



Наименование **бизнес-проекта**

## **ИНТЕРНЕТ-ИЗДАТЕЛЬСТВО**

Описание **бизнес-проекта**

Проект «Организация **ИНТЕРНЕТ–ИЗДАТЕЛЬСТВА**» представляет собой создание и организацию деятельности *интернет-ресурса*

, включающего в себя

### **ИНТЕРНЕТ-ИЗДАТЕЛЬСТВО**

с элементами социальной сети, предназначенного для размещения, просмотра, обсуждения и распространения документов.

Описание бизнес идеи, проекта, продукта, услуги, суть инновации

**ИНТЕРНЕТ–ИЗДАТЕЛЬСТВО** - *интернет-ресурс* с элементами социальной сети, раскрывающий весь потенциал любых электронных документов.

С помощью данного *интернет-сервиса* пользователи могут читать, изучать, и использовать различные *электронные книги*, журналы, газеты, презентации, научные работы, статьи, руководства, портфолио и другие виды документов, опубликовать свои собственные материалы, обсуждать их с другими посетителями сайта, создавать собственные электронные библиотеки.

Кроме того, авторы и **издательства** могут продавать размещённые ими документы.

### Цель бизнес-проекта

Миссией проекта является создание лучшего в Российском сегменте *интернет-ресурса*, объединяющего творческих людей в едином культурном пространстве.

Стратегическая задача **бизнес-проекта** – создание социального **издательского сайта**, предоставляющего широкому кругу профессиональных и начинающих авторов, издателей, литературных агентов и других заинтересованных лиц возможность для хранения, размещения, обмена, обсуждения и реализации любого вида электронного контента.

Особой целью **бизнес-проекта** является скорейший выход на рынок и завоевание основной доли рынка до того, как конкуренты освоят технологию.

Цели по принципу SMART:

**S** - спецификация

**М** - измерение

**А** - возможность достижения

**Р** - важность

**Т** - временной период

**С**оздание профессиональной команды специалистов

**О**бщая потребность в трудовых ресурсах - 20 человек

**К**адровый состав формируется исходя из опыта работы и образования с помощью услуг кадровых агентств

**К**адровый состав является одним из определяющих факторов в развитии нового бизнеса

**К**адровый состав формируется в течение первого года реализации проекта

**О**рганизация работы полнофункционального интернет-сайта

**Н**аличие 4 основных сервисов:

- возможность загрузки и просмотра документов
- возможность объединение в рамках сообщества
- возможность приобретения платных аккаунтов
- возможность осуществление сделок между пользователями

Для достижения данных целей используются современные технологии, профессиональная команда

Удобство работы, востребованные и качественные сервисы, гибкий современный интерфейс, по

Полнофункциональный интернет-сайт будет запущен на 12 мес. реализации проекта

Формирование значительной базы постоянной аудитории пользователей

Не менее 10 000 000 зарегистрированных пользователей, не менее 1 000 000 активных пользова

Проведение широкоформатной рекламной компании, внедрение востребованных услуг

Постоянные пользователи является ключевым моментом в монетизации интернет-сайта

К концу 5 года реализации проекта

Выход на рынки стран СНГ

Выход на рынок 7 стран СНГ: Украины, Белоруссии, Молдовы, Армении, Азербайджана, Узбеки

Рост продаж за счет расширения целевой аудитории Интернет-России СНГ вместе с низким проникновением и насыщенностью

Значительный рост объемов реализации за счет расширения рынка

Активное таргетирование рынка СНГ предполагается с 3 года реализации проекта

Создание крупнейшей в Рунете библиотеки электронных документов

Не менее 600 000 единиц электронных документов

Достижения цели планируется за счет возможности публикации документов пользователями, публикующими

Привлечение широкого круга пользователей с различными интересами

К концу третьего года реализации проекта

Рост стоимости бизнеса

NPV в размере не менее 14 596 845 руб.

Различные формы монетизации сайта

Рост благосостояния акционеров

Стоимость бизнеса создается со второго года реализации проекта

Краткое описание рынка и возможностей

Реализация печатных книжных изданий через Интернет.

По оценке аналитиков РосБизнесКонсалтинг рынок электронной книжной торговли России составляет более 3 млрд. рублей в год. Сектор торговли книгами составляет более 3% всего оборота *электронной торговли*. В российском Интернете одним из наиболее популярных товаров считаются книги. В целом на рынке розничной торговли книгами доля продаж через Интернет составляет около 7%. И этот показатель в последние годы неуклонно растет.

В последние годы книжная торговля через Интернет в России развивается довольно быстрыми темпами. Использование крупными столичными и региональными компаниями новых технологий стало серьезным фактором ускорения развития книготорговли в Интернет. По данным экспертов, в первой половине 2009 г. число участников интернет-торговли, где доля книг в ассортименте составляла более 25%, насчитывалось более 500. По данным исследования компании «Мир книги» (конец 2009 года), около 50% всего объема книжных продаж в Рунете совершалось через многопрофильные интернет-магазины, около 15% – через специализированные книжные интернет-магазины, около 30% – через интернет-магазины крупных книготорговых компаний и около 5% - через интернет-магазины издательств и розничных книжных магазинов. Эксперты прогнозируют значительный рост числа специализированных книжных интернет-магазинов, особенно в региональных сетях. Также прогнозируется значительный рост вторичного книжного рынка, особенно в сегментах профессиональной, прикладной, учебной и деловой литературы.

Согласно опросам, проведенным журналом «Книжная индустрия» (середина 2009 года),

более 80% издателей считают необходимым не только присутствовать в сети Интернет, но и предлагают своим клиентам возможность ознакомиться со своим ассортиментом, сделать заказ и приобрести книгу в интернет-магазине. Участники рынка прогнозируют рост книжной торговли с 7 до 10% всего объема книжных продаж к 2012 г.

Рынок *электронных книг*.

В последние годы широкое распространение получают *электронные книги*, которые все больше становятся популярными среди потребителей. При этом получают распространение не только

*электронные книги*

художественной литературы, газеты и журналы, но и специализированные издания – электронные учебники для образовательных учреждений, электронные словари и т.п. В ближайшей перспективе

*электронные издания*

станут серьезным конкурентом традиционным бумажным изданиям. В далекой перспективе возможен полный переход на использование электронных устройств для чтения любых типов документации, а бумажные издания останутся лишь в подарочном или коллекционном вариантах.

В настоящее время рынок *электронных книг* активно развивается как за рубежом, так и в России. Один из крупнейших книжных интернет-магазинов в мире Amazon.com продал в 2009 году на 80 % больше

*книг*

*электронных*

, чем книг в

жестком переплете. Специалисты компании Price Waterhouse Coopers прогнозируют в 2010 году по сравнению с 2009 годом рост продаж

*электронных книг*

в мире на 60%, а общий объем рынка электронных книг в 1,6 млрд. дол.

Российский рынок *электронных книг* значительно отстает от западного. По данным исследования Imobilco (конец 2009 года) объем рынка

*электронных изданий*

в России в 2009 году достиг 6 млн. дол., что составляет менее 0,25% от общего объема книжного рынка в России (2,5\$ млрд.). В США данный показатель составляет 1,3 %.

Одним из наиболее важных факторов роста рынка *электронных книг* в мире является

распространение дисплеев на основе технологии электронных чернил (e-Ink). В настоящее время их популярность только начала расти, однако по данным исследовательской компании iSupply уже к 2012 году рынок таких устройств может составить 18,3 млн. дол.

По оценкам специалистов SmartMarketing общий объем продаж устройств для чтения *электронных книг*

(ридеров) на российском рынке в 2009 г. составил 189 000 штук. Во II квартале 2009 г. продажи увеличились почти в полтора раза (140%, с 20 000 шт. до 28 000 шт.), по сравнению с первым кварталом. В третьем и четвертом кварталах - 182% и 176% (51 000 в третьем квартале и 90 000 шт. в четвертом квартале 2009 г., соответственно).

Причиной резкого роста продаж стали как рыночные факторы, активность производителей, так и изменение структуры спроса. Рост проникновения Интернета, облегчение доступности

*электронных книг*

и активная реклама книжных интернет-магазинов привлекают к устройствам чтения *электронных книг*

внимание потребителей, ранее не интересовавшихся этими устройствами.

Учитывая высокую динамику роста рынка, специалисты SmartMarketing прогнозируют увеличение объема продаж *электронных книг* в России в 2010 г. в 2,3–2,5 раза, до 440–470 тыс. штук.

## Описание проблемы

Основные проблемы факторы, препятствующие росту электронного книжного рынка в России:

1. Основная проблема книжных интернет-магазинов – это обеспечение логистики. Несмотря на значительное улучшение за последние два года качества логистики, ее уровень развития все еще является сдерживающим фактором развития *электронной книжной торговли*

2. Большинство клиентов в России не доверяют электронным платежным системам, предпочитая оплачивать покупки наличными (в магазине, при получении книг курьерской доставкой или наложенным платежом при доставке почтой).



3. Информационная проблема: при наличии огромного ассортимента печатных книг через Интернет реализуется лишь незначительная часть (около 7%).

4. Главная проблема Российского рынка *электронных книг* - наличие большого предложения пиратского контента при далеко недостаточном наличии легальных *электронных книг*

. Эксперты считают, что объем книжного пиратства в 2009 г. составил около 10 млн. книг, тогда как легальный рынок составляет около 2,5 млн. книг.

5. Узкий ассортимент *электронных книг* на рынке. Например, книжный торговый дом «Библио-Глобус» реализует всего 12 дисков-сборников с электронными книгами, Ozon.ru – 22 000 наименований *электронных книг*.

Самое большое предложение

*электронных книг*

- у «Литреса», около 23 тыс. наименований. По мнению экспертов, для того, чтобы *электронные книги*

составили конкуренцию бумажным, ассортимент магазинов должен иметь не меньше 100-150 тыс. наименований

*электронных книг*

6. Недоступность букридеров для массового потребителя при относительно низкой стоимости бумажных изданий в России. Несмотря на снижение цен, средняя стоимость подобных устройств в России составляет около 9 тыс. руб., при средней стоимости бумажной книги в 80 руб. и 20 покупках книг в год, такое устройство окупается в течение нескольких лет.

Краткое описание решения

Благодаря появлению **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** большая часть проблем в сфере реализации и хранении документов исчезает.

Благодаря *интернет-ресурсу* любой, у кого есть желание поделиться своей работой, будь-то профессиональный писатель, журналист или просто творческий человек, не важно, может легко и быстро опубликовать свой документ на сайте

**ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА**

где бы он не находился. Т.е. проект

**ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА**

это свободное средство массовой информации. Теперь не нужно «стучаться в двери» издательских агентств, искать средства на печать тиража, обращаться к распространителям. Достаточно только иметь выход в интернет и пару минут времени.

Преимущества проекта и рыночные возможности

Проект **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** обладает рядом конкурентных преимуществ:

- применение технологий (Flash, HTML-5, Ruby on Rails, css3 и др.), уникальных технологий просмотра, хранения и распространения документов
- возможность концентрировать документы различных тематических направлений
- возможность обсуждать размещенные документы в он-лайн режиме, имея прямую связь с автором
- возможность встраивать размещенные документы на сторонние сайты

Данные преимущества выгодно выделяют проект **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** среди прочих Российских *интернет-сервисов*

Краткий обзор технологии

Технологии: Flash, HTML-5, Ruby on Rails, css3, 2D, 3D.

Возможные аналоги, конкуренты, конкурентные технологии или существующие решения, направленные на ту же задачу

Среди менее значимых проектов можно выделить:

Doxtop.com - сервис аналогичный Scribd

Edocr.com - сервис аналогичный Scribd, за исключением возможности размещения документов исключительно в формате doc и pdf

BookGlutton.com - сервис, предоставляющий возможность размещения и обсуждения книг различной тематики как в режиме «чат», так и с возможностью оставлять комментарии к различным параграфам книги

Calameo.com - сервис аналогичный Scribd, являющийся мультинациональной социальной сетью (с таргетингом на аудиторию Англии, Франции, Испании, Германии Италии, Португалии и Японии)

Twidox.com - **издательство** с элементами социальной сети, нацеленное на публикацию в первую очередь исследовательских и научных материалов

Slideshare.net - ресурс, предназначенный для публикации презентаций в форматах ppt, pdf и org

В России существуют некоторые *интернет-ресурсы*, напоминающие сервис Social publishing, например, www.litprom.ru, где существует возможность выкладывать собственные литературные произведения и обсуждать их. Однако, как сами проекты, так и размещенный контент носят специфический, зачастую неформальный и непрофессиональный характер. Кроме того данные ресурсы позволяют публиковать файлы преимущественно в формате HTML, что не позволяет рассматривать их как потенциальных конкурентов проекта

## **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА**

Отдельно можно отметить ресурс Dostme.ru, который позиционируется как аналог сервиса Scribd в России. Анализ данного сайта показывает, что проект находится на ранней стадии развития (дата регистрации январь 2010 года), функционал социальной сети на данном ресурсе отсутствует, а число публикаций на сервисе незначительное. Тем не менее, данный сервис потенциально является наиболее значимым конкурентом проекта **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** на Российском рынке.

## Бизнес-модель

*Интернет-ресурс* предполагает свободное размещение любого вида документов, общения пользователей и объединения их в сообщества, с бесплатными основными и платными дополнительными сервисами для он-лайн аудитории, платными возможностями продвижения услуг для сторонних компаний, реализацией платных сделок между пользователями сайта.

Проект **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА** предполагает извлечение прибыли от деятельности сайта, основываясь в первую очередь на успешном опыте иностранных проектов сектора Social Publishing, а также на основании исследований предпочтений Российской интернет-аудитории в сфере рекламы и платных услуг. В

### **бизнес-проекте**

заложена смешанная модель монетизации: рекламная (B2B), пользовательская (B2C), посредническая (C2C).

## Предварительный прогноз продаж – кратко

План продаж, руб.

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Постоянная аудитория сайта

198 782

4 708 204

8 620 072

10 508 371

11 697 373

Число активных пользователей

188 843

4 472 794

8 189 068

9 982 952

11 112 505

Выручка B2B

17 270

409 037

748 890

912 941

1 016 239

Выручка B2C

1 490 400

34 534 400

63 054 400

79 627 600

85 714 800

Выручка С2С

13 371

316 674

579 792

706 793

786 765

Выручка общая

1 521 040

35 260 111

64 383 082

81 247 334

87 517 804

#### Стратегия развития

Проект будет развиваться согласно плану развития ресурса: создание и запуск бета-версии, создание новых сервисов на сайте, разработка приложений, выход на международный рынок и др.

#### Риски проекта

Риск ранней стадии бизнеса:

Риск, возникающий при начале деятельности любой организации. Данный риск связан с тем, что новая компания или новый проект не имеет устоявшихся взаимосвязей в бизнесе, опыта решения возникающих проблем, устойчивых отношений с клиентами, административными органами, репутации и кредитной истории, сложностью расчетов объемов необходимого финансирования. Риск может быть минимизирован тщательной проработкой проекта, наличием профессионально подготовленного управленческого персонала, новизной и актуальностью проекта.



Риск не востребоваемости услуги:

Наличие данного риска определяется тем, что проект предлагает уникальные для Российского рынка услуги, успех которых не может быть обоснован результатами аналогичных проектов. Данный риск оправдан успешными результатами косвенных конкурентов проекта **ИНТЕРНЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВА**, особенно англоязычными ресурсами, наличием детального бизнес-плана, уникальных технологий проекта и значительного рекламного и маркетингового бюджета.

Риск отсутствия финансирования/ недофинансирования:

Этот риск является достаточно существенным, так как отсутствие или недостаточный объем финансирования **бизнес-проекта** на любой [стадии развития](#) поставит под сомнение его успешную реализацию. Уменьшить вероятность данного риска можно за счет проведения комплексного финансового анализа проекта, выполненного на горизонте планирования не менее 5 лет, с учетом различных сценариев развития бизнеса. Окупаемость проекта, своевременный возврат инвестиций и объем получаемой прибыли, а также предлагаемый инвесторам режим входа в бизнес и выхода из бизнеса должны заинтересовать потенциальных инвесторов проекта. Бюджет проекта, кроме необходимого объема финансирования для начала и организации деятельности, должен включать в себя наличие страховых фондов для покрытия внеплановых или непредвиденных расходов.

Юридические и репутационные риски:

Данные риски обусловлены возможностью пользователей загружать на сайт документы любого содержания, в том числе противоречащие законодательству РФ (материалы, попадающие под закон об авторском праве, материалы экстремистского содержания, прочие нелегальные материалы). Минимизировать данные риски можно путем заключения соглашения между компанией и пользователями, своевременным реагированием на обращения авторов о нарушении авторских прав, модерированием сайта.

Технические и технологические риски:

Данные риски возникают при использовании сложного технологического оборудования, отказ которого может остановить реализацию проекта. На успех проекта серьезно влияет и качество используемых сайтом сервисов. Сведение к минимуму данных рисков обеспечивается подбором надежного оборудования известных марок, дублированием основных технических систем, тщательной настройкой сервисов сайта, своевременным и полноценным технологическим обслуживанием, наличием круглосуточной технической поддержки.

Политические и административные риски:

Данные риски не являются существенными, так как политическая ситуация в стране достаточно стабильна, государство поддерживает развитие в стране информационных технологий, проект не требует наличия специальных лицензий и разрешений, владельцы сайта организуют его работу в строгом соответствии с Российским законодательством.

Финансовые показатели проекта

Объем и структура требуемых инвестиций

18 134 769 рублей.

Финансовый план проекта - Отчет о прибылях и убытках

Показатель

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Выручка

2 744 760

63 959 016

95 840 517

119 880 438

130 252 358

Выручка B2B

41 048

972 244

1 459 637

1 779 382

1 980 716

Выручка B2C

2 656 800

61 883 100

92 712 726

116 067 474

126 007 965

Выручка С2С

46 912

1 103 672

1 668 154

2 033 582

2 263 677

Постоянные затраты

(1 1 889 800)

(22 835 160)

(22 614 600)

(22 245 600)

(22 245 600)

Общие и административные затраты

(3 632 600)

(4 286 960)

(4 231 200)

(4 231 200)

(4 231 200)

Аренда помещений

(1 338 240)

(2 292 720)

(2 361 600)

(2 361 600)

(2 361 600)

Оплата трафика и обслуживания

(393 600)

(393 600)

(393 600)

(393 600)

(393 600)

Создание рабочих мест

(498 560)

(1 24 640)

0

0

0

Связь

(295 200)

(295 200)

(295 200)

(295 200)

(295 200)

Аутсорсинг

(516 600)

(590 400)



(590 400)

(590 400)

(590 400)

Прочие

(590 400)

(590 400)

(590 400)

(590 400)

(590 400)

Маркетинг и реклама

(1 607 200)

(7 388 200)

(6 863 400)

(6 494 400)

(6 494 400)

Поисковая оптимизация

(738 000)

(1 246 400)

(885 600)

(885 600)

(885 600)

Контекстная реклама

(738 000)

(2 952 000)

(2 337 000)

(1 968 000)

(1 968 000)

Медийная реклама

(73 800)

(2 058 200)

(2 460 000)

(2 460 000)

(2 460 000)

Прочая реклама

(57 400)

(1 131 600)

(1 180 800)

(1 180 800)

(1 180 800)

Постоянный ФОТ

(6 650 000)

(1 1 160 000)

(1 1 520 000)

(1 1 520 000)

(1 1 520 000)

Переменные затраты

(67 521)

(1 573 392)

(27 419 738)

(34 297 501)

(37 264 882)

общие переменные расходы

(67 521)

(1 573 392)

(2 875 216)

(3 596 413)

(3 907 571)

Переменный ФОТ

0

0

(24 544 523)

(30 701 088)

(33 357 311)

Налоги

(1 408 500)

(2 490 750)

(12 279 436)

(14 370 504)

(15 271 455)

Налог на имущество

0

0

(17 499)

(15 334)

(13 169)

Социальные отчисления с з.п.

(1 408 500)

(2 490 750)

(12 261 938)

(14 355 170)

(15 258 286)

Операционная прибыль

(10 621 061)

37 059 714

33 526 742

48 966 833

55 470 421

Амортизация



(41 000)

(98 400)

(98 400)

(98 400)

(98 400)

Прибыль до налогообложения

(10 662 061)

36 961 314

33 428 342

48 868 433

55 372 021

Налог на прибыль

(1 33 772)

(3 663 736)

(6 685 668)

(9 773 687)

(11 074 404)

Чистая прибыль

(10 795 833)

33 297 579

26 742 674

39 094 747

44 297 617

Выплаты дивидендов

0

(22 501 746)

(26 742 674)

(39 094 747)

(44 297 617)

Нераспределенная прибыль

(10 795 833)

0

0

0

0

График использования инвестиций - Отчет о движении денежных средств

Показатель

1 год

2 год

3 год

4 год

5 год

Поступление денежных средств

2 538 941

63 257 809

116 541 837

146 058 479

158 720 519

Денежные средства от покупателей

2 538 941

63 257 809

116 541 837

146 058 479

158 720 519

Отток денежных средств

(14 842 917)

(32 350 644)

(80 870 856)

(106 158 891)

(113 807 470)

Расчеты с поставщиками

(6 817 343)

(16 206 770)

(16 971 360)

(17 465 870)

(17 845 330)

Расчеты с персоналом

(6 260 000)

(11 070 000)

(34 915 943)

(42 090 456)

(44 766 635)

Расчеты с бюджетом

(11 320 750)

(4 954 187)

(28 457 154)

(46 532 895)

(51 136 477)

Изменение в резервах

(444 824)

(119 686)

(526 399)

(69 671)

(59 027)

ДДС по операционной деятельности

(12 303 976)

30 907 165

35 670 981

39 899 589



44 913 049

Капитальные инвестиции

(1 200 000)

0

0

0

0

ДДС по инвестиционной деятельности

(1 200 000)

0

0

0

0

Поступление денежных средств

13 503 976

0

0

0

0

Акционерный капитал

13 503 976

0

0

0

0

Отток денежных средств

0

(22 501 746)

(26 742 674)

(39 094 747)

(44 297 617)

Выплаты дивидендов

0

(22 501 746)

(26 742 674)

(39 094 747)

(44 297 617)

ДДС по финансовой деятельности

13 503 976

(22 501 746)

(26 742 674)

(39 094 747)

(44 297 617)

Общий денежный поток

0

8 405 419

8 928 307

8 04 842

6 15 432

Баланс наличности на начало периода

0

8 247 906

1 5 615 194

1 7 333 726

1 8 138 568

Баланс наличности на конец периода

0

8 405 419

17 333 726

18 138 568

18 754 000

Чистый денежный поток

(13 503 976)

30 907 165

35 670 981

39 899 589

44 913 049

Накопленный чистый денежный поток

(13 503 976)

17 403 189

53 074 170

92 973 759

137 886 808

Показатели проекта

Наименование показателя

значение

IRR проекта (внутренняя норма доходности), %

135

NPV (чистая приведенная стоимость), млн. руб. за 5 лет

81 002 367

DR (ставка дисконтирования NPV), %

22,5

Другие финансовые показатели проекта

□

Абсолютная ликвидность, %

252

Чистая рентабельность продаж, %

37



Предложение инвестору

Цели инвестиций

Создание и продвижение *интернет-ресурса* на рынок.

Структура владения до инвестиций

Частные лица – 100%.

Структура владения после инвестиций

Инвестору (взамен на полное инвестирование проекта) - 51% доли в компании.

Основные условия Сделки (акции/доли/долг)

Доли в уставном капитале компании.

Выход из проекта

Стратегия выхода Инвесторов

Выход инвестора из проекта возможен путем продажи своей доли стратегическому инвестору или выкуп доли собственником ( [МВО](#) ).

Планируемый срок выхода

3-5 лет

Описание команды проекта

Краткая информация об опыте и компетенции ключевых участников **бизнес-проекта**

Реализацию и управление **бизнес-проектом** осуществляет профессиональная, высококвалифицированная команда, имеющая опыт деятельности в создании сайтов, маркетинге и управлении проектами. Основными участниками проекта являются:

- Дмитрий - ведущий проекта и главный организатор.

Профессия - промышленный дизайн, режиссура. Опыт работы - 10 лет. На текущий момент соучредитель и сотрудник *интернет-проекта* planewars.ru.

- Станислав - маркетолог.

Магистр социологии высшей школы экономики. Победитель общероссийского конкурса научно исследовательских работ. Участник программ «Российские интеллектуальные ресурсы» Российского Союза Молодежи (rus-intellect.ru) и «Лучшие выпускники Москвы 2010». Автор научных работ и публикаций на тему социология информационных технологий. Опыт разработки веб-сайтов 4 года.

- Михаил - технический директор.

Инженер-радиотехник, окончил Московский Технический Университет Связи и Информатики, более 4 лет работал в ЗАО «НИВС АС». Разработкой сайтов занимается более 10 лет. Принимал участие в нескольких open source проектах.

ТЭП **бизнес-проекта ИНТЕРНЕТ–ИЗДАТЕЛЬСТВО** с элементами социальной сети см. в разделе ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ по [ссылке](#)

.