
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Россистема



ОГЛАВЛЕНИЕ

- 3** ➤ ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ
- 4** ➤ ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ
- 12** ➤ ТЕХНОЛОГИЯ
- 13** ➤ СХЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ
- 16** ➤ КОНКУРИРУЮЩИЕ РЕШЕНИЯ
- 18** ➤ ПАРАМЕТРЫ РЫНКА
- 19** ➤ КОМАНДА
- 21** ➤ РЕСУРСЫ
- 22** ➤ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ
- 37** ➤ СВЕДЕНИЯ О ЮРИДИЧЕСКОМ ЛИЦЕ (заявителем по предварительной экспертизе не заполняются)

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

1. Название проекта

Россистема

2. Наименование (ФИО) Соискателя (Заявителя по предварительной экспертизе)

Хафизов Артур Расимович

3. Направление, к которому относится проект

е. Стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение

4. Краткое резюме проекта (5 предложений) с указанием имеющихся наработок и основных целей развития проекта

Это проект по созданию единых не государственных сервисов для населения. Проведён касдев и дорабатывается сайт лендинг с описанием разделов, участник питчей инновационных форумов в Уфе и предакселератора ФРИИ. Основная суть - сделать систему, которая может стать конкурентом яндекса, на основе совсем иных принципах построения и коммерциализации, что позволит более эффективно использовать потенциал развития IT технологий, для развития экономики РФ и инновационного развития.

5. Контактное лицо по проекту (лицо, заполнявшее анкету)

а. ФИО	Хафизов Артур Расимович
б. Телефон	89825571067
с. E-mail	ted-ufa@yandex.ru

6. Опишите проблему, на решение которой направлен проект

а. Описание проблемы

Происходит увеличение разрыва знаний и возможностей использования для развития IT технологий между городом и селом, а также центральной частью России и регионами.

Большинство ведущих маркетплейсов не могут решить проблемы размещения информации о малом и среднем бизнесе, в сети интернет, для поиска товаров и услуг. Особенно остро это чувствуется, если сравнивать районы и центральные части регионов, а также Москву и Московскую область с другими регионами. То есть, чем дальше идет удаление от центра, тем больше этот разрыв. Это связано со многими факторами, но в основном от сложности использования технологий IT индустрии для пользователей, в виду их разностей по уровню знаний о возможностях этих технологий. Хотя на сегодняшний день насыщение различной электронной техники и покрытие сети интернет, практически одинаково, как в центральных областях, так и в регионах.

С учетом этого фактора возникает, например одна из таких проблем: Большие компании, своими финансовыми возможностями задавливают рекламные компании маленьких магазинов и они не могут с ними конкурировать в плане маркетинга. Поэтому реклама с одной стороны и двигатель торговли, а с другой тормоз развития малого и среднего бизнеса в регионах. Последние 10 лет, получил широкое распространение бизнес, имеющий большую сеть торговых представительств в разных регионах. И эта тенденция с каждым годом наращивает темп. Чем больше развиваются технологии, тем меньше шансов конкурировать малому бизнесу с большими компаниями, так как они занимают больший объем рынка.

Также реклама в сети интернет является основной проблемой существенной траты времени пользователя, на решение поставленных перед собой задач в сети интернет. Если IT технологии делают шаг вперед, маркетинг за счет этих технологий делает два шага вперед. А как следствие, потеря времени конечного пользователя. Это огромная потеря времени на поиск нужной информации и нагрузка на передачу данных.

Например, даже в отрасли развития инновации по РФ, информацию об актуальных форумах, акселераторах, конкурсах, средствах поддержки инноваций очень сложно найти для стартапов. И многие организаторы этих форумов, ищут обратную связь для поиска каналов распространения информации об этих мероприятиях, у тех кто их посетил. Можно привести еще сотни примеров на эту тему.

Далее существует очень много проблем у начинающих свой бизнес, а также стартапов в сфере инноваций. Это отсутствие опыта и поддержки со стороны. Все знают проблему начинающих стартапов и начинающих предпринимателей, это частое отсутствие партнера по бизнесу, команды и консультационной поддержки со стороны. Те меры поддержки, которые предлагает государство для малого и среднего бизнеса, не так эффективны по сравнению даже с теми же акселераторами и предакселераторами инновационных фондов. Это связано, как с психологическими аспектами, так и с финансовой составляющей данного вопроса перед созданием предприятия, а также нехваткой знаний в предпринимательской деятельности.

Необходимы системы, построенные на иных принципах и моделях, на основе поведенческой и количественной оценки создания малых форм предприятий, технологиях обучения и развития

ПРОБЛЕМА И РЕШЕНИЕ

начинающих стартапов, применяемых в инновационных фондах, для более эффективного развития экономики РФ.

Ещё острее все эти проблемы чувствуются, с развитием технологий в сфере IT индустрии, поэтому и создаются все более большие единые системы. Эффективность от их использования и экономии времени конечного пользователя не поддаётся сомнению, для этого можно посмотреть на такие госсистемы, как: Госуслуги, единая система госзакупок и другие. Сам проект Сколково тоже является примером такой агломерации и единой площадки по развитию инноваций в РФ. Но данные системы охватывают только отдельные сферы, много других направлений, где не ведется подобное структурирование и систематизация, которое могло бы повлиять на экономический рост и потенциал страны.

И именно на это направлен проект Россисистема!

в. Приведите ссылки на исследования и материалы, подтверждающие актуальность заявленной проблемы

1	
Комментарий	В эпоху глобализации, когда национальные рынки сливаются в единую общемировую торговую площадку, компании различных стран открыто сталкиваются друг с другом в жесткой конкурентной борьбе. Максимум эффективности является сегодня главной задачей менеджеров конкурирующих компаний. Новые рациональные схемы, по которым работают компании после реорганизации, требуют существенно меньше времени и ресурсов, что в свою очередь, приводит к значительному снижению издержек. Информационные технологии, которые компании используют в своей деятельности сегодня, представлены сложными it-системами, позволяющих структурировать и оптимизировать затраты.
Ссылка	http://citforum.ru/cfin/articles/it.shtml
2	
Комментарий	Особенности современного этапа развития мирового сообщества проявляются в интеграции хозяйственной деятельности и глобализации экономического пространства, что приводит к обострению конкурентной борьбы на мировом рынке, в результате чего, улучшение социально-экономического положения наблюдается, исключительно в наиболее эффективных странах. Таким образом, многообразие проблемных сфер становления инновационной экономики, ставит перед Россией задачу по использованию комплексного подхода для их решения, одновременно с «точной» настройкой экономики.
Ссылка	http://refleader.ru/jgeotryfsrnarna.html

3

Комментарий

Мы понимаем, что между городом и селом сейчас большая разница. Появился так называемый цифровой разрыв. Вы это видите и чувствуете: в городе есть достаточно быстрый 4G, а интернет в селе даже до 2G иногда не дотягивает. Влияние дополнительно оказывает и другие факторы, отсутствие внешкольного обучения, отсутствие более технологического оборудования и ориентация на физический труд, только увеличивает цифровой разрыв между селом и городом. Физической работы на подсобном хозяйстве в селе, для молодого поколения намного больше, а вот возможностей обучения и заработка все меньше. Более того, порядка 40 процентов населения живет на селе. То есть, они получают менее качественное образование из-за того, что для них недоступны онлайн-курсы, медицинское образование и государственные услуги. Получается из-за цифрового разрыва, уменьшаются и возможности для продажи собственных товаров, в том числе продовольственных. Возможностей для самореализации и агроэкономической деятельности на селе хватает, есть все ресурсы для этого, а со сбытом продукции зачатую проблемы. В основном это от нехватки знаний по маркетингу, продвижению товаров, предпринимательской деятельности и расширению малого бизнеса с использованием IT технологий. И эти проблемы возможно решить разработкой более простых решений, ориентированных на уровень знаний сельских регионов. Что позволит сократить цифровой разрыв, увеличить производство в регионах и сделать акцент на технологическое применение инноваций в сфере сельского хозяйства, а также других сфер деятельности. Большинство предприятий имеют локализацию в центральных областях, городах и пригороде. Сокращение этого цифрового разрыва позволит расширить этот круг и переместить действующий малый и средний бизнес в регионы, а также существенно увеличить долю новых созданных предприятий в сельской местности, добавив новые рабочие места и уменьшив урбанизацию.

Ссылка

https://www.inform.kz/ru/nuzhno-ustranit-tsifrovoy-razryv-mezhdu-selom-i-gorodom-dauren-abaev_a3271308

4

Комментарий

Наиболее эффективной моделью сетевой организации розничной торговли является централизованная модель. Успех корпоративных сетей основан на их способности добиваться ценовых преимуществ над независимыми торговцами благодаря увеличению объема продаж и снижению размеров наценок. Сети обеспечивают свою рентабельность

несколькими способами. Во-первых, их размеры позволяют им закупать большие партии товаров, получая максимальные скидки за количество, и одновременно экономить на транспортных расходах. Во-вторых, они способны создавать действенные организационные структуры, нанимая хороших управляющих и разрабатывая специальные методики в области прогнозирования сбыта, управления товарно-материальными запасами, ценообразования и стимулирования. В-третьих, сети способны объединять функции оптовой и розничной торговли, тогда как независимым розничным торговцам приходится сотрудничать со множеством оптовиков. В-четвертых, сети экономят на издержках по стимулированию сбыта, закупая рекламу, выгодную для своих магазинов, и относя расходы на нее на большие количества товаров. И в-пятых, сети дают своим магазинам определенную свободу, чтобы те могли учесть местные потребительские предпочтения и успешно вести конкурентную борьбу на местных рынках.

Ссылка

<http://economy-ru.info/info/86610/>

5

Комментарий

На данном сайте в комментариях размещены типичные проблемы тех, кто пытался создать свой онлайн магазин. Общая проблема одна, нет простого и дешевого решения, для размещения информации в сети интернет о своих товарах и услугах. Так как IT технологии все таки сложны, а большинство представителей малого бизнеса не из этой сферы, то им было бы намного проще применить сторонний простой сервис, для создания магазина в интернете с минимум функций, но такой же либо большей отдачей, чем разбираться с разработкой собственного интернет сайта. Много аналогичных проблем у разных представителей, начинающих создание своего малого предприятия, до сих пор являющиеся актуальными. Но по большей части эти онлайн магазины малого бизнеса, не дают таких ожидаемых результатов, так как крупные компании намного обгоняют их по многим параметрам: удобству использования, продвижению в сети, использование маркетинговых исследований и техники продаж, привлечением более качественных специалистов за счет своих финансовых возможностей. Большинство новых онлайн магазинов, сайтов по продаже и продвижению собственных товаров, находится в последних списках поисковых запросов, не имея должного сопровождения.

Ссылка

<http://web4sale.ru/top-10-problem-pri-sozdanii-saita-internet-magazina/>

6

Комментарий

Еще в 1958 г. Глушков выдвинул идею создания универсальной управляющей машины, которая, в отличие от существующих в то время узкоспециализированных управляющих автоматов, могла бы быть использована в любых, самых сложных технологических процессах. Это идея Общегосударственной автоматизированной системы управления экономикой (ОГАС). По предварительным подсчетам его реализация обошлась бы в 20 миллиардов рублей. Основную часть работы можно сделать за три пятилетки, но только при условии, что эта программа будет организована так, как атомная и космическая. Цитата: "Я не скрывал от Косыгина, что она сложнее космической и атомной программ, вместе взятых, и организационно гораздо труднее, так как затрагивает все и всех: и промышленность, и торговлю, планирующие органы, и сферу управления, и т. д. Хотя стоимость проекта ориентировочно оценивалась в 20 миллиардов рублей, рабочая схема его реализации предусматривала, что вложенные в первой пятилетке первые 5 миллиардов рублей в конце пятилетки дадут отдачу более 5 миллиардов, поскольку мы предусмотрели самокупаемость затрат на программу. А всего за три пятилетки реализация программы принесла бы в бюджет не менее 100 миллиардов рублей. И это еще очень заниженная цифра." «Интернет» оказался фактически всего лишь еще одним видом СМИ и еще одной системой связи, в то время, как основная идея Глушкова состояла в том, что необходимо создать сеть, которая бы составила основу автоматизации управления экономикой. В данном материале приводится оценка от рационализации и систематизации данных посредством IT технологий, в самом начале их развития. И это до сих пор актуально, многие государственные и коммерческие предприятия ощущают пользу от такой рационализации и систематизации. Для большего экономического эффекта, который может значительно повлиять на экономику, необходимо разрабатывать и внедрять все более масштабные системы, по рационализации и систематизации экономической деятельности.

Ссылка

<https://zabolshvizm.wordpress.com/2014/07/28/glushkov-i-ego-idei-kibernetika-budushhego/>

7

Комментарий

Системный подход для решения больших экономических задач в 60-70х годах и планирования рыночной экономики.

Ссылка

https://studme.org/34381/informatika/obschegosudarstvennaya_avtomatizirovannaya_sistema_ogas

8	
Комментарий	Проект Россистема включает основные стратегические направления инновационной политики РФ, основанные на СИР-2020. Смотрите рисунок. Также проект затрагивает и НТИ-2035 с разработанными по нему дорожными картами. Отвечает поставленным задачам этих двух направлений и сам по себе проект "Россистема" ориентирован на выполнение майского указа В.В. Путина в плане развития экономики страны.
Ссылка	http://projectimo.ru/innovatika/strategiya-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html
9	
Комментарий	В современных условиях определяющее значение для развития имеет решение проблем трансформации экономики России в инновационную. Переход российской экономики к качественно новому состоянию требует объективного, глубоко научного анализа современного общественно-экономического развития, выработки соответствующего теоретического и методологического подходов, методического обеспечения и практических рекомендаций.
Ссылка	http://dislib.ru/ekonomika/55190-1-upravlenie-razvitiem-innovacionnogo-potenciala-promishlennih-predpriyatij.php
10	
Комментарий	Исследования в области агломерации и урбанистики, чем больше развиваются города, тем больше влияния оказывает цифровизация и управление на основе этой цифровизации.
Ссылка	https://www.vedomosti.ru/realty/characters/2018/09/06/780176-goroda-simvolami-neravenstva?utm_campaign=newspaper_07_09_2018&utm_medium=email&utm_source=

7. Как проект решает описанную проблему, и в чем заключается инновационность подхода

Системный подход к комплексу проблем, позволит создать единую систему с огромным вовлечением пользователей, а на этой основе направить свой потенциал на инновационное развитие, развитие малого и среднего бизнеса. Как следствие такого решения вопроса будет развитие экономики в целом. Плюс единая система, как основа огромной экономии времени конечного пользователя и переориентация его на саморазвитие, мотивации на самообучение с вовлечением в экономическую и научную деятельность.

Схема построения простая, мы создаем единую электронную платформу негосударственных сервисов, с обязательным условием "Один человек - один пользователь - один аккаунт", по типу Авторизации через ЕСИА "Госуслуги", либо аналогичного типа с верификацией личности. В последствии она послужит регулятором для решения вопросов по блокировки пользователей, нарушающих законодательство и увеличения доверия к системе. Для вовлечения пользователей, создаем бесплатные услуги по сравнению с аналогами, либо намного дешевле

для коммерциализации и выхода на самоокупаемость, возможность дальнейшего роста и разработки новых направлений. Привлекая в систему от 30 до 70% населения, возможно ориентировать этот потенциал на развитие экономики РФ, за счет показа возможностей IT технологий для развития и обучения по созданию собственного дела с консультационной поддержкой, возможностей продвижения инноваций, а также возможностей экспорта товаров за рубеж. Рассматриваются вопросы повышения мотивации к обучению и инновационной деятельности, проблемы урбанистики, проблемы экономического роста страны, влияния психологических аспектов, финансовых и макроэкономических параметров. Одна большая единая система негосударственных электронных сервисов, будет иметь огромный потенциал влияния и позволит решить целый ряд макроэкономических проблем, с учетом того, на что будет ориентирован этот потенциал.

8. Опишите основные технологические и рыночные тренды в рассматриваемой отрасли

а. Описание трендов

В течении последних лет идет структурирование, автоматизация и систематизация различных процессов, посредством интернет технологий, IT систем. Экономическая выгода от такого подхода к оптимизации затрат, является ощутимой. Заметен явный рост в различных структурах, как в государственных, так и коммерческих. Сколково, является одним из таких примеров систематизации, в инновационном развитии страны. Можно привести сотни примеров таких агломераций, когда различные предприятия, венчурные фонды и государственные структуры объединяются, для решения общих задач. Даже поисковики являются такими системами, структурирования информации. Интернет технологии в этом случае являются связующим звеном. Это помогает структурировать и обработать большой объем информации. А с учетом того, что с развитием технологий, увеличивается и объем информации, а также время на обработку большего объема этой информации, то и необходимость в развитии единых систем все больше увеличивается. Любая систематизация и структурирование является средством достижения большей выгоды с оптимизацией затрат.

б. Приведите ссылки на соответствующие исследования и материалы

https://abc.vvsu.ru/books/p_poiskdan/page0001.asp

<http://catalogr.ru/job/qcrm/>

https://studbooks.net/29740/informatika/zhiznenny_tsikl_dannyh_sbor_sistematizatsiya_dannyh

<http://racechrono.ru/fizika-pochv/4078-predvaritelnaya-sistematizaciya-dannyh.html>

<http://medafarm.ru/page/stati-doktoru/informatsionnye-tehnologii/sistematizatsiya-i-analiz-dannykh-kompyuternykh-tomog>

<https://pedportal.net/starshie-klassy/informatika-i-ikt/prezentaciya-quot-poisk-dannyh-poisk-i-sistematizaciya-informacii-quot-358846>

https://otherreferats.allbest.ru/programming/00814427_0.html

<http://www.dslib.net/teoria-vospitania/obuchenie-sistematizacii-informacii-i-strukturirovaniju-dannyh-v-kurse-informatiki.html>

<http://www.dissercat.com/content/sistematizatsiya-informatsii-i-postroenie-bazy-dannykh-raschetnykh-modelei-dlya-otsenki-i-pr>

....

с. Приведите ссылки на наиболее близкие к заявленной Исследовательской деятельности российские и (или) зарубежные патенты, обладателем которых являются третьи лица.

<https://www.gosuslugi.ru/>

<https://xn--80az8a.xn--d1aqf.xn--p1ai/>

<http://sk.ru/>

<http://generation-startup.ru/>

<http://zakupki.gov.ru>

<http://ipotekahouse.ru/8336-2/>

<http://minsvyaz.ru/ru/activity/govservices/infosystems/7/>

<http://portal.egisz.rosminzdrav.ru/materials/823>

http://www.fciit.ru/index.php?Itemid=126&id=26&option=com_content&view=article

<https://all.culture.ru/intro#events>

<http://vak.ed.gov.ru/eis>

<http://www.pfrf.ru/knopki/egisso/>

<http://gasu2.ru/taxonomy/term/49446>

9. Приведите описание базовой технологии

Создание простой электронной платформы, портала с едиными необходимыми сервисами для населения направленных на самореализацию.

10. Укажите, при наличии, имеющие непосредственное отношение к проекту российские и (или) зарубежные научные публикации, патенты и (или) заявки на выдачу патента, обладателем (заявителем по которым) является Соискатель, а также разработанные алгоритмы, протоколы, программы для ЭВМ и (или) базы данных, исключительные права на которые принадлежат Вам, или, если они реализованы в рамках открытого кода GPL, то публичные ссылки на них

11. Опишите предполагаемые основные направления коммерциализации Вашего проекта (в ближайшей перспективе и (или) в будущем)

#	Название	Комментарий
1	Торговая площадка - Предоставление упрощенного сервиса онлайн магазинов для малого и среднего бизнеса 1 товар - от 1 до 10 рублей. Вся остальная информация о магазине, адресе и телефоне - бесплатно. Коммерциализация при достижении 30% субъектов малого бизнеса - 40-50 млн. в месяц, и это только по Республике Башкортостан, без учета сегмента среднего и крупного бизнеса.	За счет предоставления простых бесплатных сервисов для добавления информации о магазинах малого и среднего бизнеса, на большой единой электронной платформе, мы можем охватить большее число магазинов, по сравнению с ведущими маркетплейсами. Они не могут решить многих проблем, так как не ориентируются на население регионов и проживающие в отдалении городов, а также их уровень владения интернет технологиями.
2	Венчурные инвестиции - Создание площадки краундфинансирования для населения и венчурного фонда, в более крупных масштабах, чем существующие аналоги, со специальными схемами, дающие увеличенные гарантии для обеих сторон - инвесторов и основателей. Осуществление рейтинговой системы не имеющей аналогов.	За счет того, что мы разрабатываем систему с большим привлечением пользователей в систему, мы можем создать краундфинансированную платформу, которая превзойдет в разы существующие аналоги, как на российском, так и на зарубежном рынке. Основная масса денежных средств, находится в руках населения, для того, чтобы эти средства начали работать на развитие производства, малого и среднего бизнеса, а также экономики в целом, необходимо информировать население о возможностях инвестирования и заработка на этих инвестициях. Упрощенная система венчурного инвестирования, а также получения и распределения дивидендов, выкупа и продажи долей компании. Возможно масштабировать за рубеж, как средство вовлечения инвестиций в экономику РФ.
3	Свое дело - Создание платформы по обучению, поддержке и развитию стартапов, малого и среднего бизнеса	Один из разделов системы "Свое дело" направлен на помощь при создании своего дела. Многие желающие начать свое дело, так и не могут начать, не имея ни консультационной, ни иной поддержки от опытных экспертов. И такая помощь была бы не только полезна, но не оценима для начинающих предпринимателей. Поддержка

СХЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

#	Название	Комментарий
		будет осуществляться на всех этапах создания фирмы. От обучения по типу акселераторов инновационных фондов, с проработкой бизнес-плана, до создания, расширения и поиска инвестиций на собственной краундвестинговой площадке. С одной стороны прибыль будет в этом разделе небольшая 5-10 млн в месяц, но позволит за счет воронки привлечь клиентов в краундвестинговый раздел, где прибыль намного выше. И помощь для пользователя и выгода по другому направлению.
4	Свободный консультант - Создание консультационной площадки по типу вольнонаемных консультантов, фрилансеров	Создание сервиса на основе рейтинговой системы для пользователей и предоставление площадки для населения, где они могут поработать в качестве онлайн консультантов и найти решения и поддержку, на все интересующие вопросы. Фриланс, работа на дому, аутсорсинг. За счет создания рейтинговой системы и блокировки пользователей, будет реализована такая возможность, которая будет уменьшать попытки махинации и мошенничества в сети, позволив увеличить доверие к системе. Вознаграждение системы 5-10 % от суммы услуг платных консультантов
5	Банки - Создание раздела по предоставлению банковских услуг населению, по типу онлайн банка и для взаиморасчетов внутри системы.	Для банка инвестора в проект - это возможность увеличить до 30 % к своей клиентской базе. А для самой системы, возможность создания собственного банка с отличными принципами построения системы. В том числе за счет развития малого и среднего предпринимательства, для банков это создание и сопровождение расчетных счетов. Также банк будет выступать в качестве регулятора краундвестинговых проектов, с распределением дивидендов и прибыли. Что позволит сделать систему, более прозрачной и увеличить доверие инвесторов в венчурных инвестициях.
6	Реализация технологии блокчейн	При правильном развитии системы в будущем и большого вовлечения пользователей в систему, возможно будет разработать систему блокчейн, которая превысит в разы существующие системы и количество транзакций, в том числе существующих Viza. Связав все компьютеры в единую систему, мы можем предложить простую систему майнинга и использования ресурсов сети пользователей, в отличие от существующих систем. Но данное возможно через 5-7 лет, при разработке приложения, а не веб-платформы
7	Развитие косвенных направлений	Огромная единая система, позволит высвободить дополнительные ресурсы для реализации их в других косвенных областях. Например на основе торговой площадки и раздела товары, мы предоставляем полностью бесплатную площадку для продажи трех товаров, любому пользователю. Это позволит вовлечь производителей, а на основе сбора мелких партий организовать дополнительную фирму по

СХЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

#	Название	Комментарий
		переработке. Получится нечто похожее на загот-конторы, но с высоким уровнем коммуникации между производителем и покупателем. Возможность создания больших партий товаров для экспорта. Это только один из вариантов косвенного бизнеса, который можно организовать. Кроме этого еще десятков возможных направлений.
8	Экспорт - Создание раздела, который будет развивать экспорт за рубеж, для малого и среднего бизнеса.	За счет развития единой системы и количества пользователей, мы можем организовать сбор партий товаров с различных малых предприятий и экспорт товаров за рубеж большими партиями. Организовывать участия в ярмарках и рекламе отечественных товаров, без выезда производителя за рубеж. Организовать продажу товаров на зарубежных онлайн платформах, в простой и эффективной для пользователей форме. Естественно будет брать определенная сумма за предоставления данных услуг, немного с большей наценкой, чем в аналогичных разделах для продажи товаров внутри РФ.
9	Создание дополнительных разделов	Система создается только из расчета первых необходимых разделов и является очень гибкой, в будущем планируется развивать и другие направления, с добавлением новых разделов, с новыми возможностями коммерциализации и влияния на развитие экономики РФ.

12. Перечислите наиболее близкие аналоги Вашего решения и опишите, в чем заключается Ваше преимущество

1	
Название	яндекс
Описание	яндекс также использует многогранность своих ресурсов и разделов, для получения основной прибыли с рекламы. Сейчас начинает развивать другие методы коммерциализации. На данной огромной платформе более 50 разделов и большая половина из них не имеют коммерциализации, а служат только для привлечения клиентов и вовлечение в другие разделы. Тот же самый принцип построения, но в отличие от Yandex у нас ориентация на развитие экономики, а не только на получение прибыли. Также совсем другие принципы и направления разделов.
характеристики рынка (объем, динамика, ссылки на исследования)	для оценки объема рынка можно предоставить финансовые показатели яндекса за текущий квартал. https://yandex.ru/company/press_releases/2018/0425
2	
Название	авито
Описание	Преимущество по сравнению с данной площадкой, будет намного больший объем пользователей в системе, а также предоставление бесплатных сервисов. Отсутствие рекламы того же яндекс маркета, а также экономия времени. Наличие достоверной рейтинговой системы.
характеристики рынка (объем, динамика, ссылки на исследования)	https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/02/15/677804-viruchka-avito
3	
Название	НН.ru
Описание	по сравнению с данной платформой, в Россистеме все будет бесплатным для всех пользователей. А имея в перспективе большую возможность вовлечения пользователей в разы чем у hh, этот раздел будет пользоваться огромным спросом у населения, что позволит вовлечь пользователей в другие разделы и мотивировать на развитие.
характеристики рынка (объем, динамика, ссылки на исследования)	https://nn.hh.ru/article/31 аудитория и оценка использования. Россистема при минимальном развитии превысит их в 1,5 раза

Название	StartTrack
Описание	По сравнению с остальными краундвестинговыми платформами, проект Россистема позволит расширить ЦА в 5-10 раз. В нынешних реалиях, мало населения понимают данную схему инвестирования и поиска средств для развития бизнеса. А покупка и игра на фондовых рынках доступна только для профессионалов. Нет возможности простой покупки акций развивающегося предприятия в самом начале его основания. К тому же предусмотрены специальные меры для дополнительных гарантий основателям.
характеристики рынка (объем, динамика, ссылки на исследования)	http://www.simex-invest.ru/2015/06/blog-post_30.html Венчурное инвестирование только набирает свое развитие в России и потенциал от такого развития огромен. Большинство инвестируют в банковский сектор, но при хорошем развитии и увеличении прибыли есть возможность переориентировать основную эту долю в краундвестинг. Но на данном этапе это сложно сделать, нужно более прозрачные схемы и более упрощенные. Как для инвесторов, так и для основателей.

13. Перечислите научные группы, институты, компании, ведущие аналогичные или близкие разработки и опишите, в чем заключается Ваше преимущество

http://www.rvc.ru/eco/development_nti/

Развитие НТИ и составление дорожных карт, направленные на развитие до 2035 года. Преимущество в том, что данный проект с каждым годом своего развития будет непосредственно влиять на увеличение экономики и инновационного развития, а не только планировать. Весь проект Россистема это 5-10 % направления дорожных карт, так как он повлияет на взаимодействие между пользователями, стартапами и фондами развития, институтами, в том числе Сколково - систематизировав и упорядочив разрозненность этих проектов. Обратный метод систематизации, не от фонда и его направлений, а от непосредственно стартапов и их направлений деятельности к фондам, инвесторам.

14. Укажите рынки, на которых потенциально может быть реализован проект (перечислите страны, регионы, укажите основных потребителей, оцените примерный объем рынка, его динамику, ваше будущее позиционирование на нем)

В основном конечно это Российский рынок, но для масштабирование на зарубежные рынки, предусмотрено развитие экспорта для малого и среднего бизнеса.

15. Приведите ссылки на соответствующие исследования рынков (на русском или английском языках)

Экспорт для малого бизнеса

- <https://www.kommersant.ru/doc/3566136>

- <http://ekb.rbcplus.ru/news/558190827a8aa97ede650b50>

16. Ключевые члены команды проекта

1	
а. ФИО	Хафизов Артур Расимович
б. Роль в проекте (должность в компании)	Основатель, организатор, управление, маркетинг и продвижение, финансовое планирование.
с. Описание функций, задач, работ, которые будет выполнять данный член команды проекта в рамках проекта	Полные функции по созданию проекта.
д. Сфера деятельности и профессиональные достижения	Строительство - организация и управление полным циклом производства предприятия.
е. Ключевой опыт, имеющий отношение к области данного проекта	Самообразование, создание и продвижение сайтов. Знание проблем малого и среднего бизнеса, проблем населения от трудоустройства до создания своего предприятия, а также поиска товаров и продвижения посредством интернет технологий. Более 5 лет изучение данной проблемы и тенденций развития этой сферы.
ф. Образование (ВУЗ, специальность и т.д.), ученая степень, звание	Уфимский Автотранспортный колледж, техник Уфимский нефтяной технический университет "Дорожное строительство", инженер
г. Места работы, должности за последние 5 лет	прораб ООО "КАНВА" геодезист ООО "ЗаполярьПромГражданСтрой" начальник участка ООО "СпецТранспорт" Начальник участка ООО "УралСтройТранс" (по настоящее время)
h. Научные публикации	нет
i. Цитируемость (индекс цитируемости, индекс Хирша и тому подобное), доклады на международных научных конференциях	нет
j. При наличии, сведения об объектах интеллектуальной собственности в области выбранного Направления деятельности, включая изобретения, полезные модели, промышленные образцы, алгоритмы и протоколы, программы для	нет

КОМАНДА

ЭВМ, базы данных, топологии
интегральных микросхем,
автором (соавтором) которых
является член команды

17. История и динамика развития проекта

Основание проекта 2012 год. До 2017 года было изучение данного вопроса и проработка базовых возможностей, оценка потенциала, создание краткого обзора на более 100 стр. текста. В 2013 проведена презентация в гос. комитет по функционированию и информатизации "Открытая Республика" г.Уфа, Башкортостан. В конце 2017 года начата работа в предакселераторе ФРИИ, проведен анализ проекта, на основе оценки экспертов, проведен касдев и начата разработка сайта лендинга <http://www.росситема.рф> Ведется работа по созданию MVP и подготовка к финансированию. Участник демо дней GenerationS, участник форума "Открытые инновации" г.Уфа. За последний год проект продвинулся вперед, за счет предакселератора ФРИИ, был переориентирован с учетом коммерциализации для самокупаемости и дальнейшего развития. Проведенные опросы различных ЦА показали значительный потенциал и выдвинутые теории подтвердились на 80%. В последствии эти данные были также учтены, для проработки проекта. Были предложения от представителей торговой палаты России по развитию экспорта для малого и среднего бизнеса. Сейчас на этапе подготовки к поиску средств на разработку MVP через краундинвестинг. Данный вариант будет если до запуска краундинвестинга не будет найдено другое финансирование на НИОКР и создание MVP.

18. Получали ли Вы и (или) члены команды проекта гранты на данную или схожую тематику? (даты, суммы, характер проектов, полученные результаты)

нет

19. Привлекалось ли венчурное и (или) иное финансирование? (инвесторы, суммы, результаты)

Только собственные средства в размере 30 - 40 т.руб.

20. Участвует ли проект в программах других институтов развития (если да, то указать название института развития. К институтам развития, например, относятся Роснано, РВК, Внешэкономбанк, ММВБ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Агентство стратегических инициатив, Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования, Росмолодежь, ММВБ, «ОПОРА России»)

нет

21. Укажите текущий статус проекта (какие результаты уже достигнуты и чем они подтверждены)

Статус проекта, активная разработка. Создан сайт лендинг. Но сейчас дорабатывается описание разделов. Сайт действующий, можно зайти ознакомиться.

Есть диплом участника форума "Открытые инновации", г.Уфа 2018 г.

Есть письма от Минсвязи РФ о предложенном проекте. Развитие проекта "Россистема" и "Госуслуги" начаты примерно в одно время, многие аспекты разрабатываемого проекта появились на сайте "Госуслуги", после данных отправленных в министерство.

22. Опишите ключевые цели проекта (не более 3-х) и ориентировочный срок их достижения

#	Цель и сроки
1	1) Создание MVP и первые продажи до 2 квартала 2019 г.
2	2) Нарастивание объема продаж, для финансирования разработки дополнительных разделов. до конца 2019 года.
3	3) нарастивание объема продаж до 40-50 млн.в месяц. до конца 2019 года

в. Обобщенный план последующего развития (до достижения коммерческого результата)

Выход на самоокупаемость, в течении года-двух после начала первых продаж. Это к концу 2020 года. До этого этапа предусмотрен поиск финансирования, либо со стороны гос.органов, либо частных инвесторов, третий вариант наиболее вероятный, это привлечение краундфинстинга с особыми условиями инвесторам. На первом этапе формируется MVP с получением первых продаж. Далее формируем вовлечение пользователей и увеличение продаж на основе этого MVP, в течении полугода, для формирования инвестиции на дальнейшую разработку. На основе полученных инвестиций начинаем разработку дополнительных разделов направленных на коммерциализацию. После формирования основных разделов, занимаемся продвижением и вовлечением пользователей, на основе стандартных воронок. Увеличиваем объем продаж. Далее работаем над остальными разделами.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2018			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки				
Создание продукта			Доработка лендинга, формирование первых последователей, собственное финансирование и участие в акселераторе г.Уфа	
Общее организационное развитие и план по найму				Поиск финансирования и формирование наемной команды для разработки MVP
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				
Маркетинг, внедрение, продвижение				
Привлечение инвестиций и продажи				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2019			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки				
Создание продукта				
Общее организационное развитие и план по найму			Поиск более квалифицированных кадров для дальнейшей разработки дополнительных разделов. Трудоустройство на постоянную основу команды разработчиков. Поиск офиса и аренда офиса в г.Уфа	
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование	Создание юридического лица и формирование устава предприятия			
Маркетинг, внедрение, продвижение		Пробный маркетинг в одном из регионов (Республики Башкортостан) и оценка MVP, для дальнейшей корректировки существующего раздела.		

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2019			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Привлечение инвестиций и продажи				Поиск финансирования на второй этап создания проекта "Россистема.рф" Отработка HADI циклов для вовлечения пользователей и наращивание объемов продаж.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2020			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки				
Создание продукта	Разработка дополнительного раздела по организации и помощи при создании своего дела. Разработка инструментов и материалов поддержки, данного раздела.			
Общее организационное развитие и план по найму		Формирование команды консультантов и экспертов для раздела "Свое дело"		Создание отдела по исследованию и развитию экспорта, для малого и среднего бизнеса.
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				
Маркетинг, внедрение, продвижение			Создание отдела маркетинга и формирование представителей в регионах по продвижению проекта в РФ.	

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2020			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Привлечение инвестиций и продажи				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2021			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки				
Создание продукта	Создание раздела "Экспорт", для привлечения дополнительных возможностей по развитию экономики РФ на основе договоренностей с торговой палатой РФ, с формированием предложений малого и среднего бизнеса по помощи и продвижению товаров в ближнем зарубежье.		Создание и проработка венчурного инвестирования. Анализ имеющихся проектов, вложение в более перспективные из собственных средств.	Создание дополнительных предприятий на основе данного проекта, с косвенным влиянием и прямым влиянием на развитие системы в целом. Созданные предприятия будут также ориентированы на стабилизацию экономики и ее развитие, посредством развития и привлечения финансирования в сельские регионы РФ. Которые послужат также началом дезурбанизации и формирование производств в регионах.
Общее организационное развитие и план по найму				
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2021			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Маркетинг, внедрение, продвижение				
Привлечение инвестиций и продажи		Увеличение продаж за счет формирования оценки о деятельности предприятия, формирование и упорядочивание организационной структуры. Вывод проекта на новые рынки за счет масштабирования.		

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2022			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки	Формирование и создание отдела по развитию инновации, мотивации к научной и технической деятельности. От школы до научных институтов с созданием отдельного раздела в системе.			
Создание продукта		Создание и проработка раздела "Инновации". Создание собственного акселератора на основе раздела свое дело с привлечением краундвестинговой площадки. С увеличенным доверием инвесторов и дополнительными гарантиями для основателей, не имеющих сегодня аналогов	Создание и проработка раздела "Инновации"	
Общее организационное развитие и план по найму				
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				
Маркетинг, внедрение, продвижение				Создание мероприятий по привлечению молодежи и формирование устойчивого маркетинга в регионах.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2022			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Привлечение инвестиций и продажи				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2023			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки	Исследование и разработка собственного банковского сектора, для финансовых операций между пользователями в системе. Разработка на основе внедрения технологии блокчейн, подготовка к выводу портала в обособленное приложение для персональных устройств с использованием приложения на ПК. Работа над информационной безопасностью.			
Создание продукта		Создание дополнительного раздела "Банки"	Создание и проработка раздела "Банки"	
Общее организационное развитие и план по найму				
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				Лицензирование в государственных органах, банка на основе данной системы.
Маркетинг, внедрение, продвижение				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2023			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Привлечение инвестиций и продажи				



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2024			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки	Развитие венчурного инвестирования на основе регулирования банковским сектором.			
Создание продукта		Регулирование венчурного инвестирования населением, для увеличения доверия и привлечения дополнительно пользователей в систему.		
Общее организационное развитие и план по найму			Анализ предприятия и формирование оценки деятельности	
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				
Маркетинг, внедрение, продвижение				Внедрение системы управления и внутренняя организация большого предприятия.
Привлечение инвестиций и продажи				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2025			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Исследования и разработки	Исследования новых направлений и масштабирование, как внутреннем, так и на зарубежном рынке с наращиванием экспорта и увеличением ВВП страны, влияние на развитие экономики РФ.			
Создание продукта				
Общее организационное развитие и план по найму				
Защита интеллектуальной собственности и лицензирование				
Маркетинг, внедрение, продвижение				

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

ДОРОЖНАЯ КАРТА	2025			
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Привлечение инвестиций и продажи				



СВЕДЕНИЯ О ЮРИДИЧЕСКОМ ЛИЦЕ (заявителем по предварительной экспертизе не заполняются)

24. Название юридического лица

Хафизов Артур Расимович

25. Контактный телефон

89825571067

26. Почтовый адрес

450077, Республика Башкортостан, г.Уфа, ул. Цюрупы, д.91, кв.37

27. Web-сайт

<http://www.россистема.рф>

28. Основной государственный регистрационный номер (ОГРН) юридического лица

29. Индивидуальный номер налогоплательщика (ИНН) юридического лица