



Заявка №: С1ЦТ-221196

Подана: 02.07.2022

## ИНФОРМАЦИЯ О ЗАЯВИТЕЛЕ И УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

### Основные сведения

**Тип заявителя:**

Физическое лицо

**Руководитель (потенциальный) предприятия:**

Постнов Кирилл Васильевич

**Квалификация руководителя (потенциального) предприятия:**

1. Образование:

- Бакалавриат СПбГУ по направлению "Прикладная математика, фундаментальная информатика и программирование" (2015).
- Магистратура СПбГУ по направлению "Математическое моделирование в задачах естествознания" (2017).
- Аспирантура СПбГУ по направлению 09.06.01 Информатика и вычислительная техника (2021).

2. Победитель конкурса грантов программы «УМНИК-Цифровая Россия» Фонда содействия инновациям (2020 г.), в рамках федерального проекта «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика РФ».

3. Автор образовательного блога по основам программирования на языке C и онлайн-курс на платформе Stepik: <http://youngcoder.ru>, <https://stepik.org/course/3078> (на курс зарегистрировано 36030 учащихся, 385 отзывов, средняя оценка курса 4.8 из 5)

4. Эксперт образовательных треков "Game Theory" и "Math for programmers" на платформе HyperSkill.

За время обучения в университете реализованы следующие проекты:

- Разработка информационной системы "База данных дисциплинарных взысканий" для Студенческого совета СПбГУ: [pm-pu.ru/db-dscpln/](http://pm-pu.ru/db-dscpln/). Система используется Студенческим советом СПбГУ уже в течении шести лет.
- Разработка и поддержка веб-приложения Projects Bazaar: <https://vk.com/bazaar>
- Разработка front-end для нового дизайна сайта факультета: <http://www.apmath.spbu.ru/redesign/v1003/index.html>
- Разработка информационно-аналитической системы для оценки качества преподавания в СПбГУ. Система использовалась на 14 факультетах СПбГУ, опрос прошло чуть более 4 000 человек. Система закрытая, ссылка для тестового доступа: [https://opros.pm-pu.ru/user/test\\_id](https://opros.pm-pu.ru/user/test_id)

**Научный руководитель проекта:**

Смирнов Николай Васильевич

**Члены проектной команды:**

Сотрудник	Должность	Роль в проекте	Опыт и квалификация
Поляков Даниил Владимирович	ML-разработчик	специалист по машинному обучению	Разработчик машинного обучения в компании Яндекс. Школа анализа данных Яндекса (2019) Магистратура по кафедре анализа данных МФТИ (2020).
Семёнова Елизавета Александровна	математик	специалист по теории игр, аналитик	Бакалавриат СПбГУ по кафедре Теории игр и исследования операций (2015). Аспирантура СПбГУ по направлению Системный анализ, информатика и управление (2021).

**Планы по привлечению новых специалистов:**

На текущем этапе реализации проекта привлечение дополнительных специалистов не требуется.

Нынешняя команда является слаженным коллективом, укомплектованным всеми необходимыми специалистами для выполнения НИОКР. Члены команды имеют совместный опыт в реализации проектов различного уровня.

За рамками реализации НИОКР планируется привлечение следующих специалистов:

- маркетолог (продвижение платформы в социальных сетях, поиск и тестирование каналов продаж,);
- менеджер по продажам (работа с компаниями, работа в канал продаж);
- менеджер по работе с партнёрами (студенческие сообщества, карьерные центры и пр.);
- специалист по качеству контента: модерация вакансий и профилей пользователей, удаление недопустимого контента, обработка жалоб пользователей на контент.

**Для исполнителей по программе УМНИК****Подача заявки в рамках обязательств по программе «УМНИК»:**

Да

**Номер контракта и тема проекта по программе «УМНИК»:**

Договор 486ГУЦЭС8-D3/62005 "Разработка цифровой платформы для коммуникации научного сообщества с представителями бизнеса"

**Роль исполнителя по программе «УМНИК» в заявке по программе «Старт»:**

Заявитель

**Заполняется если выбранно «Иное» в поле «Роль исполнителя по программе «УМНИК» в заявке по программе «Старт»:**

## Информация о заявителе

**Заявитель:**

Постнов Кирилл Васильевич

**Дата регистрации предприятия:****Наличие в Едином реестре субъектов МСП:****Регион заявителя:**

Ленинградская обл., гп. Янино-1

**Выручка от реализации товаров (работ, услуг) за последний календарный год (рублей):**

0

**Среднесписочная численность сотрудников за последний календарный год, человек:**

0

**Профиль деятельности предприятия:**

Заполняется если выбранно «Иное» в поле «Профиль деятельности предприятия»:

## Учредители

**Список учредителей:**

Учредитель	Доля
------------	------

**Создано в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ:**

Нет

**Учредитель компании по Федеральному закону от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ:**

## ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

### Сведения о проекте

#### Общие сведения

**Название проекта:**

Разработка и создание платформы для децентрализованного карьерного центра на базе инфраструктуры социальной сети ВКонтакте и мессенджера Telegram

**Название проекта на английском языке:**

**Описание конечного продукта:**

Конечный продукт – карьерная платформа BZR Карьера для таргетированного рекрутинга молодых специалистов, объединяющая несколько цифровых сервисов:

- веб-приложение Projects Bazaar (<https://vk.com/bazaar>);
- чат-боты Вконтакте и Telegram;
- виджет для сообществ карьерных центров и компаний ВКонтакте.

Мы объединяем различные тематические площадки в соцсетях и мессенджерах в единую рекламную сеть, предоставляя рекрутёрам инструменты для публикации карьерных предложений в узлах этой сети.

Основное назначение платформы: быстрая доставка карьерных предложений компании целевым адресатам (таргетированный рекрутинг).

Наш продукт позволит:

- компаниям экономить время и бюджет на распространение карьерных предложений в социальных сетях. В один клик информация о вакансии будет доставлена релевантным соискателям в личные сообщения, а также в информационные каналы партнёров платформы: группы карьерных центров, студенческие паблики, профессиональные сообщества, карьерные чаты в телеграмме и пр.
- компаниям более эффективно использовать их сообщество ВКонтакте для рекрутинга новых специалистов.
- карьерным центрам получить стабильный поток вакансий, готовых к публикации, а также инструмент для систематизации и статистического анализа своей деятельности. Кроме того, платформа предоставит им возможность зарабатывать на публикации карьерных предложений на своей площадке.
- студентам и молодым специалистами получать персонализированную подборку карьерных возможностей в соответствии с имеющимися компетенциями, а также получать рекомендации по развитию своего резюме.

**Требуется ли выполнение 2-го этапа (года) НИОКР?:**

Нет

**Обоснование необходимости проведения НИОКР 2-го этапа (года):****Основное направление программы СТАРТ:**

Н1. Цифровые технологии

**Поднаправления:**

21. Он-лайн сервисы.

**Фокусная тематика:**

Другое (ПО)

**Приоритетные направления:**

Информационно-телекоммуникационные системы

**Сквозная цифровая технология:**

Рекомендательные системы и системы поддержки принятия решений

**Приоритетный класс программного обеспечения:**

ПО-12.01 ПО-12.01 Коммуникационное программное обеспечение

**Функциональные характеристики / возможности разрабатываемого ИТ-решения:**

ПО-12.01.05 ПО-12.01.05 сбор, хранение и обработка информации по целевым аудиториям доставки текстового и аудиовизуального контента

**Направление в рамках Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации:**

а. Переход к передовым цифровым, интеллектуальным производственным технологиям, роботизированным системам, новым материалам и способам конструирования, создание систем обработки больших объемов данных, машинного обучения и искусственного интеллекта

**Технологии проекта:**

3.01.04 Машинное обучение включая глубокое обучение и предиктивную аналитику

**Отрасль проекта:**

20.06 Трудоустройство, подбор и управление персоналом

**Ключевые слова:**

интернет-аукционы, автоматический подбор вакансий, предсказание клика, hr tech, автоматизация рекрутинга, социальные сети, машинное обучение, таргетированный рекрутинг

**Запрашиваемая сумма гранта (рублей):**

4 000 000

**Срок выполнения работ по проекту:**

12

**Аннотация проекта****Аннотация проекта:**

**Цель проекта:** к октябрю 2023 г. создать платформенное решение для студенческих карьерных центров и HR-отделов компаний. За основу берётся коммуникационная платформа и алгоритмы поиска на основе семантических карт, разработанные командой проекта, в рамках программы УМНИК. Разрабатываемый продукт является инфраструктурным проектом для рынка рекрутинга в социальных сетях и мессенджерах. Мы объединим существующие

“места присутствия” целевой аудитории в единую сеть и предоставим рекрутерам инструменты для публикации карьерных предложений в релевантных “узлах” этой сети.

Единый интерфейс доступа сократит время, затрачиваемое HR-специалистами, на распространение вакансий в социальных сетях и мессенджерах, а разработанные на основе машинного обучения и теории игр модели назначения ставок за размещение, позволят более эффективно использовать бюджет, заложенный на рекрутинг.

## Научно-техническая часть проекта

**Новизна предлагаемых в инновационном проекте решений:**

Среди нетрадиционных инструментов для поиска первого профессионального опыта и работы набирают популярность социальные сети, мессенджеры и чат-боты. Согласно исследованию компании HeadHunter[1], 29% соискателей использовали социальные сети и мессенджеры для поиска работы, а 16% использовали чат-боты. При этом, 40% соискателей, ранее не использовавших чат-боты, готовы протестировать подобный инструмент в будущем.

Основными инструментами рекрутинга в социальных сетях и мессенджерах являются:

размещение карьерных предложений в telegram-канале компании;

размещение карьерных предложений в группе компании в социальных сетях (33% [2]);

публикация карьерных предложений в тематических группах в социальных сетях: профессиональные сообщества, городские сообщества, карьерные центры вузов и факультетов и пр.(62% [2])

размещение рекламы в социальных сетях (18% [2]).

спрашивают рекомендации у друзей (43% [2])

При этом какие-либо специализированные инструменты для рекрутинга в соцсетях и мессенджерах отсутствуют. Например, посты с вакансиями просто размещаются в группе компании и постепенно теряются в ленте, когда появляются новые записи. Другой пример. Для распространения вакансий рекрутеру необходимо каждый раз искать профильные группы, изучать их статистику, договариваться с администрацией группы о публикации.

Эти процессы однообразны и отнимают очень много времени.

Наш продукт решит эту проблему путём объединения различных тематических площадок (информационных каналов) в единую сеть. Для разделения информационных каналов, подключенных к сети, на тематические кластеры, и отбора релевантных каналов для публикации, мы будем использовать разработанные в ходе проведения НИР по программе УМНИК семантические карты научных и профессиональных областей, а также алгоритм поиска по этим семантическим картам.

Публикация карьерных предложений в релевантных узлах сети будет осуществляться через единый интерфейс платформы. Для оценки эффективности различных тематических площадок



нами будет собран датасет, используя который мы разработаем предиктивную модель предсказания количества показов и откликов при размещении объявления. Далее, используя полученные данные, мы построим теоретико-игровую модель для назначения эффективных ставок на размещение карьерных предложений.

[1] [Чат-боты и социальные сети для поиска работы — опыт российских соискателей]  
<https://hhcdn.ru/file/16880637.pdf>

[2] [В 2021 году почти в два раза выросло количество пользователей, которые используют соцсети для поиска работы] <https://vk.com/company/ru/press/releases/10956/>

**Способы и методы решения поставленных задач НИОКР:****1. Взвешивание семантических карт профессиональных областей.**

Будут использованы семантические карты, составленные в рамках программы УМНИК, возможно, с незначительными изменениями. Некоторые узлы семантических карт могут иметь более одного родителя. Например, NLP -> Python и Веб-разработка -> Python. Для подобных ситуаций необходимо проставить вес для каждого такого ребра.

Для решения этой задачи будут использованы модели дистрибутивной семантики, построенные на корпусах текстов из профильных тематических ресурсов.

**2. Создание математической модели оценивания эффективности тематических информационных каналов для размещения карьерных предложений.**

Методы:

- Проведение статистических исследований для выявления информации о значимости различных факторов на эффективность размещения.
- Организация сбора датасета с информацией об эффективности различных тематических площадок.
- Выбор и настройка параметров моделей машинного обучения для предсказания количества показов и количества откликов.
- Тестирование качества полученной предиктивной модели.

**3. Разработка математической модели для назначения эффективных ставок на размещение карьерного предложения в информационных каналах (для максимизации отклика при минимальном рекламном бюджете).**

Методы:

- Изучение существующих теоретико-игровых моделей, используемых для продажи контекстной рекламы;
- Модернизация существующих моделей под специфику решаемой задачи;
- Тестирование полученных моделей на реальных данных.
- Исследование характеристик полученной модели, в частности,
- Интеграция разработанной модели в интерфейс платформы.

**Задел по тематике проекта:**

Проведена НИР в рамках программы УМНИК. Разработаны семантические карты профессиональных областей и алгоритм поиска, опирающийся на эти семантические карты. Подана заявка на регистрацию РИД.

Разработанная в рамках НИР по программе УМНИК платформа была защищена в качестве выпускной работы в аспирантуре СПбГУ на факультете Прикладной математики-процессов управления в 2021 году.

Разработано веб-приложение на базе инфраструктуры социальной сети ВКонтакте. В приложении зарегистрировано более 20 тысяч пользователей. В группе приложения ВКонтакте более 2 тысяч пользователей.

Приложение Projects Vazaar установлено в качестве vk mini app в студенческих группах ВКонтакте с общей аудиторией более 53 000 человек.

Приложение прошло проверку команды соцсети ВКонтакте, а также программу тестирования VK.Testers. В результате чего приложение добавлено в официальный каталог мини-приложений ВКонтакте, куда проходят только около 1,5% приложений, что является знаком качества разработанного сервиса.

## Перспективы коммерциализации

### **Конкурентные преимущества создаваемого продукта, сравнение технико-экономических характеристик с основными аналогами, в том числе мировыми:**

Крупные конкуренты на рынке рекрутинга: HH.ru, SuperJob, Хабр.Карьера, FL.ru, ...

Т.к. мы молодая компания прямую конкуренцию с гигантами отрасли мы не выдержим, поэтому было решено:

1. ограничить круг специализация специализации для карьерных предложений;
2. специализироваться на нишах, которые ещё не захвачены крупными игроками:
  - студенты и молодые специалисты;
  - рекрутинг в ВКонтакте и Telegram.

Учитывая указанные ограничения, можно выделить следующие категории конкурентов:

1. Карьерные платформы, предоставляющие инструменты для рекрутинга в соцсетях и мессенджерах:

- Мини-приложение HeadHunter: <https://vk.com/app7221535>
- Платформа <https://careerspace.app/> JobbyBot в Телеграм: [https://t.me/my\\_jobby\\_bot](https://t.me/my_jobby_bot)
- Платформа: <https://vrabote.me/> Чат-бот ВКонтакте: [https://vk.com/vrabote\\_me](https://vk.com/vrabote_me)
- Сайт: <https://beesytech.ru/> Чат-бот в Телеграм [https://t.me/BeesyTech\\_bot](https://t.me/BeesyTech_bot)
- Платформа <https://finder.vc/>

2. Виртуальные карьерные платформы:

- Факультетус: <https://vk.com/facultetus>
- Jobby: <https://jobby.ai/>

3. Чат-боты агрегаторы, не привязанные к конкретной платформе:

- Чат-бот ВКонтакте (AndyBot): [https://vk.com/andy\\_for\\_you](https://vk.com/andy_for_you)
- Чат-бот в Телеграм: [https://t.me/rit\\_work\\_bot](https://t.me/rit_work_bot)
- Чат-бот в Телеграм: [https://t.me/GMI\\_new\\_bot](https://t.me/GMI_new_bot)

В чём наши преимущества:

- количество точек входа и каналов для публикации. Мы размещаем - карьерные предложения в местах присутствия ЦА, а не только на своей площадке;
- собственный виджет для сообщества компании ВКонтакте;
- работа со стартапами и студенческими проектами;
- назначение стоимости размещения по модели интернет-аукциона;
- скорость коммуникации между соискателем и HR;
- возможность посмотреть, прочитано ли твоё сообщение или нет;

**Целевые потребительские сегменты (рынки) создаваемого продукта, их объемы, динамика и потенциал развития:**

Основные аудитории:

1. Молодые специалисты, желающие получить первый профессиональный опыт:
  - студенты начиная со 2-3 курса;
  - выпускники вузов;
  - люди, меняющие сферу деятельности, например, выпускники курсов и онлайн-программ по “цифровым” профессиям.
  
2. Представители бизнеса:
  - HR-отделы компаний;
  - PR-отделы компаний;
  - рекрутинговые агентства;
  - руководители стартапов;

Согласно исследованию VK Работа в июне 2021 г. среди работодателей, поиск сотрудников через соцсети лишь немногим уступает классическому поиску через рекрутинговые сайты — 58% против 62%.[1]

Дополнительные аудитории:

1. Руководители сообществ студенческих карьерных центров ВКонтакте, тематических профессиональных сообществ ВКонтакте и телеграм-каналов с вакансиями;
2. Руководители вузовских карьерных центров.
3. Площадки для онлайн-образования

Информацию по расчету объёма рынка, а также основные тенденции, присущих данному сегменту рынка смотри в Бизнес-плане, приложенном к заявке.

[1] [В 2021 году почти в два раза выросло количество пользователей, которые используют соцсети для поиска работы] <https://vk.com/company/ru/press/releases/10956/>

Информацию по расчёту объёма рынка см. в Бизнес-плане, приложенном к заявке.

**Описание бизнес-модели проекта и стратегии продвижения продукта на рынок:**

На текущий момент мы хотим протестировать следующие бизнес-модели:

**1. Установка виджета в группу компании ВКонтакте (freemium модель).**

Виджет сделает из группы компании инструмент для рекрутинга. Часть функционала будет доступно только за плату. Например, бесплатно можно разместить на странице виджета только 3 вакансии, а оплатив подписку, можно разместить 6 вакансий, получить доступ к аналитике по вакансиям и пр.

**2. Распространение карьерных возможностей компании в среде целевой аудитории сервиса.**

Представитель бизнеса размещает карьерную возможность (вакансию, стажировку или карьерное мероприятие) на платформе. Чтобы повысить охват, он оплачивает услугу по распространению информации.

На выбор будут доступны различные пакеты услуг:

- помощь в оформлении вакансии;
- включение вакансии в персонализированные рассылки пользователям платформы;
- размещение вакансий на информационных ресурсах партнёров, установивших виджет платформы к себе в группу;
- обработка первичных откликов и отсева нецелевых кандидатов;

**3. Платные функции на платформе (freemium модель)**

Основной функционал платформы доступен представителям бизнеса бесплатно. Можно создать страницу компании/проекта, можно искать людей через поиск, получить отклики и пр. Но, оформив подписку, можно открыть доступ к расширенной системе фильтров, проверенным аккаунтам, статистике просмотров, отзывам о своей компании и пр.

**4. Подписка на персонализированную подборку вакансий.**

Соискатель оплачивает фиксированную сумму за подписку. В соответствии с резюме пользователя на платформе, система подбирает для соискателя 2-3 наиболее подходящие вакансии.

**5. Модель аукциона по продаже мест в информационных каналах.**

Представитель бизнеса размещает вакансии и оплачивает рекламный бюджет. Проводится аукцион среди релевантных площадок на размещение вакансии. За показ и клик по вакансии средства получает владелец информационного канала. Часть средств уходит сервису.

Члены команды выиграли грант Федерального агентства по делам молодёжи «Росмолодёжь», средства от которого будут направлены на маркетинговое продвижение платформы.

# ПРОЕКТ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ НИОКР

## Проект технического задания на выполнение НИОКР

### ***Цель выполнения НИОКР:***

Разработка, тестирование и создание MVP-прототипа цифровой карьерной платформы, включающей:

- создание математической модели оценивания эффективности тематических информационных каналов для размещения карьерных предложений, сбор датасета с информацией об эффективности размещения на различных площадках;
- разработку теоретико-игровой модели для продажи мест в тематических информационных каналах на основании собранного набора данных;
- интеграцию разработанных алгоритмов в интерфейс платформы.

### ***Назначение научно-технического продукта (изделия и т.п.):***

Целевой рынок продукта – HR Tech. Внутри этого рынка мы собираемся занять нишу, связанную с таргетированным рекрутингом молодых специалистов в социальных сетях и мессенджерах.

Прототип цифровой платформы, разработанный в ходе выполнения НИОКР, предназначен для эффективного распространения карьерных предложений на тематических площадках в социальных сетях и мессенджерах.

Использование механизма аукционов позволит сократить временные и финансовые издержки на распространение вакансий в нетрадиционных каналах рекрутинга специалистов: социальные сети, мессенджеры.

## Технические требования к научно-техническому продукту (прототипу, опытному образцу), который должен быть разработан в рамках текущего этапа выполнения НИОКР

### Основные технические параметры, определяющие функциональные, количественные (числовые) и качественные характеристики научно-технического продукта, полученного в результате выполнения текущего этапа НИОКР

#### ***Функции, выполнение которых должен обеспечивать разрабатываемый научно-технический продукт:***

1. Регистрация соискателей и представителей компаний на платформе;
2. Подключение к сервису тематических площадок (информационного канала) для публикации;
3. Публикация карьерных предложений на тематических площадках;
4. Формирование списка релевантных информационных каналов для публикации карьерного предложения.
5. Проведение аукциона для выбора наиболее эффективных ставок для размещения карьерного предложения;
6. Создание датасета с информацией об эффективности различных тематических площадок.

***Количественные параметры, определяющие выполнение научно-техническим продуктом своих функций:***

1. Количество различных точек “входа” в приложение, позволяющих зарегистрироваться на платформе: не менее 3;
2. Количество внешних сервисов, которые можно подключить к платформе: не менее двух (ВКонтакте, Telegram);
3. Количество различных форматов публикаций на тематических площадках: 3 - 8 шт.
4. Время ожидания ответа от сервера при проведении аукциона: не более 700 мс
5. Количество признаков в датасете: 20-40 шт.
6. Размер датасета: не менее 5 тысяч записей.

***Входные воздействия, необходимые для выполнения научно-техническим продуктом заданных функций:***

1. Регистрация пользователя и добавление информации в свой профиль на платформе.
2. Подписка на персонализированную рассылку с карьерными предложениями;
3. Добавление нового карьерного предложения на платформу.
4. Подключение нового информационного канала: сообщество ВКонтакте, чат в Telegram.
5. Отклик на вакансию на одной из тематических площадок.
6. Положительный или негативный отзыв на вакансию из персонализированной рассылки.

***Выходные реакции, обеспечиваемые научно-техническим продуктом в результате выполнения своих функций:***

1. Составление персональной подборки из карьерных предложений, релевантных профилю пользователя.
2. Активация соответствующего чат-бота и добавление пользователя в список рассылки.
3. Формирование релевантных тематических каналов для публикации карьерного предложения.
4. Добавление тематической площадки в единую базу данных, активация подсистемы для сбора статистической информации по площадке.
5. Оповещение автора вакансии об отклике. Сохранение информации об отклике в датасет.
6. Сохранение информации в датасет.
7. Расчёт показателей эффективности тематической площадки.

**Конструктивные требования к научно-техническому продукту, который должен быть получен в результате выполнения текущего этапа НИОКР*****Требования к конструкции и составным частям научно-технического продукта:******Требования к массогабаритным характеристикам научно-технического продукта:******Вид исполнения, товарные формы:******Требования к мощностным характеристикам научно-технического продукта – по потребляемой/производимой энергии:***



**Требования к удельным характеристикам научно-технического продукта – на единицу производимой продукции – для машин и аппаратов:**

**Требования к аппаратной части программных комплексов:**

Отсутствуют.

**Условия эксплуатации, использования научно-технического продукта:**

### **Иные требования к научно-техническому продукту (прототипу, опытному образцу), который должен быть разработан в рамках текущего этапа выполнения НИОКР**

**Требования по патентной охране:**

Алгоритм расчёта эффективных ставок для показа карьерных предложений на тематических площадках планируется зарегистрировать в качестве РИД.

**Перечень основных категорий комплектующих и материалов (входящих в состав разрабатываемого продукта (изделия) или используемых в процессе его разработки и изготовления):**

Покупка профессиональных лицензий на IDE PyCharm.

Приобретение Apple ID, чтобы обеспечить доступ к платформе с устройств на macOS.

Подписка на сервис Trello для организации командной работы.

**Отчетность по НИОКР (перечень технической документации, разрабатываемой в процессе выполнения текущего этапа НИОКР):**

- Научно-технический отчет;
- Описание математической модели и алгоритма расчёта эффективных ставок для публикаций;
- Инструкции для различных типов пользователей: соискателей, карьерных центров, представителей компаний;

## **БЕСШОВНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТОВ**

### **Поддержка других институтов инновационного развития**

#### **Платформа НТИ**

**Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в «Акселерационно-образовательные интенсивах по формированию и преакселерации команд:**

Нет

**Участвовал ли кто-либо из членов проектной команды в программах «Диагностика и формирование компетентностного профиля человека / команды»:**

Нет

**Перечень членов проектной команды, участвовавших в программах Leader ID и АНО «Платформа НТИ»:**

**Член проектной команды**

**Комментарий:****Фонд Сколково****Заявителю присвоен статус участника проекта «Сколково»:**

Нет

**Предоставление заявителю грантов в рамках грантовых программ «Сколково»:**

Нет

**Заявитель – участник корпоративной акселерационной программы «Сколково»:**

Нет

**Комментарий:****РФПИ (РВК)****Заявителю предоставлены инвестиции со стороны венчурных фондов РВК:**

Нет

**Комментарий:****ФИОП****Заявителю предоставлена финансовая поддержка от ФИОП:**

Нет

**Заявителю предоставлена поддержка в рамках образовательных проектов ФИОП:**

Нет

**Заявителю предоставлена нормативно-техническая поддержка со стороны ФИОП:**

Нет

**Комментарий:****Смета**

№ п/п	Наименование статей расходов:	Сумма (руб.):
1	Заработная плата	
2	Начисление на заработную плату	
3	Материалы	
4	Оплата работ, выполняемых сторонними юридическими лицами, ИП и плательщиками НПД	
5	Прочие общехозяйственные расходы	
<b>Итого:</b>		<b>0,00</b>

## КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ этапа	Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб.
1	1. Исследование и отбор наиболее важных признаков, влияющих на эффективность размещения. 2. Разработка виджета веб-приложения для размещения в Сообществах ВКонтакте. 3. Интеграция в интерфейс платформы системы сбора информации об эффективности размещения на различных площадках. 4. Сбор датасета с информацией об эффективности различных тематических площадок. 5. Разработка модели оценивания эффективности тематических информационных каналов для размещения карьерных предложений. 6. Тестирование качества полученной модели и её доработка.	6,00	2 000 000,00
2	1. Изучение существующих теоретико-игровых моделей, используемых для продажи контекстной рекламы. интеграция разработанных алгоритмов в интерфейс платформы. 2. Модернизация существующих моделей под специфику решаемой задачи; 3. Разработка математической модели для назначения эффективных ставок на размещение карьерного предложения в информационных каналах. 4. Интеграция модели в интерфейс платформы. 5. Исследование характеристик полученной модели и настройка параметров.	6,00	2 000 000,00
	ИТОГО:		4 000 000

**Показатели реализации инновационного проекта**

Постнов К. В.

Мы, нижеподписавшиеся, заверяем правильность всех данных, указанных в таблице и обязуемся предоставлять необходимую документацию, подтверждающую указанные данные, при мониторинге финансово-производственной деятельности МИП или по требованию сотрудников Фонда. Мы предупреждены о том, что в случае предоставления недостоверных данных Фонд может прекратить финансирование проекта.

Грантополучатель

\_\_\_\_\_  
(подпись)

Постнов Кирилл Васильевич

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

М. П.

Главный бухгалтер

\_\_\_\_\_  
(подпись)

\_\_\_\_\_  
(ФИО)

М. П.

Код	Показатель развития МИП
-----	-------------------------