



Финансово - экономическое обоснование

«Внедрение программного обеспечения «Внедрение программ в рамках единой концепции –

1. Экосистема Дех платформ, услуги по разработке блокчейн и токенизации компаний

2. Сервера. Услуги по хранению данных на удаленных серверах и предоставление удаленного доступа к ним

3. Онлайн школа, аналитический отдел по инвестированию на крипто рынке.

4. Бот помощник для торговли ЦФА (обменник)

5. Услуги аудита безопасности предприятий и систем»

Дата составления: 01.04.2024

Исполнитель: ООО «КК «25 Диалог»

МОСКВА, 2024

Оглавление

1. ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ	3
2. ОПИСАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА	4
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.....	8
4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ДОГОВОРНЫЕ СХЕМЫ ПРОДАЖИ ПРОДУКТА.....	10
5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ	11
5.1 Прогноз доходов.....	12
5.1 Прогноз расходов	15
6. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	26
6.1 ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРОЕКТА.....	26
6.1 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	27
7. ОПИСАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА	29
8. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА	30

1. ОПИСАНИЕ ЦЕЛЕЙ ФИНАНСОВО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ

Целью настоящего финансово – экономического обоснования (далее – ФЭО), является установление потенциальных качественных и количественных характеристик нематериального актива «Внедрение программ в рамках единой концепции - 1. Экосистема Dex платформ, услуги по разработке блокчейн и токенизации компаний. 2. Сервера. Услуги по хранению данных на удаленных серверах и предоставление удаленного доступа к ним. 3. Онлайн школа, аналитический отдел по инвестированию на крипто рынке. 3. Бот помощник для торговли ЦФА (обменник) 4. Услуги аудита безопасности предприятий и систем.» (далее – проект) по следующим пунктам:

Основные задачи в рамках настоящего ФЭО:

1. Описание целей финансово-экономического обоснования.
2. Описание характеристики проекта.
3. Маркетинговый план реализации проекта.
4. Ценообразование и договорные схемы продажи продукта.
5. Финансовый план реализации.
6. Оценка эффективности реализации проекта.
7. Описание финансирования деятельности проекта.
8. Анализ рисков проекта.

2. ОПИСАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЕКТА

Продукты компании "Децентрализованные Решения" обладают рядом преимуществ, которые делают их выгодными и привлекательными для клиентов и партнеров:

1. **Безопасность:** Использование блокчейн-технологий обеспечивает высокий уровень безопасности данных и транзакций, защищая от несанкционированного доступа и мошенничества.

2. **Прозрачность:** Децентрализованные системы предоставляют полную прозрачность операций, позволяя пользователям отслеживать все транзакции в реальном времени.

3. **Отсутствие посредников:** Прямые транзакции между пользователями уменьшают зависимость от третьих сторон и снижают сопутствующие комиссии и задержки.

4. **Надежность:** Децентрализация устраняет единую точку отказа, что делает систему более устойчивой к сбоям и атакам.

5. **Глобальный доступ:** Продукты доступны для пользователей по всему миру, предоставляя одинаковые возможности вне зависимости от географического положения.

6. **Инновационность:** Компания постоянно исследует новые технологические возможности, чтобы предлагать решения, которые соответствуют последним тенденциям и требованиям рынка.

7. **Адаптивность:** Продукты спроектированы таким образом, чтобы их можно было легко адаптировать под индивидуальные потребности клиентов и интегрировать в существующие бизнес-процессы.

8. **Экосистема:** Создание широкой экосистемы продуктов и услуг, которые взаимодействуют друг с другом, предоставляя комплексные решения для бизнеса и частных пользователей.

9. **Поддержка и обучение:** Компания предоставляет обширные ресурсы для поддержки и обучения клиентов, помогая им максимально использовать потенциал предлагаемых решений.

10. **Соответствие регуляциям:** "Децентрализованные Решения" тщательно следят за соблюдением законодательных и регуляторных требований, что обеспечивает дополнительную уверенность и защиту для пользователей.

Эти преимущества делают продукты "Децентрализованные Решения" конкурентоспособными на рынке и обеспечивают их устойчивый спрос среди клиентов, ищущих надежные и передовые технологические решения.

> Клиент Статус:

Концепция продуктов "Децентрализованные Решения" включает в себя широкий спектр инновационных сервисов, каждый из которых обладает уникальными особенностями на рынке:

1. **Смарт ассистент бот:** Интеллектуальный помощник, использующий искусственный интеллект для обеспечения быстрого и точного обслуживания клиентов в режиме

реального времени. Уникальность: предоставление персонализированных решений и возможность интеграции с различными платформами и сервисами.

2. Школа онлайн: Платформа для дистанционного обучения с использованием передовых технологий для обеспечения интерактивного и гибкого образовательного процесса. Уникальность: адаптивные учебные планы и интеграция с блокчейн-технологиями для верификации учебных достижений.

3. Экосистема DEX: Децентрализованная торговая платформа, предоставляющая пользователям безопасный и прозрачный способ обмена криптовалютами без посредников. Уникальность: высокая безопасность и низкие комиссии благодаря отсутствию централизованного управления.

4. Декс решения, разработки: Предложение индивидуальных решений для создания и поддержки децентрализованных бирж. Уникальность: полный спектр услуг от концепции до запуска и технической поддержки.

5. Смарт контракты:

Смарт контракт Лаунчпад: Платформа для запуска новых проектов и токенов с использованием смарт контрактов. Уникальность: упрощенный процесс запуска и сбора средств с встроенными механизмами безопасности.

Врап токен Смарт: Решение для создания обернутых токенов, позволяющее использовать различные активы в блокчейн-сетях. Уникальность: гибкость и совместимость с разными блокчейнами.

Свапалка Смарт: Инструмент для обмена токенами напрямую через смарт контракты. Уникальность: быстрый и безопасный обмен без необходимости регистрации.

NFT Смарт: Платформа для создания и торговли NFT, интегрированная с блокчейн. Уникальность: удобный интерфейс для создания и продажи уникальных цифровых активов.

Аудит Смарт контрактов: Сервис проверки и аудита смарт контрактов на предмет уязвимостей и ошибок. Уникальность: повышение доверия и безопасности в экосистеме блокчейна.

6. Сервера: Высокопроизводительные серверные решения для поддержки блокчейн-инфраструктуры и децентрализованных приложений. Уникальность: надежность и масштабируемость для бизнеса любого размера.

7. Обменник: Онлайн-платформа для обмена фиатных валют на криптовалюты и обратно. Уникальность: простота использования и поддержка широкого спектра валют.

8. Служба Безопасности: Комплексные решения по обеспечению кибербезопасности для защиты данных и операций в блокчейн-сетях. Уникальность: использование передовых методов защиты и постоянное обновление в ответ на новые угрозы.

Каждый из этих продуктов и услуг разработан с учетом последних тенденций в области децентрализованных технологий и предназначен для предоставления нашим клиентам наиболее эффективных и безопасных инструментов для работы в современном цифровом пространстве.

> Клиент Статус:

Описание и концепция продуктов.

> Клиент Статус:

Недостатки и возможные ограничения, связанные с законом о ЦФА:

1. Смарт ассистент бот: Возможные технические сбои, ограниченность в понимании сложных запросов пользователей, необходимость постоянного обновления и обучения для поддержания актуальности информации.

2. Школа онлайн: Требования к качеству интернет-соединения у пользователей, возможные технические проблемы с доступом к материалам, необходимость самостоятельной мотивации для обучения.

3. Экосистема DEX: Возможные проблемы с ликвидностью, сложность использования для новых пользователей, риски, связанные с отсутствием централизованного контроля.

4. Декс решения, разработки: Высокая конкуренция на рынке, сложность внедрения и поддержки, зависимость от стабильности и безопасности основной блокчейн-сети.

5. Смарт контракты:

Смарт контракт Лаунчпад: Риск ошибок в коде, которые могут привести к потере средств, сложность в правильном понимании условий контракта пользователями.

Врап токен Смарт: Возможные проблемы с совместимостью между разными блокчейнами, риски, связанные с обеспечением ликвидности.

Свапалка Смарт: Риски, связанные с безопасностью смарт контрактов, потенциальные ограничения на обмен определенных типов активов.

NFT Смарт: Нестабильность рынка NFT, возможные юридические вопросы, связанные с авторскими правами и подлинностью.

Аудит Смарт контрактов: Сложность обнаружения всех потенциальных уязвимостей, зависимость от квалификации аудиторов.

6. Сервера: Необходимость в высокой степени защиты от кибератак, требования к масштабируемости и надежности, высокие затраты на обслуживание.

7. Обменник: Регуляторные ограничения, связанные с обменом криптовалют, необходимость соответствия антиотмывочным законам и правилам KYC (Know Your Customer).

8. Служба Безопасности: Высокие требования к экспертизе и обновлению в ответ на постоянно развивающиеся угрозы, необходимость быстрого реагирования на инциденты.

Уникальность на рынке:

- Смарт ассистент бот: Использование AI для предоставления персонализированных и мгновенных ответов, интеграция с различными платформами.
- Школа онлайн: Интерактивные курсы с использованием VR/AR технологий, блокчейн для сертификации достижений.
- Экосистема DEX: Полная децентрализация, улучшенная безопасность и приватность транзакций.
- Декс решения, разработки: Предоставление полного спектра услуг от концепции до поддержки, включая настройку пользовательского интерфейса.
- Смарт контракты: Разработка и внедрение инновационных решений для автоматизации и оптимизации бизнес-процессов.
- Сервера: Высокая производительность и надежность, специализированные решения для блокчейн-приложений.
- Обменник: Быстрый и удобный обмен валют с поддержкой множества криптовалют и фиатных валют.
- Служба Безопасности: Комплексные решения по кибербезопасности, включая мониторинг, предотвращение и реагирование на угрозы.

Все эти продукты и услуги разработаны с учетом текущих и будущих требований рынка, предоставляя пользователям передовые и надежные решения.

3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Маркетинговый план может включать следующие мероприятия:

- Проведение Airdrops: Раздача токенов платформы в обмен на выполнение определенных действий, таких как регистрация на платформе, участие в кампании в социальных сетях или предоставление положительных отзывов. Это помогает привлечь новых пользователей и повысить интерес к платформе.
- Партнерства с другими криптовалютными проектами: Сотрудничество с проектами, имеющими большую аудиторию, может привести к взаимному увеличению трафика и популярности.
- Стимулирование трейдеров: Разработка программ, которые поощряют пользователей за участие в торговле, может помочь увеличить активность на платформе.
- Организация мероприятий и конференций: Проведение мероприятий или участие в конференциях может привлечь внимание к платформе и увеличить ее видимость.
- Реклама и продвижение в социальных сетях: Создание и продвижение контента в социальных медиа может помочь привлечь новых пользователей.
- Сотрудничество с блогерами и влиятельными лицами: Платформы могут сотрудничать с популярными блогерами или влиятельными лицами, чтобы привлечь внимание к своей платформе.
- Создание и распространение White Paper: Публикация White Paper, которая описывает преимущества платформы и ее уникальные особенности, может помочь привлечь внимание потенциальных пользователей.
- Разработка реферальной программы: Предложение бонусов или вознаграждений за привлечение новых пользователей может стимулировать активность среди существующих пользователей.

Реферальная программа

Реферальная программа будет иметь 1 уровень с потенциально привлекательным вознаграждением.

Для всех новых пользователей ботом есть пробный режим - 3 дня бесплатно новый пользователь может пользоваться всеми функциями. После трёх дней теста включается платный режим, где пользователь принимает решение о продолжении использования продукта и выбирает тариф.

Вознаграждение: 10 приглашённых и активных пользователей дают лицу, привлекающему пользователей 5% от размера оплаты подписки ежемесячно. 11-й активный пользователь, даёт лицу, привлекающему пользователей отчисления 10% от уплаты последующих новых участников.

Если участник перестал пользоваться и не продлевает подписку, то он становится как неактивный, поэтому лицо, привлекающее пользователей будет получать вознаграждение только с активных пользователей.

Пример: если у лица, привлекающего пользователей было 11 рефералов и один стал не активным, то такое лицо получает только за 10 активных пользователей 5% от размера оплаты подписки и только каждый последующий, активный пользователь свыше 10-ти рефералов опять будет приносить 10% от уплаты подписки.

Пример: у лица, привлекающего пользователей 15 и более активных пользователей, такое лицо получает от 10-ти пользователей вознаграждение 5% от размера оплаты подписки, а с остальных 5-ти получает вознаграждение 10% от размера оплаты подписки.

В таблице ниже приведен бюджет маркетинга в разбивке по основным продуктам в месячном выражении:

Таблица 1. Ежемесячный бюджет маркетинга по продуктам (в текущих ценах)

Продукт	Бюджет маркетинга, тыс. руб. / мес
Смарт ассистент бот	67
Школа онлайн	220
Экосистема DEX	77
Декс решения, разработки	63
Сервера	50
Обменник	104
Служба Безопасности	300
Смарт контракты	400

Источник: данные Заказчика

4. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ДОГОВОРНЫЕ СХЕМЫ ПРОДАЖИ ПРОДУКТА

Основные параметры в части среднего чека и комиссии от оборота приведены в таблице ниже.

Таблица 2. Ежемесячный бюджет маркетинга по продуктам (в текущих ценах)

Продукт	Средний чек, тыс. руб.	Комиссия от оборота
Смарт ассистент бот	2 840	-
Школа онлайн	-	-
- тариф "Самостоятельный"	5,75	-
- тариф "Результат"	50,0	-
- тариф "VIP"	80,0	-
Экосистема DEX	-	1,5%
Декс решения, разработки	450	-
Сервера	-	-
- Партнерская программа	59,8	-
- Операционные расходы	29,9	-
Обменник	-	2,0%
Служба Безопасности	-	-
- Служба Безопасности	3,5	-
- Аудит информационной безопасности компании	80,0	-
- Проверка системы безопасности компании	30,0	-
- Прохождение полиграфа, служебные расследования	20,0	-
- Комплексная услуга + (годовое сопровождение)	7 600,0	-
Смарт контракты	-	-
- Смарт контракт Лаунчпад	-	5,0%
- Врап токен Смарт	-	10,0%
- Свапалка Смарт	-	10,0%
- НФТ Смарт	-	10,0%
- Аудит Смарт контрактов	-	10,0%

Источник: данные Заказчика, анализ Исполнителя (ссылки на подтверждающие источники приведены в Приложении №1)

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ

Последовательность определения стоимости объекта методом дисконтирования денежных потоков следующая:

- Определение модели денежных потоков;
- Определение продолжительности прогнозного периода;
- Прогнозирование денежных потоков;
- Определение ставки дисконтирования;
- Расчет стоимости инвестированного капитала организации, ведущей бизнес.

5.1 Определение продолжительности прогнозного периода

Продолжительность прогнозного периода, на который будет построен прогноз денежных потоков организации, ведущей бизнес зависит от ожидаемого времени достижения организацией, ведущей бизнес, стабилизации результатов деятельности или ее прекращения.

При выборе адекватной длительности прогнозного периода следует учитывать, что, с одной стороны, чем длиннее прогнозный период, тем более обоснована итоговая величина текущей стоимости объекта, однако, с другой стороны, чем длиннее прогнозный период, тем сложнее прогнозировать конкретные величины доходов, расходов, темпов инфляции.

В рамках настоящего Отчета длительность прогнозного периода была определена с 30.06.2024 до конца 2030 г.

Шаг прогнозирования принят равным 1 мес. для первого операционного года (июль – декабрь 2024), далее шаг прогнозирования составляет 1 год.

5.2 Определение модели денежного потока

В зависимости от того, учитывается в денежном потоке инфляционная составляющая или нет, различают номинальный и реальный денежные потоки (первый, в отличие от второго, учитывает влияние инфляции).

Кроме того, применяя метод дисконтированных денежных потоков, в расчетах можно использовать либо чистый денежный поток на собственный капитал (Free Cash Flow to Equity, FCFE), либо чистый денежный поток на инвестированный капитал или бездолговой денежный поток (Free Cash Flow to Firm, FCFF). Различия между ними заключаются в том, что при расчете денежного потока для собственного капитала вычитаются проценты за кредиты и вносятся корректировки на прирост/сокращение задолженности компании по кредитам, а также в использовании различных ставок дисконтирования.

Таблица 3. Ставки дисконтирования для различных денежных потоков

База денежного потока	Тип ставки дисконтирования
-----------------------	----------------------------

База денежного потока	Тип ставки дисконтирования
Денежный поток для инвестированного капитала	Средневзвешенная стоимость капитала (WACC)
Денежный поток для собственного капитала	Стоимость собственного капитала (CAPM)

Источник: Фишмен Джей, Пратт Шэннон, Гриффит Клиффорд, Уилсон Кейт "Руководство по оценке стоимости бизнеса", М.: ЗАО "КВИНТО-КОНСАЛТИНГ", 2000 г.

В рамках настоящего Отчета для определения стоимости объекта оценки доходным подходом за базу была принята модель денежного потока на инвестированный капитал.

Денежный поток на инвестированный капитал – это свободные денежные средства компании (или проекта) в целом, до распределения обязанностей по финансированию и будущих доходов между разными видами капитала.

Денежный поток на инвестированный капитал определяется по формуле:

$$FCFF = NOPLAT + DA - CAPEX + / - WC,$$

где:

FCFF – чистый денежный поток на инвестированный капитал;

NOPLAT – чистая операционная прибыль ($EBIT \cdot (1 - T)$);

DA – амортизация;

CAPEX – капитальные вложения;

WC – оборотный капитал (его изменение).

Денежный поток строится в номинальном выражении (учитывается не только рост в натуральном выражении, но и прогнозный уровень инфляции).

Денежный поток будет построен косвенным методом, в связи с чем потребуется учесть уровень рабочего капитала. Валюта прогноза – российский рубль.

5.3 Прогноз макроэкономических допущений

Данные для макроэкономических показателей приведены в таблице ниже.

Таблица 4. Данные для макроэкономических показателей

Наименование показателя	2024	2025	2026
Инфляция (данные МЭР РФ)	4,5%	4,0%	4,0%

Источник: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/pismo_minekonomrazvitiya_rossii_35312_pkd03i_ot_28_sentyabrya_2023.html?ysclid=ltx4iwnk8a2242216

5.4 Прогноз инвестиций

Для целей реализации Проекта предполагаются инвестиции в размере 25,7 млн руб., в том числе:

- Смарт ассистент бот – 1,4 млн руб.;
- Школа онлайн – 0,4 млн руб.;
- Экосистема DEX – 7,175 млн руб.;
- Декс решения, разработки – 2,825 млн руб.;

- Сервера – 3,67 млн руб.;
- Обменник – 0,897 млн руб.;
- Служба Безопасности – 4,73 млн руб.;
- Смарт Контракты – 4,65 млн руб.

Помимо этого, предполагаются инвестиции в рабочий капитал в размере 25,4 млн руб в 2024 г., а также 117,9 млн руб. в 2025 – 2028 гг. (расчет норматива рабочего капитала приведен в разделе ниже, расчет динамики рабочего капитала приведен ниже (Таблица 7. Основные параметры финансового плана реализации за 2024 г.).

Все инвестиции планируются за счет собственных средств инициаторов Проекта.

5.5 Расчет норматива рабочего капитала

Формула расчета рабочего капитала приведена ниже.

$$WC = З + ДЗ - КЗ,$$

где

WC – рабочий капитал;

З – запасы;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность

Для целей расчета норматива оборотного капитала Исполнитель использует данные компаний аналогов (Основной вид деятельности: 62. Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги). При этом анализируется среднее значение соотношения рабочего капитала к выручке за период 2019 – 2023 гг. Данные и расчеты приведены в таблице ниже.

Таблица 5. Расчет норматива оборотного капитала

Компания	Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
ООО "Айти Мониторинг" ОГРН 1152311003305	Запасы	10 280	19 590	19 269	18 878	43 211
	Дебиторская задолженность	14 622	56 521	86 641	34 882	44 024
	Кредиторская задолженность	35 786	77 225	87 291	48 667	47 431
	Выручка	148 226	153 128	173 246	63 661	113 945
	WC	(10 884)	(1 114)	18 619	5 093	39 804
	WC / выручка	-7%	-1%	11%	8%	35%
ООО "Компания "Алс и Тек" ОГРН 1026402661108	Запасы	285 331	301 929	224 191	237 648	320 535
	Дебиторская задолженность	607 667	620 601	74 862	184 537	623 406
	Кредиторская задолженность	320 355	220 198	301 227	494 293	600 776

Компания	Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
	Выручка	226 643	282 231	121 448	103 064	115 415
	WC	572 643	702 332	(2 174)	(72 108)	343 165
	WC / выручка	253%	249%	-2%	-70%	297%
ООО "Рэдмэдробот" ОГРН 5087746485723	Запасы	4	4	2 676	5 940	9 678
	Дебиторская задолженность	73 044	105 544	158 488	61 505	33 046
	Кредиторская задолженность	197 082	71 286	63 334	45 098	36 708
	Выручка	533 769	331 934	395 509	286 195	110 138
	WC	(124 034)	34 262	97 830	22 347	6 016
	WC / выручка	-23%	10%	25%	8%	5%
ООО "Инфобис" ОГРН 1046405032266	Запасы	927	745	-	-	-
	Дебиторская задолженность	8 053	3 713	6 781	6 512	7 910
	Кредиторская задолженность	8 423	5 500	3 156	3 160	4 386
	Выручка	70 453	51 511	84 672	98 516	119 620
	WC	557	(1 042)	3 625	3 352	3 524
	WC / выручка	1%	-2%	4%	3%	3%
ООО "Хостинг" ОГРН 1047796109987	Запасы	196	1	1	1	-
	Дебиторская задолженность	8 578	8 089	8 387	8 867	8 584
	Кредиторская задолженность	28 669	33 496	27 129	29 994	31 791
	Выручка	62 374	118 392	105 671	101 207	100 797
	WC	(19 895)	(25 406)	(18 741)	(21 126)	(23 207)
	WC / выручка	-32%	-21%	-18%	-21%	-23%
Среднее значение по годам (кроме ООО "Хостинг"*)	WC / выручка	56%	64%	9%	-13%	85%
Среднее значение 2019 -2023 (кроме ООО "Хостинг"*)	WC / выручка	40%				

Источник: <https://www.rusprofile.ru>, анализ Исполнителя

*данные ООО «Хостинг» исключены из расчета норматива рабочего капитала, так как у данной компании рабочий капитал принимает устойчиво отрицательные значения, относительно других компаний в выборке это является существенным отклонением. Кроме того, отрицательный оборотный капитал – это фактически положительный денежный поток для компании, в связи с чем ООО «Хостинг» вероятнее всего действует в составе группы компаний и работает, соответственно, на нерыночных условиях.

Таким образом, норматив рабочего капитала, рассчитанный Исполнителем, составляет 40%.

5.6 Прогноз доходов

Базовые тарифы и комиссии отражены в разделе 4 настоящего финансово-экономического обоснования «Ценообразование и договорные схемы продажи продукта». В 2024 г. предполагается рост доходов исходя из прогнозного уровня инфляции (4,5% в 2024 г. и далее 4% в год) и темпа роста продаж в натуральном выражении (5,95% в месяц в 2024 г. и далее 10% в год¹).

5.7 Прогноз расходов

В таблице ниже приведены основные параметры операционных расходов в разрезе продуктов.

Таблица 6. Основные параметры операционных расходов в разрезе продуктов, тыс. руб. / мес.

Продукт	Бюджет маркетинга	Содержание продукта	Менеджмент	Итого
Смарт ассистент бот	67	103	-	170
Школа онлайн	220	-	-	220
Экосистема DEX	77	750	153	980
Декс решения, разработки	63	313	125	500
Сервера (удельные расходы на 1 обращение)*	4,12 тыс. / обращение			4,12 тыс. руб. / обращение
Обменник	104	83	313	500
Служба Безопасности	300	600	550	1 450
Смарт контракты	400	400	400	1 200

Источник: данные Заказчика

**Информация приведена в Приложении №2*

В 2024 г. предполагается рост расходов исходя из прогнозного уровня инфляции (4,5% в 2024 г. и далее 4% в год) и темпа роста продаж в натуральном выражении (5,95% в первые 12 мес. операционной деятельности и далее 10% в год).

Основные параметры финансового плана реализации за 2024 г. ежемесячно и далее по годам приведены в таблице ниже.

¹ По данным Заказчика среднегодовой рост в горизонте 5 лет составит от 10 до 20%, Исполнитель исходит из консервативной предпосылки и устанавливает рост в 10% по всем продуктам в натуральном выражении. В терминальном периоде учитывается только рост на уровне прогнозной инфляции.

№	Показатель	Ед. изм.	Константа	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
4.1.	Инвестиции	тыс. руб.	7 175	7 175						7 175	-			
4.2.	Выручка	тыс. руб.			1 500	1 589	1 684	1 784	1 890	8 447	31 421	34 563	38 020	41 822
4.3.	Оборот	тыс. руб.	100 000		100 000	105 946	112 246	118 921	125 992	563 105	2 094 752	2 304 227	2 534 650	2 788 115
4.4.	Комиссия	-	1,50%		1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
4.5.	Операционные расходы	тыс. руб.	980		980	1 042	1 108	1 178	1 253	5 561	20 689	22 758	25 033	27 537
4.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			520	547	576	605	637	2 885	10 733	11 806	12 986	14 285
4.7.	Операционная рентабельность	-			35%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
5	Декс решения, разработки													
5.1.	Инвестиции	тыс. руб.	2 825	2 825						2 825	-			
5.2.	Выручка	тыс. руб.			900	990	1 089	1 198	1 378	5 554	21 489	24 584	28 124	32 173
5.3.	Число транзакций / заказов	ед.	2		2	2	2	2	2	10	37	41	45	50
5.4.	Средний чек	тыс. руб. / ед.	450		450	495	545	599	689	555	578	601	625	650
5.5.	Операционные расходы	тыс. руб.	500		500	532	565	601	639	2 837	10 978	12 558	14 367	16 436
5.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			400	458	524	597	738	2 717	10 511	12 025	13 757	15 738
5.7.	Операционная рентабельность	-			44%	46%	48%	50%	54%	49%	49%	49%	49%	49%
6	Сервера													
6.1.	Инвестиции	тыс. руб.	3 670	3 670						3 670	-			
6.2.	Выручка	тыс. руб.			27,2	680	2 720	4 080	5 726	13 233	51 195	58 567	67 001	76 649
6.2.1.	Субаренда	тыс. руб.			27,2	680,0	2 720,0	4 080,0	5 725,6	13 233	51 195	58 567	67 001	76 649

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
6.3.	Число клиентов	ед.	100		100	110	121	133	146	611	1 465	1 612	1 773	1 950
6.3.1.	Субаренда	ед.	35		4	100	400	600	842	1 946	7 239	7 963	8 759	9 635
6.4.	Средний чек	руб. / ед.	8 000		6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	21 675	34 940	36 338	37 791	39 303
6.4.1.	Субаренда	руб. / ед.	7		6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	6,8	7,1	7,4	7,6	8,0
6.5.	Операционные расходы (аренда)	тыс. руб.	4		16	412	1 648	2 472	3 469	8 018	31 018	35 485	40 595	46 440
6.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			11	268	1 072	1 608	2 257	5 215	20 177	23 082	26 406	30 209
6.7.	Операционная рентабельность	-			39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%
7	Обменник													
7.1.	Инвестиции	тыс. руб.	897	897						897	-			
7.2.	Выручка	тыс. руб.			700	742	786	832	882	3 942	15 250	17 446	19 958	22 832
7.3.	Оборот	тыс. руб.	35 000		35 000	37 081	39 286	41 622	44 097	197 087	762 490	872 288	997 898	1 141 595
7.4.	Комиссия	-	2,00%		2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
7.5.	Операционные расходы	тыс. руб.	500		500	532	565	601	639	2 837	10 978	12 558	14 367	16 436
7.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			200	210	220	231	243	1 104	4 272	4 887	5 591	6 396
7.7.	Операционная рентабельность	-			29%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%	28%
8	Служба Безопасности													
8.1.	Инвестиции	тыс. руб.	4 730	4 730						4 730	-			
8.2.	Выручка	тыс. руб.			2 908	3 092	3 288	3 496	3 717	16 500	65 438	74 861	85 641	97 973
8.2.1.	Служба Безопасности	тыс. руб.			158	167	178	189	201	894	4 643	5 311	6 076	6 951

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
8.2.2	Аудит информационной безопасности компании	тыс. руб.			2 000	2 127	2 261	2 405	2 557	11 350	44 215	50 582	57 866	66 198
8.2.3	Проверка системы безопасности компании	тыс. руб.			450	479	509	541	575	2 554	9 948	11 381	13 020	14 895
8.2.4	Прохождение полиграфа, служебные расследования	тыс. руб.			300	319	339	361	384	1 702	6 632	7 587	8 680	9 930
8.2.5	Комплексная услуга + (годовое сопровождение)	тыс. руб.			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.3.	Количество заказов	ед.			100	106	112	119	126	563	2 095	2 304	2 535	2 788
8.3.1.	Служба Безопасности	ед.	45		45	48	51	54	57	253	1 257	1 383	1 521	1 673
8.3.2	Аудит информационной безопасности компании	ед.	25		25	26	28	30	31	141	524	576	634	697
8.3.3	Проверка системы безопасности компании	ед.	15		15	16	17	18	19	84	314	346	380	418
8.3.4	Прохождение полиграфа, служебные расследования	ед.	15		15	16	17	18	19	84	314	346	380	418
8.3.5	Комплексная услуга + (годовое сопровождение)	ед.			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.4.	Средний чек	руб. / ед.			29 075	29 182	29 289	29 397	29 505	29 302	31 239	32 489	33 788	35 140
8.4.1.	Служба Безопасности	руб. / ед.	3 500		3 500	3 513	3 526	3 539	3 552	3 552	3 694	3 842	3 995	4 155
8.4.2	Аудит информационной безопасности компании	руб. / ед.	80 000		80 000	80 294	80 589	80 885	81 182	81 182	84 430	87 807	91 319	94 972
8.4.3	Проверка системы безопасности компании	руб. / ед.	30 000		30 000	30 110	30 221	30 332	30 443	30 443	31 661	32 928	34 245	35 614
8.4.4	Прохождение полиграфа,	руб. / ед.	20 000		20 000	20 073	20 147	20 221	20 296	20 296	21 107	21 952	22 830	23 743

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
.	служебные расследования													
8.4.5	Комплексная услуга + (годовое сопровождение)	руб. / ед.	7 600 000		7 600 000	7 600 000	7 600 000	7 600 000	7 600 000	7 600 000	7 904 000	8 220 160	8 548 966	8 890 925
8.5.	Операционные расходы	тыс. руб.	1 450		1 450	1 542	1 640	1 743	1 854	8 229	31 835	36 420	41 664	47 664
8.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			1 458	1 550	1 648	1 752	1 863	8 271	33 603	38 441	43 977	50 310
8.7.	Операционная рентабельность	-			50%	50%	50%	50%	50%	50%	51%	51%	51%	51%
9	Смарт Контракты													
9.1.	Инвестиции	тыс. руб.	4 650	4 650						4 650	-			
9.2.	Выручка	тыс. руб.			1 250	1 324	1 403	1 487	1 575	7 039	26 184	28 803	31 683	34 851
9.2.1.	Смарт контракт Лаунчпад	тыс. руб.			250	265	281	297	315	1 408	5 237	5 761	6 337	6 970
9.2.2	Врап токен Смарт	тыс. руб.			250	265	281	297	315	1 408	5 237	5 761	6 337	6 970
9.2.3	Свапалка Смарт	тыс. руб.			250	265	281	297	315	1 408	5 237	5 761	6 337	6 970
9.2.4	НФТ Смарт	тыс. руб.			250	265	281	297	315	1 408	5 237	5 761	6 337	6 970
9.2.5	Аудит Смарт контрактов	тыс. руб.			250	265	281	297	315	1 408	5 237	5 761	6 337	6 970
9.3.	Оборот	тыс. руб.			15 000	15 892	16 837	17 838	18 899	84 466	314 213	345 634	380 197	418 217
9.3.1.	Смарт контракт Лаунчпад	тыс. руб.	5 000		5 000	5 297	5 612	5 946	6 300	28 155	104 738	115 211	126 732	139 406
9.3.2	Врап токен Смарт	тыс. руб.	2 500		2 500	2 649	2 806	2 973	3 150	14 078	52 369	57 606	63 366	69 703
9.3.3	Свапалка Смарт	тыс. руб.	2 500		2 500	2 649	2 806	2 973	3 150	14 078	52 369	57 606	63 366	69 703

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
9.3.4	НФТ Смарт	тыс. руб.	2 500		2 500	2 649	2 806	2 973	3 150	14 078	52 369	57 606	63 366	69 703
9.3.5	Аудит Смарт контрактов	тыс. руб.	2 500		2 500	2 649	2 806	2 973	3 150	14 078	52 369	57 606	63 366	69 703
9.4.	Комиссия	руб. / ед.			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
9.4.1.	Смарт контракт Лаунчпад	%	5%		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
9.4.2	Врап токен Смарт	%	10%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
9.4.3	Свапалка Смарт	%	10%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
9.4.4	НФТ Смарт	%	10%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
9.4.5	Аудит Смарт контрактов	%	10%		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
9.5.	Операционные расходы	тыс. руб.	1 200		1 200	1 276	1 357	1 443	1 534	6 810	25 333	27 866	30 653	33 718
9.6.	Операционная прибыль	тыс. руб.			50	48	46	44	41	229	851	936	1 030	1 133
9.7.	Операционная рентабельность	-			4%	4%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
10	Финансовая модель													
10.1.	Инвестиции	тыс. руб.		25 747	-	-	-	-	-	25 747	-	-	-	-
10.1.1	Смарт ассистент бот	тыс. руб.		1 400	-	-	-	-	-	1 400	-	-	-	-

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
10.1. 2	Школа онлайн	тыс. руб.		400	-	-	-	-	-	400	-	-	-	-
10.1. 3	Экосистема DEX	тыс. руб.		7 175	-	-	-	-	-	7 175	-	-	-	-
10.1. 4	Декс решения, разработки	тыс. руб.		2 825	-	-	-	-	-	2 825	-	-	-	-
10.1. 5	Сервера	тыс. руб.		3 670	-	-	-	-	-	3 670	-	-	-	-
10.1. 6	Обменник	тыс. руб.		897	-	-	-	-	-	897	-	-	-	-
10.1. 7	Служба Безопасности	тыс. руб.		4 730	-	-	-	-	-	4 730	-	-	-	-
10.1. 8	Смарт Контракты	тыс. руб.		4 650	-	-	-	-	-	4 650	-	-	-	-
10.2.	Выручка	тыс. руб.			7 664	9 177	12 078	14 164	16 754	59 836	230 879	261 591	296 472	336 097
10.2. 1	Смарт ассистент бот	тыс. руб.			57	114	229	287	346	1 033	3 995	4 571	5 229	5 982
10.2. 2	Школа онлайн	тыс. руб.			322	646	880	1 000	1 241	4 089	15 906	18 197	20 817	23 815
10.2. 3	Экосистема DEX	тыс. руб.			1 500	1 589	1 684	1 784	1 890	8 447	31 421	34 563	38 020	41 822
10.2. 4	Декс решения, разработки	тыс. руб.			900	990	1 089	1 198	1 378	5 554	21 489	24 584	28 124	32 173
10.2. 5	Сервера	тыс. руб.			27	680	2 720	4 080	5 726	13 233	51 195	58 567	67 001	76 649

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
10.2. 6	Обменник	тыс. руб.			700	742	786	832	882	3 942	15 250	17 446	19 958	22 832
10.2. 7	Служба Безопасности	тыс. руб.			2 908	3 092	3 288	3 496	3 717	16 500	65 438	74 861	85 641	97 973
10.2. 8	Смарт Контракты	тыс. руб.			1 250	1 324	1 403	1 487	1 575	7 039	26 184	28 803	31 683	34 851
10.3.	Операционные расходы	тыс. руб.			5 020	5 338	5 676	6 036	6 418	28 488	105 977	116 575	128 232	141 055
10.3. 1	Смарт ассистент бот	тыс. руб.			170	181	192	204	217	965	3 732	4 270	4 885	5 588
10.3. 2	Школа онлайн	тыс. руб.			220	234	249	265	281	1 248	4 830	5 526	6 321	7 232
10.3. 3	Экосистема DEX	тыс. руб.			980	1 042	1 108	1 178	1 253	5 561	20 689	22 758	25 033	27 537
10.3. 4	Декс решения, разработки	тыс. руб.			500	532	565	601	639	2 837	10 978	12 558	14 367	16 436
10.3. 5	Сервера	тыс. руб.			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.3. 6	Обменник	тыс. руб.			500	532	565	601	639	2 837	10 978	12 558	14 367	16 436
10.3. 7	Служба Безопасности	тыс. руб.			1 450	1 542	1 640	1 743	1 854	8 229	31 835	36 420	41 664	47 664
10.3. 8	Смарт Контракты	тыс. руб.			1 200	1 276	1 357	1 443	1 534	6 810	25 333	27 866	30 653	33 718
10.4.	Операционная прибыль	тыс. руб.								31 348	124 902	145 016	168 240	195 042
10.5.	Операционная рентабельность	-								52%	54%	55%	57%	58%

№	Показатель	Ед. изм.	Констан та	2024						2024	2025	2026	2027	2028
				июл	авг	сен	окт	ноя	дек					
10.6.	Налог на прибыль	тыс. руб.	20%							6 270	24 980	29 003	33 648	39 008
10.7.	Чистая прибыль	тыс. руб.								25 078	99 922	116 013	134 592	156 033
10.8.	Движение ДС, связанное с изменением оборотного капитала	тыс. руб.								(24 150)	(69 032)	(12 395)	(14 078)	(15 992)
10.9. 1	Собственный оборотный капитал	тыс. руб.	40%							24 150	93 181	105 577	119 654	135 647

Источник: данные Заказчика, анализ Исполнителя

6. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

6.1 Определение ставки дисконтирования для денежных потоков Проекта

Проект находится на начальной стадии развития, это обуславливает высокую степень неопределённости проекта связанную с высокоразвитой конкурентной средой, влиянием положений Федерального закона от 31.07.2020 № 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".

Влияние закона на реализацию проекта обусловлено тем фактом, что он регулирует отношения, возникающие при выпуске, учете и обращении цифровых финансовых активов, а также отношения, возникающие при обороте цифровой валюты в России. Кроме того, в условиях очень быстрого распространения ChatGPT и других чат-ботов с системами машинного обучения появляется все больше вопросов о возможностях мошенничества с их помощью, нарушения авторских прав и других проступков и даже преступлений.

Сегодня наблюдается дисбаланс, при котором скорость развития систем на базе искусственного интеллекта существенно превышает темпы развития протоколов безопасности для таких систем.

Учитывая, что на сегодня в РФ распространение подобных систем никак не регулируется и пока не конкретизирована в рамках закона о защите персональных данных это создает определенные риски развития.

Основным достоинством систем основанных на Ai остается тот момент, что эта система является сильным драйвером развития цифровой экономики на фоне популяризации в развивающихся странах, а следовательно, затрагивает такие важные вопросы как автоматизация рабочих мест, повышение производительности труда в ряде сфер что сопряжено с повышением инвестиционного климата и активными расширением рынка капитала в стране.

В связи с чем Исполнитель считает целесообразным для целей дисконтирования применять высокую ставку, которая как правило применяется для венчурных проектов.¹

В таблице ниже приведены уровни ставок дисконтирования в зависимости от стадии венчурного проекта и качества информации.

Таблица 8. Уровни ставок дисконтирования в зависимости от стадии венчурного проекта и качества информации

Фаза проекта	Базовый диапазон ставок дисконтирования	Качество прогнозов внешних факторов	Качество прогнозов внутренних факторов	Итоговый диапазон ставок дисконтирования
Начальная (Seed)	70% и более	н/у	Н/У	70% и более
Вторая (Start-up)	50-70%	Среднее	Среднее	50-55%
		Среднее	Низкое	55-65%
		Низкое	Среднее	55-65%
		Низкое	Низкое	65-70%
		Высокое	Высокое	40-45%
		Высокое	Среднее	45-50%
Третья	40-60%	Высокое	Низкое	50-55%
		Среднее	Высокое	45-50%
		Среднее	Среднее	45-55%
		Среднее	Низкое	50-60%
		Низкое	Высокое	50-55%
		Низкое	Среднее	50-60%
		Низкое	Низкое	55-60%
		Высокое	Высокое	30-35%
		Высокое	Среднее	35–*0%
		Высокое	Низкое	40-15%
		Среднее	Высокое	35–*0%
Четвертая	30-50%	Среднее	Среднее	35–15%
		Среднее	Низкое	40-50%
		Низкое	Высокое	40-15%
		Низкое	Среднее	40-50%
		Низкое	Низкое	45-50%
Выход из проекта	20-35%	н/у	н/у	20-35%

Источник: Практическое руководство по проведению оценки активов в рамках проектов, реализуемых с участием ОАО «РОСНАНО» Часть 2

В понимании Исполнителя, учитывая раннюю стадию развития Проекта и приблизительное понимание о составе операционных доходов и расходов, для целей оценки эффективности Проекта целесообразно применять ставку дисконтирования в размере 70%.

6.2 Оценка эффективности реализации проекта

Для оценки эффективности Исполнитель применяет анализ дисконтированных денежных потоков Проекта.

Таблица 9. Анализ дисконтированных денежных потоков Проекта

Показатель	Ед. изм.	2 кв. 2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.	2028 г.	ППП
Длина периода (доля года: значения от 0,00 до 1,00)		0,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Чистая прибыль	тыс. руб.	25 078	99 922	116 013	134 592	156 033	
Инвестиции	тыс. руб.	(25 747)	-	-	-	-	
Движение ДС, связанное с изменением оборотного капитала	тыс. руб.	(24 150)	(69 032)	(12 395)	(14 078)	(15 992)	
Денежный поток (ДП)	тыс. руб.	(24 818)	30 890	103 618	120 514	140 041	145 643
Долгосрочный темп роста ДП	-						104,0%
Терминальная стоимость	тыс. руб.						287 719
Ставка дисконтирования	-	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Период дисконтирования	-	0,25	1,00	2,00	3,00	4,00	4,50
Фактор дисконтирования	-	0,88	0,59	0,35	0,20	0,12	0,09
DCF	тыс. руб.	(21 735)	18 171	35 854	24 530	16 767	26 421
NPV	тыс. руб.	100 007					

Источник: анализ Исполнителя

Таким образом, с учетом принятых Исполнителем допущений, текущая стоимость денежных потоков Проекта, составляет 100 007 тыс. руб.

7. ОПИСАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Для целей реализации Проекта предполагаются инвестиции в размере 25,7 млн руб., в том числе:

- Смарт ассистент бот – 1,4 млн руб.;
- Школа онлайн – 0,4 млн руб.;
- Экосистема DEX – 7,175 млн руб.;
- Декс решения, разработки – 2,825 млн руб.;
- Сервера – 3,67 млн руб.;
- Обменник – 0,897 млн руб.;
- Служба Безопасности – 4,73 млн руб.;
- Смарт Контракты – 4,65 млн руб.

Помимо этого, предполагаются инвестиции в рабочий капитал в размере 35,1 млн руб в 2024 г., а также 35,5 млн руб. в 2025 – 2028 гг.

Все инвестиции планируются за счет собственных средств инициаторов Проекта.

8. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

В таблице ниже приведен SWOT – анализ рисков Проекта.

Таблица 10. SWOT – анализ рисков Проекта.

Сильные стороны	Слабые стороны
Технологические инновации. Компании, работающие в сфере криптообменников, декс-решений и разработки ПО, могут предложить инновационные решения, которые упростят и улучшат процесс обмена криптовалютами. Гибкость и масштабируемость. Решения могут быть легко адаптированы под различные потребности пользователей и рынка. Децентрализация. Отсутствие единого центра управления делает решения более надёжными и устойчивыми к атакам. Партнёрство и сотрудничество. Компании могут сотрудничать с другими участниками рынка, чтобы предложить более широкий спектр услуг и повысить свою конкурентоспособность.	Сложность использования. Решения требуют от пользователей глубоких знаний и навыков в области криптовалют. Отсутствие регулирования. Решения не имеют централизованного контроля, что может привести к мошенничеству и другим злоупотреблениям. Технические проблемы. Решения могут столкнуться с техническими проблемами, такими как ошибки в коде или атаки на сеть. Конкуренция. Компании могут столкнуться с конкуренцией со стороны других участников рынка, предлагающих аналогичные услуги. Недостаток ликвидности. Некоторые решения могут иметь низкую ликвидность, что затрудняет обмен активов.
Возможности	Угрозы
Рост интереса к криптовалютам. Увеличение числа пользователей криптовалют может привести к росту спроса на услуги компаний. Развитие технологий. Новые технологии могут улучшить работу решений и сделать их более удобными для пользователей. Сотрудничество с другими проектами. Компании могут сотрудничать с другими проектами в области блокчейна и криптовалют. Регулирование. В будущем возможно появление регулирования решений, что может повысить доверие к ним. Расширение рынка. Компании могут расширить свою деятельность на новые рынки или сегменты рынка.	Конкуренция. Централизованные биржи и другие компании могут конкурировать с решениями за пользователей. Изменения в законодательстве. Изменения в законодательстве могут повлиять на работу решений и их пользователей. Атаки на сеть. Решения могут стать целью кибератак, что может привести к потере средств пользователей.

9. ПРИЛОЖЕНИЕ №1. ВЕРИФИКАЦИЯ ДАННЫХ ЗАКАЗЧИКА РЫНОЧНЫМИ ДАННЫМИ

9.1 Продукт «Школа онлайн»

Oswar.io (DEX): от 0,1% до 0,5% (в зависимости от активов и пула), плюс 1% комиссии за выход (за удаление ликвидности из пула).

17 нояб. 2023г.



HackerNoon

<https://hackernoon.com> > ...

Потенциальные комиссии за криптовалюту: все, что вам ...

Источник информации: <https://hackernoon.com>



РБК Pro

<https://pro.rbc.ru> >  Маркетинг и реклама > ...

За счет чего онлайн-школы стократно увеличили ...

Средний чек онлайн-школ вырос и вернулся на уровень 2022 года: в апреле 2023-го он составил 10,2 тыс. руб. В свою очередь, 93 крупнейшие школы по итогам II ...

Источник информации: <https://pro.rbc.ru/demo/64fd334b9a7947a180ce7772>



360-media.ru

<https://360-media.ru> > onlajn-shkola-pod-klyuch > ...

Заказать создание онлайн-школы под ключ

Разработка курса; Техническая реализация проекта; Запуск рекламы. Стоимость. от 400 000 Р. Подробнее о тарифе Получить ...

Источник информации: <https://360-media.ru/onlajn-shkola-pod-klyuch/>

Разработка платформ DEX не требует столько усилий, как может показаться на первый взгляд. Поэтому [стоимость криптобирж](#) CEX в таком случае существенно выше. Но всегда есть особенности, которые могут существенно повлиять на смету и сроки разработки. Небольшая биржа DEX с админ-панелью обойдется **около \$20 000–\$30 000** и займет до 2 месяцев разработки. Будут базовые функции обмена, учетная запись пользователя, интеграция с Web 3 и общие настройки платформы.

Более сложные платформы, использующие пул ликвидности, лимитные ордера, интеграцию большего количества кошельков Web 3 и криптовалют для обмена, уже могут увеличить цену разработки **с 30 000 до 50 000 долларов США**.

Если вы планируете запустить [собственный лаунпад](#) с расширенными настройками, партнерскую программу, собственный токен с разработкой маркетинговой стратегии взаимодействия с пользователями, то стоимость такой разработки **увеличится до \$80 000** и составит работа занимает до 3-4 месяцев.

Источник информации: <https://merehead.com/ru/blog/make-decentralized-crypto-exchange-dex/>

9.3 Продукт «Смарт ассистент бот»

Наши тарифы

Всем пользователям предоставляется **3 дня Maximum тарифа бесплатно**

Базовый	Продвинутый	Максимум
До 49 ботов Неограниченный объем Неограниченное количество пар Все стратегии Уведомления в Телеграм	До 99 ботов Неограниченный объем Неограниченное количество пар Сигналы TradingView Screener Все стратегии Уведомления в Телеграм	Неограниченное количество ботов Неограниченный объем Неограниченное количество пар Сигналы TradingView Screener Custom TradingView сигналы Binance Futures Все стратегии Уведомления в Телеграм
\$18 / месяц (при покупке на год)	\$32 / месяц (при покупке на год)	\$45 / месяц (при покупке на год)

Источник информации: <https://tradesanta.com/ru/pricing>

... ..



logiccloud.ru

<https://logiccloud.ru> > services > bot

Разработка Telegram-ботов

Заказать **разработку бота** для telegram - **цены** от 90 000 Р ✓ Индивидуальная **разработка** Telegram-ботов с панелью администрирования и без использования ...

Источник информации: <https://logiccloud.ru/services/bot/>

9.4 Продукт «Аренда сервера»

Конфигураций: 114

По умолчанию

Цена при оплате за 1 месяц

Аренда сервера RD-54861

Сервер дня

Со скидкой

Рго

2 x Intel Xeon Gold 6242R
3.10 ГГц, 40 ядер, 80 потоков

128 Гб DDR4

2 x 1 Тб SSD NVMe
VROC

59 760 Р/мес
66 400 Р/мес
Максимальная скидка
только сегодня!
Правила акции

Консоль KVM/IPMI

Москва, Волгоградский пр-т

Подробнее

Источник информации: <https://www.reg.ru/dedicated/>

9.5 Продукт «Обменник»

Стоимость создания криптовалютного обменника зависит от особенностей, функционала и дизайна платформы. Готовые решения обойдутся дешевле – около \$5000, а индивидуальные будут стоить дороже – от \$10 000. Помимо создания площадки следует предусмотреть еще расходы на продвижение ресурса и затраты на закупку криптовалюты.



WeLoveBrands

<https://welovebrands.com.ua> > crypto-exchange

Криптообменник: как открыть бизнес на обмене криптовалют

Источник информации: <https://welovebrands.com.ua> > crypto-exchange

9.6 Прочие данные, используемые в расчетах

Министерство экономического развития
Российской Федерации



Основные макроэкономические параметры среднесрочного прогноза социально-экономического развития
Российской Федерации до 2026 года (Базовый вариант)

		2022	2023	2024	2025	2026
		отчет**	оценка**	прогноз**		
Экспортная цена на российскую нефть, долл. за баррель		79,6	63,4	71,3	70,1	70,0
Индекс потребительских цен						
на конец года	% к декабрю	111,9	107,5	104,5	104,0	104,0
в среднем за год	% т/г	113,8	105,8	107,2	104,2	104,0

Источник информации: <https://www.economy.gov.ru/>

[material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/](https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/prognozy_socialno_ekonomicheskogo_razvitiya/)

[pismo_minekonomrazvitiya_rossii_35312_pkd03i_ot_28_sentyabrya_2023.html?ysclid=ltx4iwnk8a](https://www.economy.gov.ru/pismo_minekonomrazvitiya_rossii_35312_pkd03i_ot_28_sentyabrya_2023.html?ysclid=ltx4iwnk8a)

2242216

10. ПРИЛОЖЕНИЕ №2. ДАННЫЕ ЗАКАЗЧИКА

10.1 Продукт «Аренда сервера»



ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ
РЕШЕНИЯ

Общество с ограниченной ответственностью
«Децентрализованные решения»

Юридический адрес: 344000, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, ул. Тельмана, д. 86, ком. 18
ОГРН 1236100035929, ИНН 6163231340 КПП 616301001
Фактический адрес: 344037, г. Ростов-на-Дону, пл. Толстого, д. 8, оф. 26

СПРАВКА

ООО «Децентрализованные решения» берет в аренду сервера и сдает в субаренду другим организациям и физическим лицам

на 17.04.2024 г.

Количество обращений	4	4 120,00	аренда	16 480,00
		6 800,00	субаренда	27 200,00
Доход				10 720,00
прогноз до конца 2024 года				
Количество обращений	1 946,00	4 120,00	аренда	8 017 520,00
		6 800,00	субаренда	13 232 800,00
Предполагаемый доход				5 215 280,00

Генеральный директор



Е.А. Герасимов