

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Бизнес-информатика»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Н. Пупков
« ____ » _____ 2018 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.05 «Бизнес информатика»

Разработка российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора на
примере Сибирского федерального университета

Руководитель	_____	Доцент кафедры БИ	О.А. Царева
Выпускник	_____		О.А. Сукиасян
Нормоконтролер	_____		Д.И. Ярещенко

Красноярск 2018

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Разработка российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора на примере Сибирского федерального университета» содержит 63 страниц текстового документа, 21 иллюстрации, 2 приложения, 75 использованных источников.

ВИРТУАЛЬНЫЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ, ПРОДВИЖЕНИЕ, СЕРВЕРНАЯ ЧАСТЬ, МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ, РЫНКИ СБЫТА, РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ, iOS, ВЕНЧЕРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, МАРКЕТИНГ, ANDROID ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объект исследования – виртуальные бизнес-инкубаторы

Цель бакалаврской работы: разработка информационной системы на примере российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора

В результате проведенного исследования были изучены тенденции и перспективы развития виртуальных бизнес-инкубаторов в России и Индии, рассмотрена положительные и отрицательные стороны разработки и продвижения мобильных приложений. В итоге была разработана российско-индийский виртуальный бизнес-инкубатор на мобильных платформах iOS и Android.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
1 Анализ существующих виртуальных бизнес-инкубаторов и мобильных приложений.....	6
1.1 Обзор существующих виртуальных бизнес инкубаторов	6
1.2 Обзор рынка мобильных приложений.....	17
1.3 Анализ механизма венчурного финансирования.....	19
2 Разработка организационной модели российско-индийского виртуального бизнес инкубатора.....	26
2.1 Разработка организационной модели.....	26
2.2 Механизмы поддержки интернет инициатив. Правовое регулирование разработки.....	29
2.3 Продвижение мобильного приложения в сети интернет, социальных сетях, конгрессно-выставочных мероприятиях и форумах.....	35
3 Разработать российско-индийский виртуальный бизнес-инкубатора на базе Сибирского федерального университета	39
3.1 Разработка бизнес-процесса сбора бизнес идей и поиска партнеров с российской и индийской стороны в рамках виртуального бизнес-инкубатора	39
3.2 Выбор и обоснования платформа для разработки мобильного приложения. Разработка.....	43
3.3 Оценка экономической эффективности разработки.....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	68
Приложение А	73
Приложение В.....	103

ВВЕДЕНИЕ

Начиная с момента появления вычислительной техники, а сейчас уже современных компьютеров, которые обладают не только сверхбыстрой вычислительной мощностью и могут решить миллионы задач одновременно и за считанные секунды, но и могут решить задачи, которые раньше мог решить только человек (машинное обучение).

Важным этапом разработки информационной системы является углубленное изучение данной области. Выявление сущностей организации, какие функции они выполняют, какие атрибуты входят, в сущности. Определение зависимостей между сущностями. Это все создает визуальное представление исследуемой задачи.

Информационная система – это взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и выдачи информации для достижения цели управления. В современных условиях основным техническим средством обработки информации является персональный компьютер. Большинство современных информационных систем преобразуют не информацию, а данные. Поэтому часто их называют системами обработки данных.

Объектом исследования выступают виртуальные бизнес-инкубаторы.

Предметом исследования являются современные информационные системы, укрепляющие предпринимательское сотрудничество между Россией и Индией.

Целью данной бакалаврской работы является разработка информационной системы на примере российско-индийского виртуального бизнес инкубатора.

Чтобы достичь данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Провести анализ существующих виртуальных бизнес-инкубаторов и мобильных приложений.

2. Разработать организационную модель российско-индийского виртуального бизнес инкубатора.

3. Разработать российско-индийский виртуальный бизнес-инкубатора на базе Сибирского федерального университета.

4. Провести оценку экономического эффекта от внедрения разработанной информационной системы.

Практической пользой данной информационной системы выражается в следующих пунктах:

1. улучшения российско-индийских отношений;
2. повышение уровня стартап деятельности в России;
3. сокращение времени на заявку;
4. включение в бизнес-инкубатор Индийской стороны, тем самым увеличив вероятность финансирования проекта.

Первая глава в данном бакалаврской работе посвящена анализу всех существующих виртуальных бизнес-инкубаторов, обзору рынка мобильных приложений и понятию принципов венчурного финансирования.

Во второй главе представлены все ключевые особенности продвижения мобильных приложений, существующих на сегодняшний день, организационную модель и механизмы поддержки интернет инициатив.

Третья глава посвящена к разработке бизнес-процесса виртуального бизнес-инкубатора, разработке технического задания, мобильного приложения и оценке эффективности.

1 Анализ существующих виртуальных бизнес-инкубаторов и мобильных приложений

1.1 Обзор существующих виртуальных бизнес инкубаторов

Большинство промышленно развитых стран мира считают инновационную деятельность залогом своей национальной безопасности и экономической стабильности, а потому в стратегии их развития ведущая роль отводится науке как основе реализации инновационной парадигмы.

Наиболее распространенными способами стратегического развития инновационной деятельности в мировой практике являются: создание инкубаторов бизнеса, технопарков, заводов технологий; обучение и подготовка кадров за счет государства; уменьшение суммы налога для предприятий, создающих и внедряющих инновации; беспроцентные ссуды или льготные кредиты, гранты [41].

В России первые технопарки, инновационно-технологические центры и инкубаторы бизнеса начали появляться чуть более 10 лет назад. Сейчас они есть практически во всех регионах страны. Это организации, обычно тесно связанные с научными учреждениями (вузами и НИИ). Их основная стратегическая задача – поддержка инновационного бизнеса. Решается она по-разному: через предоставление малым инновационным предприятиям льгот по аренде офисных и производственных помещений, оборудования, оказание консалтинговых и рекламных услуг бесплатно или на льготной основе, выделение ссуд, кредитов, грантов [36].

Таким образом "выращиваются" новые фирмы, им помогают выжить и успешно работать на ранней стадии развития, когда их стратегия еще не соответствует их рыночной ориентации. Возникнув в результате осуществления стратегических планов некоторых американских университетов, имевших целью эффективное использование земли и зданий, в мировой практике инновационного развития технопарки до сих пор

рассматриваются как "продавцы недвижимости". На самом деле их содержание, по сути, гораздо шире [49].

Университет, имея в своем составе инкубатор бизнеса, поддерживает предпринимателей из числа ученых и инженеров, преподавателей и студентов, новаторов и изобретателей. Располагая землей и привлекая на свою территорию научно-исследовательские подразделения крупных, в том числе иностранных корпораций, он извлекает конкурентоспособную ренту из факторных доходов. При этом добавленная стоимость зачастую увеличивает доходы самого университета через инновационно-практическую деятельность. Иными словами, технопарки, как, впрочем, и инкубаторы, формируют среду, благоприятную для ускоренной коммерциализации результатов научных исследований, превращения их в высококонкурентоспособные товары и услуги, востребованные различными сегментами рынка [33].

Следует также отметить, что многие выдающиеся технопарки начинались с инкубаторов бизнеса и все они развивались постепенно, шаг за шагом, при активном участии местных, региональных, а иногда и национальных органов власти и управления.

Технопарк – это форма реализации стратегического плана развития территории. Там, где реализация деятельности технопарка является успешной, происходит структурная перестройка промышленности, создаются новые рабочие места, формируется престижный имидж территории. Там, где к этой инициативе подходят формально, технопарки преобразуются в коммерческие структуры другого вида, например, в бизнес-парки.

В зарубежной практике бизнес-инкубаторами являются обычно относительно небольшие организации, стратегические задачи которых соответствуют их названию – выхаживание молодых, "неоперившихся" фирм и начинающих предпринимателей. Инкубаторы бизнеса можно разделить на два основных вида: инкубаторы наукоемкого бизнеса и инкубаторы

нетехнологических фирм. Если для Европы характерны инкубаторы первого вида, то для США – второго. Остановимся на рассмотрении инкубаторов наукоемких фирм, хотя для регионов России стратегически важно и становление инкубаторов "обычного типа" для ускорения развития малого предпринимательства. В 2005 г. решение этой стратегически важной задачи было поручено Департаменту проектного сопровождения администрации Краснодарского края. Что касается наукоемкого бизнеса, то достаточно очевидно, что множество технологий, имеющих потенциальную стратегическую важность, просто-напросто гибнут, так и не успев превратиться в товар.

В условиях все более жесткой глобальной конкуренции, когда не только успех, но и выживание определяется комбинацией блестящих идей и скоростью вывода их на рынок в виде готовой продукции, нельзя позволить себе роскошь разбрасываться талантливими носителями идей, разработчиками технологий. Для этого в технологически развитых странах, например, в США, была создана соответствующая инфраструктура поддержки наукоемкого предпринимательства – инкубаторы бизнеса.

Опыт США позволяет констатировать, что для эффективной работы инкубатора наукоемкого бизнеса на уровне региона необходимо использовать следующие функциональные стратегии: 1. Стратегия использования зданий и помещений: здание должно находиться в собственности муниципалитета и требовать лишь незначительного ремонта. Необходимо наличие зон для коммуникации (общения), таких как единая приемная, совместные комнаты для переговоров и помещение, где располагается техника, и т.д. 2. Правовая стратегия: в принципе здесь возможны различные варианты организационно-правового оформления функционирования бизнес-инкубатора. В то же время следует обратить внимание на два важных обстоятельства: бизнес-инкубатор не преследует цели извлечения прибыли, т.е. не является коммерческим предприятием, и с этой точки зрения должна избираться одна из организационно-правовых

форм некоммерческих организаций муниципальное образование через систему муниципальных предприятий должно выступать в качестве учредителя или одного из основных соучредителей бизнес-инкубатора. Существующие виртуальные бизнес-инкубаторы в мире представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Бизнес инкубаторы

Название	Местоположение	Цели
Бизнес-инкубатор Академии народного хозяйства	Россия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предоставление инфраструктуры и комплекса услуг начинающим предпринимателям; 2. Реализация слушателями РАНХиГС полученных в процессе обучения знаний; 3. Содействие развитию интонационной экономики РФ.
Journey Page VBI	США	<p>Помочь предпринимателям предпринять самые критические действия, которые будут продвигать свой бизнес вперед. Это достигается благодаря системе отчетности и ориентированным на действия эксклюзивным контентом (видео, аудио, шаблоны, статьи и отчеты от лучших молодых предпринимателей</p>

		страны).
--	--	----------

Продолжение таблицы 1

Название	Местоположение	Цели
eFactory VBI Program	США	Цели программы состоят в том, чтобы способствовать успешному росту и развитию начального и нового бизнеса.
VBI at Accelerator (London`s BI)	США	Основная цель – помочь вам развивать свой бизнес, а не просто быть арендодателем.
eCubation	США	Помочь предпринимателям, владельцам бизнеса, стартапам и существующим предприятиям ускорить успех своего бизнеса от начала до коммерциализации завершая программу eCubation.
The Miller Business Innovation Center Virtual Incubator	США	Позволить предприятиям работать из отдаленных мест, обеспечивая при этом профессиональный офис «лицом» к клиентам и клиентам.
Virtual Student Business Incubator	США	Студенческий бизнес-инкубатор помогает преодолеть разрыв между академиком и реальным предпринимательским опытом в среде поддержки

Правовое обеспечение создания и деятельности бизнес-инкубатора гарантируется уставом и/или учредительным договором, а также внутренними документами, регламентирующими полномочия и работу отдельных органов и должностных лиц, правилами внутреннего распорядка, договорами аренды помещений. Что касается органов управления, то, наряду с директором и собранием учредителей, особое значение придается попечительскому совету как стратегическому органу управления. 3. Кадровая стратегия: персонал, который должен соответствовать современным требованиям, наряду с директором включает в себя секретаря, бухгалтеров и консультантов, которые работают для всех предпринимателей. 4. Стратегия финансирования: первоначальные (стартовые) расходы на подготовку здания и закупку техники для совместного использования берут на себя учредители. Текущие эксплуатационные расходы (оплата персонала, расходные материалы, канцелярия и т.д.) в полной мере должны покрываться за счет арендной платы [32].

В России это возможно в том случае, если общая площадь помещений составляет не менее 500 м². 5. Стратегия выбора претендентов: она должна осуществляться в соответствии с условиями открытого конкурса, при этом изначально необходимо определить профиль бизнес-инкубатора. Преимущество следует отдавать наукоемким предприятиям и фирмам. Выбранные предприятия проходят строгую проверку, они должны не конкурировать между собой, а скорее дополнять друг друга. 6. Стратегия оказания консультационных и сервисных услуг: консультационные услуги, предоставляемые консультантами, можно четко дифференцировать: консультирование по производственно-экономическим вопросам, маркетинговые услуги, опосредование контактов, информационная поддержка, мероприятия по обучению и т.д. Однако предоставление этих, как правило, бесплатных сервисных услуг не должно ограничиваться инкубируемыми предприятиями, их следует предлагать всем молодым предпринимателям региона. Если в регионе создана благоприятная для

предпринимательства экономическая среда, а тем более если инкубатор бизнеса является, как это очень часто бывает на практике и уже становится нормой, составной частью технологического парка, то он переходит на территорию регионального парка [48].

Как показал опыт создания бизнес-инкубаторов в Краснодарском крае, без выполнения всех вышеперечисленных шести функциональных стратегий бизнес-инкубатора попытки его создания обречены на провал. Однако есть некоторые возможности, позволяющие видоизменять традиционную стратегию, в частности за счет активного использования новых информационных технологий. В последнее десятилетие, в том числе и в Краснодарском крае, успешно развивались интернет-технологии, позволяющие предприятиям через информационную сеть обмениваться данными и документами с покупателями и контрагентами. Новые возможности работы в сети, появившиеся в интегрированных системах управления, выходят за традиционные рамки ERP-систем (EnterpriseResourcePlanningsystem), замкнутых внутри производственного цикла предприятия. Сочетание традиционной ERP-системы предприятия с интернет-решениями для электронного бизнеса привело к созданию новой организационной и управленческой среды и систем нового качества. Результатом этого явилась концепция систем нового поколения – ERP-II – EnterpriseResourceandRelationshipProcessing – управление ресурсами и внешними отношениями предприятия. Они имеют как бы два контура управления: традиционный внутренний, управляющий внутренними бизнес-процессами предприятия, и внешний – управляющий взаимодействиями с контрагентами и покупателями продукции. При этом традиционный внутренний контур управления принято называть back-office – внутренняя система, а функции взаимодействия с контрагентами и заказчиками – front-office – внешняя система. Таким образом, ERP-II-система – это методологии ERP-системы с возможностью более тесного взаимодействия предприятия с клиентами и контрагентами посредством информационных каналов,

предоставляемых интернет-технологиями, вплоть до образования виртуальной бизнес-сети. Как показывает зарубежный опыт, объединение рыночных партнеров в физические и виртуальные сети приобретает сегодня все больший вес в хозяйственной деятельности и организационных процессах. Сетевым постепенно становится весь бизнес [55].

Бизнес-процессы специализируются и одновременно объединяются в цепи. Одни компании нащупывают новые рынки, осуществляя развивающий маркетинг, другие формируют концепцию продукта, с которым можно на эти рынки прийти, третьи его разрабатывают, четвертые изготавливают, пятые поставляют потребителям. Подобная сетевая организация бизнеса позволяет реализовывать полный инновационный цикл – от разработки идеи инновационного товара или услуги до ее фактического производства и реализации – и преодолеть таким образом барьеры взаимодействия бизнеса и науки. Кроме того, сетевая организация бизнеса позволяет малым фирмам кооперироваться друг с другом, а также с поставщиками и покупателями, что увеличивает значимость малого и среднего бизнеса. Средние размеры фирм в новой экономике уменьшаются. Например, начиная с 2002 г. основная часть экономического роста в США определяется средними компаниями с оборотами 100-150 млн долл. По нашему мнению, для того чтобы за счет сетевых решений смягчить организационные требования к выработке стратегий, необходимых для эффективной работы бизнес-инкубатора, нужно: строить работу бизнес-инкубатора на основе методологии управления процессами, внедрить одну из ERP-II-систем на всех предприятиях, реализующих полный инновационный цикл; создать систему управления интеллектуальной собственностью, в основе которой лежит принцип формирования единого хранилища данных, которое содержало бы всю информацию о доступных технологиях, как минимум, на региональном уровне [53].

Обеспечить одновременный доступ к этой информации любому необходимому числу сотрудников предприятий, входящих в бизнес-

инкубатор и наделенных соответствующими полномочиями. Интегрировать упомянутую СУБД в общую ERP-II-систему; создать систему электронного документооборота, что должно не только повысить эффективность производственной деятельности бизнес-инкубатора, но и сократить внутренние информационные потоки, уменьшив тем самым затраты на их обеспечение; активно развивать электронную коммерцию: продвижение и продажа продукции через Интернет, использование электронных платежей, электронных подписей и т.д.; предоставлять консультационные услуги частично или полностью в режиме online или по электронной почте. Все указанные меры позволят сократить количество необходимых помещений для аренды (за счет уменьшения количества офисов и переговорных), расширить число фирм-участниц бизнес-инкубатора, снизить количество его штатных сотрудников за счет использования аутсорсинга, привлечь более квалифицированных консультантов из других регионов России, расширить географию продаж, повысить прозрачность бизнеса и вместе с тем его инвестиционную привлекательность [57].

Следует подчеркнуть, что уровень развития интернет-технологий в Краснодарском крае достаточно высок (край входит в пятерку регионов-лидеров по количеству и активности интернет-аудитории), что позволяет эффективно решать вышеперечисленные задачи.

Однако нельзя не отметить и сложности, существующие в сфере внедрения своевременных информационных технологий. В нашей стране до сих пор существуют серьезные проблемы с получением информации о финансовых результатах деятельности бизнеса – как во внутренних сферах, так и в отношениях с внешним миром. Так, в отечественных компаниях по-прежнему распространена практика сокрытия информации о реальных собственниках и аффилированных организациях. Фрагментарность информационных систем, разрозненность данных по важнейшим экономическим показателям существенно снижают возможности

инвестирования в российскую экономику, т.к. никто не хочет вкладывать средства в "черный ящик".

Прозрачность бизнеса в России отсутствует, что фактически не дает возможности развиваться такому широко распространенному на Западе механизму финансирования, как эмиссия ценных бумаг. Исследование информационной прозрачности, проведенное службой рейтингов корпоративного управления Standart&Poor's в 2005 г. среди 30 крупнейших российских банков, показало низкий уровень прозрачности их деятельности – 36%. Средний показатель раскрытия информации в 10 крупнейших международных банках, используемых для сравнения, составляет 85%. Средний уровень прозрачности 54 крупнейших российских компаний из разных отраслей был равен 50%, что несколько выше, чем у банковского сектора, но все же недостаточно для привлечения серьезного интереса инвесторов. Данные статистики не всегда верны, иногда они заведомо искажаются. Кроме того, используемые статистические технологии не полностью адаптированы к изменениям, происходящим в социально-экономической сфере в процессе экономических реформ. Требуется комплексный и согласованный пересмотр статистических показателей, форм отчетности и развитие других источников и методов получения необходимых данных; нужны прогрессивные методы наблюдения и современные информационно-технологические средства сбора, передачи и обработки данных; необходимо эффективное обеспечение всех категорий пользователей на различных уровнях статистической информацией [52].

Переход государственных служб на электронный документооборот ведется медленно и носит неорганизованный характер – он не осуществляется по единым стандартам, информационные системы отдельных ведомств фрагментарны и не интегрированы на федеральном уровне, отсутствует центр координации и управления государственными информационными ресурсами, в зачаточном состоянии находится система

информационно-коммуникационного взаимодействия федеральных органов государственной власти с гражданами и организациями.

Существует разнородность в полномочиях, кадровом и финансовом обеспечении, осуществляемые целевые программы по некоторым пунктам дублируют друг друга. Таким образом, отсутствует целостный, системный подход к развитию информационного рынка. В России только складываются предпосылки для развития межфирменной кооперации, необходимой для отлаживания хозяйственных связей между сферой НИОКР и наукоемкими отраслями материального производства. Информационное пространство этих сфер также отличается фрагментарностью, дублированием некоторых информационных потоков, отсутствием полноценной статистики, необходимой для проведения мониторинга рынка инновационных разработок, отсутствием координирующего центра и общепринятых стандартов. Такой вывод можно сделать на основании исследования электронных информационных ресурсов в сфере науки и инноваций [47].

Невозможно изучать региональные сайты поддержки инновационной деятельности и предпринимательства, малого и среднего бизнеса в области науки и технологий в отрыве от общероссийских. Это связано с развитостью указанных направлений и сосредоточением накопленного опыта в Москве.

Сайты весьма информативны и систематизированы, содержат ссылки на интересные источники дополнительной и сопутствующей информации, касающейся не только базовых принципов и подходов к инновационной деятельности, но и конкретных практических примеров. Не менее интересны в качестве банка вторичной информации аналитические статьи и обзоры, специализированные базы данных, координаты компаний, работающих в научно-технической сфере, интернет-магазины и прочее. Все вышесказанное определяет острую необходимость скорейшего формирования общей федеральной и региональных систем информационной поддержки малого и среднего бизнеса в наукоемких отраслях. Попытки создания такого механизма в Краснодарском крае неоднократно предпринимались учеными

Кубанского государственного университета в рамках выполнения научно-исследовательских проектов по Программе Минобрнауки РФ "Федерально-региональная политика в науке и образовании", однако для успешного функционирования созданной системы необходима стратегическая поддержка виртуальных бизнес-инкубаторов на постоянной основе [56].

1.2 Обзор рынка мобильных приложений

Мобильные приложения приобретают важное значение на глобальном уровне благодаря простоте использования и удобному интерфейсу. Поскольку эти приложения предоставляют конкретную информацию, требуемую пользователем, эти приложения становятся основной потребностью любого, кто использует персональные портативные устройства, такие как смартфоны, планшеты или ноутбуки.

Рынок глобальных мобильных приложений сегментирован на основе рынка, категории приложений и географии. Основанный на рынке, он классифицируется в Google Play Store, магазине приложений Apple и других (магазин приложений BlackBerry OS и магазин приложений Windows). По категориям приложений он разделен на игры, музыку и развлечения, здоровье и фитнес, путешествия и гостеприимство, электронную торговлю и розничную торговлю, образование и обучение и другие (новости и СМИ, журналы, будь то прогноз, продукты питания, напитки и коммунальные услуги). Региональный рынок дополнительно анализируется в Северной Америке, Европе, Азиатско-Тихоокеанском регионе и LAMEA.

Глобальный рынок мобильных приложений в 2016 году составил 108 440 млн. Долл. США, и ожидается, что к 2023 году он вырастет на уровне CAGR на 19,2% и достигнет 311 249 млн. Долл. США. Непрерывное увеличение числа пользователей мобильных телефонов и рост уникальной абонентской базы в телекоммуникационной отрасли стимулируют рынок

рост мирового рынка мобильных приложений в течение прогнозируемого периода. Ожидается, что атаки и угрозы для кибербезопасности будут сдерживать рынок, поскольку широко распространенное интернет-соединение иногда предоставляет пользователю информацию при установке приложений, а также их использовании, создавая потенциальную угрозу для личной и конфиденциальной информации [24].

США и Китай являются ведущими странами в индустрии мобильных приложений. В настоящее время Северная Америка лидирует на рынке мобильных приложений. В ближайшие годы Китай, как ожидается, превзойдет рынок США для мобильных приложений; тем самым способствуя росту рынка в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В исследования, проведенной крупнейшей социальной сетью Вконтакте в 2017 году, трафик на мобильные приложения составил 77 процентов, что показывает актуальность мобильных приложений в России.



Рисунок 1 – Трафик Вконтакте за 2017 год

Основными игроками на рынке мобильных приложений являются IBM Corporation, Google, Inc., Apple, Inc., Microsoft Corporation, BlackBerry Ltd., Fuelel,

LeewayHertz, AdeptBusinessSolutions, BurganNationalInformationSystemsCo. и Verbat Technologies. В докладе рассматриваются ключевые стратегии, принятые этими компаниями с тенденциями рынка мобильных приложений, предстоящими возможностями и ограничениями в росте рынка, а также подробная информация об их воздействии.

Мобильные приложения делятся на следующие категории:

1. развлечения и музыка;
2. здоровье и фитнес;
3. путешествия и гостеприимство;
4. розничная торговля и электронная коммерция;
5. образование и обучение;
6. азартные игры;
7. другие.

1.3. Венчурное финансирование

Финансирование венчурного капитала – частное акционерное финансирование для начинающих компаний, которые имеют хорошие перспективы роста.

Венчурный капитал – это капитал, который инвестируется в проекты, которые имеют высокий риск неудачи, но это принесет большую прибыль, если они будут успешными.

Он предоставляется в интересах получения прибыли от инвестиций через возможное событие реализации, такое как IPO или продажа компании.

Чтобы начать новую компанию-автозагрузку или вывести на рынок новый продукт, предприятию необходимо привлечь финансирование. Существует несколько категорий возможностей финансирования. Меньшие предприятия иногда полагаются на финансирование семьи, кредиты от друзей, личные банковские кредиты или финансирование для толпы.

Для более амбициозных проектов некоторым компаниям требуется больше, чем было упомянуто выше, некоторые предприятия имеют доступ к редким фондам финансирования, называемым ангельскими инвесторами. Это частные инвесторы, которые используют собственный капитал для финансирования необходимости венчурного капитала. В докладе Гарварда по таблицам Уильяма Р. Керра, Джоша Лернера и Антуанетты Шоар показано, что компании-автоматы, финансируемые ангелами, с меньшей вероятностью потерпят неудачу, чем компании, которые полагаются на другие формы первоначального финансирования. Помимо этих инвесторов, существуют также предприятия венчурного капитала, которые специализируются на финансировании новых предприятий против прибыльной прибыли.

Более амбициозные проекты, требующие более значительного финансирования, могут обратиться к инвесторам-ангелам – частным инвесторам, которые используют свой собственный капитал для финансирования потребностей предприятий или венчурного капитала, которые специализируются на финансировании новых предприятий. Предприятия венчурного капитала могут также предоставлять экспертные знания, которых не хватает предприятию, например, юридические или маркетинговые знания. Это особенно актуально в контексте корпоративного венчурного капитала, когда стартап может выиграть от корпорации, например, за счет использования фирменного наименования корпораций.

Существует пять общих этапов финансирования венчурного капитала:

1. стадия семян
2. стадия запуска
3. вторая стадия
4. третий этап

Количество и тип этапов могут быть расширены фирмой венчурного капитала, если она сочтет это необходимым; Это обычно. Это может произойти, если предприятие не будет работать должным образом из-за

плохого управления или рыночных условий. На рисунке 2 отображена схема венчурного фонда.



Рисунок 2 – Схема венчурного финансирования

1. Сеятельная стадия

Именно здесь происходит финансирование семян. Он считается этапом установки, когда человек или предприятие подходит к ангельскому инвестору или инвестору в венчурной компании для финансирования своей идеи / продукта. На этом этапе лицо или предприятие должно убедить инвестора, почему идея / продукт стоит. Инвестор будет исследовать техническую и экономическую осуществимость (технико-экономическое обоснование) идеи. В некоторых случаях существует какой-то прототип идеи / продукта, который не полностью разработан или протестирован.

Если на данном этапе идея не осуществима, и инвестор не видит никакого потенциала в идее / продукте, инвестор не будет рассматривать возможность финансирования идеи. Однако, если идея / продукт не является практически осуществимой, но часть идеи заслуживает дальнейшего изучения, инвестор может потратить на это некоторое время и деньги для дальнейшего расследования.

2. Риски сеятельной стадии следующие:

На этом этапе риск потери инвестиций чрезвычайно высок, поскольку существует так много неопределенных факторов. Исследование рынка может показать, что спрос на продукт или услугу отсутствует, или может показать, что уже созданы компании, обслуживающие это требование. Исследования Дж. К. Ронки и Дж. Э. Янга показывают, что риск потери инвестиций для фирмы венчурного капитала составляет около 66,2%, а причинно-следственная связь по основным стадиям развития – 72%. Однако в докладе Гарварда Уильямом Р. Керром, Джошем Лернером и Антуанеттой Шоар свидетельствуют о том, что компании, финансируемые ангелом, с меньшей вероятностью потерпят неудачу, чем компании, которые полагаются на другие формы первоначального финансирования.

3. Стадия запуска

Если идея / продукт / процесс квалифицированы для дальнейшего изучения и / или инвестиций, процесс перейдет на второй этап; это также называется стартовым этапом. Бизнес-план представлен сотрудником предприятия венчурной компании. Для управления предприятием создается команда менеджеров. Если у компании есть совет директоров, лицо из фирм венчурного капитала займет место в совете директоров.

Пока организация настроена, идея / продукт получает свою форму. Прототип разрабатывается и полностью тестируется. В некоторых случаях клиенты привлекаются к первоначальным продажам. Команда управления создает производственную линию для производства продукта. Компания венчурного капитала контролирует осуществимость продукта и способность руководства-команды от совета директоров.

Чтобы доказать, что предположения инвесторов верны в отношении инвестиций, фирма венчурного капитала хочет увидеть результаты исследований рынка, чтобы выяснить, достаточно ли большой размер рынка, если есть достаточно потребителей для покупки своего продукта. Они также хотят создать реалистичный прогноз инвестиций, необходимых для продвижения предприятия на следующий этап. Если на данном этапе фирма

венчурного капитала не удовлетворена прогрессом или результатом исследований рынка, фирма венчурного капитала может прекратить финансирование, и предприятию придется искать другого инвестора (инвесторов). Когда причина зависит от управления ответственным руководством, они будут рекомендовать замену (части) управленческой команды.

4. Рискстадии запуска

На этом этапе риск потери инвестиций сокращается, поскольку характер какой-либо неопределенности становится все более ясным. Риск потери капитала венчурного капитала упал до 53,0%. Однако причинность основного риска становится выше (75,8%), потому что прототип не был полностью разработан и протестирован на стадии семян. Компания венчурного капитала могла бы недооценить риск, связанный с этим, или продукт и цель продукта могли бы измениться во время разработки.

5. Вторая стадия

На этом этапе мы предполагаем, что идея была преобразована в продукт и производится и продается. Это первая встреча с остальной частью рынка, конкурентами. Предприятие пытается сжать между остальными, и оно пытается получить некоторую долю рынка от конкурентов. Это одна из главных целей на этом этапе. Другим важным моментом является стоимость. Предприятие пытается минимизировать свои потери, чтобы достичь безубыточности. Команда управления должна работать очень решительно. Компания венчурного капитала контролирует управленческие возможности команды. Это состоит в том, как управляющая команда управляет процессом разработки продукта и как реагирует на конкуренцию.

Если на этом этапе управленческая команда доказала свою способность противостоять конкуренции, венчурная компания, вероятно, пойдет на следующий этап. Однако, если команде управления не хватает в управлении компанией или не удастся конкурировать с конкурентами, фирма венчурного капитала может предложить провести реструктуризацию

управленческой команды и продлить стадию, повторно переделав стадию. В случае, если предприятие делает очень плохо, вызвано ли это командой руководства или конкуренцией, инвестор сократит финансирование.

6. Риски второй стадии

На этом этапе риск уменьшается, потому что стартап больше не разрабатывает свой продукт, а сейчас концентрируется на продвижении и продаже. Эти риски можно оценить. Риск для венчурного капитала компании по снижению инвестиций снижается с 53,0% до 33,7%, а причинно-следственная связь с основным этапом развития также снижается на данном этапе – с 75,8% до 53,0%.

7. Третья стадия

Этот этап рассматривается как фаза расширения / зрелости предыдущего этапа. Предприятие пытается расширить долю рынка, которую они приобрели на предыдущем этапе. Это можно сделать путем продажи большего количества продукта и хорошей маркетинговой кампании. Кроме того, предприятию придется посмотреть, можно ли снизить себестоимость продукции или реструктурировать внутренний процесс. Это может стать более заметным благодаря проведению SWOT-анализа. Он используется для определения силы, слабости, возможностей и угрозы, с которой сталкивается предприятие и как с этим бороться. Помимо расширения, предприятие также начинает исследовать последующие продукты и услуги. В некоторых случаях предприятие также исследует, как расширить жизненный цикл существующего продукта / услуги.

На этом этапе венчурная компания контролирует цели, уже упомянутые на втором этапе, а также новую задачу, упомянутую на этом этапе. Компания венчурного капитала будет оценивать, выполнила ли управленческая команда ожидаемое снижение затрат. Они также хотят знать, как предприятие конкурирует с конкурентами. Новый разработанный продукт будет оценен, чтобы увидеть, есть ли какой-либо потенциал.

8. Риски третьей стадии

На этом этапе риск для компании венчурного капитала, потерявшей инвестиции, падает с 20,1% до 13,6%, а причинность основного риска по этапам развития существенно снижается с 53,0% до 37,0%. Однако на этом этапе разрабатываются новые контрольные продукты. Риск потери инвестиций все еще снижается, поскольку предприятие полагается на свой доход от продажи существующего продукта.

начинает исследовать последующие продукты и услуги. В некоторых случаях предприятие также исследует, как расширить жизненный цикл существующего продукта / услуги.

На этом этапе венчурная компания контролирует цели, уже упомянутые на втором этапе, а также новую задачу, упомянутую на этом этапе. Компания венчурного капитала будет оценивать, выполнила ли управленческая команда ожидаемое снижение затрат. Они также хотят знать, как предприятие конкурирует с конкурентами. Новый разработанный продукт будет оценен, чтобы увидеть, есть ли какой-либо потенциал.

2Разработка организационной модели российско-индийского виртуального бизнес инкубатора

2.1 Разработка организационной модели

В рисунке 3 продемонстрировано связь работы российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора. Работа данной схемы начинается, когда российский или индийский предприниматель отправляет свою идею к модераторам через мобильное приложение. Из мобильного приложения на сервера виртуального бизнес-инкубатора поступает информация содержащая:

заголовок, детальное описание и контактные данные предпринимателя. Далее информация записывается в базу данных серверов виртуального бизнес-инкубатора и происходит автоматическая рассылка на российскую и индийскую сторону.

Российскую сторону представляет Союз «ЦС ТПП» АО «Агентство развития бизнеса». Индийскую сторону представляет RobertDaviesAssociates.

Рисунок3 – Схема организационной модели

Компания «RobertDaviesAssociates» – это консалтинговая компания, образованная в 2011 г.

Миссия Компании: Выявить возможности развития бизнеса между организациями и компаниями в Великобритании и за рубежом, а также обеспечить целевую поддержку британским компаниям за рубежом.

Компания «RobertDaviesAssociates» – это международная компания, специализирующаяся на развитии международного бизнеса в области образования, профессионального обучения, спорта и сотрудничества с иностранными компаниями в соответствующих сферах.

Среди проектов компании:

1. набор студентов в университеты Великобритании, в учреждения



повышения квалификации и частные школы;

2. развитие стратегического партнерства высших и средних учебных заведений Великобритании с зарубежными учреждениями образования;
3. развитие местных общественных инициатив Индии с участием Клуба Английской Премьер-Лиги;
4. проекты по развитию среднего профессионального образования с участием индийских компаний;
5. совместные проекты с Национальной сборной командой Китая по регби;
6. совместные проекты с Национальной олимпийской ассоциацией Индии;
7. набор учащихся в школы английского языка как иностранного в Великобритании.

Центрально-Сибирская торгово-промышленная палата (ЦС ТПП) – негосударственная некоммерческая организация, созданная для содействия развитию экономики Красноярского края, ее интегрированию в экономику страны, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, для представления и защиты интересов предпринимателей.

ЦС ТПП, основанная в 1985 году, на сегодняшний день является одним из авторитетных региональных сообществ предпринимателей, объединяющим предприятия и организации всех сфер экономики.

Членство в Палате открывает предпринимателям новые перспективы в развитии бизнеса, в установлении деловых контактов с российскими и зарубежными партнерами, предоставляет возможности самого активного участия в значимых бизнес-событиях региона и мира. Вступая в члены Центрально-Сибирской ТПП, предприятия и организации Красноярского края одновременно становятся и членами ТПП Российской Федерации. Центрально-Сибирская ТПП входит в систему Торгово-промышленных палат РФ, объединяющую 173 территориальные торгово-промышленные палаты.

Система торгово-промышленных палат – единственная международная система объединения предпринимателей, которая существует практически во всех странах мира более 400 лет.

На международном уровне систему торгово-промышленных палат представляет Международная торговая палата, выступающая от имени всех секторов бизнеса 130 стран мира.

Центрально-Сибирская ТПП, представляя и защищая интересы предпринимателей, активно участвует в налаживании эффективного взаимодействия предпринимателей с государственными органами, отстаивает их интересы, участвует в реализации программ, направленных на развитие предпринимательства. Руководство Палаты входит в состав общественных советов, созданных при различных государственных структурах. Среди них: Общественные советы при Управлении Росреестра по Красноярскому краю, Прокуратуре Красноярского края, Управлении федеральной миграционной службы по Красноярскому краю, Управлении федеральной антимонопольной службы по Красноярскому краю, Министерстве ЖКХ Правительства Красноярского края.

На основании подписанных Соглашений Палата тесно работает с правительством Красноярского края, администрацией города Красноярска, администрациями муниципальных образований края, Красноярской таможней, объединениями предпринимателей, входит в Совет по предпринимательству при Губернаторе края, Консультативный совет при Красноярской таможне, другие рабочие органы края.

Большое значение для ЦС ТПП, ее членских и партнерских организаций имеет участие в работе Форума сибирских торгово-промышленных палат, деятельность которого направлена на развитие отечественного производства в Сибири, организацию действующих связей между товаропроизводителями и потребителями.

2.2. Механизмы поддержки интернет инициатив. Правовое регулирование разработки

Существуют много государственных механизмов, которые предназначены для поддержки интернет инициатив. В целях развития ИТ деятельности и информационных технологий в целом, периодически проводятся различные мероприятия, в том числе хакатоны, ИТ выставки, ИТ конференции, бизнес-инкубаторы.

Хакатон – это проектное спринтерское событие, в котором компьютерные программисты и другие разработчики программного обеспечения, в том числе графические дизайнеры, дизайнеры интерфейсов, руководители проектов и другие, часто включающие экспертов по предмету, интенсивно сотрудничают в проектах программного обеспечения.

Цель хакатона – создать полезное программное обеспечение. Участники хакатона, как правило, имеют особый фокус, который может включать в себя используемый язык программирования, операционную систему, приложение, API или субъект и демографическую группу программистов. В других случаях нет ограничений на тип создаваемого программного обеспечения.

Хакатоны обычно начинаются с одной или нескольких презентаций о событии, а также об определенном предмете, если таковые имеются. Затем участники предлагают идеи и формируют команды, основанные на индивидуальных интересах и навыках. Затем начинается основная работа хакатона, которая может длиться от нескольких часов до нескольких дней. Для хакатонов, который длится 24 часа или дольше, особенно конкурентоспособные, еда часто неформальна, и участники часто живут на пищу, как пицца и энергетические напитки. Иногда спать неформально, а участники спать на месте со спальными мешками.

В конце хакатонов обычно проводится серия демонстраций, в которых каждая группа представляет свои результаты. Чтобы захватить великие идеи

и незавершенное производство, люди часто публикуют видеоролики о демонстрациях, блоге о результатах с скриншотами и деталями, обмениваются ссылками и прогрессом в социальных сетях, предлагают место для открытого исходного кода и, как правило, дают возможность людям делиться, учиться и, возможно, строить из созданных идей и начальной работы. Иногда есть элемент соревнования, в котором судейская коллегия выбирает победившие команды, а также даются призы. Во многих хакатонах судьи состоят из организаторов и спонсоров. В хакерских играх типа BarCamp, организованных сообществом разработчиков, таких как iOSDevCamp, судьи обычно состоят из сверстников и коллег в этой области. Такие призы иногда представляют собой значительную сумму денег: социальный игровой хакатон на конференции TechCrunchDisruptпредложил \$ 250 000 для финансирования победителей, в то время как спорный хактон, выпущенный Salesforce.com в 2013 году, имел выплату в размере 1 млн. Долларов США победителей, объявленных как самый большой приз.

Конференция – это официальное собрание ИТ специалистов с целью обсуждения и доклада решенных проблем. Иногда ИТ конференция может длиться в течение нескольких дней.

В России крупнейшим ИТ конференциям является HighLoad, цель которого заключается в передачи опыта между ИТ специалистами. Докладчиками конференции HighLoad являются высококвалифицированными и работают в таких ИТ гигантах России, как Вконтакте, Яндекс, Майл групп, Баду и другие.

ИТ выставкам в самом общем смысле, это организованная презентация и показ различных ИТ проектов.

Все вышеперечисленные относятся к мероприятиям, для повышения профессиональных квалификации, а также для знакомства с новыми ИТ профессионалами, для дальнейшего взаимовыгодных сотрудничеств.

Но порой бывает так, что идея есть, а для реализации не хватает финансовой составляющей для ее реализации. В таких случаях человек

может посещать различные вышеперечисленные ИТ мероприятия и найти профессиональную ИТ команду, включающую в себя программистов, дизайнеров, менеджеров проекта, системных администраторов, маркетологов и других высококвалифицированных специалистов. Но в этом случае команда может разработать очень годный, профессионально выполненный информационный продукт, нужную рынку, но тогда возникает следующий немаловажный вопрос, связанный с нехваткой финансового составляющую на раскрутку и содержание проекта.

В содержание информационной системы включены:

1. заработная плата персонала;
2. аренда серверов;
3. продления лицензии на стороне ПО;
4. аренда офиса;
5. другие.

Для этого, по предложению президента РФ, было создано фонд поддержки интернет инициатив (ФРИИ).

Одно из ключевых направлений работы ФРИИ – трёхмесячные программы бизнес-акселерации. Существуют две формы акселерации: очная и заочная, а также образовательная онлайн-программа «Преакселератор». Акселератор ФРИИ – это интенсивная трехмесячная программа по ускоренному развитию ИТ-компаний, которая проходит в Москве три раза в год.

Цель программы – помочь компаниям на стадии pre-seed быстрее вырасти до следующих раундов инвестиций и построить масштабируемый бизнес. В каждый набор проходит около 30 команд из 700+ заявок. За три месяца основатели при помощи пула экспертов валидируют ценностное предложение, проверяют жизнеспособность бизнес-модели, отстраивают процессы продаж.

В акселерационную программу входят: рабочие места в офисе в центре Москвы; консультационная программа до 170 часов (включая групповые

мастер-классы и индивидуальные консультации с более чем 160 бизнес-практиков по маркетингу, продажам, работе с командой, продуктом, экономикой и другим сферам развития бизнеса); выделенный эксперт (трекер), который прорабатывает с командой индивидуальный план роста и помогает держать фокус на результат; субботние трекшен-митинги с группой экспертов, где команда сверяет результаты и корректирует план.

Чтобы попробовать принять участие в акселерационной программе и получить инвестиции от ФРИИ, команда должна соответствовать минимальным требованиям – соответствовать профилю фонда (ИТ- и интернет-компания, интернет вещей, мобильные приложения), иметь минимальный продукт и команду не менее чем из 2-х ключевых участников, готовых работать на площадке Акселератора в Москве полный рабочий день. Достижимый оборот компании 300 млн руб. в год через 3-5 лет.

Есть 5 вариантов участия в очной акселерационной программе:

1. Команда получает 2,1 млн руб. предпосевных инвестиций от ФРИИ за доли компании в 7%, 900 тыс. из которых идут на оплату программы акселерации.

2. Для участия необходимо оставить заявку на сайте и пройти конкурсный отбор.

3. Команда получает 900 тыс. руб. предпосевных инвестиций от ФРИИ за доли компании в 3% (эти деньги идут на программу Акселерации).

4. Для участия необходимо оставить заявку на сайте и пройти конкурсный отбор.

5. Команда проходит программу акселерации за свой счёт (оплачивает 1,2 млн руб. за 3 месяца Акселерации).

Прошедшие акселерацию стартапы представляют свои проекты и результаты акселерации частным инвесторам и представителям венчурных фондов на DEMOday и могут получить посевные (англ. seed) инвестиции в размере до 25 миллионов рублей и инвестиции раунда А до 325 млн рублей. Кроме того, команды попадают в поле зрения других российских и

зарубежных венчурных инвесторов и получают рекомендации от ФРИИ, что повышает шансы привлечь инвестиции на следующих раундах.

Набор в первый акселератор начался 15 июля 2013 года. В него вошла 31 компания. Во втором акселераторе, запущенном в конце февраля 2014, приняло участие 34 стартапа. Третий акселератор начал работу в июне 2014, собрав 24 проекта. В четвертый набор акселератора, начавший работу в конце сентября 2014, вошло 38 проектов. Также осенью 2014 года фонд расширил область инвестирования, ориентируясь на технологические тренды, и начал привлекать стартапы из области работы с большими данными, гаджетов и интернета вещей. В пятом очном акселераторе, проходившем с февраля по апрель 2015 года, приняло участие 28 проектов. Набор в шестой очный акселератор длился с 6 февраля по 6 марта 2015 года. Набор в шестой очный акселератор длился с 6 февраля по 6 марта 2015 года. В шестом наборе Акселератора ФРИИ приняло участие 25 ИТ-стартапов. Набор в седьмой Акселератор ФРИИ шел с марта 2015 года по 8 июня 2015 года. В седьмой набор Акселератора ФРИИ вошли 22 ИТ-компании. Набор в восьмой Акселератор длился с июня 2015 по 22 октября 2015 года. В восьмом наборе Акселератора ФРИИ приняли участие 28 ИТ-стартапов. Набор в девятый Акселератор ФРИИ длился с февраля 2016 по 4 марта 2016. В девятый Акселератор вошла 31 ИТ-компания. Набор в десятый Акселератор длился с марта 2016 по 23 июня 2016. В десятый набор Акселератора вошли 33 ИТ-компании.

Правовое регулирование разработки

Деятельность в области информационных технологий на территории РФ регулируются федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

Согласно ст. 1261 ГК РФ программой для ЭВМ является представленная в объективной форме совокупность данных и команд, предназначенных для функционирования ЭВМ и других компьютерных устройств в целях получения определенного результата, включая

подготовительные материалы, полученные в ходе разработки программы для ЭВМ, и порождаемые ею аудиовизуальные отображения.

Программы с общедоступными исходными текстами называются открытыми.

Компьютерные программы в большинстве стран являются объектами авторского права (включая Украину и Россию). В некоторых странах компьютерные программы могут защищаться патентами. Патентованию компьютерных программ способствовало Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности, которое установило минимальные требования к охраняемому ряду объектов прав интеллектуальной собственности и фактически разрешило патентовать программы. Соглашение ТРИПС обязательно для выполнения на территории Украины и России как государств-членов ВТО.

Таким образом программа может охраняться и как "литературное произведение" и как "изобретение". Для определения режима правовой охраны в первом случае используется "текст кода", в другом – признаки применяемые для изобретений, предлагаемых для патентования (то есть нужно доказать «инновационность», «оригинальность» и «неочевидность», а также возможность решения существующей технической проблемы и коммерческую пригодность). При этом существует проблема правового разграничения компьютерных программ от проприетарного цифрового контента и проприетарного программного обеспечения.

Исключительное право на программы для ЭВМ и базы данных возникает автоматически с момента её создания и действует в течение всей жизни автора и семидесяти лет, считая с 1 января года, следующего за годом смерти автора (либо смерти последнего из соавторов).

Действующим законодательством Российской Федерации не предусмотрено патентование компьютерных программ как таковых. Данные объекты интеллектуальной собственности охраняются авторским правом, которое возникает автоматически с момента их создания и не требуют

обязательной государственной регистрации. Однако программы для ЭВМ и базы данных могут быть зарегистрированы в Роспатенте по желанию правообладателя.

Авторское и некоторые другие права интеллектуальной собственности позволяют ограничивать доступ к исходным текстам программ.

2.3 Продвижение мобильного приложения в сети интернет, социальных сетях, конгрессно-выставочных мероприятиях и форумах

Помимо разработки, одно из ключевых факторов успеха любого мобильного приложения является хороший маркетинговый план продвижения мобильного приложения. До начала разработки мобильных приложений следует обратить внимание именно на его план продвижения. Следует очень тщательно рассчитать все прогнозируемые расходы на рекламу.

Кроме трудности с разработкой грамотного плана продвижения, раскрутка мобильного приложения почти всегда обходится предпринимателю дороже, чем его разработка.

Ключевой особенностью мобильного приложения является то, что мобильное приложение в отличие от сайтов находится в магазинах приложений, таких как AppStore и GooglePlay.

В разных рынках конкуренция на реализацию конкретного приложения отличаются кардинально и соответственно расценки на рекламу и продвижения на этом рынке тоже отличаются.

В каждой стране есть как приложения, разработанные разработчиками из других стран, так и отечественные.

Из других ключевых особенностей является «топ чарт» для каждой страны. При этом рейтинги складываются исходя из скачиваний этих приложений, а также их отзывов.

Другой приоритетной задачей для предпринимателей в области мобильных приложений и разработчиков является функция «поиск» в

магазинах приложений. Результаты поиска складываются из заголовков, тегов, описание, рейтинга приложения.

В рекламе приложения нужно учитывать все, от дизайна скриншотов, до текста описания и отзывов.

Все вышеперечисленное делает рекламу мобильного приложения все сложнее и интереснее.

Основные методы продвижения мобильного приложения:

1. реклама в магазинах приложений (AppStore, GooglePlay);
2. создание одностраничного сайта (Landingpage);
3. контекстная реклама;
4. таргетинговая реклама;
5. уличная реклама (баннеры);
6. газеты;
7. SMMреклама (реклама в социальных сетях);
8. реклама по ТВ, радио;
9. реклама через местную прессу;
10. накрутка рейтинга, отзывов и скачиваний;
11. рассылка на почты;
12. раздача листочков;
13. реклама в конгрессно-выставочных мероприятиях;
14. реклама через видео порталы (YouTube);

Уникальностью мобильных приложений является то, что не всегда их нужно продвигать. Иногда приложение раскручивается по принципу «сарафанного радио».

Основная задача любого маркетолога вывести приложение в «топ чарт» магазинов мобильных приложений (AppStore, GooglePlay).

3 Разработка российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора на примере Сибирского федерального университета

3.1 Разработка бизнес-процесса сбора бизнес идей и поиска партнеров с российской и индийской стороны в рамках виртуального бизнес-инкубатора

Говоря о моделировании бизнес-процессов, мы будем пользоваться терминологией сразу нескольких областей знаний, относящихся к экономике, информатике, моделированию сложных систем. Поэтому, прежде чем двигаться дальше, необходимо ввести ряд базовых понятий и определений.

Для начала попробуем разобраться, что, собственно, такое – «моделирование бизнес-процессов». Бизнес-процесс определяется как логически завершенная цепочка взаимосвязанных и повторяющихся видов деятельности, в результате которых ресурсы предприятия используются для

переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или создания продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей. В качестве клиента бизнес-процесса может выступать другой бизнес-процесс. В цепочку обычно входят операции, которые выполняются по определенным бизнес-правилам.

Под бизнес-правилами понимают способы реализации бизнес-функций в рамках бизнес-процесса, а также характеристики и условия выполнения бизнес-процесса.

Составляющие бизнес-процесс действия могут выполняться людьми (вручную или с применением компьютерных средств или механизмов) или быть полностью автоматизированы. Порядок выполнения действий и эффективность работы того, кто выполняет действие, определяют общую эффективность бизнес-процесса. Задачей каждого предприятия, стремящегося к совершенствованию своей деятельности, является построение таких бизнес-процессов, которые были бы эффективны и включали только действительно необходимые действия.

Система процессного управления – определяет порядок управления деятельностью компании как сетью взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на максимальное удовлетворение внешних и внутренних потребителей и позволяет:

1. выстроить логику работы компании;
2. видеть логику работы компании;
3. менять логику работы компании.
4. Очень часто при оперативном управлении руководитель сталкивается со следующими проблемами:
5. несогласованность действий в работе структурных единиц и сбой в передаче информации;
6. непредсказуемость результата деятельности;
7. сложность получения управленческой информации;



8. «затягивание» сроков выполнения задач, услуг;
9. неисполнение сотрудниками регламентирующих документов;
10. отсутствие технологии сохранения и передачи знаний в компании;
11. неудовлетворенность клиентов (внутренних и внешних);
12. дублирование функций и выполнение лишних операций;
13. большое количество бумажных документов.

В системе процессного управления выделяют 3 типа бизнес-процессов (рис.4):

1. управленческие бизнес-процессы – процессы, которые обеспечивают выживание, конкурентоспособность и развитие компании. Например, управление стратегией, маркетинг, управление персоналом.

2. основные бизнес-процессы – процессы, приносящие прибыль компании. Например, производство, продажа.

3. служебные бизнес-процессы – процессы, которые поддерживают инфраструктуру компании. Например, процессы АХО, юридическое обеспечение, обеспечение безопасности.

Рисунок 4 – Схема бизнес процессов

Создание системы процессного управления включает:

1. идентификацию бизнес-процессов;
2. создание регламентирующей документации и схем бизнес-процессов;
3. закрепление ответственности за результаты бизнес-процессов;
4. обучение сотрудников принципам процессного подхода;
5. контроль выполнения бизнес-процессов;
6. внедрение процедуры постоянного совершенствования деятельности.

Результаты внедрения системы процессного управления:

1. повышение качества управления в компании и как следствие стабильное качество услуг;
2. улучшение меж функциональных связей;
3. повышение управляемости компании в целом и подразделений в частности;
4. четкое распределение ответственности за выполнение бизнес-процессов;
5. исключение ненужных действий в работе сотрудников;
6. упрощение процедуры адаптации новых сотрудников и сохранение
7. знаний в компании;
8. вовлечение сотрудников в процесс улучшения деятельности компании;
9. регламентация сроков выполнения операций в бизнес-процессе и формализация конечного результата (выхода бизнес-процесса);
10. подготовка к автоматизации, изменению информационной системы.

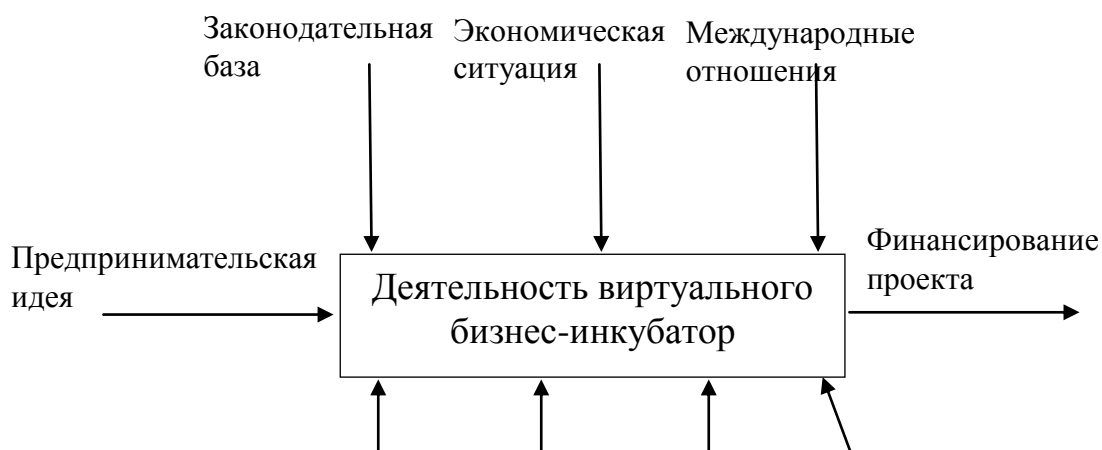


Рисунок 5 – Бизнес процессы на IDEF0

На рисунке 5 показано модель бизнес-процессов деятельности российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора в IDEF0.

IDEF0 – методология функционального моделирования (англ. function modeling) и графическая нотация, предназначенная для формализации и описания бизнес-процессов. Отличительной особенностью IDEF0 является ее акцент на соподчиненность объектов. В IDEF0 рассматриваются логические отношения между работами, а не их временная последовательность (поток работ).

3.2 Разработка технического задания и мобильного приложения.

Этапы разработки программного обеспечения

Программное обеспечение за полвека своего существования претерпело огромные изменения, пройдя путь от программ, способных выполнять только простейшие логические и арифметические операции, до сложных систем управления предприятиями. Хотя первоначально компьютеры предназначались главным образом для выполнения сложных математических расчётов, в настоящее время доминирующим является накопление и обработка информации. Сегодня управление предприятием без компьютера просто немыслимо. Компьютеры давно и прочно вошли в такие области, как бухгалтерский учёт, управление ассортиментом и закупками.

Однако современный бизнес требует более широкого применения информационных технологий в управлении. Жизнеспособность и развитие информационных технологий объясняется тем, что современный бизнес крайне чувствителен к ошибкам в управлении. Интуиции, личного опыта руководителя и размеров капитала уже мало для того, чтобы быть первым. Для принятия любого грамотного управленческого решения в условиях неопределённости и риска необходимо постоянно держать под контролем различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности, будь то торговля, производство или предоставление услуг. Поэтому современный подход к управлению предполагает вложение средств в информационные технологии. И чем крупнее предприятие, тем серьёзнее должны быть подобные вложения. Они являются жизненной необходимостью в жёсткой конкурентной борьбе. Одержат победу сможет лишь тот, кто лучше оснащен и наиболее эффективно организован.

В свою очередь, смартфоны, КПК, планшетные компьютеры настолько органично вписались в нашу повседневную жизнь, что многие теперь не могут представить, как без них вообще можно обходиться. Мощность перестала играть первостепенную роль, теперь на первый план вышли портативность и многозадачность. Один мобильный телефон заменяет множество приспособлений: плеер, навигатор, диктофон, фотоаппарат и видеокамера, электронная книга, игровая консоль – все это умещается в одном устройстве. Кроме всего прочего, он способен работать от батареи, то есть автономно, дольше любого ноутбука, в среднем телефон держит заряд около суток, в то время как автономная работа ноутбука обычно не превышает 3 – 5 часов. Но помимо встроенной многозадачности, функционал подобных аппаратов значительно расширяется посредством приложений, которые доступны к скачиванию. Приложение может быть установлено на мобильное устройство при производстве, но и сам пользователь имеет возможность загрузить его с различных сервисов распространения приложений и программного обеспечения. Функциональность и

эффективность мобильных устройств не достигла бы столь высокого уровня без специализированных приложений. Да и на их популярности это бы тоже сказалось.

На данный момент мобильные технологии охватывают все больше различных сфер деятельности человека. Огромное количество разрабатываемых приложений предопределяется высоким спросом на подобные продукты. Рост рынка разработки приложений для мобильных устройств является показателем значимости и актуальности использования мобильных устройств, как в бизнесе, так и в развлекательных целях. Нынешний век можно назвать веком «мобилизации», абсолютно любое предприятие, не важно – будь то малый бизнес или огромная международная корпорация с тысячей сотрудников и множеством офисов по всему миру, стремится иметь собственное приложение. Современный ритм жизни способствует тому, что все ищут наиболее легкие варианты решения проблем, если раньше можно было решать какие-то проблемы с оператором связи, банком и прочими организациями только напрямую через их офисы, то сейчас более чем половину операций можно совершить, используя мобильные сервисы.

Для разработки качественного программного обеспечения, в частности, мобильного приложения, формируются этапы разработки, которые включает в себя не только разработку, но и внедрение программного обеспечения в бизнес.

Согласно ГОСТ 34.601-90 «Автоматизированные системы. Стадии создания» выделяют следующие основные стадии создания и этапы разработки автоматизированной системы (АС):

1. Формирование требований к АС.
2. Разработка концепции АС.
3. Эскизный проект.
4. Технический проект.
5. Рабочая документация.

6. Ввод в действие.

7. Сопровождение АС.

Стадия I. Организация проекта

1. заключение контракта
2. согласование процедур управления
3. сбор команды проекта
4. обучение членов проектной команды

Стадия II. Формирование требований и разработка технического задания

1. системно-аналитическое обследование объекта автоматизации
2. анализ и обработка полученной информации
3. разработка концептуальной модели данных
4. разработка технического задания
5. согласование и утверждение

Стадия III. Эскизный проект

1. определение общей функциональной и технической архитектур
2. разработка логических модели данных
3. обоснование выбора программного обеспечения и технической инфраструктуры
4. разработка предварительного регламента взаимодействия информационных систем
5. эскизное проектирование процессов ETL
6. эскизное проектирование интерфейсов пользователя
7. оформление эскизного проекта
8. согласование и утверждение

Стадия IV. Технический проект

1. определение функциональной и технической архитектур
2. формирование плана развертывание системного ландшафта
3. разработка физической модели данных
4. разработка физической модели данных

5. разработка и согласование регламентов взаимодействия информационных систем

6. проектирование процессов ETL
7. проектирование интерфейсов пользователя
8. оформление технического проекта
9. согласование и утверждение

Стадия V. Рабочая документация

1. разработка рабочей документации на систему и на её части
2. разработка или адаптация программ
3. согласование и утверждение

Стадия VI. Ввод в действие

1. подготовка объекта автоматизации к вводу системы в действие
2. подготовка персонала
3. комплектация системы поставляемыми изделиями
4. строительные-монтажные работы
5. пусконаладочные работы
6. проведение предварительных испытаний
7. проведение опытной эксплуатации
8. проведение приёмочных испытаний
9. завершение работ

Стадия VII. Сопровождение

1. выполнение работ в соответствии с гарантийными обязательствами
2. послегарантийное обслуживание

Цель разработки информационной системы

Основной целью разработки информационной системы для Российско-индийского бизнес-инкубатора является укрепление Российско-индийских деловых связей [6].

Создание виртуального бизнес-инкубатора является стремление значительно экономить время – деньги и оперативно, быстро и эффективно решать любые задачи, стоящие перед бизнесом и нашим сообществом.

К решению о внедрении информационных систем подтолкнул долгий и трудоемкий процесс аккумулирования, обработки и анализа, а также превращения информации в конечный продукт.

Система работает с помощью смартфонов в виде мобильного приложения. Используя преимущества мобильных устройств – мобильность, простота, скорость – Российско-индийского инкубатор может рассчитывать на быстрое и удобное получение информации от потребителей.

Список разрешаемых информационной системой задач

Разрабатываемая информационная система должна решать следующие задачи:

1. сбор актуальные данных всех видов деятельности участников;
2. сбор данных о лояльности участников;
3. просмотр информации о качестве, скорости и других ключевых особенностях;
4. обсуждения с участниками;
5. предложения идей от участников;
6. и наконец, формирование рейтинга;

Концепция функционирования

Конечным продуктом данной информационной системы – является мобильное приложение, разрабатываемое на сегодняшний день на самых популярных мобильных платформах iOS и Android.

Целевая аудитория – Мужчины и женщины 18-50 лет, собственники малого бизнеса или желающие открыть свой бизнес, стартаперы, проектные команды.

Мобильное приложение Российско-индийского бизнес-инкубатора должно иметь клиент-серверную архитектуру, в роли клиента должно быть мобильное приложение[4].

Для внедрения данной информационной системы нельзя обойтись только внутренними ресурсами. Одним из самых важных ресурсов для

разработки Российско-индийского бизнес-инкубатора – является база практически всех стартап проектов [8].

Не менее важным фактором является защита информационной системы от проникновения, а также от удаления и изменений критически важных данных, поступающих от пользователей. Все вышеперечисленное является главным критерием для обеспечения лояльности и безопасности имиджа не только данного информационного ресурса, но и всей базы в целом [11].

Для повышения эффективности, скорости, а также безопасности, пользователи приложения, при добавлении идей должны пройти верификацию через номер телефона и СМС код, который присылается на этот номер [22].

Технические особенности

Все текстовые данные должны сериализоваться в JSON и передаваться по безопасному протоколу прикладного уровня HTTP(S).

В качестве серверного языка программирования должно использоваться PHP.

Система управления базами данных (СУБД) должно быть использовано MySQL [18].

Вся архитектура сервера распределяется на микросистемы, которые работают по отдельности, но с одними данными, тем самым уменьшив нагрузку на серверы и увеличив срока службы каждой из частей высоконагрузочного сервера [5].

Deploy(разворачивание) серверного кода должно быть на Apache HTTP Server. Балансировка должно быть реализовано на уровне DNS и Nginx.

Приложение должны работать на двух мобильных платформах iOS и Android.

Языки программирования iOS: Objective-C [19].

Языки программирования Android: Java [1].

Работа приложения начинается с LaunchScreen и первое окно приложения – это «Проекты» (рисунок 6.1). В качестве меню должна быть использована UITabBar.

Разделы меню:

1. Проекты
2. Мероприятия
3. Партнеры
4. О приложении

Макеты приложения

Лента проектов должна быть связана с сервером. Загрузка данных должна происходить по принципу «Infinityscroll». Для увеличения эффективности загрузки данных, загружаться должно по 15 элементов в списке за раз.

Используемые компоненты в окне «Проекты»:

- 1.1 – UIImageView (логотип приложения)
- 1.2 – UINavigationController
- 1.3 – StatusBar
- 1.4 – UITableViewCell (ячейка ленты проектов)
- 1.5 – UILabel (заголовок проекта)
- 1.6 – UIImageView (фотография проекта)
- 1.7 – UILabel(текст)
- 1.8 – UITabBar (меню)
- 1.9 – UIButton (кнопка)

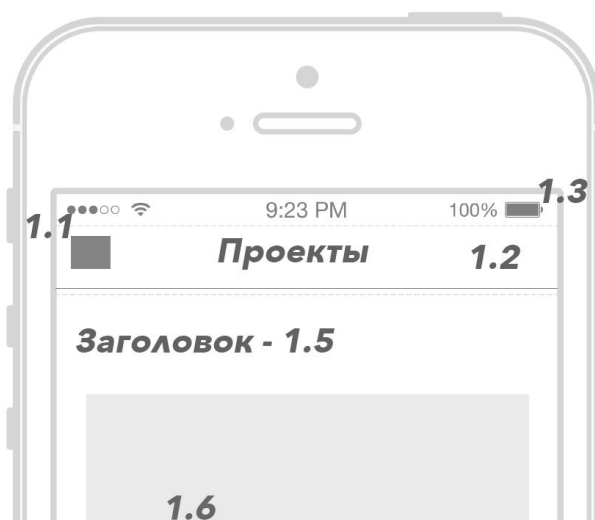


Рисунок 6.1 – Проекты

Вторым окном в данном приложении является окно «Мероприятия» (рисунок 6.2). В данном окне должна быть лента мероприятий.

Используемые компоненты в окне «Мероприятия»:

2.1 – UIImageView (логотип приложения)

2.2 – UINavigationController

2.3 – StatusBar

2.4 – UINavigationController (меню)

2.5 – UILabel (текст)



Рисунок 6.2 – Мероприятия

В окне «Партнеры» (рисунок 6.3) должны быть отображены логотипы всех партнеров.

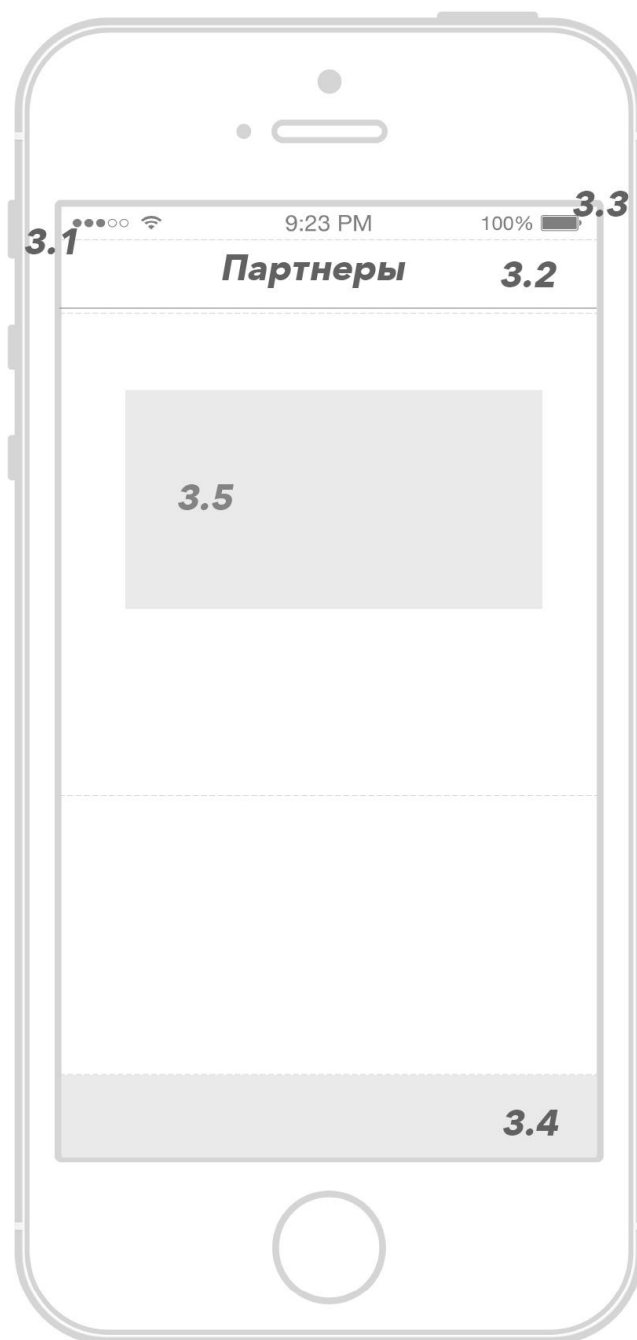
Используемые компоненты в окне «Партнеры»:

3.1 – UIImageView (логотип приложения)

3.2 – UINavigationController

3.3 – StatusBar

3.4 – UINavigationController (меню)



3.5 – UIImageView (логотип)

Рисунок 6.3 – Партнеры

В окне «Добавить идею» (рисунок 6.4) должны быть 3 текстовых поля (тема, описание и обратная связь) и одна кнопка.

Используемые компоненты в окне «Партнеры»:

4.1 – UIImageView (логотип приложения)

4.2 – UINavigationController

4.3 – StatusBar

4.4 – UINavigationController (меню)

4.5 – UITextField (текстовые поля для добавления информации «тема», «описание» и «обратная связь»)

4.6 – UIButton (кнопка для отправки заполненной формы на сервер)

Рисунок 6.4 – Добавить идею

В окне «О приложении» (рисунок 6.5) должна содержаться краткая информация о данной информационной системе.

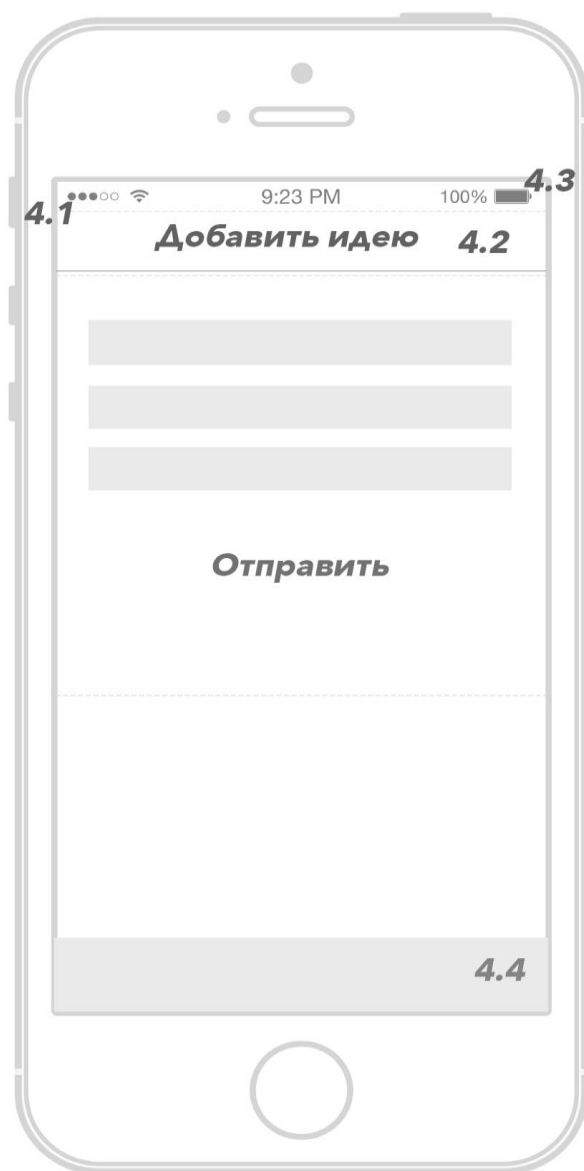
Используемые компоненты в окне «Партнеры»:

4.1 – UIImageView (логотип приложения)

4.2 – UINavigationController

4.3 – StatusBar

4.4 – UINavigationController (меню)





4.5 – UILabel

Рисунок 6.5 – О приложении

Разработка приложения

После того как разработано подробное техническое задание можно переходить к этапу разработки приложения.

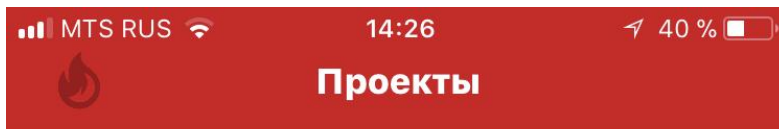
Окно «LaunchScreen» (рисунок 7.1) служит для демонстраций визуального представления иконки «логотипа» приложения. В течении 2

секунд демонстрируется анимация и загружаются все необходимые для работы компоненты, для его дальнейшей работы.



Рисунок 7.1 – Launch Screen (Экранзагрузки)

Окно «Проекты» (рисунок 7.2) предназначен для показа всех актуальных проектов. В ленте проектов отображены: заголовок, фотография (необязательный параметр), детальный текст и дата.



Интерактивная киберспортивная экосистема



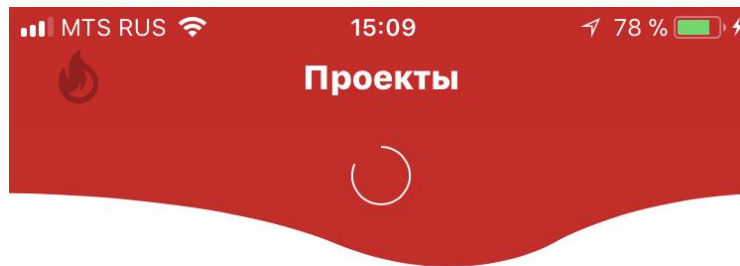
Создание интерактивной киберспортивной экосистемы на базе облачной архитектуры.

15 мая 2018



Рисунок 7.2 – Проекты

Для улучшения визуального представления были использованы технологии приятные для пользователя. В Окне «Проекты – PullToRefresh» (рисунок 7.3) было использовано нестандартное, самописное представление, которое служит для обновления данных при подтягивание вниз.



Интерактивная киберспортивная экосистема



Создание интерактивной киберспортивной экосистемы на базе облачной архитектуры.

15 мая 2018

Добавить идею



Рисунок 7.3 – Проекты (Pull To Refresh)

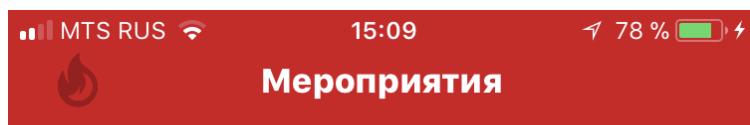
Окно «Добавить идею» (рисунок 7.4) служит для отправки на модерацию идеи стартапа. В данной окне есть 3 текстовых поля и одна кнопка. Тема и описание нужны для предварительного информирования модератором о стартапе. В обратной связи указывается любая контактная информация: контактный телефон или электронная почта. Все поля

проверяются на заполненность. При нажатии на кнопку «Отправить» заполненная форма отправляется на модерацию.

The screenshot shows a mobile application interface. At the top, there is a red header bar with the text "Добавить идею" (Add idea) in white. Below the header, there are three white input fields with rounded corners, each containing a placeholder text: "Тема" (Topic), "Описание" (Description), and "Обратная связь" (Feedback). Below the input fields, there is a red button with the text "Отправить" (Send) in white. At the bottom of the screen, there is a navigation bar with four icons and labels: "Проекты" (Projects) with a red briefcase icon, "Мероприятия" (Events) with a calendar icon, "Партнеры" (Partners) with a people icon, and "О приложении" (About the app) with an information icon.

Рисунок 7.4 – Добавить идею

Окно «Мероприятия» (рисунок 7.5) предназначено для уведомления пользователя о мероприятиях связанных с бизнес инкубатором России и Индии. К данному разделу прикреплены push-уведомления для оповещения пользователей о проходящем или запланированных мероприятиях.



В Кургане состоялась торжественная церемония открытия нового здания ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области»



Рисунок 7.5 – Мероприятия

В окне «Партнеры» (рисунок 7.6) отображены логотипы партнеров данного бизнес инкубатора.

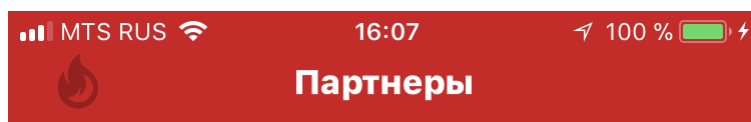
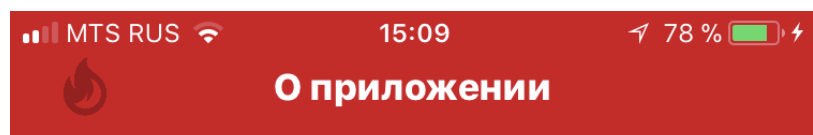


Рисунок 7.6 – Партнеры

В окне «О приложении» (рисунок 7.7) продемонстрирована информация о приложении.



Данная площадка была разработана для укрепления экономической связи между стартаперами России и Индии

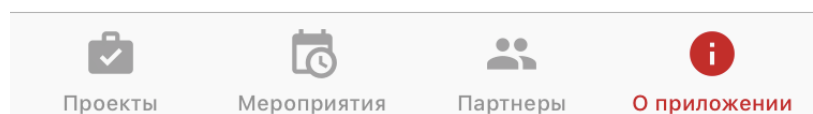


Рисунок 7.7 – О приложении

3.3 Оценка экономической эффективности внедрения информационной системы

Существуют как коммерческие, так и не коммерческие ИТ проекты. Способы монетизации, при этом, у них разные. Основными инструментами коммерциализации являются:

1. встроенные покупки;
2. платные подписки на определенный срок;
3. платное скачивание из магазинов приложений (AppStore, GooglePlay);
4. контекстная реклама внутри приложения в виде баннера (например, GoogleAdwords);
5. реклама внутри приложения в виде баннера (без контекстной рекламы).

В текущей информационной системе предлагается рассматривать вариант коммерциализации приложения в виде рекламы внутри приложения (без контекстной рекламы).

Основным преимуществом данного подхода является высокая точность выбора целевой аудитории. Тем самым, заранее можно определять нужный контент для рекламодателя.

Алгоритм коммерциализации виртуального российско – индийского виртуального бизнес – инкубатора происходит следующим образом:

рекламодатель обращается в администрацию виртуального бизнес – инкубатора с предложением о сотрудничестве в области рекламы в информационной системе.

Для демонстрации экономической эффективности виртуального российско – индийского виртуального бизнес – инкубатора ниже в таблице 1 приведены обобщенные расчеты расходов.

Таблица 2 – Расходы

Наименования затрат	Количество / единица измерения	Стоимость (рублей)
Аренда сервера	1 год	1000
Публикация в AppStore	1 год	6000
Публикация в Google Play	Бессрочно	1500
Специалист по продвижению, маркетингу и рекламе	1 человек	10000 x 12 = 120 000
Домен	1 год	700
Контекстная реклама	1 год	5000 x 12 = 60 000
СММ / таргетинговая реклама	1 год	5000 x 12 = 60 000
Итого		249 200

Из расчетов в таблице 1, мы получили сумму 249 200 рублей за все расходы по содержанию, рекламе и развитию за 1 год эксплуатации виртуального бизнес – инкубатора. Это означает, что месяц эксплуатации виртуального бизнес – инкубатора обойдется 20 760 рублей.

Ниже в таблице 2 приведены обобщенные расчеты всех возможных доходов.

Таблица 3 – Тарифы на рекламу

Наименования тарифов Рекламы	Количество / единица измерения	Стоимость (рублей)
Реклама в ленте в разделе «Проекты» без использования фото контента	1 год на одного рекламодателя	10 000 x 12 = 120 000

Реклама в ленте в разделе «Проекты» с использованием фото контента	1 год на одного рекламодателя	15 000 x 12 = 180 000
Реклама в виде push-уведомлений	1 год на одного рекламодателя	20 000 x 12 = 240 000
Итого		540 000

Исходя из расчетов, сделанных в таблице 2, в цена в трех рекламных тарифов равна 10000, 15000 и 20000 соответственно. Это означает, что за год на рекламу каждый рекламодатель может потратить 120000, 180000 и 240000 соответственно. Это означает, что за месяц выручка из приложения виртуального бизнес – инкубатора составит 45000 рублей.

Предполагается, что за один год, количество рекламодателей будут минимум 10 человека (при этом, предполагается, что сами рекламодатель не будет пользоваться услугами приложением круглый год, а в место него будут другие рекламодатели занимать рекламный баннер). Приложение же дает возможность за день показать рекламу 15 рекламодателей одного тарифа.

Для прогнозирования экономической эффективности приложения российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора будем использовать показатель ROI (Финансовый коэффициент, показывающий уровень доходности или убыточности бизнеса, учитывая сумму инвестиций, сделанных в него), по следующей формуле:

$$Эi = (E s \times C) / I \times 100 \%,$$

где Эi – экономическая эффективность приложения;

Es – трафиковая емкость приложения;

C – прибыль, получаемая с одного посетителя сайта;

I – инвестиции, необходимые для разработки, приложения.

Теперь спрогнозируем трафиковую емкость. Используя посещаемость по запросу, величина которой, например, 10 человек в год, получим Es = 10.

По формуле, данной выше, находим показатель экономической эффективности российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора:

$$Эi = (10 \cdot 45000) / 20760 \cdot 100\% = 21676 \text{ рублей}$$

Это означает, что прогнозируемая экономическая эффективность приложения российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора составляет 21676 рублей в месяц.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В качестве заключения можно отметить, главная цель данной бакалаврской работы – разработка российско-индийского виртуального бизнес-инкубатора – была достигнута.

Инициатива создания виртуального бизнес-инкубатора, обусловленная необходимостью развития российско-индийских отношений в сфере предпринимательства.

В бакалаврской работе обоснованно применение виртуального бизнес-инкубатора наличием ряда преимуществ перед традиционным бизнес-инкубатором среди которых высокая скорость подачи заявок, обработка заявок, быстрая обратная связь и низкие расходы на содержания бизнес-инкубатора.

Виртуальный бизнес-инкубатор реализован в виде мобильного приложения на платформах iOS и Android. Имеет в меню 4 раздела:

1. проекты;
2. мероприятия;
3. партнеры;
4. о приложении.

Архитектура виртуальный бизнес-инкубатор состоит из клиентской и серверной части.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Рынок мобильных приложений в мире // Свободная энциклопедия «Википедия». – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.
2. Амелин К. С., Граничин О. Н., Кияев В. И., Корявко А. В.. Введение в разработку приложений для мобильных платформ. Издательство ВВМ, 2011.
3. Дейтел П. Android для программистов: создаем приложения. Издательство Питер, 2012.
4. Голощапов А.Л. Google Android. Создание приложений для смартфонов и планшетных ПК. Издательство Питер 2012.
5. Мельникова О.М.: Смартфоны на Android. Издательство Эксмо, 2013.
6. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009) Концепция [долгосрочного](#) социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года/Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
7. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной [собственности](#), утвержденных распоряжением Минимущества России от 26 ноября 2002 г. СК-4/2194 (дейст. ред.) / Справочно-правовая система «[КонсультантПлюс](#)».
8. Закон «[Об инновационной деятельности Красноярского края](#)» от 04 октября 2008 г. № 186-03 Электронный ресурс.- режим доступа: <http://krsk.gov.ru/>.
9. Omyconf [Электронный ресурс] //URL:<http://omyconf.com/ru>.
10. KitApps [Электронный ресурс] //URL:<http://attendify.com>
11. Bizzabo [Электронный ресурс] // URL:www.bizzabo.com
12. Веб-сервер [Электронный ресурс] // URL:http://en.wikipedia.org/wiki/Web_server

13. Сравнение веб-серверов [Электронный ресурс] //URL:
http://ru.wikipedia.org/wiki/Сравнение_веб_серверов.
14. MVC [Электронный ресурс] //URL:<http://habrahabr.ru/post/49718/mvc>.
15. SOAP [Электронный ресурс] // URL:
<http://www.rsdn.ru/article/xml/soap.xml>.
16. RESTvsSOAP[Электронный ресурс] // URL:
<http://habrahabr.ru/post/158605>.
17. Российские и мировые продажи смартфонов по операционным системам [Электронный ресурс] // URL:
http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/rossijskie_i_mirovye_prodazhi_smartfonov_po_operacionnym_sistemamm_2011_-_2016/.
18. Архитектура ОС Android[Электронный ресурс] // URL:
<http://android-shark.ru/arhitektura-operatsionnoy-sistemyi-android/>.
19. iOS[Электронный ресурс] // URL:<http://ru.wikipedia.org/wiki/IOS>.
20. Статистика уязвимостей веб-приложений [Электронный ресурс]// URL: http://www.ptsecurity.ru/download/analitika_web.pdf
21. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ
22. Информационная безопасность [Электронный ресурс] //URL http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационная_безопасность.
23. Базовая модель угроз ФСТЭК России [Электронный ресурс] //URL:<http://fstec.ru/component/attachments/download/289>. (Дата обращения:15.01.14)
24. Типовая модель угроз для ЛПУ [Электронный ресурс] //http://www.aksimed.ru/download/center/Model_ugroz_MIS_LPU_2009.pdf.

25. Методы и средства обеспечения безопасности. [Электронный ресурс]//<http://expert.gost.ru/ID/DOC/17799.pdf>
26. ServerMisconfiguration
[Электронный ресурс]//<http://projects.webappsec.org/w/page/13246959/Server%20Misconfiguration//ServerMisconfiguration>
27. Методы борьбы с XSS[Электронный ресурс] // <http://help.yandex.ru/webmaster/security/xss.xml>.
28. Настройка службы HTTPS в IIS [Электронный ресурс] //<http://support.microsoft.com/kb/324069/ru>
29. CocoaControls[Электронный ресурс] //URL: <http://www.cocoacontrols.com>.
30. GitHub[Электронный ресурс] // <http://www.github.com>.
31. BitBucket[Электронный ресурс] // <http://www.bitbucket.com>.
32. Android Asynchronous Http Client [Электронный ресурс] // <http://loopj.com/android-async-http>.
33. AFNetworking[Электронный ресурс] // <https://github.com/AFNetworking/AFNetworking>.
34. ORMLite[Электронный ресурс]//http://ormlite.com/sqlite_java_android_orm.shtml.
35. Деминг, Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами/Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
28. Иванова, Н.И. Глобальное инновационное развитие: современная антикризисная политика и перспективы/ Иванова Н.И., Данилин И.В// Глобальная трансформация инновационных систем / Отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2010.- 163 с.
29. Котельников, В.Н. Теп 3. Новые бизнес-модели для новой эпохи быстрых перемен, движимых инновациями., 2007. 289 с.
30. Медынский, В.Г., Инновационный менеджмент. М.: Инфра-М, 2008. -295 с.

31. Нестеренко, [НЛО](#). Малый бизнес. Тенденции и ориентиры развития в современной России. М.: Изд-во [РГГУ](#), 2007.- 287 с.
32. Никсон, Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности: Пер. с англ. – М.: Изд-во стандартов, 1990.
33. [Норт Д.](#) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. / пер. с англ. А.Н. [Нестеренко](#), пред. и науч. ред В.З. [Мильнера](#). М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.- 188 с.
34. Образцова, О.И. Статистика предприятий и бизнес-статистика. Изд.: Высшая школа экономики, 2011, 704 с.
35. Орлов, А. [Менеджмент](#) в малом бизнесе, Изд.: КомКнига, 2006.
36. Первушин, В.А. Практика управления [инновационными](#) проектами: учебн. пособ/ В.А. Первушин. М.:Издательство «Дело» РАНХиГС, 2011. – 208 с.
37. [Портер](#), М.Э. Конкуренция: Обновленное и расширенное издание - ("Harvard Business Review"), Изд.: Диалектика/Вильяме 2010 г. 592 с.
38. Раздорожный, А.А. Экономика организации (предприятия). М.: Издательство РИОР, 2008. – 319 с.
39. [Санто](#), Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; пер. с венг.; общ. ред. и вступ. ст. Б.В. Сазонова. – М.: Прогресс, 1990. 295 с.
40. Сауткина, В.А. Проблемы эффективного управления результатами научной деятельности в России/Социально-трудовые исследования. [Выпуск XXIII](#)/ Ред. Колл.- Комаровский В.В., [Садовая Е.С.](#), [Хохлова М.Г.](#) М.:ИМЭМО [РАН](#), 2010.- 135 с.
41. [Смит](#), А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Изд-во Эксмо, М.: 2007. 960 с.
42. [Сурин](#), А. В. Инновационный менеджмент. Учебник / А. В.Сурин, О. П. [Молчанова](#). М.: Инфра-М, 2008. – 368 с.
43. Титов, В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2008.-416 с.

44. Токарев, Б.Е. [Маркетинговые](#) исследования Изд: Инфра-М., М.-2011,512с.
45. [Фатхутдинов](#), Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник для вузов. 6-е издание. Спб.: Питер, 2008. – 448 с.
46. [Шумпетер](#), Й. Теория экономического развития (Исследование [предпринимательской](#) прибыли, капитала, кредита, процента и цикла [конъюнктуры](#)): пер.с англ. М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
47. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. М., Директ-Медиа, 2007 г. – 400 с.
48. Бизнес-Инкубатор. Описание элемента инфраструктуры инновационной деятельности. М. Изд-во [ФГУ НИИ РИНКЦЭ](#), 2006. 197 с.
49. Бизнес-инкубаторы в Национальной инновационной системе/ М.: Современная экономика и право, 2006. 117 с.
50. [Инновационная](#) политика: учебник / Л.П. [Гончаренко](#), Ю.А. Арутюнов. М.: КНОРУС, 2009. – 352 с.
51. Инновационный менеджмент. Учебник/Под ред. С. Д. [Ильенковой](#), - М.: Юнити, 1997.-289 с.
52. Инновационный менеджмент. Справочное пособие., Под ред. П. Н. Зав-лина, А. К.Казанцева, Л. Э. .-2-е изд.,перераб. и доп.- М.: [ЦИСН](#), 1998.-568 с.
53. [Индикаторы](#) инновационной деятельности: 2011: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «[Высшая школа экономики](#)», 2011. – 456 с.
54. Истории успеха молодых [предпринимателей](#): Практические рекомендации для молодых начинающих бизнесменов и наглядные примеры успешных стартов [бизнесов](#). М.: РГУИТП, 2008. – 55с.
55. Национальная инновационная система в социально-экономическом пространстве / В.А. [Васин](#), Л.Э. Миндели. -М.: ИПРАН РАН, 2011.-239 с.
56. Основы построения бизнес-инкубаторов /[Айгистова](#) О.В., Горбунов В.Л., Каганов В.Ш./М.: Издательская [корпорация «Логос»](#), 1999. 124 с.

57. **Процессный** подход в управлении предприятием и **саморегулирование** его деятельности/ И. Н. **Панин**, Л. Д. Подлипаев, А. С. **Панфилов**/, Изд.: Гелиос АРВ, 2009 г. 320 с.

58. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов/ В. В. **Репин**, В. Г. Елиферов/, Изд.: Стандарты и качество, 2009 г. - 367с.

59. Создание и функционирование бизнес-инкубатора. Практические рекомендации для органов местного самоуправления. М.: Изд. Общероссийской организации Деловая Россия, 2006 – 28 с.

60. **Финансирование** науки и инноваций в России: состояние, проблемы, перспективы / **Миндели** Л.Э., Черных С.И. и др./, М. : Ин-т проблем развития науки РАН, 2010.-286 с.

61. Когаловский М. Р. Перспективные технологии информационных систем. — М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2003. — 288 с. — ISBN 5-94074-200-9.

62. Мироненков, К.Н. Понятие инновационного цикла и его использование в управлении инновационной деятельностью организации/ К.Н. Мироненков// **Корпоративный** менеджмент №6, 2008 г. С.94-96;

63. **Бекетов**, Н. В. Формирование инновационной экономики России: попытка осмысления социально-политической эффективности/Бекетов Н. В.// Проблемы современной экономики, N 3 (35), 2010, С.37-45.

64. Биргер, П. Будущее за ними / П.Биргер //Эксперт Северо-Запад. №23 (228)-2005 г. С. 35-37.

65. **Васин**, В.А. Совершенствование государственной научно-технической политики в процессе формирования национальной инновационной системы / В.А. Васин, Л.Э Миндели. //Инновации, 2008.- №1. С. 15-19.

66. **Васин**, В.А. Национальная инновационная система в социально-экономическом пространстве / Васин В.А., Миндели Л.Э/. М.: ИПРАН РАН, 2011.-239 с.

67. Горбунов, В.Л. **Инновационное** предпринимательство и условия его развития / В.Л.Горбунов// Инновационные технологии и системы: материалы международного форума: Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – С.156 -159.

68. **Гохберг**, Л.М.Стагнация в преддверии кризиса/ Л.М.Гохберг, **Кузнецова** И.А.// Форсайт 2009, № 2(10)- С. 28-46.

69. **Гохберг**, Л.М. Анализ инновационных режимов в российской экономике: методологические подходы и некоторые результаты / Л.М. Гохберг, Т.Е. **Кузнецова**, В.А.Рудь// Форсайт, №3, 2010, С. 18-30.

70. Дедов, Л.А. О логических основах измерений в экономике / Дедов. Л.А. // Вестник Нижегородского государственного университета им Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. Нижний Новгород, 2005. – Вып. 1(6). – С. 528533.

71. **Дунаев**, Э.П. Причины невосприимчивости российского **бизнеса** к инновациям /Дунаев Э.П.// Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2010. № 2. С. 12-22.

72. Деминг, Э. Лекция перед японскими **менеджерами** в 1950 г. (Пер. Ю.П. Адлера и В.Л. **Шпера**) // Методы менеджмента качества. 2000. № 10. – С. 24-29.

73. **Опалева**, О.И. Инновационный потенциал российского **предпринимательства** /О. И. Опалева, Ю. В. **Черепкова** // Финансы и кредит. 2009. – № 4. – С. 57-66.

74. **Кузнецова**, И.А.Наука и инновации в условиях кризиса: статистический анализ / И.А. Кузнецова, Н.В. **Городникова**, Т.В. Ратай, С.Ю. Гостева, Г.А. **Грачева**// Вопросы статистики. 2010.- № 8. -С. 3-20.

75. **Кузнецова**, И.А. Методология и практика статистического измерения инновационной деятельности в экономике России: современные тенденции / И.А.Кузнецова, С.Ю. **Гостева**, Г.А.Грачева// Вопросы статистики. 2008.-№ 5 С. 12-18.

ПриложениеА

```
//
// AppDelegate.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface AppDelegate : UIResponder <UIApplicationDelegate>

@property (strong, nonatomic) UIWindow *window;

@end

//
// AppDelegate.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "AppDelegate.h"

@interface AppDelegate ()

@end

@implementation AppDelegate

- (BOOL)application:(UIApplication *)application
didFinishLaunchingWithOptions:(NSDictionary *)launchOptions {

    [self setTabBarSettings];
```

```

    return YES;
}

- (void)setTabBarSettings {

    UIViewController *vc = [[[UIApplication sharedApplication] keyWindow]
rootViewController];

    UIView * tabbar = [[UIView alloc] initWithFrame:CGRectMake(0, 300,
vc.view.frame.size.width, 70)];
    tabbar.backgroundColor = [UIColor lightGrayColor];
    [vc.view addSubview:tabbar];

    [[UITabBar appearance] setTintColor:[UIColor colorWithRed:0.83 green:0.07
blue:0.12 alpha:1.0]];
    // [[UITabBar appearance] setBarTintColor:[UIColor colorWithRed:0.13
green:0.13 blue:0.13 alpha:1.0]];

}

- (void)applicationWillResignActive:(UIApplication *)application {
    // Sent when the application is about to move from active to inactive state. This
can occur for certain types of temporary interruptions (such as an incoming phone
call or SMS message) or when the user quits the application and it begins the
transition to the background state.
    // Use this method to pause ongoing tasks, disable timers, and invalidate
graphics rendering callbacks. Games should use this method to pause the game.
}

- (void)applicationDidEnterBackground:(UIApplication *)application {
    // Use this method to release shared resources, save user data, invalidate timers,
and store enough application state information to restore your application to its
current state in case it is terminated later.
    // If your application supports background execution, this method is called
instead of applicationWillTerminate: when the user quits.
}

- (void)applicationWillEnterForeground:(UIApplication *)application {
    // Called as part of the transition from the background to the active state; here
you can undo many of the changes made on entering the background.
}

```

```

- (void)applicationDidBecomeActive:(UIApplication *)application {
    // Restart any tasks that were paused (or not yet started) while the application
    was inactive. If the application was previously in the background, optionally
    refresh the user interface.
}

- (void)applicationWillTerminate:(UIApplication *)application {
    // Called when the application is about to terminate. Save data if appropriate. See
    also applicationDidEnterBackground:.
}

```

@end

```

//
// LaunchViewController.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

```

```
#import <UIKit/UIKit.h>
```

```
@interface LaunchViewController : UIViewController
```

@end

```

//
// LaunchViewController.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

```

```
#import "LaunchViewController.h"
#import "TabBar.h"
```

```
@interface LaunchViewController ()
```

```
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UIImageView *logoImageView;
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UIView *launchView;
@end
```

```
@implementation LaunchViewController
```

```
int xCenter;
int yCenter;
```

```
- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
```

```
    xCenter = self.view.frame.size.width / 2;
    yCenter = self.view.frame.size.height / 2;
```

```
    [self setDefaultSettings];
```

```
    [self startAnimation];
```

```
}
```

```
- (void)setDefaultSettings {
```

```
    self.launchView.frame = self.view.frame;
```

```
    self.logoImageView.center = CGPointMake(xCenter, -200);
```

```
}
```

```
- (void)startAnimation {
```

```
    [UIView animateWithDuration:1
```

```
        delay:0.75
```

```
    usingSpringWithDamping:0.4
```

```
    initialSpringVelocity:0.5
```

```
        options:UIViewAnimationOptionCurveEaseInOut
```

```
        animations:^(
```

```
            self.logoImageView.center = CGPointMake(xCenter, yCenter);
```

```
        ] completion:^(BOOL finished) {
```

```
            [self startMenuAnimation];
```

```

        }];
    }

- (void)startMenuAnimation {

    [UIView animateWithDuration:1
        delay:0.5
        usingSpringWithDamping:0.9
        initialSpringVelocity:0.5
        options:UIViewAnimationOptionCurveEaseInOut
        animations:^(

            self.launchView.frame = CGRectMake(0, 0,
self.view.frame.size.width, 60);

            self.logoImageView.frame = CGRectMake(20, 20, 30, 30);

        ) completion:^(BOOL finished) {

            [self segue];

        }];

}

- (void)segue {

    TabBar *tabBar = [self.storyboard
instantiateViewControllerWithIdentifier:@"TabBar"];
    [self.navigationController pushViewController:tabBar animated:NO];

}

- (BOOL)prefersStatusBarHidden {
    return YES;
}

@end

//
// ProjectsViewController.h
// BissnessIncubator
//

```



```
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.  
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.  
//
```

```
#import <UIKit/UIKit.h>
```

```
@interface ProjectsViewController : UIViewController
```

```
@end
```

```
//  
// ProjectsViewController.m  
// BissnessIncubator  
//  
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.  
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.  
//
```

```
#import "ProjectsViewController.h"  
#import <AFNetworking.h>  
#import <UIImageView+WebCache.h>  
#import "ProjectCell.h"  
#import "DGElasticPullToRefresh.h"  
#import "AddIdeaViewController.h"
```

```
@interface ProjectsViewController () <UITableViewDataSource,  
UITableViewDelegate>
```

```
@property (strong, nonatomic) NSArray *projects;  
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UIButton *addBtn;  
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UITableView *tableView;  
@end
```

```
@implementation ProjectsViewController
```

```
- (void)viewDidLoad {  
    [super viewDidLoad];  
  
    [self setUI];  
  
    [self startAnimation];  
  
    self.tableView.tableFooterView = [[UIView alloc] initWithFrame:CGRectZero];  
}
```

```

self.tableView.dataSource = self;
self.tableView.delegate = self;

[self loadDataFromServer];

}

- (void)loadDataFromServer{

    _projects = @[ @{ @"title":@"Интерактивнаякиберспортивнаяэкосистема",
@"short":@"Создание интерактивной киберспортивной экосистемы на базе
облачной архитектуры.",
@"img":@"http://bi.itpark-
kazan.ru/sites/default/files/logo_transparent.png",
@"date":@"2018-05-15"
}];

[self.tableView reloadData];

}

#pragma mark – UITableView DataSource

- (NSInteger)tableView:(UITableView *)tableView
numberOfRowsInSection:(NSInteger)section
{
    return [_projects count];
}

- (ProjectCell *)tableView:(UITableView *)tableView
cellForRowAtIndexPath:(NSIndexPath *)indexPath
{
    static NSString *CellIdentifier = @"ProjectCell1";
    static NSString *CellIdentifier2 = @"ProjectCell2";

    NSDictionary *fullData = [_projects objectAtIndex:indexPath.row];

    if ([fullData objectForKey:@"img"]) {

        ProjectCell *cell = [tableView
        dequeueReusableCellWithIdentifier:CellIdentifier
        forIndexPath:indexPath];

        NSString *postDate = [fullData objectForKey:@"date"];

```

```

NSDateFormatter *dateFormat = [[NSDateFormatter alloc] init];
[dateFormat setDateFormat:@"yyyy-MM-dd"];

NSDate *date = [dateFormat dateFromString:postData];
NSString *datePost = [dateFormat stringFromDate:date];

NSDate *changeDate = [dateFormat dateFromString:datePost];
NSString *str = [dateFormat stringFromDate:changeDate];

NSDate *finalDate = [dateFormat dateFromString:str];
[dateFormat setDateFormat:@"dd MMMM yyyy"];
NSString *newDate=[dateFormat stringFromDate:finalDate];

cell.dateLabel.text = newDate;

cell.titLabel.text = [fullData objectForKey:@"title"];
cell.postLabel.text = [fullData objectForKey:@"short"];

NSString *postUrlStr = [fullData objectForKey:@"img"];

cell.postIV.layer.cornerRadius = 4;
cell.postIV.clipsToBounds = YES;

[cell.postIV sd_setImageWithURL:[NSURL URLWithString:postUrlStr]
placeholderImage:[UIImage imageNamed:@"whiteImg.png"]];

cell.postIV.layer.cornerRadius = 4;
cell.postIV.clipsToBounds = YES;

return cell;

}else{

ProjectCell *cell = [tableView
queueReusableCellWithIdentifier:CellIdentifier2
forIndexPath:indexPath];

NSString *postData = [fullData objectForKey:@"date"];

NSDateFormatter *dateFormat = [[NSDateFormatter alloc] init];
[dateFormat setDateFormat:@"yyyy-MM-dd"];

NSDate *date = [dateFormat dateFromString:postData];

```

```

NSString *datePost = [dateFormat stringFromDate:date];

NSDate *changeDate=[dateFormat dateFromString:datePost];
NSString *str = [dateFormat stringFromDate:changeDate];

NSDate *finalDate = [dateFormat dateFromString:str];
[dateFormat setDateFormat:@"dd MMMM yyyy"];

NSString *newDate = [dateFormat stringFromDate:finalDate];
cell.dateLabel.text = newDate;

cell.titLabel.text = [fullData objectForKey:@"title"];
cell.postLabel.text = [fullData objectForKey:@"short"];

return cell;
}
}

#pragma mark – UITableView Delegate

- (CGFloat)tableView:(UITableView *)tableView
heightForRowAtIndexPath:(NSIndexPath *)indexPath
{
    NSString *str = [[_projects objectAtIndex:indexPath.row]
objectForKey:@"short"];
    NSString *str2 = [[_projects objectAtIndex:indexPath.row]
objectForKey:@"title"];
    CGSize textSize = [str sizeWithFont:[UIFont fontWithName:@"Avenir Light"
size:14.0] constrainedToSize:CGSizeMake(self.view.frame.size.width – 40, 480)];
    CGSize textSize2 = [str2 sizeWithFont:[UIFont fontWithName:@"Avenir
Black" size:17] constrainedToSize:CGSizeMake(self.view.frame.size.width – 40,
480)];
    float imageViewHeight = self.view.frame.size.width*0.67;

    if ([[_projects objectAtIndex:indexPath.row] objectForKey:@"img"]) {
        return textSize.height + textSize2.height + imageViewHeight + 50;
    }else{
        return textSize.height + textSize2.height + 70;
    }
}

- (void)tableView:(UITableView *)tableView willDisplayCell:(UITableViewCell
*)cell forRowAtIndexPath:(NSIndexPath *)indexPath

```

```

{
    if ([cell respondsToSelector:@selector(setSeparatorInset:)]) {
        [cell setSeparatorInset:UIEdgeInsetsZero];
    }

    if ([cell respondsToSelector:@selector(setLayoutMargins:)]) {
        [cell setLayoutMargins:UIEdgeInsetsZero];
    }
}

- (void)viewDidLayoutSubviews
{
    if ([self.tableView respondsToSelector:@selector(setSeparatorInset:)]) {
        [self.tableView setSeparatorInset:UIEdgeInsetsZero];
    }

    if ([self.tableView respondsToSelector:@selector(setLayoutMargins:)]) {
        [self.tableView setLayoutMargins:UIEdgeInsetsZero];
    }
}

- (void)tableView:(UITableView *)tableView
didSelectRowAtIndexPath:(NSIndexPath *)indexPath
{
    [tableView deselectRowAtIndexPath:indexPath animated:YES];
    [[UIApplication sharedApplication] openURL:[NSURL
URLWithString:[[_projects objectAtIndex:indexPath.row]
objectForKey:@"href"]]];
}

- (void)setUI {

    self.btnAdd.layer.cornerRadius = 8.0f;

    self.btnAdd.layer.shadowRadius = 8.0f;
    self.btnAdd.layer.shadowColor = [UIColor colorWithRed:0.83 green:0.07
blue:0.12 alpha:1.0].CGColor;
    self.btnAdd.layer.shadowOffset = CGSizeMake(0.0f, 1.0f);
    self.btnAdd.layer.shadowOpacity = 3.5f;
    self.btnAdd.layer.masksToBounds = NO;

    self.btnAdd.frame = CGRectMake(27, self.view.frame.size.height + 80,
self.view.frame.size.width - 54 , 41);
}

```

```

    DGElasticPullToRefreshLoadingViewCircle* loadingView =
[[DGElasticPullToRefreshLoadingViewCircle alloc] init];
    loadingView.tintColor = [UIColor whiteColor];

    __weak typeof(self) weakSelf = self;

    [_tableView dg_addPullToRefreshWithWaveMaxHeight:70
        minOffsetToPull:80
        loadingContentInset:50
        loadingViewSize:30
        actionHandler:^(

            [self loadDataFromServer];

            dispatch_after(dispatch_time(DISPATCH_TIME_NOW, (int64_t)(1.5 *
NSEC_PER_SEC)), dispatch_get_main_queue(), ^{
                [weakSelf.tableView dg_stopLoading];
            });

        } loadingView:loadingView];

    [_tableView dg_setPullToRefreshFillColor:[UIColor colorWithRed:0.83
green:0.07
                                blue:0.12
                                alpha:1.0]];

    [_tableView
dg_setPullToRefreshBackgroundColor:_tableView.backgroundColor];

}

- (void)startAnimation {

    [UIView animateWithDuration:1.5
        delay:0.75
        usingSpringWithDamping:0.4
        initialSpringVelocity:0.5
        options:UIViewAnimationOptionCurveEaseInOut
        animations:^(

            self.addBtn.frame = CGRectMake(27, self.view.frame.size.height -
120, self.view.frame.size.width - 54 , 41);

        ) completion:^(BOOL finished) {

```

```

        }];
    }

    - (IBAction)addBtn:(id)sender {

        AddIdeaViewController *addIdeaVC = [self.storyboard
        instantiateViewControllerWithIdentifier:@"AddIdeaVC"];
        [self.navigationController pushViewController:addIdeaVC animated:YES];

    }

    - (UIStatusBarStyle)preferredStatusBarStyle
    {
        return UIStatusBarStyleLightContent;
    }

@end

//
// EventsViewController.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface EventsViewController : UIViewController

@end

//
// EventsViewController.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "EventsViewController.h"

```

```

@interface EventsViewController () <UITableViewDataSource,
UITableViewDelegate>

@property (weak, nonatomic) IBOutlet UIButton *addBtn;
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UITableView *tableView;
@end

@implementation EventsViewController

- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];

    self.tableView.tableFooterView = [[UIView alloc] initWithFrame:CGRectZero];

    self.tableView.dataSource = self;
    self.tableView.delegate = self;

    [self setUI];

    [self startAnimation];
}

#pragma mark – UITableView DataSource

- (NSInteger)tableView:(UITableView *)tableView
numberOfRowsInSection:(NSInteger)section
{
    return 1;
}

- (UITableViewCell *)tableView:(UITableView *)tableView
cellForRowAtIndexPath: (NSIndexPath *)indexPath
{
    static NSString *CellIdentifier = @"Cell";

    UITableViewCell *cell = [tableView
        dequeueReusableCellWithIdentifier:CellIdentifier
        forIndexPath:indexPath];

    return cell;
}

```



```
#pragma mark – UITableView Delegate
```

```
- (CGFloat)tableView:(UITableView *)tableView  
heightForRowAtIndexPath:(NSIndexPath *)indexPath  
{  
    return 84;  
}
```

```
- (void)setUI {
```

```
    self.addBtn.layer.cornerRadius = 8.0f;
```

```
    self.addBtn.layer.shadowRadius = 8.0f;
```

```
    self.addBtn.layer.shadowColor = [UIColor colorWithRed:0.83 green:0.07  
blue:0.12 alpha:1.0].CGColor;
```

```
    self.addBtn.layer.shadowOffset = CGSizeMake(0.0f, 1.0f);
```

```
    self.addBtn.layer.shadowOpacity = 3.5f;
```

```
    self.addBtn.layer.masksToBounds = NO;
```

```
self.addBtn.frame = CGRectMake(27, self.view.frame.size.height + 80,  
self.view.frame.size.width - 54 , 41);
```

```
}
```

```
- (void)startAnimation {
```

```
    [UIView animateWithDuration:1
```

```
        delay:0.5
```

```
        usingSpringWithDamping:0.4
```

```
        initialSpringVelocity:0.5
```

```
        options:UIViewAnimationOptionCurveEaseInOut
```

```
        animations:^(
```

```
            self.addBtn.frame = CGRectMake(27, self.view.frame.size.height -  
120, self.view.frame.size.width - 54 , 41);
```

```
        } completion:^(BOOL finished) {
```

```
        }];
```

```
}
```

```
- (IBAction)addBtn:(id)sender {
```

```

}

- (UIStatusBarStyle)preferredStatusBarStyle
{
    return UIStatusBarStyleLightContent;
}

@end

//
// PartnersViewController.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface PartnersViewController : UIViewController

@end

//
// PartnersViewController.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "PartnersViewController.h"

@interface PartnersViewController ()

@end

@implementation PartnersViewController

- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
}

```

```

}

- (UIStatusBarStyle)preferredStatusBarStyle
{
    return UIStatusBarStyleLightContent;
}

@end

//
// AboutViewController.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface AboutViewController : UIViewController

@end

//
// AboutViewController.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "AboutViewController.h"

@interface AboutViewController ()

@end

@implementation AboutViewController

- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
}

```

```

}

- (UIStatusBarStyle)preferredStatusBarStyle
{
    return UIStatusBarStyleLightContent;
}

@end

//
// AddIdeaViewController.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface AddIdeaViewController : UIViewController

@end

//
// AddIdeaViewController.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "AddIdeaViewController.h"

@interface AddIdeaViewController ()

@end

@implementation AddIdeaViewController

- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
}

```

```

}

- (UIStatusBarStyle)preferredStatusBarStyle
{
    return UIStatusBarStyleLightContent;
}

@end

//
// TabBar.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface TabBar : UITabBarController

@end

//
// TabBar.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import "TabBar.h"

@interface TabBar ()

@end

@implementation TabBar

- (void)viewDidLoad {
    [super viewDidLoad];
    // Do any additional setup after loading the view.

```

```

}

- (void)didReceiveMemoryWarning {
    [super didReceiveMemoryWarning];
    // Dispose of any resources that can be recreated.
}

/*
#pragma mark – Navigation

// In a storyboard-based application, you will often want to do a little preparation
before navigation
- (void)prepareForSegue:(UIStoryboardSegue *)segue sender:(id)sender {
    // Get the new view controller using [segue destinationViewController].
    // Pass the selected object to the new view controller.
}
*/

@end

//
// ProjectCell.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface ProjectCell : UITableViewCell

@property (weak, nonatomic) IBOutlet UILabel *titLabel;
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UIImageView *postIV;
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UILabel *postLabel;
@property (weak, nonatomic) IBOutlet UILabel *dateLabel;
@end

//
// ProjectCell.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 12.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.

```

```

//

#import "ProjectCell.h"

@implementation ProjectCell

- (void)awakeFromNib {
    [super awakeFromNib];
    // Initialization code
}

- (void)setSelected:(BOOL)selected animated:(BOOL)animated {
    [super setSelected:selected animated:animated];

    // Configure the view for the selected state
}

@end

//
// Colors.h
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 07.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

#import <UIKit/UIKit.h>

@interface ADColor : UIColor

+ (instancetype)sharedInstance;

- (UIColor *)darkGrayColor;

@end

//
// Colors.m
// BissnessIncubator
//
// Created by Hovhannes Sukiasyan on 07.05.2018.
// Copyright © 2018 Hovhannes Sukiasyan. All rights reserved.
//

```

```
#import "ADColor.h"
```

```
@implementation ADColor
```

```
+ (instancetype)sharedInstance {  
    static ADColor *sharedInstance = nil;  
    static dispatch_once_t onceToken;  
    dispatch_once(&onceToken, ^{  
        sharedInstance = [[ADColor alloc] init];  
    });  
    return sharedInstance;  
}
```

```
#pragma mark – colors
```

```
// Цвета
```

```
- (UIColor *)darkGrayColor {  
    return [UIColor colorWithRed:79/255.f green:169/255.f blue:3/255.f alpha:1];  
}
```

```
@end
```

```
{ "v": "4.6.6", "fr": 24, "ip": 0, "op": 48, "w": 1000, "h": 328, "nm": "Star –  
1", "ddd": 0, "assets": [], "layers": [ { "ddd": 0, "ind": 1, "ty": 4, "nm": "Star  
13", "parent": 2, "ks": { "o": { "a": 0, "k": 100 }, "r": { "a": 0, "k": 0 }, "p": { "a": 0, "k": [-397, -  
7.318, 0] }, "a": { "a": 0, "k": [-397, -  
7.318, 0] }, "s": { "a": 1, "k": [ { "i": { "x": [0.222, 0.222, 0.667], "y": [1, 1, 0.667] }, "o": { "x": [0.018, 0.018, 0.333], "y": [0.188, 0.188, 0.333] }, "n": ["0p222_1_0p018_0p188", "0p22  
2_1_0p018_0p188", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t": 18, "s": [0, 0, 100], "e": [100, 1  
00, 100] }, { "t": 31 } ] }, "ao": 0, "shapes": [ { "ty": "gr", "it": [ { "ty": "sr", "sy": 1, "d": 1, "pt": {  
"a": 0, "k": 5, "ix": 3 }, "p": { "a": 0, "k": [0, 0], "ix": 4 }, "r": { "a": 0, "k": 0, "ix": 5 }, "ir": { "a": 0,  
"k": 50, "ix": 6 }, "is": { "a": 0, "k": 0, "ix": 8 }, "or": { "a": 0, "k": 100, "ix": 7 }, "os": { "a": 0, "k":  
29, "ix": 9 }, "ix": 1, "nm": "Polystar Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape –  
Star" }, { "ty": "fl", "c": { "a": 0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1] }, "o": { "a": 0, "k": 100 }, "r": 1, "nm":  
"Fill 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Fill" }, { "ty": "tr", "p": { "a": 0, "k": [-  
397, 0], "ix": 2 }, "a": { "a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1 }, "s": { "a": 0, "k": [79, 79], "ix": 3 }, "r": { "a": 0,  
"k": 0, "ix": 6 }, "o": { "a": 0, "k": 100, "ix": 7 }, "sk": { "a": 0, "k": 0, "ix": 4 }, "sa": { "a": 0, "k":  
0, "ix": 5 }, "nm": "Transform" } ], "nm": "Group 1", "np": 2, "cix": 2, "ix": 1, "mn": "ADBE  
Vector  
Group" }, { "ip": 0, "op": 58, "st": 0, "bm": 0, "sr": 1 }, { "ddd": 0, "ind": 2, "ty": 4, "nm": "Star  
12", "ks": { "o": { "a": 0, "k": 100 }, "r": { "a": 0, "k": 0 }, "p": { "a": 0, "k": [900, 156.682, 0] }, "a  
": { "a": 0, "k": [-397, -  
7.318, 0] }, "s": { "a": 1, "k": [ { "i": { "x": [0.667, 0.667, 0.667], "y": [1, 1, 0.667] }, "o": { "x": [0.12, 0.12, 0.333], "y": [0.317, 0.317, 0.333] }, "n": ["0p667_1_0p12_0p317", "0p667_1
```


p632_1_0p297_0","0p632_1_0p297_0","0p833_0p833_0p333_0p333"],"t":19,"s":
[95.17,95.17,100],"e":[100,100,100]},{ "t":27}}},"ao":0,"shapes":[{"ty":"gr","it":
{"ty":"sr","sy":1,"d":1,"pt":{"a":0,"k":5,"ix":3},"p":{"a":0,"k":[0,0],"ix":4},"r":{"a
":0,"k":0,"ix":5},"ir":{"a":0,"k":50,"ix":6},"is":{"a":0,"k":0,"ix":8},"or":{"a":0,"k
":100,"ix":7},"os":{"a":0,"k":29,"ix":9},"ix":1,"nm":"Polystar Path
1","mn":"ADBE Vector Shape –
Star"}, {"ty":"st","c":{"a":0,"k":[1,0.8235294,0,1]},"o":{"a":0,"k":100},"w":{"a":0,
"k":15},"lc":1,"lj":1,"ml":4,"nm":"Stroke 1","mn":"ADBE Vector Graphic –
Stroke"}, {"ty":"tr","p":{"a":0,"k":[-
397,0],"ix":2},"a":{"a":0,"k":[0,0],"ix":1},"s":{"a":0,"k":[79,79],"ix":3},"r":{"a":0
,"k":0,"ix":6},"o":{"a":0,"k":100,"ix":7},"sk":{"a":0,"k":0,"ix":4},"sa":{"a":0,"k":
0,"ix":5},"nm":"Transform"}],"nm":"Group 1","np":2,"cix":2,"ix":1,"mn":"ADBE
Vector
Group"}],"ip":0,"op":58,"st":0,"bm":0,"sr":1},{ "ddd":0,"ind":5,"ty":4,"nm":"Star
9","parent":6,"ks":{"o":{"a":0,"k":100},"r":{"a":0,"k":0},"p":{"a":0,"k":[-397,-
7.318,0]},"a":{"a":0,"k":[-397,-
7.318,0]},"s":{"a":1,"k":[{"i":{"x":[0.222,0.222,0.667],"y":[1,1,0.667]},"o":{"x":[
0.018,0.018,0.333],"y":[0.188,0.188,0.333]},"n":["0p222_1_0p018_0p188","0p22
2_1_0p018_0p188","0p667_0p667_0p333_0p333"],"t":10,"s":[0,0,100],"e":[100,1
00,100]},{ "t":23}}},"ao":0,"shapes":[{"ty":"gr","it":[{"ty":"sr","sy":1,"d":1,"pt":{"
a":0,"k":5,"ix":3},"p":{"a":0,"k":[0,0],"ix":4},"r":{"a":0,"k":0,"ix":5},"ir":{"a":0,
"k":50,"ix":6},"is":{"a":0,"k":0,"ix":8},"or":{"a":0,"k":100,"ix":7},"os":{"a":0,"k":
29,"ix":9},"ix":1,"nm":"Polystar Path 1","mn":"ADBE Vector Shape –
Star"}, {"ty":"fl","c":{"a":0,"k":[1,0.8235294,0,1]},"o":{"a":0,"k":100},"r":1,"nm":
"Fill 1","mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr","p":{"a":0,"k":[-
397,0],"ix":2},"a":{"a":0,"k":[0,0],"ix":1},"s":{"a":0,"k":[79,79],"ix":3},"r":{"a":0
,"k":0,"ix":6},"o":{"a":0,"k":100,"ix":7},"sk":{"a":0,"k":0,"ix":4},"sa":{"a":0,"k":
0,"ix":5},"nm":"Transform"}],"nm":"Group 1","np":2,"cix":2,"ix":1,"mn":"ADBE
Vector
Group"}],"ip":0,"op":58,"st":0,"bm":0,"sr":1},{ "ddd":0,"ind":6,"ty":4,"nm":"Star
8","ks":{"o":{"a":0,"k":100},"r":{"a":0,"k":0},"p":{"a":0,"k":[500,156.682,0]},"a
":{"a":0,"k":[-397,-
7.318,0]},"s":{"a":1,"k":[{"i":{"x":[0.667,0.667,0.667],"y":[1,1,0.667]},"o":{"x":[
0.12,0.12,0.333],"y":[0.317,0.317,0.333]},"n":["0p667_1_0p12_0p317","0p667_1
_0p12_0p317","0p667_0p667_0p333_0p333"],"t":8,"s":[100,100,100],"e":[131,13
1,100]},{ "i":{"x":[0.399,0.399,0.667],"y":[1,1,0.667]},"o":{"x":[0.159,0.159,0.333
],"y":[0,0,0.333]},"n":["0p399_1_0p159_0","0p399_1_0p159_0","0p667_0p667_0
p333_0p333"],"t":10,"s":[131,131,100],"e":[95.17,95.17,100]},{ "i":{"x":[0.632,0.
632,0.833],"y":[1,1,0.833]},"o":{"x":[0.297,0.297,0.333],"y":[0,0,0.333]},"n":["0p
632_1_0p297_0","0p632_1_0p297_0","0p833_0p833_0p333_0p333"],"t":15,"s":[
95.17,95.17,100],"e":[100,100,100]},{ "t":23}}},"ao":0,"shapes":[{"ty":"gr","it":[
{"ty":"sr","sy":1,"d":1,"pt":{"a":0,"k":5,"ix":3},"p":{"a":0,"k":[0,0],"ix":4},"r":{"a
":0,"k":0,"ix":5},"ir":{"a":0,"k":50,"ix":6},"is":{"a":0,"k":0,"ix":8},"or":{"a":0,"k
":100,"ix":7},"os":{"a":0,"k":29,"ix":9},"ix":1,"nm":"Polystar Path

1", "mn": "ADBE Vector Shape – Star"}, {"ty": "st", "c": {"a": 0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "w": {"a": 0, "k": 15}, "lc": 1, "lj": 1, "ml": 4, "nm": "Stroke 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Stroke"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [-397, 0], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}, "s": {"a": 0, "k": [79, 79], "ix": 3}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 6}, "o": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7}, "sk": {"a": 0, "k": 0, "ix": 4}, "sa": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "nm": "Transform"}], "nm": "Group 1", "np": 2, "cix": 2, "ix": 1, "mn": "ADBE Vector Group"}], "ip": 0, "op": 58, "st": 0, "bm": 0, "sr": 1}, {"ddd": 0, "ind": 7, "ty": 4, "nm": "Star 7", "parent": 8, "ks": {"o": {"a": 0, "k": 100}, "r": {"a": 0, "k": 0}, "p": {"a": 0, "k": [-397, -7.318, 0]}, "a": {"a": 0, "k": [-397, -7.318, 0]}, "s": {"a": 1, "k": [{"i": {"x": [0.222, 0.222, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.018, 0.018, 0.333], "y": [0.188, 0.188, 0.333]}, "n": ["0p222_1_0p018_0p188", "0p222_1_0p018_0p188", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t": 6, "s": [0, 0, 100], "e": [100, 100, 100]}, {"t": 19}]}], "ao": 0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ty": "sr", "sy": 1, "d": 1, "pt": {"a": 0, "k": 5, "ix": 3}, "p": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 4}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "ir": {"a": 0, "k": 50, "ix": 6}, "is": {"a": 0, "k": 0, "ix": 8}, "or": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7}, "os": {"a": 0, "k": 29, "ix": 9}, "ix": 1, "nm": "Polystar Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape – Star"}, {"ty": "fl", "c": {"a": 0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "r": 1, "nm": "Fill 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [-397, 0], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}, "s": {"a": 0, "k": [79, 79], "ix": 3}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 6}, "o": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7}, "sk": {"a": 0, "k": 0, "ix": 4}, "sa": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "nm": "Transform"}], "nm": "Group 1", "np": 2, "cix": 2, "ix": 1, "mn": "ADBE Vector Group"}], "ip": 0, "op": 58, "st": 0, "bm": 0, "sr": 1}, {"ddd": 0, "ind": 8, "ty": 4, "nm": "Star 2", "ks": {"o": {"a": 0, "k": 100}, "r": {"a": 0, "k": 0}, "p": {"a": 0, "k": [300, 156.682, 0]}, "a": {"a": 0, "k": [-397, -7.318, 0]}, "s": {"a": 1, "k": [{"i": {"x": [0.667, 0.667, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.12, 0.12, 0.333], "y": [0.317, 0.317, 0.333]}, "n": ["0p667_1_0p12_0p317", "0p667_1_0p12_0p317", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t": 4, "s": [100, 100, 100], "e": [131, 131, 100]}, {"i": {"x": [0.399, 0.399, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.159, 0.159, 0.333], "y": [0, 0, 0.333]}, "n": ["0p399_1_0p159_0", "0p399_1_0p159_0", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t": 6, "s": [131, 131, 100], "e": [95.17, 95.17, 100]}, {"i": {"x": [0.632, 0.632, 0.833], "y": [1, 1, 0.833]}, "o": {"x": [0.297, 0.297, 0.333], "y": [0, 0, 0.333]}, "n": ["0p632_1_0p297_0", "0p632_1_0p297_0", "0p833_0p833_0p333_0p333"], "t": 11, "s": [95.17, 95.17, 100], "e": [100, 100, 100]}, {"t": 19}]}], "ao": 0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ty": "sr", "sy": 1, "d": 1, "pt": {"a": 0, "k": 5, "ix": 3}, "p": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 4}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "ir": {"a": 0, "k": 50, "ix": 6}, "is": {"a": 0, "k": 0, "ix": 8}, "or": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7}, "os": {"a": 0, "k": 29, "ix": 9}, "ix": 1, "nm": "Polystar Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape – Star"}, {"ty": "st", "c": {"a": 0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "w": {"a": 0, "k": 15}, "lc": 1, "lj": 1, "ml": 4, "nm": "Stroke 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Stroke"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [-397, 0], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}, "s": {"a": 0, "k": [79, 79], "ix": 3}, "r": {"a": 0

, "k":0, "ix":6}, "o": {"a":0, "k":100, "ix":7}, "sk": {"a":0, "k":0, "ix":4}, "sa": {"a":0, "k":0, "ix":5}, "nm": "Transform" }, "nm": "Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn": "ADBE Vector Group" }, "ip":0, "op":58, "st":0, "bm":0, "sr":1 }, {"ddd":0, "ind":9, "ty":4, "nm": "Star 6", "parent":10, "ks": {"o": {"a":0, "k":100}, "r": {"a":0, "k":0}, "p": {"a":0, "k":[-397, -7.318, 0]}, "a": {"a":0, "k":[-397, -7.318, 0]}, "s": {"a":1, "k": [{"i": {"x": [0.222, 0.222, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.018, 0.018, 0.333], "y": [0.188, 0.188, 0.333]}, "n": ["0p222_1_0p018_0p188", "0p222_1_0p018_0p188", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t":2, "s": [0, 0, 100], "e": [100, 100, 100]}, {"t":15}]}, "ao":0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ty": "sr", "sy":1, "d":1, "pt": {"a":0, "k":5, "ix":3}, "p": {"a":0, "k": [0, 0], "ix":4}, "r": {"a":0, "k":0, "ix":5}, "ir": {"a":0, "k":50, "ix":6}, "is": {"a":0, "k":0, "ix":8}, "or": {"a":0, "k":100, "ix":7}, "os": {"a":0, "k":29, "ix":9}, "ix":1, "nm": "Polystar Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape – Star"}], {"ty": "fl", "c": {"a":0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1]}, "o": {"a":0, "k":100}, "r":1, "nm": "Fill 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty": "tr", "p": {"a":0, "k": [-397, 0], "ix":2}, "a": {"a":0, "k": [0, 0], "ix":1}, "s": {"a":0, "k": [79, 79], "ix":3}, "r": {"a":0, "k":0, "ix":6}, "o": {"a":0, "k":100, "ix":7}, "sk": {"a":0, "k":0, "ix":4}, "sa": {"a":0, "k":0, "ix":5}, "nm": "Transform" }, "nm": "Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn": "ADBE Vector Group" }, "ip":0, "op":58, "st":0, "bm":0, "sr":1 }, {"ddd":0, "ind":10, "ty":4, "nm": "Star 1", "ks": {"o": {"a":0, "k":100}, "r": {"a":0, "k":0}, "p": {"a":0, "k": [100, 156.682, 0]}, "a": {"a":0, "k": [-397, -7.318, 0]}, "s": {"a":1, "k": [{"i": {"x": [0.667, 0.667, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.12, 0.12, 0.333], "y": [0.317, 0.317, 0.333]}, "n": ["0p667_1_0p12_0p317", "0p667_1_0p12_0p317", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t":0, "s": [100, 100, 100], "e": [131, 131, 100]}, {"i": {"x": [0.399, 0.399, 0.667], "y": [1, 1, 0.667]}, "o": {"x": [0.159, 0.159, 0.333], "y": [0, 0, 0.333]}, "n": ["0p399_1_0p159_0", "0p399_1_0p159_0", "0p667_0p667_0p333_0p333"], "t":2, "s": [131, 131, 100], "e": [95.17, 95.17, 100]}, {"i": {"x": [0.632, 0.632, 0.833], "y": [1, 1, 0.833]}, "o": {"x": [0.297, 0.297, 0.333], "y": [0, 0, 0.333]}, "n": ["0p632_1_0p297_0", "0p632_1_0p297_0", "0p833_0p833_0p333_0p333"], "t":7, "s": [95.17, 95.17, 100], "e": [100, 100, 100]}, {"t":15}]}, "ao":0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ty": "sr", "sy":1, "d":1, "pt": {"a":0, "k":5, "ix":3}, "p": {"a":0, "k": [0, 0], "ix":4}, "r": {"a":0, "k":0, "ix":5}, "ir": {"a":0, "k":50, "ix":6}, "is": {"a":0, "k":0, "ix":8}, "or": {"a":0, "k":100, "ix":7}, "os": {"a":0, "k":29, "ix":9}, "ix":1, "nm": "Polystar Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape – Star"}], {"ty": "st", "c": {"a":0, "k": [1, 0.8235294, 0, 1]}, "o": {"a":0, "k":100}, "w": {"a":0, "k":15}, "lc":1, "lj":1, "ml":4, "nm": "Stroke 1", "mn": "ADBE Vector Graphic – Stroke"}, {"ty": "tr", "p": {"a":0, "k": [-397, 0], "ix":2}, "a": {"a":0, "k": [0, 0], "ix":1}, "s": {"a":0, "k": [79, 79], "ix":3}, "r": {"a":0, "k":0, "ix":6}, "o": {"a":0, "k":100, "ix":7}, "sk": {"a":0, "k":0, "ix":4}, "sa": {"a":0, "k":0, "ix":5}, "nm": "Transform" }, "nm": "Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn": "ADBE Vector Group" }, "ip":0, "op":58, "st":0, "bm":0, "sr":1 }] }

```

{"v": "4.6.3", "fr": 60, "ip": 0, "op": 28, "w": 222, "h": 186, "nm": "settings", "ddd": 0, "asset
s": [], "layers": [{"ddd": 0, "ind": 1, "ty": 4, "nm": "Layer 4/settings
Outlines", "ks": {"o": {"a": 0, "k": 100}, "r": {"a": 0, "k": 0}, "p": {"s": true, "x": {"a": 1, "k": [
{"i": {"x": [0.533], "y": [1]}, "o": {"x": [0.055], "y": [0]}, "n": ["0p533_1_0p055_0"], "t":
15, "s": [-
26.5], "e": [79.5]}, {"t": 26}}}, "y": {"a": 0, "k": 159}}, "a": {"a": 0, "k": [27, 27, 0]}, "s": {"a
": 0, "k": [100, 100, 100]}}, "ao": 0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ind": 0, "ty": "sh", "ix": 1,
"ks": {"a": 0, "k": {"i": [[-6.643, 0], [0, -
6.657], [6.643, 0], [0, 6.657]], "o": [[6.643, 0], [0, 6.657], [-6.643, 0], [0, -6.657]], "v": [[0, -
12.054], [12.029, 0], [0, 12.054], [-12.029, 0]], "c": true}}}, {"nm": "Path 1", "mn": "ADBE
Vector Shape –
Group"}, {"ty": "fl", "c": {"a": 0, "k": [0.106, 0.106, 0.106, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "r": 1,
"nm": "Fill 1", "mn": "ADBE Vector Graphic –
Fill"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [27.023, 27.08], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}, "
s": {"a": 0, "k": [100, 100], "ix": 3}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 6}, "o": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7},
"sk": {"a": 0, "k": 0, "ix": 4}, "sa": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "nm": "Transform"}], "nm": "Gro
up 1", "np": 2, "cix": 2, "ix": 1, "mn": "ADBE Vector
Group"}, {"ty": "gr", "it": [{"ind": 0, "ty": "sh", "ix": 1, "ks": {"a": 0, "k": {"i": [[-
14.572, 0], [0, -14.603], [14.572, 0], [0, 14.603]], "o": [[14.572, 0], [0, 14.603], [-
14.572, 0], [0, -14.603]], "v": [[0, -26.441], [26.385, 0], [0, 26.441], [-
26.385, 0]], "c": true}}}, {"nm": "Path 1", "mn": "ADBE Vector Shape –
Group"}, {"ty": "fl", "c": {"a": 0, "k": [1, 1, 1, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "r": 1, "nm": "Fill
1", "mn": "ADBE Vector Graphic –
Fill"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [26.635, 26.691], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}
, "s": {"a": 0, "k": [100, 100], "ix": 3}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 6}, "o": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7
}, "sk": {"a": 0, "k": 0, "ix": 4}, "sa": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "nm": "Transform"}], "nm": "Gr
oup 2", "np": 2, "cix": 2, "ix": 2, "mn": "ADBE Vector
Group"}], "ip": 0, "op": 33, "st": 0, "bm": 0, "sr": 1}, {"ddd": 0, "ind": 2, "ty": 4, "nm": "Layer
3/settings
Outlines", "ks": {"o": {"a": 0, "k": 100}, "r": {"a": 0, "k": 0}, "p": {"s": true, "x": {"a": 1, "k": [
{"i": {"x": [0.522], "y": [1]}, "o": {"x": [0.055], "y": [0]}, "n": ["0p522_1_0p055_0"], "t":
9, "s": [250], "e": [168]}, {"t": 20}}}, "y": {"a": 0, "k": 93.5}}, "a": {"a": 0, "k": [27, 27, 0]}, "
s": {"a": 0, "k": [100, 100, 100]}}, "ao": 0, "shapes": [{"ty": "gr", "it": [{"ind": 0, "ty": "sh", "
ix": 1, "ks": {"a": 0, "k": {"i": [[-6.643, 0], [0, -
6.657], [6.643, 0], [0, 6.657]], "o": [[6.643, 0], [0, 6.657], [-6.643, 0], [0, -6.657]], "v": [[0, -
12.054], [12.029, 0], [0, 12.054], [-12.029, 0]], "c": true}}}, {"nm": "Path 1", "mn": "ADBE
Vector Shape –
Group"}, {"ty": "fl", "c": {"a": 0, "k": [0.106, 0.106, 0.106, 1]}, "o": {"a": 0, "k": 100}, "r": 1,
"nm": "Fill 1", "mn": "ADBE Vector Graphic –
Fill"}, {"ty": "tr", "p": {"a": 0, "k": [27.023, 27.08], "ix": 2}, "a": {"a": 0, "k": [0, 0], "ix": 1}, "
s": {"a": 0, "k": [100, 100], "ix": 3}, "r": {"a": 0, "k": 0, "ix": 6}, "o": {"a": 0, "k": 100, "ix": 7},
"sk": {"a": 0, "k": 0, "ix": 4}, "sa": {"a": 0, "k": 0, "ix": 5}, "nm": "Transform"}], "nm": "Gro
up 1", "np": 2, "cix": 2, "ix": 1, "mn": "ADBE Vector
Group"}, {"ty": "gr", "it": [{"ind": 0, "ty": "sh", "ix": 1, "ks": {"a": 0, "k": {"i": [[-

```

14.572,0],[0,-14.603],[14.572,0],[0,14.603]],"o":[[14.572,0],[0,14.603],[14.572,0],[0,-14.603]],"v":[[0,-26.441],[26.385,0],[0,26.441],[26.385,0]],"c":true}},"nm":"Path 1","mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl","c":{"a":0,"k":[1,1,1,1]},"o":{"a":0,"k":100},"r":1,"nm":"Fill 1","mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr","p":{"a":0,"k":[26.635,26.691],"ix":2},"a":{"a":0,"k":[0,0],"ix":1},"s":{"a":0,"k":[100,100],"ix":3},"r":{"a":0,"k":0,"ix":6},"o":{"a":0,"k":100,"ix":7},"sk":{"a":0,"k":0,"ix":4},"sa":{"a":0,"k":0,"ix":5},"nm":"Transform"}],"nm":"Group 2","np":2,"cix":2,"ix":2,"mn":"ADBE Vector Group"}], "ip":0,"op":33,"st":0,"bm":0,"sr":1}, {"ddd":0,"ind":3,"ty":4,"nm":"Layer 2/settings Outlines","ks":{"o":{"a":0,"k":100},"r":{"a":0,"k":0},"p":{"s":true,"x":{"a":1,"k":{"i":{"x":0.498,"y":1}},"o":{"x":0.05,"y":0}},"n":["0p498_1_0p05_0"],"t":3,"s":[-26.75],"e":54.25}},"t":15}},"y":{"a":0,"k":27},"a":{"a":0,"k":[27,27,0]},"s":{"a":0,"k":[100,100,100]},"ao":0,"shapes":[{"ty":"gr","it":{"ind":0,"ty":"sh","ix":1,"ks":{"a":0,"k":{"i":[-6.643,0],[0,-6.657],[6.643,0],[0,6.657]]},"o":[[6.643,0],[0,6.657],[-6.643,0],[0,-6.657]]},"v":[[0,-12.054],[12.029,0],[0,12.054],[-12.029,0]]},"c":true}},"nm":"Path 1","mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl","c":{"a":0,"k":0.106,0.106,0.106,1}},"o":{"a":0,"k":100},"r":1,"nm":"Fill 1","mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr","p":{"a":0,"k":[27.023,27.08],"ix":2},"a":{"a":0,"k":[0,0],"ix":1},"s":{"a":0,"k":[100,100],"ix":3},"r":{"a":0,"k":0,"ix":6},"o":{"a":0,"k":100,"ix":7},"sk":{"a":0,"k":0,"ix":4},"sa":{"a":0,"k":0,"ix":5},"nm":"Transform"}],"nm":"Group 1","np":2,"cix":2,"ix":1,"mn":"ADBE Vector Group"}, {"ty":"gr","it":{"ind":0,"ty":"sh","ix":1,"ks":{"a":0,"k":{"i":[-14.572,0],[0,-14.603],[14.572,0],[0,14.603]]},"o":[[14.572,0],[0,14.603],[14.572,0],[0,-14.603]]},"v":[[0,-26.441],[26.385,0],[0,26.441],[26.385,0]]},"c":true}},"nm":"Path 1","mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl","c":{"a":0,"k":1,1,1,1}},"o":{"a":0,"k":100},"r":1,"nm":"Fill 1","mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr","p":{"a":0,"k":[26.635,26.691],"ix":2},"a":{"a":0,"k":[0,0],"ix":1},"s":{"a":0,"k":[100,100],"ix":3},"r":{"a":0,"k":0,"ix":6},"o":{"a":0,"k":100,"ix":7},"sk":{"a":0,"k":0,"ix":4},"sa":{"a":0,"k":0,"ix":5},"nm":"Transform"}],"nm":"Group 2","np":2,"cix":2,"ix":2,"mn":"ADBE Vector Group"}], "ip":0,"op":33,"st":0,"bm":0,"sr":1}, {"ddd":0,"ind":4,"ty":4,"nm":"Layer 5/settings Outlines","ks":{"o":{"a":0,"k":100},"r":{"a":0,"k":0},"p":{"a":0,"k":222.25,26.088,0}},"a":{"a":0,"k":222.25,7.088,0},"s":{"a":1,"k":{"i":{"x":0.394,0.8,0.8},"y":1,0.8,0.8}},"o":{"x":0.046,0.2,0.2},"y":0,0.2,0.2}},"n":["0p394_1_0p046_0","0p8_0p8_0p2_0p2","0p8_0p8_0p2_0p2"],"t":1,"s":0,100,100},"e":100,100,100}},"t":14}},"ao":0,"shapes":[{"ty":"gr","it":{"ind":0,"ty":"sh","ix":1,"ks":{"a":0,"k":{"i":[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]]},"o":[[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]]},"v":[[

111,6.838],[111,6.838],[111,-6.838],[-111,-6.838]],"c":true}},"nm":"Path 1","mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl", "c":{"a":0,"k":[0.369,0.706,0,1]}, "o":{"a":0,"k":100}, "r":1, "nm":"Fill 1", "mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr", "p":{"a":0,"k":[111.25,7.088], "ix":2}, "a":{"a":0,"k":[0,0], "ix":1}, "s":{"a":0,"k":[100,100], "ix":3}, "r":{"a":0,"k":0, "ix":6}, "o":{"a":0,"k":100, "ix":7}, "sk":{"a":0,"k":0, "ix":4}, "sa":{"a":0,"k":0, "ix":5}, "nm":"Transform"}], "nm":"Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn":"ADBE Vector Group"}], "ip":0, "op":33, "st":0, "bm":0, "sr":1}, {"ddd":0, "ind":5, "ty":4, "nm":"Layer 6/settings Outlines", "ks":{"o":{"a":0,"k":100}, "r":{"a":0,"k":0}, "p":{"a":0,"k":[0.25,92.588,0]}, "a":{"a":0,"k":[0.25,7.088,0]}, "s":{"a":1,"k":[{"i":{"x":[0.7,0.8,0.8], "y":[0.85,0.8,0.8]}, "o":{"x":[0.3,0.2,0.2], "y":[0.4,0.2,0.2]}], "n":["0p7_0p85_0p3_0p4", "0p8_0p8_0p2_0p2", "0p8_0p8_0p2_0p2"], "t":0, "s":[0,100,100], "e":[50,100,100]}, {"i":{"x":[0.725,0.8,0.8], "y":[1,0.8,0.8]}, "o":{"x":[0.06,0.2,0.2], "y":[0.038,0.2,0.2]}, "n":["0p725_1_0p06_0p038", "0p8_0p8_0p2_0p2", "0p8_0p8_0p2_0p2"], "t":2, "s":[50,100,100], "e":[100,100,100]}, {"t":12}}], "ao":0, "shapes":[{"ty":"gr", "it":{"ind":0, "ty":"sh", "ix":1, "ks":{"a":0,"k":{"i":[[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]], "o":[[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]], "v":[[-111,6.838],[111,6.838],[111,-6.838],[-111,-6.838]], "c":true}}}, "nm":"Path 1", "mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl", "c":{"a":0,"k":[0.369,0.706,0,1]}, "o":{"a":0,"k":100}, "r":1, "nm":"Fill 1", "mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr", "p":{"a":0,"k":[111.25,7.088], "ix":2}, "a":{"a":0,"k":[0,0], "ix":1}, "s":{"a":0,"k":[100,100], "ix":3}, "r":{"a":0,"k":0, "ix":6}, "o":{"a":0,"k":100, "ix":7}, "sk":{"a":0,"k":0, "ix":4}, "sa":{"a":0,"k":0, "ix":5}, "nm":"Transform"}], "nm":"Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn":"ADBE Vector Group"}], "ip":0, "op":33, "st":0, "bm":0, "sr":1}, {"ddd":0, "ind":6, "ty":4, "nm":"Layer 7/settings Outlines", "ks":{"o":{"a":0,"k":100}, "r":{"a":0,"k":0}, "p":{"a":0,"k":[0.25,158.588,0]}, "a":{"a":0,"k":[0.25,7.088,0]}, "s":{"a":1,"k":[{"i":{"x":[0.446,0.8,0.8], "y":[1,0.8,0.8]}, "o":{"x":[0.033,0.2,0.2], "y":[0,0.2,0.2]}], "n":["0p446_1_0p033_0", "0p8_0p8_0p2_0p2", "0p8_0p8_0p2_0p2"], "t":9, "s":[0,100,100], "e":[100,100,100]}, {"t":27}}], "ao":0, "shapes":[{"ty":"gr", "it":{"ind":0, "ty":"sh", "ix":1, "ks":{"a":0,"k":{"i":[[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]], "o":[[0,0],[0,0],[0,0],[0,0]], "v":[[-111,6.838],[111,6.838],[111,-6.838],[-111,-6.838]], "c":true}}}, "nm":"Path 1", "mn":"ADBE Vector Shape – Group"}, {"ty":"fl", "c":{"a":0,"k":[0.369,0.706,0,1]}, "o":{"a":0,"k":100}, "r":1, "nm":"Fill 1", "mn":"ADBE Vector Graphic – Fill"}, {"ty":"tr", "p":{"a":0,"k":[111.25,7.088], "ix":2}, "a":{"a":0,"k":[0,0], "ix":1}, "s":{"a":0,"k":[100,100], "ix":3}, "r":{"a":0,"k":0, "ix":6}, "o":{"a":0,"k":100, "ix":7}, "sk":{"a":0,"k":0, "ix":4}, "sa":{"a":0,"k":0, "ix":5}, "nm":"Transform"}], "nm":"Group 1", "np":2, "cix":2, "ix":1, "mn":"ADBE Vector Group"}], "ip":0, "op":33, "st":0, "bm":0, "sr":1}}]

ПриложениеВ

