

# Бизнес план ForTax



Донецк 2016

# СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ	4
1. Наименование проекта.....	4
2. Общие сведения о заявителях .....	4
3. Суть проекта	4
4. Сроки и этапы реализации проекта .....	4
2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	5
2.1. Основные виды деятельности .....	5
2.2. Стадия развития данного бизнеса .....	5
2.3.Наличие производственного помещения. ....	5
2.4.Наличие оборудования и материалов .....	5
2.5. Что и как компания намерена предлагать своим клиентам. ....	5
2.6.Отличия данного предприятия от других компаний. ....	6
3. Характеристика продукции\услуг.....	6
3.1.Физическое описание .....	6
3.2.Принципы работы интерфейса.....	10
3.3.Описание возможностей их использования.....	10
3.4.Привлекательные стороны предлагаемой продукции\услуги .....	11
3.5.Технология производства (в т.ч. утилизация отходов). ....	11
4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.....	11
4.1. Описание потенциальных потребителей продукта в Донецком регионе .....	11
4.2 Основные конкуренты продукта в России и Украине.....	15
4.3 Конкуренты на рынке Украины и мира .....	21
4.4. Реклама и средства продвижения продукта .....	24
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.....	25
6. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ .....	26
7. КАПИТАЛ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	26
8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН .....	26

8.1	Стоимость основных фондов.....	26
8.2	Стоимость рабочей силы.....	27
8.3	Рекламный бюджет.....	27
8.4	Сопутствующие расходы.....	29
8.5	Формирование цены продукта.....	30
1)	Пессимистичный сценарий.....	30
2)	Реалистичный сценарий.....	31
3)	Оптимистичный сценарий.....	31
	Расчет чистого приведенного дохода.....	32
32	Таблица 8.4 - Расчет чистого приведенного дохода при пессимистичном сценарии	
	Таблица 8.5 - Расчет чистого приведенного дохода при реалистичном сценарии	32
33	Таблица 8.6 - Расчет чистого приведенного дохода при оптимистичном сценарии .	
	Таблица 8.7 – Расчет окупаемости проекта при реалистичном сценарии.....	33
34	Рисунок 8.1 – График чистого приведенного дохода при реалистичном сценарии ..	
	Таблица 8.8 – Расчет окупаемости проекта при оптимистичном сценарии.....	34
35	Рисунок 8.2 – График чистого приведенного дохода при оптимистичном сценарии...	
	9. АНАЛИЗ РИСКОВ.....	35
	ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	40
	ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	42

## 1. РЕЗЮМЕ

### 1. Наименование проекта

Разработка и внедрение программного обеспечения для повышения качества обслуживания клиентов службы такси.

### 2. Общие сведения о заявителях

Коношенко Владислав Олегович, Донецк 39 ул. Лукьяненко, д. 14, тел. +380664559463, e-mail [konoshenko.vl@gmail.com](mailto:konoshenko.vl@gmail.com).

Матвеев Никита Валерьевич, Донецк ул. Челюскинцев, д. 186а, тел. +380950986196, e-mail: [nikeflex001@gmail.com](mailto:nikeflex001@gmail.com)

Торлаков Дмитрий Игоревич, Донецк ул. Челюскинцев, д. 186а, тел. +380958948325, e-mail [cesar.d.i.torlakov@mail.ru](mailto:cesar.d.i.torlakov@mail.ru).

Уздемир Дмитрий Леонидович, Донецк 39 ул. Лукьяненко, д. 14, тел. +380952086051, e-mail [uzdemird@mail.ru](mailto:uzdemird@mail.ru)

### 3. Суть проекта

Разработанная и внедренное программное обеспечение предоставляет следующие возможности:

Для служб такси:

Для клиентов такси:

### 4. Сроки и этапы реализации проекта

Информация о сроках и этапах реализации приведены в Приложение Б

## 2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.1. Основные виды деятельности

Разработка, внедрение и пост продажная поддержка аппаратно-программного комплекса сервисной системы для служб такси.

### 2.2. Стадия развития данного бизнеса

Бизнес-проект находится на стадии пред-проектной подготовки.

### 2.3. Наличие производственного помещения.

Предусматривается аренда офисного помещения общей площадью

### 2.4. Наличие оборудования и материалов

Для осуществления производственной деятельности необходимо закупить оборудование, список которого представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Рекомендуемое оборудование

Устройство	Рекомендуемая модель	Цена за ед. (руб.)	Кол.
Сервер	Supermicro SYS-5017R- 73F	105000	1
Рабочая станция	Lenovo C260 (57332148)	40000	4
Серверная стойка	32U 400-750 LITE	4000	1
Статический IP	Местный интернет провайдер	590	1
Витая пара	Стандарта 5е	100 руб./м	500 м
Сетевые розетки	Стандартные	150	7
Коннектор	Стандартные	6	100
Итого	-	-	-

### 2.5. Что и как компания намерена предлагать своим клиентам.

Продукт компании представляет собой:

- Программное приложение,
- мобильное приложение,
- веб -сайт

В качестве дополнительных услуг клиентам предоставляется:

- поддержку данных сервисов,
- гибкая настройка под определенные службы.

## **2.6. Отличия данного предприятия от других компаний.**

Конкурентное преимущество данного бизнес-проекта в уникальности, новизне и актуальности для данного региона.

## **3. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ**

### **3.1. Физическое описание**

1. Прием заказа. Информация о заказе может поступать различными путями

- Звонок по номерам

Вы моментально узнаете точную стоимость Вашего заказа по заданному маршруту. Стоимость заказа считает программа по кратчайшему пути. Изменения суммы поездки возможны только при изменении Вами маршрута или в случае простоя. Компьютерная система оперативно передаст Ваш заказ ближайшему к Вам перевозчику; сообщит марку, цвет, госномер и проинформирует Вас о прибытии такси.

- Заказ через ИНТЕРНЕТ

Для Вашего удобства создан заказ такси через ИНТЕРНЕТ, автоматически предоставляющий скидку 25% от тарифа перевозчика. Заказ через ИНТЕРНЕТ моментально попадает в программу и является приоритетным в выполнении. Создайте личный кабинет с привязкой к мобильному телефону.

- Заказ по СМС

Вы можете отправить SMS на с указанием точного маршрута и времени. Автоматическая скидка 25% от тарифа перевозчика, которым передается ваш заказ.

- Заказ такси по безналичному расчету

Для компаний, корпоративных клиентов действует удобная услуга - круглосуточный заказ такси по безналичному расчету. Поездки

осуществляются при помощи пластиковой карты с индивидуальным номером и паролем. При помощи Личного Кабинета на сайте, Вы можете легко и эффективно контролировать маршруты поездок и расходы своих сотрудников

Проверяется не находится ли клиент в черном списке (ЧС) либо на нем наложены какие-либо ограничения (низкий приоритет заказа, связано с тем, что ранее клиент мог некорректно себя вести), это выполняется благодаря существованию электронной базы данных (БД) заказов.



2. Статус заказа. Отслеживает и отображает процесс выполнения всех заказов на текущий момент времени. В форме таблицы представляются данные, по которым можно наблюдать за работой водителей (начальная точка маршрута, конечная точка маршрута, приблизительная стоимость).

3. Получение информации о статусе авто. Так как в каждом автомобиле заранее предусмотрено наличие android или iOS устройства с предустановленным программным обеспечением (ПО) в виде приложения,



Рисунок 2.2 – Отслеживание машин по карте

то мы имеем возможность отслеживать текущее место положение автомобиля без посредственной связи с водителем. Это позволяет помимо того, что сократить количество рабочих мест диспетчеров службы такси, но и также решать различного рода неприятные ситуации. Пример: машина стала в пробке, но водитель об этом решил, по какой-либо причине не сообщать диспетчеру, но мы видим, что машина не двигается. Связываемся с водителем и если ситуация критична, то отправляем другой автомобиль, сообщив об этом клиенту.

4. Работа с отчетностью. Эта функция предоставляет удобный инструмент для финансистов, маркетологов и руководителей. Это сбор различного типа отчетности за определенный период (авансовый отчет, бюджет). Статистика заказов позволяет проводить исследования и выделять целевую аудиторию к примеру. Все это хранить уже в выше упомянутой БД.

**Участниками процессов являются:**

**Клиент** - заказчик, покупатель, приобретатель услуг.

**Диспетчер** - особый сотрудник, осуществляющий слежение и управление за движением транспортных средств, оборудования и т. п., ответственный за получение и передачу сообщений и запись всей поступающей информации

**Водитель такси.** Такси - общественный транспорт, обычно автомобиль, используемый для перевозки пассажиров в любую указанную точку с оплатой проезда машины по счётчику — таксометру. Иногда цена назначается по договору с водителем.

Результат работы системы:

1. Электронная база данных заказов. А с помощью гибкой настройки ПО можно формировать различного типа отчеты и статистические данные.

2. Отчеты необходимые для работы предприятия



3. Постоянная поддержка актуальной информацией как водителя, так и клиента.

### **Последовательность выполнения работы.**

Принимаются данные о заказе в различной форме (форма с сайта, с приложения, по звонку). Эти данные заносятся в базу данных после чего переходят на следующий шаг.

Полученные даны попадают на следующий шаг, где происходит проверка возможности произвести заказ с учетом определенных критериев (цвет авто, тип авто, класс авто)

По сколько мы выяснили, что заказ возможно обслужить, мы предполагаем 2 варианта развития событий. 1-й это выполнения заказа в текущий момент времени, 2-й бронировать автомобиль на определённое время.

В случае если заказа нужно выполнить сейчас, то программа анализирует ситуацию с автомобилем на предмет занятости и местоположения, также учитывает ближайшие авто, которое в кратчайшее время освободятся. Полученный список авто обрабатывается и получаем оптимальный выбор на данный заказ. Данные заказа закрепляются за автомобилем, и мы получаем сформированный заказ.

Водитель получает информацию о заказе через специально приложение на своем девайсе. На устройстве сразу отображается по какому маршруту ему требуется ехать. (поскольку операция поиска кратчайшего пути трудоемкая, то ее обработка происходит на сервере, а устройство водителя получает конечное решение).

В ходе выполнения заказа могут происходить непредсказуемые события примером которых являются (дорожные работы, пробки, аварии, неисправность авто). В этом случае водитель должен с помощью программы оповестить об этом систему. Тогда могут быть приняты меры, к примеру, отправить другой автомобиль, ведь в приоритете выполнение заказа. Соответственно должен быть оповещен клиент.

Так же в случае если клиент меняет параметры заказа (начальная точка маршрута), водитель также будет оповещен системой.

Прием оплаты осуществляется по тарифному плану пройденному пути и потраченному времени.

После выполнения заказа все связанные с ним данные попадают в базу данных. Это позволяет формировать отчеты необходимые для предприятия. А клиенты просматривать свою статистику проезда на вебсайте, еще много полезных функций.

### **3.2. Принципы работы интерфейса**

Наш продукт представляет гибко настраиваемое ПО для службы такси. Которое имеет возможность работать на прямую с клиентом пропуская этап связи с диспетчером на прямую, это сделано по средствам сайта и мобильного приложения. Информационные данные различного характера сразу поступают в систему, а диспетчерам остаётся всего лишь грамотно их обработать. Под обработкой подразумевается отправка машины и поддержка автомобиля актуальной информацией о состоянии заказа. Обратная связь также предусмотрена.

Для компаний, корпоративных клиентов действует удобная услуга - круглосуточный заказ такси по безналичному расчету. Поездки осуществляются при помощи пластиковой карты с индивидуальным номером и паролем. При помощи Личного Кабинета на сайте, Вы можете легко и эффективно контролировать маршруты поездок и расходы своих сотрудников.

### **3.3. Описание возможностей их использования**

Так как сфера в некой степени специфична, то нельзя сказать, что она необходима для широкой публики. Она будет интересна для существующих таксопарков и тех, кто собирается открыть свою службу такси. Базовые ее возможности — это взаимосвязь с клиентом без диспетчера, хранения данных, поддержка актуальной информации.

### 3.4.Привлекательные стороны предлагаемой продукции\услуги

- Основной ее привлекательной стороной является отсутствие аналогов. Большинство таксопарков имеют старое ПО. А некоторые вообще не пользуются программами
- Удобность в использовании со стороны клиента.
- Возможность проводить анализ данных.
- Прозрачная система учета финансов.
- Контроль километража через интерфейс

### 3.5.Технология производства (в т.ч. утилизация отходов).

Программный код. Безотходное производство

## 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Описание потенциальных потребителей продукта в Донецком регионе

В Донецке и близлежащих городах насчитывается порядка 30 служб такси, лишь 6 из которых имеют веб-сайт. А заказать такси в режиме онлайн представляется возможным только при работе с двумя службами. Полный перечень организаций и функционала, который они предоставляют потребителям, представлен в Таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Службы такси Донецка и области

Такси г. Донецк		
Служба такси	Наличие сайта	Возможность осуществить онлайн заказ
Важная персона	Нет	Нет
Таксико	Нет	Нет
Комфорт	Есть	Есть
Наше такси	Есть	Есть
Лайф	Нет	Нет

Стиль	Нет	Нет
Ажур	Нет	Нет
Приват	Есть	Нет
Вояж	Есть	Нет
Гранд	Нет	Нет
Бизнес	Нет	Нет
Блюз	Есть	Нет
Браво	Нет	Нет
Виктория	Нет	Нет
Горняк	Нет	Нет
Декар	Нет	Нет
Зеленоглазое	Нет	Нет
Компаньон	Нет	Нет
Копейка	Нет	Нет
Любимое	Нет	Нет
Надежда	Нет	Нет
Петровское	Нет	Нет
Союз	Нет	Нет
Статус	Есть	Нет
Феникс	Нет	Нет
Шансон	Нет	Нет
Шеф	Нет	Нет

Данная ситуация благоприятствует быстрому выведению разрабатываемого продукта и свидетельствует о наличии спроса на него, как со стороны служб такси, так и со стороны их клиентов.

Аналогичное исследование проведено во всех областных центрах Украины, а также в близлежащих областях Российской Федерации (Ростовской и Воронежской областях, а также Краснодарском крае). Результаты представлены в Таблицах 4.2-4.3.

Таблица 4.2 – Службы такси в Украине по областям

Область	Количество служб такси	Наличие сайта и других инструментов для онлайн заказа
Киев и область	110	12
Харьков	31	5
Винница	9	-
Днепропетровск	23	2
Житомир	7	-
Запорожье	22	1
Ивано-Франковск	5	-
Кировоград	6	-
Львов	21	4
Николаев	11	1
Одесса	33	4
Полтава	9	-
Херсон	8	-
Черкассы	7	-

Исследование показывает, что крупнейшие службы такси имеют следующие особенности: наличие интернет сайта, уведомление клиентов посредством СМС сообщений, предоставление выбора авто клиенту, возможность онлайн заказа, предварительного заказа авто, возможность рассчитать стоимость проезда на сайте, при нехватке автомобилей привлекают партнерские службы, авто перезвон клиенту, предоставление грузового транспорта, курьерские услуги и прочие услуги.

Таблица 4.3 – Службы такси в близлежащих областях Российской Федерации

Ростовская область	Воронежская область	Краснодарский край
Везет	Желтое такси + приложение	Водник
Лидер	Воронеж	Минивэн
Шанс	Русич	777

Аксай	Город	Виразж
61-й Регион	Везет	Граф
Арбат	Семерочка	Городское
Белое	City	Пегас
Зеленая волна	Mitsubishi	Краснодар
333-33-33	Альянс	Сатурн
Lemoplus	Арбат	Афина
Pegas	Блюз	Эконом
Автодор	Вояж	Каскад
Боинг	Городское	Агат
Вояж-Р	Для Вас	Б-52
Дисконт	Домино	ВМВ
Гранд	2-250-250	Гера
Новафлот	Комета	Дизель
Наше	Космос	Домино
О КЕЙ	Миг	Кабриолет
Ромакс	Минутка	Каскад
Роттер	Пегас-Лайн	Кондор
РТТ-Браво	Пчелка	Кубань
Розовое	Реал	Лидер
Статус	Свое	Люкс
Транс Континенталь	0-53	Мария Рафаэлла
Ростов	0-58	Дивада
Галант	Бизнес	Ночной Дозор
Тихий Дон	Волна	НТК23
Лайт	Петровское	Престиж
Люкс	Техас	Престиж-сервис
Такса	Тория	Пума
Фаворит Юга	Фокс	Пума-сервис
202-1-202	Форд	Пятерочка
Юг-Экспресс	Шкипер	Радуга

Южный регион	Элита	Ракета
Джинс	Ямщик	Рубин
Универсал	Авто-люкс	Рубин Люкс
202-2-202	Тройка	Русь
Позитив	Сагтеж	0–57
Город	200-0-200	Плюс
Барс	Емеля	Таксо
		Центральное
		Эконом
		Экспресс
		Пять семерок
		Gold
		Энрика
		Фазтон
		Южный город

В каждом из исследуемых городов есть большое количество служб такси, при этом веб-сайт и инструментарий для онлайн-заказа имеют только 5% из них, что позволяет наладить сотрудничество с оставшейся частью таксопарков.

#### 4.2 Основные конкуренты продукта в России и Украине

Основные конкурентами программного продукта в РФ являются такие сервисы, как:

##### 1) Яндекс.Такси

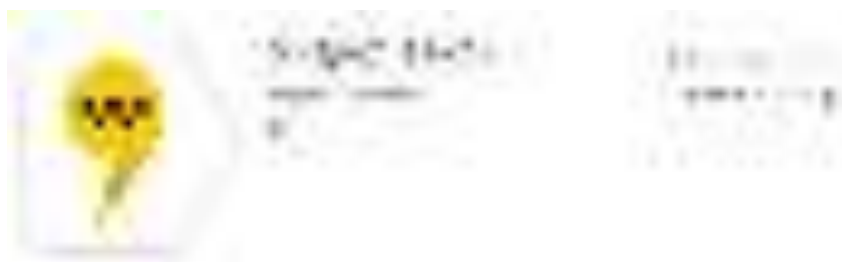


Рисунок 4.1 – Яндекс.Такси – логотип и рейтинг приложения на Google Play

Программное обеспечение позволяет осуществлять онлайн-заказ автомобиля посредством использования web-сайта, либо мобильного приложения. Сервис работает не напрямую с водителями, а с крупнейшими службами такси. Работая с несколькими таксопарками, сервис автоматически определяет местоположение заказчика и направляет к нему ближайшую машину. Отдельные настройки позволяют выбрать ценовую категорию («эконом», «стандарт» или «бизнес») и отдельные характеристики (некурящий водитель, детское кресло, наличие кондиционера и т. п.).

По состоянию на март 2016 года рассматриваемый сервис работает в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, Сочи, Владикавказе, Туле, Перми, Челябинске и Воронеже.

В приложение интегрированы «Яндекс.Карты», а с февраля 2013 года для пользователей мобильного приложения, кроме наличного расчёта, появилась возможность расплатиться за поездку «Яндекс.Деньгами» или банковской картой.

Объем заказов, сделанных через сервис за весь 2013 год, оценивается в 1,8 млрд рублей. С «Яндекс. Такси» на 2013 год работают 12 тысяч машин из 200 российских таксопарков, среднее время подачи такси составляет 10 минут.

Основные возможности приложения:

- Удобный вызов такси без звонка диспетчеру;
- Фиксированная цена поездки;
- Оплата наличными или картой;
- Быстрый поиск машины с учетом пожеланий пассажира (детское кресло, велосипед, выдача квитанции и т.д.) ;
- Приложение показывает подробную информацию о водителе и его автомобиле;
- Движение водителя видно на карте;
- После поездки можно оценить качество обслуживания и повлиять на рейтинг водителя.



Полный список таксопарков, сотрудничающих с данным приложением можно найти на его официальном сайте, с указанием краткой информации по каждому из них. В перечень информации о службах входят тарифы в дневное и ночное время, а также стоимость дополнительных услуг (детское кресло, ожидание, багаж в салоне, перевозка велосипеда и крупногабаритных предметов, прочее).

Недостатки:

- Нет программного обеспечения для служб такси
- Не работает в Украине, Ростове и Краснодаре
- Не следит за таксопарками, которые оказывают услуги по перевозке.

Много нелегальных перевозчиков, не отвечающих клиентским ожиданиям и требованиям безопасности.



Рисунок 4.2 – Отзывы пользователей о службе Яндекс.Такси

## 2) Рутакси



Рисунок 4.3 - Рутакси – логотип и рейтинг приложения на Google Play

Компания – разработчик предлагает пользователям Комплексный сервис по заказу такси, имеющий в своем арсенале веб-сайт с возможностью заказать такси в режиме онлайн и рассчитать его стоимость, прямой звонок

оператору (работает круглосуточно), а также мобильным приложением, с аналогичными функциями.



Рисунок 4.4 - Рутакси – меню заказа автомобиля

Действует система накопительных скидок, сервис запоминания адресов и маршрутов, автоматический выбор оптимального маршрута, наблюдение за передвижением ожидаемой машины в режиме реального времени, 4 тарифа с разной стоимостью оказания услуг.

Служба действует в 88-ми городах России и Казахстана, на рынке Украины не представлена.

Неизвестно, как Рутакси работает с таксопарками и как обстоят дела с оборудованием, но комплексный подход к работе схож с тем, который планируется реализовать в рамках нашего представляемого проекта. В силу того, что данный сервис не работает на территории Украины и нашего региона, представляется возможным пойти по его стопам, заняв вакантную, на данный момент, нишу.

Недостатки:

- Большое количество негативных отзывов, связанных с несоответствием цены поездки, заявленной на сайте с реальной стоимостью, озвученной водителем;

- Частые задержки и простои, когда заказанное такси приходится ждать полчаса и более;

- Программные сбои и неполадки в работе мобильного приложения.



Рисунок 4.5 – Отзывы пользователей о службе Рутакси

3) Максим: заказ такси



Рисунок 4.6 – Максим – логотип и рейтинг приложения на Google Play

“Максим: заказ такси” - приложение крупнейшей службы заказа такси в России, функционирующее также на территории Украины, Казахстана, Грузии, Болгарии.

Заказ такси возможен через веб-сайт компании, либо мобильное приложение. Среди основных функций можно назвать следующие: фиксированную цену поездки, устанавливаемую в момент задания пунктов назначения, отложенный заказ, оплата электронными деньгами из личного кабинета на сайте сервиса, шаблоны заказов и история поездок, бонусы и специальные предложения.

Действует в 134 городах, при этом из городов Украины в приложении доступны только Харьков и Мариуполь.

Недостатки:

- Для заказа машины через сайт необходима обязательная авторизация, что занимает лишнее время;
- Отсутствие информации о таксопарках-партнерах, что лишает возможности контролировать качество перевозок, лицензии и т.д. ;
- Неравномерная география размещения. Если в России приложение распространено довольно широко, то в других странах, заявленных

компанией, работает только в нескольких городах и с большими нареканиями со стороны пользователей;

- Систематические проблемы пользователей с авторизацией и пополнением лицевого счета.



Рисунок 4.7 – Отзывы пользователей о службе Яндекс.Такси

Подводя итоги исследованию конкурентного рынка России, можно сказать, что на нем присутствует несколько крупных игроков, позиции которых, вместе с тем, не выглядят незыблемыми.

В силу ограниченных возможностей распространения нового сервиса на территории РФ и нацеленности на близлежащие города и областные центры (Ростов-на-Дону, Воронеж, Краснодар), его успешная реализация не является невозможной.

К примеру, Яндекс. Такси функционирует только на территории Воронежа, не охватывая два города, входящих в фокус внимания авторов работы. Рутакси, судя по количеству и концентрации негативных отзывов (их более двух третей), не выдерживает нагрузок и регулярно сбоит, а «Максим» испытывает проблемы с подбором партнеров, не предоставляя информации о таксопарках.

Кроме того, все представленные приложения имеют более узкую специализацию, нежели презентуемый продукт, т.к. слабо взаимодействуют со службами такси, не предоставляя им программное обеспечение.

### 4.3 Конкуренты на рынке Украины и мира

#### 1) Служба Uber

Используются машины частных водителей. Создание аккаунта с помощью кредитной карты или PayPal. В некоторых городах есть возможность оплатить поездку наличными.

Наличие функции «Рассчитать стоимость поездки». До приезда водителя клиент видит в приложении его имя и фотографию, а также марку, модель и номер автомобиля. Возможность доставки посылок. Каждая поездка в любой точке мира застрахована с момента посадки и до выхода из автомобиля — клиенты, водители и другие участники дорожного движения полностью защищены.

О компании и одноименном приложении плохо отзываются водители. Отношение к ним ужасное. Руководство интересуют только клиенты и их жалобы.

Uber использует машины частников, там самым не являясь прямым конкурентом. Конкуренция состоит в том, что люди предпочтут не службу такси, а частного водителя.

Основную же конкуренцию составляют уже созданные приложения по заказу такси. Они доступны на бесплатной основе, имеют налаженные партнерские связи с многими службами такси. Службы такси, которые имеют собственные приложения, не заинтересованы в покупке стороннего ПО.

На Play market существует 3 основных вида приложений по заказу такси.

- 1) Приложение, которому подключены службы такси города.
- 2) Приложение, которое привлекает частных водителей Uber, Gett, Grab (главное преимущество – тарифная ставка ниже, чем у служб такси города).
- 3) Приложение, принадлежащее конкретной службе такси (в этом варианте службам вообще нет смысла покупать стороннее ПО).



Рисунок 4.8 – Возможные конкуренты продукта на рынке Украины

## 2) Taxi2 (Киев)

Приблизительное время подачи автомобиля 10 минут с момента заказа

- Возможности приложения Taxi2 (Такси2, Такси 2, Такси два);
- Определение места положения по GPS и подстановка ближайшего адреса;
- Вызов такси по Киеву без звонка диспетчеру и длительного ожидания на линии;
- Такси2 показывает всю необходимую информацию об автомобиле (марка, модель и номер машины, телефон таксиста);
- Показывает полную стоимость проезда перед заказом;
- Можно заказать такси по городу не указывая конечной точки куда ехать;
- В «Час пик» бывают случаи, когда клиент не находит машину, таксисты загружены и не берут стандартные заказы, специально для этого есть функция "Добавить к стоимости" - где можно добавить 1,2,3...49,50 грн и будет больше шансов что заказ возьмут.

К данному сервису подключено более 100 служб такси Киева

Дополнительные услуги:

- Премиум (Иномарки) - иномарка не ниже D класса, с кондиционером;
- Универсал - авто с багажником соединенным с салоном;
- Загрузка салона - вещи помимо багажника кладут в салон;

- Перевозка животного - перевозка одного животного в клетке, если крупная собака то с подстилкой;

- Курьер - заказать у водителя такси доставку из пункта А в пункт Б, или чтобы водитель приехал взял деньги на покупки в магазине, купил и привез;

- Кондиционер - авто с кондиционером или климат контролем;

Проведенное маркетинговое исследование рынков России, Украины и Донецкой области показало, что представленный продукт имеет все шансы на успех, т.к. потенциальных покупателей программного обеспечения и пользователей мобильного приложения в избытке.

В одном только г. Донецк насчитывается порядка 30 служб такси, лишь 5 из которых имеют веб-сайт или сообщество в социальных сетях. Что касается возможности заказа такси онлайн или мобильных приложений, то первое возможно только в случае с двумя местными таксопарками, а вторых нет совсем.

В силу этого, представляется возможным занять вакантную, на данный момент, нишу разработчиков программного обеспечения для служб такси и сервисов его быстрого заказа онлайн для жителей региона. Конкуренции в данной отрасли можно не опасаться.

Что касается рынков России и Украины, где также представляется возможным распространять презентуемый продукт, можно сказать, что конкурентная ситуация на них значительно тяжелее, однако не выглядит критической.

Так, в России есть несколько сервисов, аналогичных по своим функциям с презентуемым продуктом. Однако не все из них функционируют в городах, рассматриваемых авторами, как перспективные для сотрудничества (Краснодар и Ростов-на-Дону), тогда как количество служб такси в каждом из них не менее 40 наименований, из которых только 3-5 имеют веб-сайт с возможностью онлайн заказа.

В Украине таких приложений нет вовсе, что позволяет стать новаторами в данной области и повторить путь таких российских сервисов

как «Рутакси» и «Максим: заказ такси», опираясь на их опыт и стиль ведения работы.

#### 4.4. Реклама и средства продвижения продукта

В силу ограниченных возможностей по рекламе, а также нацеленности проекта, в первую очередь, не местные службы такси, рекламные мероприятия, на первых порах, планируется проводить только в пределах Донецка и близлежащих городов, имеющих на своей территории несколько таксопарков и большое число потенциальных клиентов.

Реклама на городских вебсайтах и сообществах в социальных сетях.

Возможные примеры:

<http://www.doneckforum.com/> - форум города Донецк

<http://vk.com/donetsk> - группа «Типичный Донецк»

<http://vk.com/donvk> - группа «Донецк ВКонтакте»

<http://vk.com/donetskfree> - группа «Бесплатный Донецк»

[http://vk.com/mak\\_city](http://vk.com/mak_city) - группа «Типичная Макеевка»

[http://vk.com/kuda\\_poyty](http://vk.com/kuda_poyty) - группа «Донецк. Куда пойти?»

[http://vk.com/nasha\\_gorlovka](http://vk.com/nasha_gorlovka) - группа «Наша Горловка»

Стоимость рекламных постов и объявлений планируется обсуждать персонально с администрацией каждой группы или сайта. К примеру, сообщество “Типичный Донецк” требует порядка 1900 руб. за один пост, в прочих сообществах стоимость рекламы ниже, в силу их меньшей популярности.

Кроме того, планируется осуществить заказ рекламы на сайте “Украинская баннерная сеть” (подбор географии рекламы и тематики сайтов прилагается).





Рисунок 4.9 – Стоимость наружной рекламы

Наружная реклама

Бигборд, Перетяжка, Сити-лайт

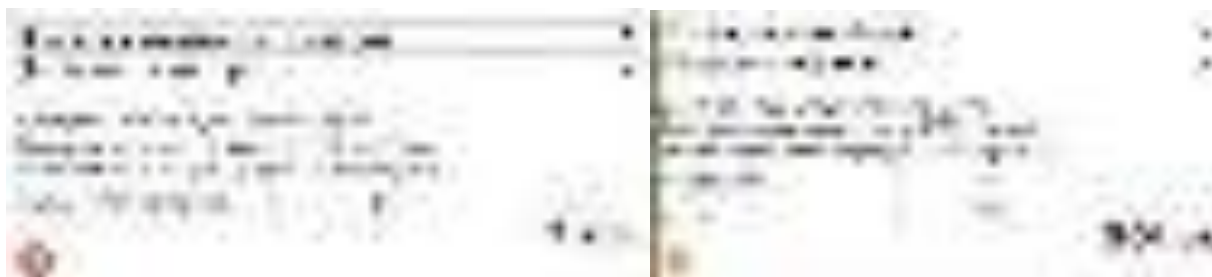


Рисунок 4.10 – Стоимость наружной рекламы в городе Донецк

Реклама на “Новороссия ТВ” и “Первом республиканском” – цены планируется уточнять в рекламных отделах.

Торговые агенты и представители

Для сотрудничества со службами такси и распространения программного обеспечения планируется набор рекламных агентов, которые будут призваны проводить личные встречи с представителями таксопарков.

Оплата агентских услуг будет зависеть от успеха их деятельности, и составлять 5-10% от стоимости готового продукта.

## 5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- Позаказное производство
- Сырье и материалы не используются в разработке.
- Необходима закупка оборудования, список в разделе 2.

- Аренда офиса площадью 32 м<sup>2</sup>.
- Подключение к интернету со статическим ip-адресом.
- Создание пяти новых рабочих мест
- Требование в отношении трудовых ресурсов: знание предметной области, наличие опыта участия в бизнес проектах.

## 6. УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ

Подбор сотрудников будет осуществляться способом прямого поиска среди студентов 4-5х курсов направлений подготовки “Информационные управляющие системы и технологии”, “Маркетинг”, “Менеджмент”. А также на сайтах по поиску работы: work.ua, rabota.ua.

Таблица 6.1 – Необходимый персонал для осуществления проекта

Должность	Количество штат. ед.	Оклад (руб./мес.)
Руководитель проекта	1	20000
Программист	4	15000

## 7. КАПИТАЛ И ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА ПРЕДПРИЯТИЯ

Форма собственности – частная. Правовой статус предприятия: физическое лицо – предприниматель.

Собственники вкладывают 200 тыс. рублей.

Привлечённые средства в виде частных инвестиций в размере 850 тыс. рублей.

Проектные статьи затрат: фонд оплаты труда, закупка оборудования, оплата коммунальных услуг, аренда офиса, рекламная компания.

## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 8.1 Стоимость основных фондов

Таблица 8.1 – Стоимость и наименование оборудования

Устройство	Рекомендуемая модель	Цена за единицу, руб.	Количество	Суммарная стоимость, руб
Сервер	Supermicro SYS-5017R- 73F	105000	1	105000
Рабочая станция	Lenovo C260 (57332148)	40000	4	160000
Серверная стойка	32U 400-750 LITE	4000	1	4000
Статический IP	Местный интернет провайдер	590р руб/мес	1	1290
Витая пара	Стандарта 5е	100 руб/м	500 м	50000
Сетевые розетки	Стандартные	150	7	1050
Коннектор	Стандартные	6	100	600
Итого	-	-	-	321940

## 8.2 Стоимость рабочей силы

Для участия в разработке проекта планируется привлечь четыре человека (программирование, настройка оборудования, прорисовка и разработка интерфейса, прочее), с заработной платой 15 000 рублей в месяц (с учетом налоговых отчислений). А также одного менеджера, который, по совместительству будет выступать в роли торгового агента, проводя переговоры с представителями служб такси и предлагая им приобрести продукт. Его заработная плата установлена на уровне 20 000 рублей в месяц (с учетом налоговых отчислений).

Расчетный срок разработки и подготовки к эксплуатации проекта – 6 месяцев.

Таким образом, фонд оплаты труда составит:

$$(15000 \cdot 4) \cdot 6 + 20000 \cdot 6 = 480000 \text{ руб.}$$

## 8.3 Рекламный бюджет

Планируемый срок проведения рекламной компании в течении 6 месяцев.

## 1) Наружная реклама

Планируется разместить рекламные объявления в 4 крупных городах: Донецк, Горловка, Макеевка, Харцызск.

г.Донецк:

2 перетяжки (1500 руб./мес каждая), 2 рекламных щита (2000 руб./мес каждый).

Итого:  $(1500*2*6)+(2000*2*6)=42000$  руб.

г.Горловка:

1 рекламные щит (1700 руб./мес.), 1 ситилайт (1400 руб./мес. Каждый).

Итого:  $(1700*1*6)+(1400*6)=18600$  руб.

г.Макеевка:

1 билборд (2500 руб./мес), 2 тролла (2100 руб./мес. каждый).

Итого:  $(2500*6+2100*2*6)=40200$  руб.

г.Харцызск:

1 брендмауэр (1800 руб./мес.), 1 перетяжка (2000 руб./мес.)

Итого:  $(1800*6)+(2000*6)=22800$  руб.

Итого стоимость наружной рекламы составит 123600 руб.

## 2) Реклама в интернете

Планируется заказ рекламы в сообществе ВКонтакте «Типичный Донецк», «Донецк ВКонтакте», «Типичная Макеевка», «Аркадия», форум г. Донецка.

Рекламные материалы планируется демонстрировать на протяжении 5 месяцев. Стоимость:

«Типичный Донецк» - показ рекламного баннера на главной странице сообщества 1 раз в 2 недели. Стоимость 1 показа 3000 руб.

Итого:  $3000*2*5=30000$  руб.

«Донецк ВКонтакте» - 1 раз в 2 недели. Стоимость 1 показа 2500 руб.

Итого:  $2500*2*5=25000$  руб.

«Типичная Макеевка» - 1раз в 2 недели. Стоимость 1 показа 2100 руб.

Итого:  $2100*2*5=21000$  руб.

Форум г.Донецка - 1000000 показов по цене 25 руб за 1000 показов.  
Итого 25000 руб.

Суммарная стоимость рекламы в интернете: 74000 рублей

Общая стоимость рекламной кампании: 197600 рублей

#### 8.4 Сопутствующие расходы

Таблица 8.2 – Сопутствующие расходы при разработке и продвижении продукта

Статья расходов	Стоимость за единицу, руб	Количество	Суммарная стоимость, руб.
Оплата электроэнергии	0,4194 (1кВт/ч)	400 кВт/мес.	1010
Оплата интернет-услуг	300 руб/мес.	6 мес.	1800
Аренда офиса	6000 руб/мес.	6 мес.	36 000
Итого			38810

Таким образом, суммарная себестоимость разработки и продвижения проекта, а также Единого социального взноса (ЕСВ) для частных предпринимателей (800 руб/мес) составит:

$$\tilde{N} = 321940 + 480000 + 197600 + 38810 + 800 * 6 = 1043150 \text{ рублей}$$

С учетом того, что для реализации проекта планируется привлечь порядка 200000 личных вложений разработчиков, для оплаты остальной части затрат планируется поиск частных инвесторов, либо размещение проекта на специализированных сайтах, предназначенных для сбора средств. Примеры таковых представлены в Таблице 8.3.

Таблица 8.3 – Примеры сайтов для поиска инвесторов

Название и адрес сайт	% инвестора	Примерный срок сбора средств (мес.)
napartner.ru	15-25	2-3
startup.ua	20-30	3
startupcreation.net	35-37	2

boomstarter.ru	20-25	3-4
planeta.ru	25-37	1-2
rockethub.com	15-25	2-5

Необходимая сумма внешних инвестиций установлена на уровне 850000 рублей.

Учитывая, что средний процент прибыли инвестора установлен на уровне 20%, процентные отчисления в его пользу придется заложить в цену готового изделия и учитывать при расчете сроков окупаемости проекта.

### 8.5 Формирование цены продукта

Ценообразование готового продукта планируется проводить методом средних затрат. Норма прибыли установлена на уровне 15%.

Цена готового продукта, по которой его планируется реализовывать, установлена на уровне 80000 рублей.

Кроме того, планируется оказывать дополнительные услуги, такие как:

1. Установка, развертывание и внедрение системы – 3000 рублей
2. Разработка нового дизайна – 10000 рублей
3. Подключение дополнительных модулей – 5000-30000 рублей
4. Оптимизация работы – 5000 рублей

Для расчетов срока окупаемости проекта рассчитаны 3 сценария: пессимистичный, реалистичный и оптимистичный, каждый из которых основан на различных предположениях о сроках окупаемости проекта.

#### 1) Пессимистичный сценарий

В его основе лежит предположение о том, что готовый продукт будет продан только 5-7 службам такси из 27, ведущих деятельность в регионе. При этом планируется, что лишь половина из них закажет дополнительные услуги в виде установки, оптимизации и других услуг. Кроме того, 20% выручки будет отдано инвестору.

Таким образом, валовой доход составит:

$$(80000 \cdot 6 + 5000 \cdot 3 + 3000 \cdot 3) \cdot 0,8 = 403200 \text{ руб}$$

Это не покрывает издержки и вынудит срочно искать другие рынки сбыта в России и Украине.

Впрочем, анализ рынка и конкурентная ситуация на нем позволяют говорить о том, что данный сценарий маловероятен.

## 2) Реалистичный сценарий

Реалистичный сценарий основан на анализе текущей рыночной ситуации и предполагает продажу проекта 17-22 службам такси, как местным, так и зарубежным. При этом предполагается, что дополнительный функционал закажет половина из них, а обновленный дизайн, адаптированный под особенности конкретной службы такси, понадобится только пяти компаниям (предположительно российским).

Таким образом, получатся следующие цифры:

$$(80000 \cdot 19 + 3000 \cdot 10 + 5000 \cdot 10 + 10000 \cdot 5) \cdot 0,8 = 1320000 \text{ } \delta\acute{o}\acute{a}\acute{e}\acute{e}$$

Данный сценарий позволит практически полностью вернуть первоначальные затраты, и работать прибыльно. Эти результаты можно получить либо на рынке Украины, либо углубившись в области РФ, более удаленные от государственной границы, чем 3 области, представленные в маркетинговом плане.

С учетом нынешней рыночной конъюнктуры представляется возможным реализовать данный сценарий в течении полугода.

## 3) Оптимистичный сценарий

Оптимистичный сценарий предполагает установление контактов практически со всеми службами такси, ведущими свою деятельность в Донецком регионе, а также быстрый выход на рынок других стран. Учитывая, что только в трех близлежащих регионах России функционирует более 120 потенциальных клиентов, из которых лишь 5% имеет функционал схожий с реализуемым продуктом, оптимистичный сценарий и быстрое покрытие издержек производства не выглядят невозможными.

В случае его успешной реализации, продукт вполне могут приобрести около 50% служб такси Донецкой, Воронежской, Ростовской областях и Краснодарском крае, что составит 50-60 фирм. Дополнительный функционал, дизайн и настройку, как и в предыдущем случае, предположительно закажет порядка половины покупателей.

Таким образом, получим следующие данные:

$$(80000 \cdot 55 + 3000 \cdot 30 + 5000 \cdot 30 + 10000 \cdot 15) \cdot 0,8 = 3832000 \text{ руб}$$

Это позволит проекту развиваться, полностью окупать себя и расширять географию распространения.

Расчет чистого приведенного дохода

1) При пессимистичном сценарии. Ставка дисконтирования – 20%

Таблица 8.4 - Расчет чистого приведенного дохода при пессимистичном сценарии

Месяц	Денежные потоки от проекта, руб
1	84000
2	121000
3	157000
4	31000
5	10200

$$NPV = \frac{84000}{1,2} + \frac{121000}{1,2^2} + \frac{157000}{1,2^3} + \frac{31000}{1,2^4} + \frac{10200}{1,2^5} - 383200 = 282000 \text{ руб}$$

2) При реалистичном сценарии. Ставка дисконтирования – 20%

Таблица 8.5 - Расчет чистого приведенного дохода при реалистичном сценарии

Месяц	Денежные потоки от проекта, руб
1	220000
2	489000
3	375000
4	218000
5	28000

$$NPV = \frac{220000}{1,2} + \frac{489000}{1,2^2} + \frac{375000}{1,2^3} + \frac{218000}{1,2^4} + \frac{28000}{1,2^5} - 383200 = 100000 \text{ руб}$$



3) Оптимистичный сценарий. Ставка дисконтирования – 20%

Таблица 8.6 - Расчет чистого приведенного дохода при оптимистичном сценарии

Месяц	Денежные потоки от проекта, руб
1	241000
2	670000
3	1322000
4	988000
5	611000

При оптимистичном сценарии приведенная стоимость денежных потоков будет положительна и приведет к увеличению стоимости компании-инвестора.

Реалистичный сценарий. Окупится за ~5 месяцев

Таблица 8.7 – Расчет окупаемости проекта при реалистичном сценарии

Месяц	NPV,руб.
1	-666666,70
2	-327083,00
3	-110069,00
4	-4938,00
5	6314,00

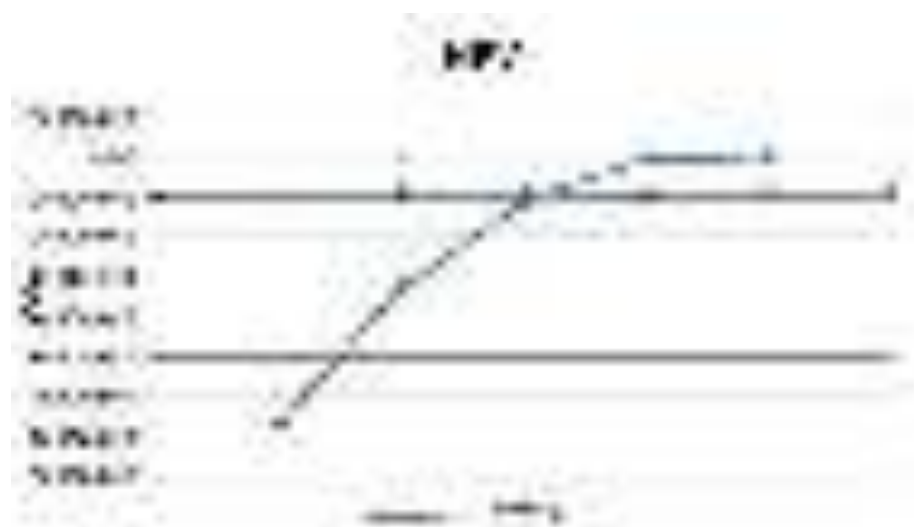


Рисунок 8.1 – График чистого приведенного дохода при реалистичном сценарии

Оптимистичный сценарий. Окупится за 2,2 месяца

Таблица 8.8 – Расчет окупаемости проекта при оптимистичном сценарии

Месяц	NPV,руб.
1	-649166,67
2	-183888,89
3	581157,41
4	1057623,46
5	1303170,65

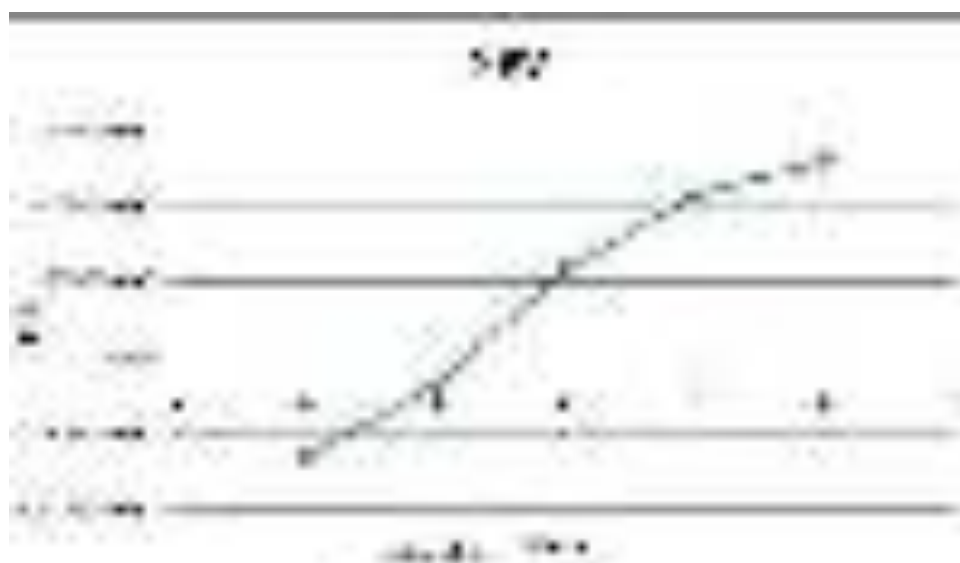


Рисунок 8.2 – График чистого приведенного дохода при оптимистичном сценарии

## 9. АНАЛИЗ РИСКОВ

При создании проекта возможно возникновение множества рисков ситуаций, способных поставить под угрозу его дальнейшее существование и развитие. Проведенный анализ рынка и отрасли в целом показал, что наиболее актуальными и опасными являются пять видов риска, в том числе:

1) Превышение расчетной стоимости проекта, к нему могут привести такие факторы как

- отказ оборудования и его вынужденная замена. (рабочая станция, сервер);

- увеличение стоимости аренды офисного помещения;

- увеличение стоимости рекламы;

2) Срыв сроков создания

- выход из строя оборудования;

- человеческий фактор (болезнь сотрудников, низкая производительность труда);

3) Выпуск продукции несоответствующего качества

неоправдание ожиданий потребителей;

- несоответствие функциональных возможностей ПО заявленным;

4) Отсутствие спроса на продукцию в регионе

- переоцененный спрос;

- неверно установленная цена на продукцию;

- невостребованность продукции;

5) Форс-мажорные обстоятельства

- отключение электроэнергии;

- возобновление боевых действий;

- поломка оборудования с безвозвратной потерей данных;

Для оценки степени вероятности возникновения рисков, планируется привлечь пять экспертов, сведущих как в сфере программирования и IT-технологий, так и в области экономики и маркетинга.

Экспертам будет предложена таблица следующего вида.

Таблица 9.1 – Печень возможных рисков ситуаций и степеней их тяжести

Риски	Степень отклонения от плановых показателей				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	Незначительное увеличение стоимости	Увеличение стоимости <10 %	Увеличение стоимости на 10-20 %	Увеличение стоимости на 20-40 %	Увеличение стоимости и >40 %
<b>Срыв сроков создания</b>	Незначительное увеличение сроков	Увеличение сроков <5 %	Увеличение сроков на 5-10 %	Увеличение сроков на 10-20 %	Увеличение сроков >20 %
<b>Форс-мажор</b>	Выпад из графика нескольких рабочих дней	Остановка производства на срок до одной недели	Простои от одной до двух недель	Замедление производства на срок более двух недель	Полная остановка производства
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	Ухудшение качества едва заметно	Влиянию подвержены только самые требовательные области применения	Снижение качества требует одобрения инвестора	Снижение качества неприемлемо для инвестора и покупателей	Конечный продукт проекта практически бесполезен
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	Незначительное отклонение от прогнозной величины	Несущественное отклонение	Весомое отклонение	Требует пересмотра сроков окупаемости проекта	Продукт не находит потребителя

Каждый эксперт должен оценить, степени остроты рисков ситуации по шкале от 1 до 5.

К примеру, если он считает, что с наибольшей долей вероятности расчетная стоимость проекта будет превышена в незначительной степени, с немного меньшей – на 10%, еще меньше – на 10-20%, практически невозможно превышение на величину от 20 до 40%, и совсем невозможно более чем на 40%, то таблица с его ответами будет выглядеть следующим образом (Таблица 9.2).

Таблица 9.2 – Пример заполнения таблицы рисков экспертом

<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	5	4	3	2	1
---	---	---	---	---	---

Оценки по каждой степени риска будут просуммированы. Если сумма баллов установится на уровне до 5 – это позволит сказать, что вероятность наступления риска оценена как несущественная (5%).

5-10 – низкая (5-7%)

11-15 – средняя (8-12%)

16-20 – выше средней (13-17%)

21- 22 – высокая (18-20%)

23-25 – крайне высокая (20-23%)

Ответы экспертов представлены в приложении А

В общем сложности ответы экспертов распределились следующим образом.

Таблица 9.3 – Результаты ответов экспертов

Риски	Степень отклонения от плановых показателей				
	5	4	3	2	1
Превышение расчетной стоимости проекта	22	17	21	10	5
Срыв сроков создания	22	21	15	11	6
Форс-мажор	24	18	10	16	7

Выпуск продукции несоответствующего качества	18	22	19	10	6
Продукция не находит сбыта в регионе	15	16	20	15	9

Эксперты определили, что с наибольшей долей вероятности (18-20%) расчетная стоимость проекта будет превышена в незначительной степени, а срыв сроков разработки будет настолько незначительным с вероятностью 18-20% , что им можно пренебречь. При этом эксперты сошлись на мысли о том, что возникновение форс-мажорной ситуации маловероятно (20-23%), а отклонение качества готовой продукции от требуемого уровня будет практически незаметным (с вероятностью 18-20%).

Вместе с тем, эксперты опасаются того, что реализация готового продукта будет значительно хуже, чем планировалось (с вероятностью 20-23%).

Для всех рискованных ситуаций и степени их остроты авторами работы разработаны краткие рекомендации и меры, которые необходимо будет принять (Таблица 9.4.)

Таблица 9.4 – Методы по преодолению рискованных ситуаций

Риски	Степень отклонения от плановых показателей				
	<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	Незначительное повышение цены	Поиск резервов экономии	Снижение рекламного бюджета	Повышение срока окупаемости
<b>Срыв сроков создания</b>	Корректировка графика работы	Корректировка графика работы	Уплотнение графика	Организация дополнительного фонда рабочего времени	Привлечение дополнительного персонала

<b>Форс-мажор</b>	Оптимизация производственных процессов	Попытка быстрой ликвидации и последствий форс-мажора	Стимулирование персонала для ускорения производственного процесса	Привлечение дополнительных ресурсов для ускорения выполнения работ	Пересмотр сроков выполнения
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	Отсутствие реакции	Краткое обучение персонала, консультации	Консультации с инвестором, корректировка цены	Наем нового персонала	Поиск нового инвестора, временный уход с рынка
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	Просьба к инвестору подождать со сроком окупаемости	Пересмотр и модернизация затрат на рекламу	Повышение затрат на рекламу	Уход с нынешнего рынка и поиск новых	Срочный выход на новые рынки

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Экспертная оценка Эксперта 1

<b>Риски</b>	<b>Эксперт 1</b>				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	3	4	5	2	1
<b>Срыв сроков создания</b>	5	4	3	2	1
<b>Форс-мажор</b>	4	5	3	2	1
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	3	5	4	2	1
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	1	2	5	4	3

Таблица А.2 - Экспертная оценка Эксперта 2

<b>Риски</b>	<b>Эксперт 2</b>				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	5	4	3	2	1
<b>Срыв сроков создания</b>	4	5	3	2	1
<b>Форс-мажор</b>	5	2	1	4	3
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	3	4	5	2	1
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	1	2	5	4	3

Таблица А.3 - Экспертная оценка Эксперта 3

<b>Риски</b>	<b>Эксперт 3</b>				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	5	3	4	2	1
<b>Срыв сроков создания</b>	4	5	2	3	1
<b>Форс-мажор</b>	5	4	2	3	1
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	4	5	2	3	1
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	3	5	4	2	1



Таблица А.4 - Экспертная оценка Эксперта 4

<b>Риски</b>	<b>Эксперт 4</b>				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	5	3	4	2	1
<b>Срыв сроков создания</b>	5	2	4	3	1
<b>Форс-мажор</b>	5	3	2	4	1
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	4	3	5	1	2
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	5	4	2	3	1

Таблица А.5 - Экспертная оценка Эксперта 5

<b>Риски</b>	<b>Эксперт 5</b>				
<b>Превышение расчетной стоимости проекта</b>	4	3	5	2	1
<b>Срыв сроков создания</b>	4	5	3	1	2
<b>Форс-мажор</b>	5	4	2	3	1
<b>Выпуск продукции несоответствующего качества</b>	4	5	3	2	1
<b>Продукция не находит сбыта в регионе</b>	5	3	4	2	1

## **ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

№ п / п	Наименование этапа	Длительность, мес.	Дата начала	Дата окончания	Стоимость этапа, руб.
1	Создание логической модели	2 недели	12.03. 2016	26.03. 2016	0
2	Проведение маркетинговых исследований рынка	2 недели	26.03. 2016	09.04. 2016	0
3	Экономическое обоснование инновационного проекта	2 недели	09.04. 2016	23.04. 2016	0
4	Государственная регистрация предприятия	1 неделя	23.04. 2016	01.05. 2016	0
4	Закупка необходимого оборудования	2 дня	01.05. 2016	02.05. 2016	32194 0
5	Подбор персонала	1 неделя	02.05. 2016	09.05. 2016	51600 0
6	Разработка серверной части	5 месяцев	09.05. 2016	21.09. 2016	
7	Разработка WEB	5 месяцев	09.05. 2016	21.09. 2016	
8	Разработка мобильного приложения	5 месяцев	09.05. 2016	21.09. 2016	
9	Разработка интерфейса пользователя	5 месяцев	09.05. 2016	21.09. 2016	
10	Этап тестирования	1 неделя	21.09. 2016	28.09. 2016	
11	Этап отладки	1 и 5 дней	28.09. 2016	09.10. 2016	
12	Формирование и реализация рекламной компании	6 мес	09.10. 2016	09.03. 2017	19760 0

Таблица Б.1 – Этапы становления проектов.

