Проект и команда

Команда
Аккорд Проект

Капитан
Олег

Направление
Ц5. Устойчивая и динамичная экономика
С4. Сохранение исторического наследия и поддержка культуры
И6. Умные города и цифровые двойники

Название проекта
Маркетплейс «Петербургский инвестор»

Заказчик
ГЧП Администрация Санкт-Петербурга и ПАО «ДОМ.РФ»

Исполнитель
Команда и подрядчики; оператор определяется

Сроки реализации
30,3 мес

Бюджет, тыс. руб.
58 000

Дата отправки
2.0

1 Концепция

1. Основные параметры проекта

Маркетплейс «Петербургский инвестор».
Заказчик - ГЧП Администрация Санкт-Петербурга и ПАО «ДОМ.РФ»;
Исполнитель - ПАО «ДОМ.РФ»;.
Срок 30,3 мес. Бюджет 58 млн.р.

2. Проблематика в числах

97 ОКН (142000кв.м) Санкт-Петербурга находится в аварийном и околоаварийном состоянии, нуждается в капитальном ремонте или реконструкции, не приносит доход государству и негативно влияет на репутацию Санкт-Петербурга.

3. Суть и концепция проекта

Возвращение аварийных ОКН Санкт-Петербурга в орбиту инвестиционных циклов за счет создания маркетплейса, содержащего необходимую и достаточную информацию для принятия инвести-ционного решения , в том числе по стоимости и возможному архитектурному облику, благодаря заранее проработанным вариантам концепций объектов.

4. Цели через показатели

1. Создание цифровой платформы (маркетплейс).
2. Выбор и подготовка ИРД 10 пилотных объектов.
3. Разработка концепций данных объектов (учтено в бюджете).
4. Вход инвестора на 3 проекта (фин. поток для дальнейшего развития проекта).

5. Альтернативные варианты решения

0. Оставить ОКН в текущем состоянии – затраты 0.
1. Каталог объектов без арх. концепций – дешевле.
2. Конкурс арх. концепций без оплаты бюро - сроки.
3. Город оплачивает все концепции – затраты.
4. Использование сущ. международной площадки – высокие риски и ограничения.

6. Влияние на системы более высокого порядка

0. Соответствие Нац. проектам и майским указам Президента.
1. Репутация Санкт-Петербурга в РФ и за рубежом.
2. Дополнительные инвестиционные потоки городу.
3. Возможность гражданам принять участие восстановлении культурного исторического наследия Санкт-Петербурга с их финансовым интересом.

2 Обоснование и содержание

1. Обоснование проекта

Создание качественно нового уровня для инвестирования в аварийные ОКН за счет цифровой платформы с информацией необходимой и достаточной для принятия инвестиционного решения.

2. Экономическая оценка

Концепция: 2,5 млн. Пример выплаты: 6 млн, из них 4 финансировавшим и 2 оператору. В 4 млн входят 2,5 млн капитала и 1,5 млн дохода до налогов. Плательщик, НДС и условия выплаты требуют договора; доход не гарантирован.

3. Расходы и доходы

Оператор: 33 млн старт + 0,95 млн/мес. Сценарий: 50 выплат по 2 млн без НДС за 17 мес. После условного налога 25% остаток денег 29,888 млн. Концепции отдельно: 50 × 2,5 = 125 млн; выплаты участникам 200 млн до их налогов.

4. Дисконтирование и инвестиционные показатели

Оператор: NPV +20,724 млн; IRR 161,38%; дисконт 24% (оба годовые эффективные). Простой возврат: месяц 9 от выплаты 33 млн при немедленных продажах. Ожидание 13 мес. с расходами 0,95 млн/мес.: NPV −1,362 млн.

5. Цели и целевые показатели

Себестоимость/издержки за ед. времени, руб.
(5 человек + 500000 год) - 950 000.00;
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.
- 482 252 246.73 руб.

6. Результаты или продукты проекта

Работающая цифровая платформа (маркетплейс).
Сделано и загружено на платформу 10 первых концепций.
Инвестором куплено 3 первых объекта.

7. Ограничения, допущения, зависимости

Ограничения: доступ, охрана, права, деньги и мощность. Сценарий: 50 выплат по 2 млн без НДС за 17 мес.; 33 млн старт оператора при отдельном финансировании концепций. Прежние 25 млн входят в 125 млн, если это те же работы; иначе нужна допсмета. До затрат: плательщик, задание на 2,5 млн, НДС, источники денег, смета и календарь платежей. Пилот 5 объектов, MVP 10 моделей и ещё 40 объектов связать реестром. Покупка и реставрация - отдельные бюджеты.

3 Заинтересованные стороны

1. Реестр заинтересованных сторон

Четыре группы: город; ДОМ.РФ; бюро; инвесторы (бизнес и физлица). Также: собственники, КГИОП/Минкультуры, организаторы торгов, банки и иные финансовые институты, инженеры, жители, ИТ и оператор.

2. Отношение к проекту

Поддержка не подтверждена. Желаемый интерес: город/собственник - вовлечение объектов; ДОМ.РФ - подготовленные проекты; бюро - оплачиваемые заказы; инвесторы - проверенная экономика; жители - полезная функция. Условия участия согласуются до затрат.

3. Карта заинтересованных сторон

Решения: собственник - доступ и права; орган охраны - сохранение; плательщик - деньги; заказчик - приёмка. Возможные возражения: права, функция, цена, достоверность. Подтверждённых противников нет. Жители дают обратную связь, не заменяя согласований.

4. План управления коммуникациями

Руководитель проекта (РП) ведёт журнал: объект, вопрос, адресат, срок, ответ. До отбора - права/доступ; до заказа - плательщик и задание; до публикации - проверка статуса; до сделки - условия официальных торгов. Контроль еженедельно; изменения фиксирует капитан [3].

4 Планирование

1. Ресурсное планирование

План 01.06.27-25.09.29 [П].
Оператор: 33 млн старт, 0,95 млн/мес. [Ф,У]. Концепции финансируются отдельно. Нужны ИТ, бюро, обследователи, юрист, финансист, РП; хранение и обновления. До партии проверяется мощность исполнителей.

2. Структурная декомпозиция

Право → договоры. MVP (первая версия) → каталог и 10 моделей. Наполнение → ещё 40 объектов. Продажи → контракты. Релиз → проверка интеграций и эксплуатация. У объектов, моделей и договоров разные ID.

3. Ресурсный план

Оператор: портал 30 млн + юристы 3 млн. Концепции: 2,5 млн каждая; 50 стоят 125 млн [У]. Прежние 25 млн нужно отнести к конкретным работам. До партии: договор, смета и бригады. Темп обмеров [П]: 10 за 20 раб. дней, ещё 40 за 30.

4. Календарное планирование

Этапы, раб. мес.;
MVP 4,1; запуск 7,1; релиз 8; масштаб 5. Они частично перекрываются. Условия перехода: доступ, приёмка и деньги. Платежи привязываются к датам договоров.

5. Детальный календарный план



Год / полугодие; укрупнённо [П]

6. Контроль по вехам

17.11.27 - проверка правовой модели; 10.03.28 - MVP и 10 моделей. Первые 5 контрактов: задача на 60 раб. дней с 05.07.28. 25.09.29 - оценка самоокупаемости по платежам [П]. Контроль: акты, тесты, договоры и поступления.

5 Управление рисками

1. Основные риски проекта

R2 запрет использования → остановка; R3 дефицит денег → задержка; R6 срыв интеграции → ручной труд; R7 новые требования → пересогласование [Р]. R11 нет договора на оплату, мало сделок или неверный учёт НДС → убыток. Приоритеты - п. 5.4.

2. Реестр рисков

Финансы: R1,R3,R10,R11; право: R2,R7; техника: R4,R5; процессы: R6,R8,R9. Для меры: владелец, срок, статья и условие расхода. Меры R1-R10 суммарно 19-44 млн [Р]; пересечения со сметой проверяются до назначения резерва.

3. Анализ рисков

Сигналы: нет договора на оплату пакета, доступа или денег; сведения устарели, платёж задержан. Последствия: потери затрат, остановка, переработка. Вторичные: перенос продаж и расходы ожидания. Остаточные: скрытые дефекты и отказ от сделки.

4. Оценка рисков

Экспертные баллы вероятности × влияния [Р]: R6/R7 - 0,64; R1/R2/R8 - 0,36. Это не частоты событий. R3 и новый R11 переоцениваются до запуска. Пересмотр при изменении спроса, сметы, срока; после мер - остаточный риск.

5. План управления рисками

До затрат: юрист проверяет права, инженер - данные, финансист - заказ и маржу, ИТ - восстановление. При сигнале: остановка спорных работ, уточнение и пересчёт. РП контролирует еженедельно; заказчик решает продолжение и лимит.

6. Уровни полномочий

Предлагаемые полномочия: РП - меры внутри лимита; специалист - заключение; заказчик - изменение бюджета, сроков и объёма. Обязательства принимаются при подтверждённых деньгах. Назначения и лимиты фиксируются до начала работ.

7. Последствия отказа от изменения

Изменение: поэтапный запуск под платные договоры. До продаж ограничить расходы; партии - после заказа. Отказ грозит затратами без поступлений. Варианты: заказ с авансом; уточнить состав/цену; только пилот. Выбор - по расчёту и деньгам.

8. Причины изменения

Причины: доступ и сделки зависят от третьих лиц; продажа дома не гарантирует оплату пакета. Цена 6 млн и 50 выплат пока не подтверждены заказами. Поэтому объём партии связывается с договорами, проверкой НДС и лимитом финансирования.

9. Влияние изменения

Предложение: до запуска ограничить расходы 0,5 млн/мес.; после - 0,95 млн. При 13 мес. ожидания и 17 мес. выплат по 2 млн без НДС: NPV +3,810 млн. Требуются смета и штат по этапам; сокращение не утверждено. R3/R11 пересматриваются.

33 млн в момент 0; 50 выплат за 17 мес.; 2 млн без НДС; налог 25% условно. NPV - чистая приведённая стоимость; дисконт 24% эффективных годовых. Если 2 млн включают НДС 22%, NPV без ожидания +9,170 млн (без входных вычетов).

Версия 2.0. Планы, цены и доли финансирования не являются договорами. Вклад в концепцию не даёт права на дом. Доли 30/40/10/20% относятся к сценарию 2,5 млн на концепцию [3], не ко всему проекту.