

Объем требуемых инвестиций: **\$ 500 тыс.**

Направления использования:

<b>маркетинг (TrainingWare)</b>	<b>60%</b>
<b>приобретение основных средств</b>	<b>15%</b>
<b>Оборотные средства (продажи и обслуживание клиентов по системе TrainingWare, персонал)</b>	<b>25%</b>

Описание предприятия:

1. Дата создания - 02 июля 1992 г.
2. Стадия развития - Расширение
3. Объем и источник инвестиций, уже осуществленных в компанию - \$ 198 тыс. за счет реинвестиций собственной прибыли с 1999 г.
4. Сфера разработки и производства - Информационные технологии
5. Сфера применения продукции - Дистанционное обучение - корпоративный, образовательный сектор, аутсорсинг.
6. Объем реализации за 2003 г. - \$ 280 тыс.
7. Краткая характеристика и стоимость основных фондов - \$ 26 тыс., компьютерное и сетевое оборудование
8. Права на объекты интеллектуально-промышленной собственности -Зарегистрированы в РОСПАТЕНТ.
9. Знаки общественного признания - Продукты и разработки компании отмечены призами и дипломами престижных конкурсов: журналов «КомпьютерПресс», «Домашний Компьютер»; ЮНЕСКО, «Аниграф». В 2002 г. компания победила в тендере представительства ООН в Республике Беларусь на поставку системы дистанционного обучения и в тендере по выбору разработчиков электронных средств учебного назначения Федеральной целевой программы «Развитие единой образовательной информационной среды», сумма контрактов составила около \$ 60 тыс. Журналами «Компьютер Пресс» и 2003 г. «ПЛ:Компьютеры» система поддержки процесса обучения eLearning Server 3000 признана одним из лучших российских программных продуктов 2002г.

Владельцы:

5 физических лиц равными долями	<b>100 % в уставном капитале</b>
Совокупная доля госсобственности	<b>0%</b>

Менеджмент:

Никифоров Игорь Сергеевич - один из основателей и генеральный директор компании с 1998 г., 31 год, к.т.н. по информационным технологиям, MBA. Увеличил оборот компании с \$ 50 тыс. до \$ 280 тыс. с операционной прибылью 20%. Руководил разработкой более чем 50 крупных коммерческих проектов, многие из которых отмечены призами отраслевых конференций и выставок.

Кречман Дмитрий Львович - директор по маркетингу и один из основателей компании, 38 лет, к.т.н. по информационным технологиям, инициатор разработки ключевых продуктов - HyperMethod, MoneyMethod, eLearning, T2 Business Analysis Console. Автор более 60 публикаций и двух книг.

Характеристика продукции:

а) Инструментальное ПО (40% валового дохода) в областях: дистанционного обучения (решение TrainingWare и семейство программ eLearning 3000); электронного издательства (широко известная система HyperMethod и пакет ePublisher); электронной коммерции (средства создания интернет-магазинов MoneyMethod, WAPMethod и система бытовой интернет-видеотрансляции LiveCam Pro).

б) Комплексные услуги информатизации малого и среднего бизнеса (60% валового дохода, в т.ч. технологический консалтинг, внедрение и разработка специализированного ПО, хостинг. Компания обладает уникальным опытом и

отработанной технологией создания эффективных маркетинговых инструментов: web-сайтов, интернет-магазинов, online-каталогов, презентационных компакт-дисков. Это направление приносит

с) Дистанционное обучение Корпоративная система подготовки и аттестации персонала TrainingWare для крупного и среднего бизнеса. Позволяет сократить затраты на подготовку сотрудников без отрыва от производства, минимизируя командировочные расходы, услуги тренеров и коучеров, выполнить объективную оценку знаний сотрудника.

Вы получаете централизованный учет, мониторинг и управление квалификацией сотрудников, и непрерывный контроль уровня знаний в компании. Возможно проведение платной сертификации.

Сравнение с аналогами:

Характеристики	TrainingWare(ГиперМетод)	Lotus Learning Space (РБК)	WebTutor(WebSoft)	Aspen(CSSeTrain)
Программный код	Полностью свой	Полностью чужой	Частично свой (надстройка)	Полностью чужой
Платформа	Windows, Unix	Windows	Windows	Windows
Спец. библиотеки курсов	Есть	Нет	Нет	Нет
Скрытые лицензии	Нет	Есть	Есть	Есть
Цена, \$ тыс. на 3 года	7-15	20-36	6-8	50-150

Основным конкурентным преимуществом компании является использование собственной технологии и программного кода – это дает нам дополнительные возможности дифференциации. Наличие профильных курсов по техническим специальностям также является серьезным конкурентным преимуществом.

Использование открытых технологий и многоплатформенность позволяет существенно расширить рынок системы, т.к. многие компании используют UNIX-сервера. Использование уже отработанной программной технологии позволило сократить себестоимость внедрения.

Рынки и конкуренция:

Работая на образовательном рынке дистанционного обучения (elearning) с 2001 г., компания является одним из лидеров в области систем управления обучением, занимая около 17 % этой ниши.

По объемам корпоративного сегмента elearning точных данных нет, но по нашим оценкам его потенциал свыше \$ 100 млн., а текущий объем – около \$ 5 млн. Мы предполагаем рост сегмента около 40%-60% в год и в 2008 г. объем около \$ 18 млн. Объем ниши систем управление подготовкой персонала около \$ 10 млн. Объем ниши систем управление подготовкой персонала около \$ 8 млн.

Уровень конкуренции в сегменте корпоративных систем управления обучением – средний (5 основных участников).

Уровень конкуренции с сегменте корпоративных систем управления обучением – низкий (2-3 основных участника).

	Показатель	TrainingWare	WebTutor	Другие
	Объем сегмента корпоративных систем дистанционного обучения: 2004 - \$ 1,5 млн. 2008 – \$ 10 млн.			
2004	Доля компании на рынке \$ тыс./%	30 / 2%	150 / 10%	1 320 / 88%
2008	Доля компании на рынке \$ тыс./%	500 / 5%	1 000 / 10%	8 500 / 85%

	Объем сегмента корпоративных систем дистанционного обучения: 2004 - \$ 1 млн. 2008 - \$ 8 млн.			
2004	Доля компании на рынке \$ тыс./%	0%	30 / 3%	970 / 97%
2008	Доля компании на рынке \$ тыс./%	200-400 / 3-5%	800 / 10%	6 800 / 85%