|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No  п/п | Описание проекта | Успешность проекта | Классификация проекта |
| 1 | Проект компании Amazon.com  Руководитель (менеджер): Джефф Безос  Длительность: 1995 - н.1999.  Цель проекта: максимально расширить  ассортимент розничной торговли  Amazon.com, превратив его из  крупнейшего в мире книжного интернет-  магазина в крупнейший интернет-  супермаркет с «самым широким в мире  ассортиментом», доступными ценами и  удобной доставкой по всему миру. | 1. Длительность: Проект длился с 1995 по 1999 год. В этот период Amazon не только расширил ассортимент с книг до множества других категорий товаров, но и установил свою репутацию как надежный онлайн-ритейлер.  Успех проекта по затратам:  1. Инвестиции: в начале своего развития Amazon столкнулся с серьезными затратами на инфраструктуру, логистику и маркетинг. Однако эти затраты поначалу не приносили прибыль, что могло вызывать сомнения в успешности проекта. 2. Долгосрочная стратегия: Amazon принял стратегию низких цен и долгосрочного роста, что в будущем привело к значительному увеличению продаж и обеспечению конкурентного преимущества. Хотя первоначально инвестиции были значительными, они окупились с ростом бизнеса. Проект компании Amazon можно считать успешным как по срокам, так и по затратам. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Промышленный * Тип: Коммерческий * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Частное |
| 2 | Проект компании Amazon.com  Цель проекта: Разработать и вывести на  рынок устройство для чтения электронных  книг Kindle. | 1. Длительность разработки: Проект начался в середине 2000-х годов и стало известно о Kindle в 2007 году, когда устройство было официально представлено. Успешный вывод на рынок в краткие сроки (всего несколько лет) свидетельствует о высоком уровне проектного управления и координации внутри компании. Успех проекта по затратам: 1. Инвестиции: На начальных этапах проект потребовал значительных инвестиций в исследования и разработки, что может привести к рискованным затратам. Однако, учитывая эффективное управление и масштаб проекта, вложенные средства были оправданы. 2. Окупаемость и прибыль: Рынок электронных книг и устройств для их чтения стал стремительно расти после выхода Kindle. Amazon не только окупил свои инвестиции, но и значительно заработал от продаж и экосистемы e-books, а Kindle стал символом компании в этой области.  Проект Amazon по разработке и выводу на рынок устройства Kindle можно считать успешным как по срокам, так и по затратам. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Средний * Отрасль: Коммерческий * Тип: Социальный * Сложность: Сложный * Стоимость: Средняя * Финансирование: Частное |
| 3 | Открытие сети супермаркетов Wal-Mart  Руководитель (менеджер): Сэм Волтон \  "Sam" Walton, США  Длительность проекта: 1962-1979 гг.  Цель проекта: создание сети  супермаркетов Wal-Mart с доступными  ценами и широким ассортиментом | Успех по срокам:  - Длительность: Проект длился с 1962 по 1979 год. За этот период Wal-Mart значительно расширила свое присутствие, открыв множество магазинов по всей стране, что свидетельствует о высоком уровне управления проектом и эффекте быстрого выхода на рынок.  Успех по затратам:  - Инвестиции и окупаемость: Несмотря на первоначальные затраты, Wal-Mart смогла предложить доступные цены и широкий ассортимент товаров, что привело к быстрому увеличению объема продаж и прибыли. Успех модели "доступных цен" обеспечил компании конкурентное преимущество и стабильный рост.  Итог:  Таким образом, проект по созданию сети супермаркетов Wal-Mart был успешным как по срокам, так и по затратам. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Коммерческий * Тип: Коммерческий * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Частное |
| 4 | Строительство внутрироссийского отрезка  железнодорожного маршрута «Евразия»  Пекин — Москва — Берлин. Стоимость  всего проекта оценивается в сумму,  превышающую 7 трлн руб., стоимость  российского участка оценена в 3,58 трлн  руб. | Затратность проекта:  Строительство российского отрезка маршрута «Евразия» требует более 7 трлн рублей, из которых около 3,58 трлн рублей выделено на российскую часть. В эту сумму входят затраты на строительство железной дороги и сопутствующей инфраструктуры, а также закупку подвижного состава и обеспечение безопасности. Дополнительные расходы связаны с преодолением сложных природных условий и высокими стандартами качества.  Успешность проекта:  Успех проекта «Евразия» можно оценить по нескольким критериям:  1. Экономическая эффективность: Ожидается увеличение грузопотока, что положительно повлияет на экономику России, торговлю и создаст новые рабочие места.  2. Геополитические преимущества: Проект укрепляет Россию как транзитное государство, улучшая международные отношения и привлекая инвестиции.  3. Инновационные технологии: Внедрение передовых технологий в строительстве и эксплуатации повысит качество перевозок и безоп | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Промышленный * Тип: Инфраструктурный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Государственное |
| 5 | Строительство моста в Крым. Проект  оценен в сумму около 3,8 млрд долл. | Затратность проекта:  • Строительные материалы и технологии: Для возведения моста потребуется высококачественный бетон, сталь и асфальт, а также специализированные технологии.  • Работы по подготовке и проектированию: Затраты включают проектирование, гео- и экосистемные исследования и получение разрешений.  • Трудозатраты: Значительное количество квалифицированной рабочей силы увеличивает расходы.  • Логистика: Транспортировка материалов в удалённый регион также увеличивает стоимость.  • Дополнительные ресурсы: Могут возникнуть расходы на безопасность, экологические меры и социальные аспекты.  Успешность проекта:  • Стратегическая важность: Мост улучшит транспортные связи и мобильность, что положительно скажется на экономике региона.  • Социальное значение: Проект может повысить качество жизни местных жителей и развить туризм в Крыму.  • Влияние на экономическую активность: Мост будет стимулировать инвестиции, создавать рабочие места и улучшать деловую активность.  • Инфраструктурная связь: Запуск моста сократит время в пути между Крымом и материком, улучшая перевозки. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Инфраструктурный * Тип: Инфраструктурный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Государственное |
| 6 | Строительство экспортного газопровода  «Сила Сибири». Проект предполагает  поставку в Китай 38 млрд куб. м газа в год,  протяженность газопровода — около 2200  км. Проект оценивается ориентировочно в 55 млрд долл. | Затратность проекта:  Строительство газопровода «Сила Сибири» требует около 55 миллиардов долларов США. Основные статьи затрат:  Проектирование и строительство: включает технические исследования, подготовительные работы и установку компрессорных станций.  Материалы и оборудование: закупка труб, арматуры и оборудования для газопереработки и транспортировки.  Транспортные и логистические расходы: доставка материалов и логистика.  Экологические и юридические затраты: соблюдение норм и получение разрешений.  Операционные расходы: эксплуатация, техническое обслуживание и безопасность.  Успешность проекта:  Проект «Сила Сибири» имеет потенциал для успешности на региональном и международном уровнях благодаря:  Спрос на ресурсы: поставка 38 миллиардов кубометров газа в год в Китай обеспечивает стабильный рынок.  Диверсификация поставок: уменьшение зависимости от европейских маршрутов.  Укрепление экономических связей: содействие сотрудничеству между Россией и Китаем для взаимовыгодных контрактов.  Создание рабочих мест: вакансии во время строительства и эксплуатации.  Долгосрочные контракты: возможность заключения стабильных контрактов с Китаем. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Промышленный * Тип: Инфраструктурный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Частное и Государственное |
| 7 | Проект проведения в России в 2018 г.  Чемпионата мира по футболу. Стоимость  программы подготовки к чемпионату  составляет 643,6 млрд руб. | Успешный. Чемпионат прошел на высоком уровне, значительная инфраструктура. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Социальный * Тип: Инфраструктурный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Государственное |
| 8 | Программа реновации жилого фонда  Москвы. В нее включено 5144  многоквартирных дома общей площадью  около 16 млн кв. м. На первом этапе  московскими властями на реновацию  выделено 300 млрд руб. | В процессе. Ожидается улучшение качества жизни для жителей. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Промышленный * Тип: Инфраструктурный, Социальный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Государственное |
| 9 | AirPods | Затратность проекта  Проект AirPods от Apple, запущенный в 2016 году, потребовал значительных инвестиций в исследование и разработки, производство, маркетинг и логистику. Ключевые затраты включали:   * Исследования и разработки (R&D): Высокие расходы на технологию беспроводной передачи данных, звук и дизайн. * Производственные затраты: Дорогие материалы и технологии, включая чипы H1/W1. * Маркетинг: Агрессивные кампании для продвижения уникального дизайна. * Логистика: Затраты на доставку продукции.   Успешность проекта  Несмотря на высокие затраты, AirPods стали успешными благодаря:   * Популярности и спросу: Высокая удобность и качество звука привлекли пользователей. * Доле рынка: В 2020 году Apple заняла более 30% рынка беспроводных наушников. * Финансовым показателям: Миллионы проданных единиц увеличили доходы компании. * Экосистеме Apple: Интеграция с другими продуктами усилила лояльность клиентов. * Инновациям: Постоянное обновление функционала поддерживает интерес и продажи. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Средний * Отрасль: Промышленный * Тип: Коммерческий * Сложность: Сложный * Стоимость: Средняя * Финансирование: Частное |
| 10 | Apple Music | Затратность проекта:   * Разработка и инфраструктура: Apple инвестирует в создание платформы, включая программное обеспечение, серверное оборудование и облачные технологии для стриминга музыки. * Лицензионные соглашения: Для получения прав на музыку Apple Music заключает соглашения с музыкальными лейблами и артистами, что требует значительных затрат. * Маркетинг и продвижение: Apple тратит средства на рекламу, маркетинговые кампании и создание уникального контента, включая эксклюзивные альбомы. * Зарплаты сотрудников: Сервис поддерживают специалисты, такие как разработчики, маркетологи и специалисты по лицензированию.   Успешность проекта:   * Количество подписчиков: На 2023 год Apple Music имеет более 100 миллионов подписчиков, что свидетельствует о его популярности. * Интеграция в экосистему Apple: Сервис удобно интегрирован в устройства Apple, что способствует удержанию клиентов и привлечению новых пользователей. * Конкуренция: Несмотря на конкуренцию с Spotify и Amazon Music, Apple Music занимает значительную долю рынка благодаря качеству и эксклюзивному контенту. * Уникальные функции: Сервис предлагает высококачественную музыку, плейлисты, радиостанции и эксклюзивные шоу, что повышает его привлекательность. * Финансовый вклад: Apple Music увеличивает доходы компании от подписок и снижает зависимость от продаж аппаратного обеспечения. | * Срок: Долгосрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Интернет * Тип: Коммерческий * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Частное |
| 11 | Apple Pay | Разработка и внедрение:   * Технологические инвестиции: Apple инвестировала в технологии шифрования и токенизации для защиты данных пользователей. * Интеграция: Магазины и банки должны обновить оборудование и ПО для интеграции с Apple Pay, что требует затрат.   Маркетинг и продвижение:   * Apple активно продвигает Apple Pay, инвестируя в маркетинг и сотрудничество с банками и торговыми точками.   Техническая поддержка:   * Обеспечение поддержки и обновлений для пользователей требует значительных ресурсов.   Успешность проекта:   * Популярность среди пользователей: Apple Pay быстро завоевал популярность благодаря простоте, безопасности и интеграции с продуктами Apple. * Партнерские отношения: Система сотрудничает с множеством банков и торговых сетей, что способствовало её принятию. * Рост рынков: Apple Pay активно расширяется на международные рынки, увеличивая свою пользовательскую базу.   Финансовые показатели:   * Хотя конкретные финансовые данные не раскрываются, система предполагается приносит значительный доход через комиссии от транзакций и способствует увеличению продаж устройств Apple.   Влияние на экосистему:   * Apple Pay укрепляет ценность устройств Apple и повышает лояльность к бренду. | * Срок: Среднесрочный * Участники: Командный * Размер: Крупный * Отрасль: Коммерческий * Тип: Инфраструктурный * Сложность: Сложный * Стоимость: Высокая * Финансирование: Частное |