,800,000	Денежные потоки за 2022-2023 годы.
CF2	-5,000,000	Денежные потоки за первый год основной разработки (2025).
CF3	-4,200,000	Денежные потоки за второй год основной разработки (2026).
CF4	18,000,000	Денежные потоки за 2027-2030 годы (доходы от продаж и комиссий).
Ставка дисконтирования (r)	10%	Предполагаемая ставка дисконтирования 10%.
NPV	3,914,215	$NPV = \frac{CF1}{(1+r)^1} + \frac{CF2}{(1+r)^2} + \frac{CF3}{(1+r)^3} + \frac{CF4}{(1+r)^4}$ - первоначальные вложения
PV (приведенная стоимость)	14,914,215	Приведенная стоимость денежных потоков, рассчитанная на основе ставки дисконтирования.

Анализ экономических показателей

В первую очередь были вложены средства в разработку прототипа, что позволило получить начальные данные и разработать основу для дальнейшей работы. В период с 2022 по 2023 годы было потрачено 2,8 млн руб. на разработку и тестирование прототипа. Основная часть расходов приходится на 2025-2026 годы, когда проект переходит к полной разработке и внедрению платформы. В этот период расходы составляют 9,200,000 руб., из которых значительная часть уходит на разработку и внедрение ПО, а также на оплату труда специалистов.

Ожидаемые доходы от реализации проекта составляют 18,000,000 руб., основная часть которых будет получена от продаж подписок и лицензий, а также от комиссий и транзакций, проведенных через платформу. Прибыль до налогообложения составит 7,300,000 руб., что при налоговой ставке в 20% даст чистую прибыль в размере 5,840,000 руб. Рентабельность выпускаемого продукта составляет 46%, что свидетельствует о высокой экономической эффективности проекта. Использование методов NPV и приведенной стоимости денежных потоков (PV) показывает, что проект имеет положительную чистую приведенную стоимость в размере 4,071,074 руб., что подтверждает его финансовую устойчивость и привлекательность для инвесторов.

6.4. Поквартальный план движения денежных средств с учётом затрат на проект

В Таблице № 5 представлены основные статьи плана движения денежных средств в группировке по его разделам. Он составлен не по этапам проекта, а по кварталам календарных лет с года начала финансирования проекта Фондом по первый год после завершения проекта.

Единицы измерения по основным статьям указаны в рублях.

Таблица № 5

№	Основные статьи	1 кв. 2025	2 кв. 2025	3 кв. 2025	4 кв. 2025	1 кв. 2026	2 кв. 2025	3 кв. 2026	4 кв. 2026
Раздел № 1. Операционная деятельность									
Расходные:									
1.	заработная плата	620500	620500	620500	620500	620500	620500	620500	620500
2.	налоги и начисления на заработную плату	310250	310250	310250	310250	310250	310250	310250	310250
3.	сырье и материалы	220000	180000	230000	210000	220000	180000	230000	210000
4.	арендная плата	0	0	0	0	0	0	0	0
5.	накладные расходы	100000	80000	120000	70000	90000	110000	80000	85000
6.	Реклама	60000	45000	70000	50000	60000	45000	70000	50000
7.	электроэнергия, вода, тепло	22000	19000	25000	20000	22000	19000	25000	20000
8.	налоги: НДС, налог на имущество, на прибыль, акцизы, сборы, и др.	110000	100000	120000	95000	105000	115000	110000	100000
9.	другие расходы	115000	95000	135000	85000	105000	115000	95000	110000
Доходные:									
10.	общая выручка участника отбора, в том числе:	1200000	1150000	1250000	1100000	1250000	1150000	1200000	1200000
11.	объем продаж продукта/услуги, разработанных с использованием средств Фонда (в случае разработки нескольких - отдельно для каждого продукта/услуги)	50000	100000	100000	120000	160000	150000	140000	150000
Раздел № 2. Инвестиционная деятельность									
Расходные:									
12.	приобретение и монтаж оборудования	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000	250000
13.	покупка мебели и офисной техники	0	0	0	0	0	0	0	0
14.	приобретение зданий и ремонт помещений	0	0	0	0	0	0	0	0
15.	приобретение финансовых и инвестиционных активов	0	0	0	0	0	0	0	0
16.	другие расходы	120000	100000	130000	110000	120000	105000	125000	110000
Доходные:									
17.	продажа станков, оборудования, мебели, офисной техники, зданий и сооружений	0	0	0	0	0	0	0	0
18.	продажа финансовых и инвестиционных активов	0	0	0	0	0	0	0	0
Раздел № 3. Финансовая деятельность									
Расходные:									
19.	выплата процентов по кредитам и займам	0	0	0	0	0	0	0	0
20.	выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0
21.	возврат кредитов, займов и инвестиций	0	0	0	0	0	0	0	0
22.	лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0
23.	другие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
Доходные:									
24.	получение кредитов и займов	0	0	0	0	0	0	0	0
25.	получение инвестиций	0	0	0	0	0	0	0	0
26.	получение целевого финансирования	0	0	0	0	0	0	0	0
27.	получение средств при увеличении уставного капитала	0	0	0	0	0	0	0	0
28.	получение вклада в имущество	0	0	0	0	0	0	0	0
29.	другие доходы	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000	200000
Баланс наличности на начало периода		1020054	1412304	1552554	1331804	1091054	1268304	1303554	1092804
Баланс наличности на конец периода		1412304	1552554	1331804	1091054	1268304	1303554	1092804	1087054

6.5. Возможные моменты, типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Для успешной реализации проекта необходимо тщательно анализировать возможные риски, их своевременное выявление и разработку мер по их минимизации. Рассмотрение возможных моментов и источников рисков, а также разработка соответствующих мер по их уменьшению, позволят минимизировать негативные последствия и обеспечить устойчивое развитие проекта. В таблице ниже представлены ключевые риски, которые могут возникнуть в процессе реализации проекта, а также предложены меры по их уменьшению и прогнозируемые показатели.

Таблица рисков и мер по их уменьшению

№	Типы рисков	Источники рисков	Меры по уменьшению	Прогнозируемые показатели
1	Технические риски	Сложность разработки и интеграции сложных алгоритмов и систем. Использование сторонних библиотек и инструментов. Непредвиденные технические проблемы и ошибки.	Регулярное тестирование программного обеспечения на различных этапах разработки. Внедрение системы резервного копирования и аварийного восстановления. Поддержка многосерверной архитектуры для обеспечения высокой доступности. Тщательная проверка совместимости на всех этапах разработки и внедрения.	Снижение времени простоев на 95%. Увеличение стабильности системы до 99.9% времени работы.
2	Финансовые риски	Изменения в экономической ситуации. Недостаточная точность бюджетных оценок. Увеличение стоимости материалов и услуг.	Создание резервного фонда для покрытия непредвиденных расходов. Регулярный финансовый аудит и контроль за расходами. Взаимодействие с инвесторами и поиск дополнительных источников финансирования.	Снижение вероятности превышения бюджета на 80%. Обеспечение дополнительных финансовых резервов на 10%.
3	Организационные риски	Высокий уровень текучести кадров. Недостаточная квалификация сотрудников. Неправильное распределение обязанностей и ролей.	Проведение регулярного обучения и повышения квалификации сотрудников. Введение системы мотивации и удержания кадров. Привлечение опытных проектных менеджеров и консультантов. Четкое определение обязанностей и ролей для каждого члена команды.	Увеличение квалификации сотрудников на 50%. Снижение текучести кадров на 30%.
4	Правовые риски	Изменения в законодательстве. Недостаточная защита интеллектуальной собственности. Недостаток юридической поддержки.	Регулярный мониторинг законодательства и нормативных актов. Оформление всех необходимых патентов и лицензий. Привлечение юридических консультантов для сопровождения проекта. Разработка и внедрение четких договоров и соглашений с партнерами и клиентами.	Снижение вероятности правовых споров на 70%. Увеличение юридической защищенности на 90%.
5	Рыночные риски	Неправильная оценка рыночного потенциала. Выход на рынок новых конкурентов. Изменение предпочтений потребителей.	Проведение регулярного анализа рынка и конкурентной среды. Разработка гибкой маркетинговой стратегии. Адаптация продукта под потребности и предпочтения клиентов. Внедрение инноваций и улучшение качества услуг.	Увеличение рыночной доли на 25%. Снижение риска потери клиентов на 40%.

№	Типы рисков	Источники рисков	Меры по уменьшению	Прогнозируемые показатели
6	Операционные риски	Недостаточное тестирование и мониторинг системы. Недостаточная защита от кибератак и утечек данных. Проблемы масштабированием и производительностью.	Регулярное проведение тестирования и мониторинга производительности системы. Внедрение современных методов защиты данных и кибербезопасности. Оптимизация кода и инфраструктуры для обеспечения высокой производительности и масштабируемости.	Снижение времени отклика системы до 2 секунд. Увеличение безопасности данных до 99.5%.

Предложенные меры позволят не только снизить вероятность возникновения рисков, но и обеспечить высокую надежность и безопасность платформы. Регулярный мониторинг, тестирование и адаптация стратегий помогут проекту достичь поставленных целей и обеспечить выгодные позиции на рынке.

Основные используемые для подготовки источники статистических данных: inclient.ru, expertology.ru, tadviser.ru, antaltalent.ru, forbes.ru, novostiitkanala.ru, cnews.ru, avito.ru, otzyvmarketing.ru, Telegram, ИАС «БИР-Аналитик», Sostav, Tridens d.o.o., Росстат и др.