



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Масштабирование действующей
инфраструктуры автоматизированной
генерации и монетизации
цифровых активов

Расчётный потенциал освоения —
до 500 млн рублей

Материал подготовлен для ограниченного
круга потенциальных инвесторов
и партнёров

Москва • 2026

Версия 1.0

КЛЮЧЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Действующий автоматизированный проект с долларовой экономикой, подтверждённой доходностью и многолетним опытом эффективного использования инвестиционного капитала.

Показатель	Значение
Экономическая эффективность создаваемых мощностей	\$2,04 операционной прибыли в год на каждый \$1 капитальных вложений до распределения между проектом и инвестором и до индивидуального налогообложения инвестора
Расчётная окупаемость создаваемых производственных мощностей	5,89 месяца
Доходность инвестора по базовым моделям	От 50% до 101,91% годовых в долларах
Показатели действующего проекта	\$3,84 млн валовой выручки и \$2,70 млн операционной прибыли в год до распределения между проектом и инвестором и до индивидуального налогообложения инвестора
Срок фактической работы проекта	Более 6 лет
Совокупно привлечённый и освоенный внешний капитал за всю историю	Более \$2 млн
Валюта расчёта дохода	Доллар США
Получение выплат	В России или другой стране, в рублях, иностранной валюте, криптовалюте, наличными или безналичным переводом
Размер рынка / Текущая доля проекта	Более \$5 млрд в год / не более 0,077%
Расчётный потенциал быстрого освоения капитала	До 500 млн рублей; не является целью текущего сбора

Проект привлекает капитал не для запуска нового бизнеса, проверки гипотез или покрытия убытков. Инвестиции направляются на масштабирование действующей прибыльной модели, которая более шести лет работает в реальных рыночных условиях и совокупно привлекла и освоила за всю историю свыше \$2 млн внешнего капитала

СОДЕРЖАНИЕ

Названия разделов КЛИКАБЕЛЬНЫ: нажмите на нужный пункт, чтобы перейти к нему.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Краткое описание проекта	5
1.2. Ключевые показатели проекта	5
1.3. История развития проекта	6
1.4. Цель привлечения инвестиций	7
1.5. Инвестиционное предложение	7
1.6. Доходность инвестора	8
1.7. Основные инвестиционные тезисы	9

2. ИСТОРИЯ ПРОЕКТА И ДОКАЗАННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

2.1. Формирование и проверка бизнес-модели	10
2.2. Переход к работе с инвестиционным капиталом	11
2.3. Масштабирование за счёт инвестиций	12
2.4. Опыт работы с инвесторами и завершённые циклы	13
2.5. Анонимные кейсы сотрудничества	14
2.6. Почему инвестиционная модель считается доказанной	16

3. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ТЕКУЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

3.1. Направление деятельности и принцип бизнес-модели	17
3.2. Операционный цикл активного аккаунта	17
3.3. Монетизация и каналы реализации	18
3.4. Текущий масштаб проекта	19
3.5. Текущие финансовые показатели	19
3.6. Подтверждение операционных и финансовых результатов	21

4. ИНФРАСТРУКТУРА, УПРАВЛЕНИЕ И КОМАНДА

4.1. Техническая инфраструктура	23
4.2. Вычислительные комплексы	24
4.3. Собственная программная платформа и автоматизация	24
4.4. Операционное управление и устойчивость инфраструктуры	25
4.5. Команда проекта и распределение ответственности	26
4.6. Компетенции и подрядчики	27

5. РЫНОК И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

5.1. Экосистема и рынок цифровых активов Counter-Strike	29
5.2. Объём, ликвидность и доля проекта	29
5.3. Факторы спроса и развития рынка	30
5.4. Конкурентная среда	31
5.5. Конкурентные преимущества проекта	31
5.6. Барьеры входа и пространство для масштабирования	33

6. ПЛАН МАСШТАБИРОВАНИЯ

6.1. Текущие ограничения и цель масштабирования	34
6.2. Направления использования капитала	35
6.3. Порядок создания и запуска новых мощностей	36
6.4. Объём и сроки освоения капитала	37
6.5. Типовой сценарий масштабирования: 10 млн рублей	38
6.6. Результат масштабирования	40

7. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

7.1. Принципы и допущения финансовой модели	41
7.2. Формирование выручки и структура расходов	42
7.3. Структура и ликвидность активов	44
7.4. Экономика одного аккаунта	47
7.5. Экономика стандартного вычислительного комплекса	48
7.6. Результат действующей инфраструктуры	48
7.7. Окупаемость, точка безубыточности и пороги покрытия выплат	49
7.8. Чувствительность экономики проекта и результата инвестора	50
7.9. Реинвестирование и прогноз результата инвестора	52

8. РИСКИ И УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОЕКТА

8.1. Общий профиль рисков	54
8.2. Рыночные риски и ликвидность цифровых активов	56
8.3. Платформенный риск и риск блокировки аккаунтов	56
8.4. Технические, операционные риски и информационная безопасность	58
8.5. Финансовые, валютные и расчётные риски	58
8.6. Правовые, налоговые и регуляторные риски	59
8.7. Форс-мажорные обстоятельства	61
8.8. Историческая устойчивость и диверсификация	61
8.9. План действий при негативных сценариях	63

9. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

9.1. Параметры инвестиционного предложения	66
9.2. Сравнение моделей сотрудничества	67
9.3. Базовые модели сотрудничества	68
9.3.1. Фиксированная доходность	68
9.3.2. Участие в фактической прибыли	69
9.3.3. Гибридная модель	70
9.3.4. Целевой прирост капитала	71
9.4. Индивидуальные условия для крупных инвесторов	72
9.4.1. Инвестиции от 10 млн рублей	72
9.4.2. Инвестиции от 50 млн рублей	72
9.5. Настройка модели и реинвестирование	73
9.6. Вход, запуск и учёт инвестиционного пула	74
9.7. Начисления, выплаты и расчёты	75
9.8. Продолжение участия, выход и негативные сценарии	77

10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И КОНТАКТЫ

10.1. Итоговое заключение	80
10.2. Следующий шаг	81
10.3. Контактная информация	81

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Краткое описание проекта

Проект действует в сфере автоматизированного создания и последующей реализации цифровых активов. Основу бизнес-модели составляют управляемые аккаунты, объединённые в вычислительные комплексы и работающие под контролем собственной программной платформы.

Система автоматизирует основные операционные процессы: управление аккаунтами, распределение задач, контроль работы оборудования, сбор данных и учёт результатов. Благодаря автоматизации проект может обслуживать десятки тысяч аккаунтов силами команды из трёх человек, сохраняя низкую долю постоянных операционных расходов.

Экономика проекта рассчитывается в долларах США. Рост проекта обеспечивается за счёт последовательного увеличения количества работающих аккаунтов, вычислительных мощностей и производительности всей инфраструктуры.

Проект привлекает инвестиции не для запуска нового направления, проверки гипотез или покрытия убытков. Капитал направляется на масштабирование действующей прибыльной модели, которая работает более шести лет, более трёх лет используется в сотрудничестве с инвесторами и уже освоила свыше \$2 млн внешнего финансирования.

Основным ограничением дальнейшего роста является объём доступного капитала. При этом фактическая скорость масштабирования также зависит от подготовки аккаунтов, закупки и настройки оборудования, готовности площадок, расширения технической инфраструктуры и сроков запуска новых партий.

1.2. Ключевые показатели проекта

Показатель	Значение
Срок фактической работы проекта	Более 6 лет
Опыт работы с инвесторами	Более 3 лет
Общее количество действующих аккаунтов	61 542
Аккаунты, созданные за счёт привлечённого капитала	46 213
Аккаунты, созданные за счёт собственных средств	15 329
Совокупно привлечённый и освоенный внешний капитал за всю историю	Более \$2 млн
Среднемесячная выручка	\$320 018
Среднемесячная операционная прибыль	\$224 733
Годовая выручка	\$3,84 млн
Годовая операционная прибыль	\$2,70 млн
Операционная эффективность создаваемой инфраструктуры	\$2,04 операционной прибыли в год на каждый \$1 капитальных вложений

Показатель	Значение
Расчётная окупаемость создаваемых мощностей	5,89 месяца
Доходность инвестора по базовым моделям	От 50% до 101,91% годовых в долларах в зависимости от выбранной модели
Валюта расчёта дохода	Доллар США
Оценочный годовой объём рынка	Более \$5 млрд
Текущая доля проекта на рынке	Не более 0,077%
Размер постоянной команды	3 человека
Ключевой технологический актив	Собственная программная платформа

Показатель \$2,04 операционной прибыли в год на каждый \$1 капитальных вложений характеризует экономическую эффективность всей создаваемой инфраструктуры до распределения результата между проектом и инвестором. Он не является доходностью инвестора. Доход инвестора определяется условиями выбранной модели сотрудничества.

Детальная структура доходов, расходов и расчётов представлена в главе 7 «Финансовая модель».

1.3. История развития проекта

Проект начал работу в 2020 году с первоначального капитала около \$1 000, двух вычислительных комплексов первоначальной конфигурации и приблизительно 100 аккаунтов. К концу первого года количество аккаунтов было увеличено примерно до 500.

С середины 2021 года, после прохождения периода кризиса и операционных потерь, развитие проекта приобрело системный характер. Команда начала создавать собственные инструменты управления и автоматизации, стандартизировать рабочие процессы и формировать инфраструктуру, рассчитанную на дальнейшее масштабирование.

В начале 2023 года проект приступил к работе с внешним инвестиционным капиталом. На тот момент система включала около 6 000 аккаунтов. Привлечённые средства направлялись на приобретение новых аккаунтов, оборудования и расширение технической инфраструктуры. В июле 2025 года проект завершил переход на собственную программную платформу, обеспечивающую централизованное управление аккаунтами, контроль их состояния и автоматизацию основных процессов. После завершения перехода проект не потерял ни одного аккаунта.

В настоящее время проект управляет 61 542 действующими аккаунтами, из которых 46 213 созданы за счёт привлечённого капитала и 15 329 — за счёт собственных средств команды. С момента начала работы с инвесторами масштаб проекта увеличился более чем в десять раз, а совокупный объём привлечённого и освоенного за всю историю внешнего капитала превысил \$2 млн

Таким образом, текущая инвестиционная модель основана не на прогнозе развития нового проекта, а на фактическом опыте многолетнего масштабирования уже работающей системы.

1.4. Цель привлечения инвестиций

Цель привлечения капитала — увеличение количества производственных единиц и дальнейшее масштабирование действующей бизнес-модели.

Инвестиционные средства направляются на:

- Приобретение и подготовку новых аккаунтов;
- Закупку вычислительного оборудования;
- Формирование новых вычислительных комплексов;
- Подключение дополнительных мощностей к действующей инфраструктуре;
- Техническую интеграцию и запуск нового инвестиционного пула.

Средства не предназначены для финансирования текущих убытков, погашения обязательств перед предыдущими инвесторами, проверки новой бизнес-гипотезы или поддержания существующих операционных процессов.

Минимальная сумма инвестиций составляет 500 тыс. рублей. Проект рассматривает инвестиции в диапазоне от 500 тыс. до 1 млрд рублей. Капитал может предоставляться единовременно или отдельными траншами.

Порядок и ориентировочные сроки освоения капитала в зависимости от объёма финансирования представлены в пункте 6.4 «Объём и сроки освоения капитала».

1.5. Инвестиционное предложение

Инвестор может выбрать одну из четырёх базовых моделей сотрудничества.

Модель	Принцип формирования дохода
Фиксированная доходность	Инвестор получает заранее установленный доход в размере 50% годовых
Участие в фактической прибыли	Инвестор получает 50% фактической прибыли созданного за его счёт инвестиционного пула
Гибридная модель	Инвестор получает 25% годовых и дополнительно 25% фактической прибыли инвестиционного пула
Целевой прирост капитала	Участие продолжается до фактической выплаты инвестору согласованной совокупной суммы — $\times 2$, $\times 3$, $\times 5$, $\times 10$ или иной индивидуальной цели

В целевой модели $\times N$ означает согласованную совокупную выплату инвестору, а не увеличение работающего капитала в соответствующее количество раз. Первоначальное вложение входит в установленную целевую сумму и отдельно к ней не прибавляется. После фактической выплаты полной целевой суммы участие инвестора завершается.

Конкретные параметры сотрудничества определяются с учётом суммы, срока, порядка предоставления капитала, выбранной модели, графика выплат и целей инвестора.

Окончательные условия формируются индивидуально по итогам личной или онлайн-встречи и до предоставления капитала фиксируются в согласованном сторонами документе. В том числе могут отдельно определяться дополнительные права инвестора на первоначальном этапе сотрудничества, порядок выхода, объём раскрываемой отчётности и механизм защиты его интересов.

После запуска первоначальный капитал преобразуется в аккаунты, вычислительное оборудование и связанную инфраструктуру. Необходимые резервы уже учтены в стоимости вычислительных комплексов и регулярных операционных расходах и отдельно в финансовой модели не рассчитываются. Работающие активы не являются свободным денежным остатком, доступным для автоматического изъятия инвестором. Порядок выхода и расчётов при прекращении участия согласовывается отдельно.

Каждый инвестиционный пул запускается и учитывается отдельно. Порядок входа, начисления дохода, выплат, продолжения участия и выхода инвестора подробно раскрывается в главе 9 «Инвестиционное предложение».

1.6. Доходность инвестора

При оценке инвестиционного предложения необходимо разделять:

- операционную эффективность создаваемой инфраструктуры;
- доходность инвестора по конкретной модели сотрудничества;
- согласованную целевую выплату $\times N$;
- фактический возврат первоначального вложения при выходе.

Расчётная доходность инвестора зависит от выбранной модели сотрудничества.

Модель сотрудничества	Доходность инвестора
Фиксированная доходность	50% годовых
Участие в фактической прибыли	101,91% годовых по базовому расчёту
Гибридная модель	75,95% годовых по базовому расчёту
Целевой прирост капитала	Не является годовой ставкой; результат зависит от выбранной цели и индивидуальных параметров участия

По модели с фиксированной доходностью заранее устанавливается порядок расчёта дохода. Фактическое исполнение зависит от сохранения работоспособности проекта и условий соответствующего соглашения.

В моделях участия в фактической прибыли и гибридного сотрудничества указанные показатели рассчитаны на основании текущей экономики проекта. Фактический результат зависит от прибыли соответствующего инвестиционного пула.

Целевая модель $\times N$ ориентирована не на заранее установленную годовую доходность, а на фактическую выплату инвестору согласованной совокупной суммы. Например, при вложении 1 млн рублей и расчётном курсе 75 рублей за доллар первоначальная расчётная база составляет \$13 333,33. При цели $\times 3$ участие завершается после фактической выплаты инвестору совокупно \$40 000. Выплаты могут производиться в рублях, но засчитываются в долларовом эквиваленте по применённому курсу. Первоначальная сумма входит в эту выплату и отдельно к ней не добавляется.

Получение инвестором дохода, равного первоначальному вложению, не означает автоматического возврата работающего капитала. Первоначальный капитал после запуска находится в составе работающей инфраструктуры, а порядок его фактического возврата или расчётов при выходе определяется отдельно.

Доход инвестора рассчитывается в долларах США. Получение выплат возможно в России или другой стране, в рублях, иностранной валюте, криптовалюте, наличными либо безналичным переводом — в соответствии с согласованным порядком расчётов.

1.7. Основные инвестиционные тезисы

Ключевыми основаниями для рассмотрения проекта в качестве инвестиционной возможности являются:

- Проект фактически работает более шести лет;
- Опыт сотрудничества с инвесторами превышает три года;
- Проект совокупно привлёк и освоил за всю историю более \$2 млн внешнего капитала
- За счёт внешнего финансирования создано 46 213 действующих аккаунтов;
- Общее количество действующих аккаунтов достигло 61 542;
- Годовая выручка проекта составляет \$3,84 млн;
- Годовая операционная прибыль до индивидуального налогообложения инвестора составляет \$2,70 млн;
- Каждый \$1 капитальных вложений создаёт инфраструктуру, обеспечивающую \$2,04 операционной прибыли в год до распределения результата между проектом и инвестором и до индивидуального налогообложения инвестора; этот показатель не является доходностью инвестора;
- Расчётный срок окупаемости создаваемых мощностей составляет 5,89 месяца;
- Доходность инвестора по базовым моделям составляет от 50% до 101,91% годовых в долларах;
- Собственная программная платформа автоматизирует основные операционные процессы
- Действующую инфраструктуру обслуживает постоянная команда из трёх человек;
- Текущая доля проекта составляет не более 0,077% рынка объёмом более \$5 млрд в год;
- Основным ограничением роста является доступный объём инвестиционного капитала, при этом фактическая скорость масштабирования также зависит от подготовки аккаунтов, оборудования, площадок и запуска новых партий;
- Инвестору доступны четыре модели сотрудничества с различным соотношением предсказуемости, потенциальной доходности и срока участия.

Проект объединяет подтверждённый опыт работы, действующую инфраструктуру, собственную систему автоматизации, рассчитанную экономику и понятный механизм масштабирования. Привлекаемый капитал используется для увеличения производственных мощностей уже работающего проекта и формирования дополнительного финансового результата на основе существующей модели.

2. ИСТОРИЯ ПРОЕКТА И ДОКАЗАННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ

2.1. Формирование и проверка бизнес-модели

Операционная деятельность проекта осуществляется внутри экосистемы Counter-Strike и связана с автоматизированной генерацией и последующей реализацией цифровых активов. Проект начал операционную деятельность в 2020 году. На первом этапе он располагал двумя вычислительными комплексами первоначальной конфигурации, приблизительно 100 аккаунтами и первоначальным капиталом около \$1 000. Развитие осуществлялось исключительно за счёт собственных средств основателей.

В течение первых трёх-четырёх месяцев бизнес-модель продемонстрировала способность стабильно генерировать выручку и операционную прибыль. Получаемый доход преимущественно реинвестировался в приобретение новых аккаунтов, расширение вычислительных мощностей и совершенствование системы управления. К концу 2020 года количество действующих аккаунтов достигло приблизительно 500.

В 2021 году проект столкнулся с крупнейшим внутренним кризисом за всю историю работы. Вследствие недостатка практического опыта, ограниченных возможностей использовавшегося тогда программного обеспечения и совокупности неблагоприятных факторов было утрачено около 70% существовавшего на тот момент пула аккаунтов. Это максимальная потеря за всю историю проекта.

Инвестиционный капитал в этот период ещё не привлекался, поэтому все финансовые последствия приняли на себя основатели. Проект не прекратил работу: команда пересмотрела принципы управления инфраструктурой, разделила технические контуры, усилила контроль доступа и приступила к созданию собственной программной платформы.

С середины 2021 года инфраструктура последовательно восстанавливалась и расширялась. До начала 2023 года проект продолжал развиваться за счёт средств основателей и реинвестирования операционной прибыли. В июле 2025 года был завершён переход на собственную программную платформу, предназначенную для централизованного управления аккаунтами, контроля их состояния и автоматизации основных процессов. После завершения перехода проект не потерял ни одного аккаунта.

Динамика развития проекта представлена ниже.

Год	Ключевой этап	Количество аккаунтов на конец соответствующего периода
2020	Начало операционной деятельности	Около 500
2021	Внутренний кризис, восстановление и изменение системы управления	Около 1 250
2022	Рост за счёт собственных средств и реинвестирования прибыли	Около 4 000
2023	Начало системной работы с инвестиционным капиталом	Около 6 000
2024	Продолжение масштабирования и разработки собственной программной платформы	Около 20 000
2025	Завершение перехода на собственную программную платформу в июле и продолжение масштабирования	Около 45 000
2026	Текущее состояние проекта	61 542

Таким образом, к моменту начала системной работы с инвесторами проект уже имел приблизительно три года операционной истории, действующую инфраструктуру, подтверждённую способность генерировать прибыль и практический опыт прохождения крупного негативного сценария.

2.2. Переход к работе с инвестиционным капиталом

Систематическое привлечение внешнего капитала началось в 2023 году, когда инфраструктура проекта насчитывала около 6 000 действующих аккаунтов.

Инвесторы входили не на стадии разработки идеи или проверки гипотезы. К этому моменту бизнес-модель уже была проверена на собственных средствах основателей, а проект обладал работающей инфраструктурой, накопленной операционной статистикой и сформированной системой управления.

Привлечённые средства направлялись на создание новых производственных мощностей:

- Приобретение и подготовку аккаунтов;
- Закупку вычислительного оборудования;
- Запуск новых вычислительных комплексов;
- Расширение сетевой и вспомогательной инфраструктуры;
- Покрытие расходов, непосредственно связанных с вводом новых мощностей в эксплуатацию.

Капитал новых инвесторов не использовался для покрытия прежних убытков, восстановления активов других участников либо финансирования убыточной операционной деятельности. Для каждого инвестиционного пула формировался отдельный внутренний учёт приобретённых активов, начисленного дохода, выплат и реинвестирования.

После начала работы с внешним капиталом основатели продолжили направлять в проект собственные средства и реинвестировать часть получаемой прибыли. На дату подготовки меморандума за счёт собственных средств профинансировано 15 329 действующих аккаунтов, что подтверждает непосредственную финансовую заинтересованность команды в дальнейшем развитии проекта.

Внешний капитал не заменил собственные вложения основателей, а позволил существенно ускорить масштабирование уже действующей прибыльной модели.

2.3. Масштабирование за счёт инвестиций

После перехода к системной работе с внешним капиталом количество активных аккаунтов выросло приблизительно с 6 000 в 2023 году до 61 542 в 2026 году — более чем в десять раз.

Показатель	Значение
Общее количество активных аккаунтов	61 542
Аккаунты, профинансированные инвесторами	46 213
Аккаунты, профинансированные собственными средствами проекта	15 329
Доля инфраструктуры, созданной на инвестиционный капитал	Около 75%
Совокупный объём привлечённого и освоенного за всю историю внешнего капитала	Более \$2 млн
Рост количества аккаунтов после начала работы с инвесторами	Более чем в 10 раз

Инвестиционный капитал преобразовывался в конкретные операционные активы, включавшиеся в действующую систему управления и участвовавшие в генерации цифровых активов. Приблизительно три четверти текущей инфраструктуры проекта было создано за счёт средств инвесторов.

Совокупный объём инфраструктуры, созданной за всю историю проекта, превышает текущий масштаб, поскольку часть инвесторов в разные периоды завершала участие и выводила соответствующие инвестиционные пулы по причинам, не связанным с деятельностью проекта.

Полученные результаты подтверждают способность проекта принимать внешний капитал, приобретать необходимые активы, вводить новые мощности в эксплуатацию и интегрировать их в единую операционную систему.

До начала инвестиционного направления скорость роста ограничивалась преимущественно объёмом собственных средств и возможностями реинвестирования. Привлечение внешнего капитала существенно снизило это ограничение и ускорило переход к масштабированию промышленного уровня.

2.4. Опыт работы с инвесторами и завершённые циклы

С начала системной инвестиционной деятельности проект взаимодействовал с 26 частными инвесторами из России и других стран СНГ. На дату подготовки меморандума участие продолжают 19 инвесторов.

Показатель инвестиционной деятельности	Результат
Начало системной работы с инвестициями	2023 год
Совокупный объём привлечённого и освоенного за всю историю внешнего капитала	Более \$2 млн
Количество инвесторов за всю историю	26
Количество действующих инвесторов	19
Доля инвесторов, получивших доход больше первоначального вложения	Около 75%
Доля инвесторов, увеличивших капитал после первоначального входа	Около 60%
Максимальное вложение одного инвестора	20 млн рублей
Максимальный зафиксированный совокупный результат инвестора	Фактически выплачено более ×9 от первоначального вложения
Максимальная зафиксированная задержка отдельной выплаты	До 14 календарных дней

Инвестиционная модель неоднократно проходила полный практический цикл:

1. Поступление инвестиционного капитала;
2. Приобретение аккаунтов и оборудования;
3. Подготовка и ввод инфраструктуры в эксплуатацию;
4. Генерация и реализация цифровых активов;
5. Расчёт фактического финансового результата;
6. Начисление и выплата дохода;
7. Вывод средств, реинвестирование либо продолжение участия;
8. Завершение инвестиционного цикла в соответствии с выбранной моделью.

Часть инвесторов уже завершила полный инвестиционный цикл, получила согласованные выплаты и произвела окончательные расчёты при выходе. Другие продолжили участие либо увеличили объём работающего капитала.

Отдельные инвесторы сотрудничают с проектом непрерывно с момента запуска инвестиционного направления в 2023 году. Часть из них уже получила доход, равный первоначальному вложению или превышающий его, но сохранила работающий капитал и продолжила получать выплаты.

Около 75% инвесторов получили доход, превышающий первоначально вложенную сумму. Около 60% после первоначального этапа сотрудничества увеличивали объём

размещённого капитала. Часть новых участников пришла по рекомендациям действующих или бывших инвесторов.

За время работы не было случаев окончательного неисполнения согласованных выплат или расчётов при выходе. Максимальная задержка составляла 14 календарных дней, после чего обязательства были исполнены.

Максимальная фактически выплаченная одному инвестору сумма превысила девятикратный размер первоначального вложения. Результат сформировался за счёт продолжительного участия и реинвестирования, не является годовой доходностью и не может использоваться как прогноз для нового инвестора.

Опыт прохождения негативных периодов

В 2021 году, ещё до привлечения инвестиций, из-за недостатка опыта было утрачено около 70% собственного пула аккаунтов. Это максимальная потеря за всю историю проекта.

Позднее, во время крупного обновления систем блокировок и противодействия читам со стороны Valve, отдельный затронутый инвестиционный пул потерял около 30% аккаунтов.

После завершения перехода на собственную программную платформу в июле 2025 года проект не потерял ни одного аккаунта.

Новые инвестиционные средства не использовались для восстановления активов предыдущих участников. Каждый инвестор самостоятельно выбирал между восстановлением утраченной части пула, продолжением получения дохода от сохранившейся инфраструктуры либо комбинированным вариантом.

В отдельные исторические периоды при полном реинвестировании дохода восстановление занимало ориентировочно два-три месяца. Это было связано с доходностью соответствующего периода на уровне около 370% годовых. Данный показатель является исключительно историческим, не соответствует текущей базовой модели и не используется как прогноз будущей доходности.

Подробный анализ негативных сценариев и их финансовых последствий представлен в главе 8.

2.5. Анонимные кейсы сотрудничества

В целях соблюдения конфиденциальности имена инвесторов и индивидуальные условия договорённостей не раскрываются. Персональные данные, договоры и документы инвесторов не передаются третьим лицам без их согласия.

Приведённые ниже показатели основаны на данных внутреннего управленческого учёта проекта.

Кейс	Первоначальные инвестиции	Стратегия	Срок участия	Зафиксированный результат	Статус капитала и участия
Инвестор №1	20 млн Р	Гибридная модель: 25% годовых и 25% фактической прибыли пула; без реинвестирования	16 месяцев в (1 месяц – подготовка)	19 млн. Р.	Первоначальные 20 млн Р продолжают работать. Текущий доход — 1,27 млн Р в месяц
Инвестор №2	3 млн Р	Фиксированная модель: 50% годовых; без реинвестирования	2 года (1 месяц – подготовка)	2,825 млн. Р.	Участие завершено. До выхода ежемесячный доход составлял 125 тыс. Р. Расчёты по первоначальному капиталу в сумму дохода не включены
Инвестор №3	12 млн Р	Участие в фактической прибыли: 50% инвестору и 50% проекту; без реинвестирования	18 месяцев (1 месяц – подготовка)	17,32 млн. Р.	Недавно инвестор дополнительно вложил 4 млн Р. Сейчас работающий капитал составляет 16 млн Р, а текущий доход — 1,36 млн Р в месяц
Инвестор №4	1,5 млн Р	Участие в фактической прибыли: 50% инвестору и 50% проекту; полное реинвестирование в течение первого года, затем получение выплат без реинвестирования	3 года (1 месяц – подготовка)	7,28 млн. Р.	За счёт реинвестирования работающий капитал вырос примерно до 3,58 млн Р. Текущий доход — 304 тыс. Р в месяц. Сотрудничество продолжается

Завершённый инвестиционный цикл означает, что участие прекращено, все согласованные выплаты и расчёты произведены, а первоначальный капитал больше не работает в интересах инвестора. В остальных случаях выплаченный доход и продолжающий работать капитал учитываются отдельно.

Кейсы отражают разные варианты сотрудничества: получение фиксированного дохода, полное завершение инвестиционного цикла, увеличение капитала после получения первых результатов и долгосрочное участие с реинвестированием прибыли.

Фактический результат зависел от срока участия, выбранной модели, доли реинвестирования, состояния соответствующего инвестиционного пула и рыночной ситуации. Исторические результаты не гарантируют повторения аналогичной доходности в будущем.

2.6. Почему инвестиционная модель считается доказанной

По состоянию на дату подготовки меморандума инвестиционная модель продолжает действовать и остаётся одним из основных инструментов масштабирования проекта.

Её практическая состоятельность подтверждается следующими фактами:

- Бизнес-модель первоначально была проверена на собственном капитале основателей и действовала около трёх лет до начала системного привлечения инвестиций;
- Совокупно привлечено и освоено за всю историю более \$2 млн внешнего капитала, а за счёт инвесторов создано 46 213 активных аккаунтов — около 75% текущей инфраструктуры;
- После начала работы с внешним капиталом количество действующих аккаунтов увеличилось более чем в десять раз;
- Инвестиционные пулы неоднократно проходили полный цикл от поступления капитала и запуска активов до выплат, реинвестирования либо завершения сотрудничества;
- Около 75% инвесторов получили доход больше первоначального вложения, а около 60% увеличивали объём капитала после первоначального входа;
- За время работы не было случаев окончательного неисполнения согласованных выплат или расчётов при выходе;
- Часть инвесторов работает с проектом с 2023 года, а некоторые новые участники пришли по рекомендациям действующих или бывших инвесторов;
- Заявленные операционные показатели, инфраструктура и обезличенные данные управленческого учёта могут быть представлены потенциальному инвестору в рамках личной проверки.

По согласованию сторон и только с согласия соответствующего участника потенциальному инвестору может быть предоставлена возможность получить рекомендацию от действующего или бывшего инвестора проекта.

Расширенная процедура проверки операционных и финансовых показателей, перечень доступных подтверждающих материалов и границы раскрытия информации представлены в пункте 3.6 «Подтверждение операционных и финансовых результатов».

Наличие подтверждённой инвестиционной истории не устраняет рыночные, платформенные, технические и иные риски. Оно показывает, что модель уже применялась в реальной операционной деятельности, обеспечивала создание работающих активов, начисление дохода, проведение выплат и завершение инвестиционных циклов.

Подробное описание текущей бизнес-модели и финансовых показателей представлено в главе 3, инфраструктуры и системы управления — в главе 4, финансовых расчётов — в главе 7, рисков — в главе 8, а действующих моделей и условий сотрудничества — в главе 9.

3. БИЗНЕС-МОДЕЛЬ И ТЕКУЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

3.1. Направление деятельности и принцип бизнес-модели

Проект занимается автоматизированной генерацией и последующей монетизацией цифровых активов. На текущем этапе операционная деятельность сосредоточена внутри экосистемы Counter-Strike, где цифровые предметы обладают сформированной рыночной стоимостью и реализуются через существующую международную инфраструктуру торговых площадок.

В основе бизнес-модели находится распределённая инфраструктура активных аккаунтов. Каждый аккаунт представляет собой отдельную производственную единицу: после приобретения, подготовки и подключения к системе управления он регулярно участвует в получении цифровых предметов. Совокупная работа десятков тысяч аккаунтов формирует постоянный объём создаваемых активов, которые впоследствии реализуются и превращаются в денежный поток проекта.

По своей экономической логике деятельность проекта сопоставима с цифровым производством. Результат формируется не за счёт одной крупной сделки, отдельного дорогостоящего предмета или кратковременного рыночного события, а за счёт масштаба работающей инфраструктуры и повторяемости операционного цикла. Чем больше активных аккаунтов находится в работе, тем выше совокупный объём получаемых цифровых активов и финансовый результат.

На текущем этапе 100% операционной выручки проекта формируется за счёт реализации цифровых активов, получаемых внутри экосистемы Counter-Strike. Инвестиционные поступления, внутренние перемещения денежных средств, реинвестированная прибыль и возможная продажа аккаунтов или вычислительных комплексов не относятся к операционной выручке и учитываются отдельно.

Базовая модель ориентирована на массовое получение стандартных цифровых активов. Проект не зависит от обязательного получения редких дорогостоящих предметов и не включает подобные события в основной расчёт. Это позволяет оценивать деятельность на основании повторяемого среднего результата всей инфраструктуры, а не на основании удачи отдельных аккаунтов.

3.2. Операционный цикл активного аккаунта

Работа каждого аккаунта начинается с приобретения и проверки его состояния. После этого выполняется необходимая подготовка, аккаунт подключается к собственной программной платформе и распределяется в составе действующей вычислительной инфраструктуры.

После запуска аккаунт участвует в предусмотренных игровой системой процессах и выполняет условия, необходимые для получения внутриигровых наград. Полученные цифровые предметы аккумулируются, проходят необходимую подготовку к реализации и направляются на доступные торговые площадки.

После продажи предметов денежный результат учитывается в составе общего операционного потока или соответствующего инвестиционного пула. Сам аккаунт при этом не расходуется и продолжает участвовать в следующих производственных циклах без необходимости его повторного приобретения.

Таким образом, полный цикл включает:

- Приобретение и проверку аккаунта;
- Подготовку и подключение к собственной программной платформе;
- Распределение по вычислительной инфраструктуре;
- Выполнение необходимых игровых условий;
- Получение цифровых активов;
- Подготовку и передачу активов на реализацию;
- Продажу и учёт сформированного денежного потока;
- Повторение цикла.

Аккаунт рассматривается как долгосрочный операционный актив, способный участвовать в большом количестве последовательных циклов. Фактическая продолжительность его работы зависит от сохранения доступа, технического состояния, правил Steam и Valve, а также отсутствия критических ограничений или блокировок.

Массовая работа десятков тысяч аккаунтов снижает зависимость общего результата от отдельного аккаунта, вычислительного комплекса или полученного предмета. На совокупный результат влияет вся действующая инфраструктура, поэтому локальное отклонение одного элемента не определяет итоговую экономику проекта.

3.3. Монетизация и каналы реализации

Получаемые цифровые активы включают кейсы, капсулы, скины, наклейки, граффити, брелоки и другие внутриигровые предметы, обладающие рыночной стоимостью.

Основным каналом реализации является официальная торговая площадка Steam. Дополнительно проект использует специализированные сторонние торговые площадки и иные доступные каналы монетизации. Выбор конкретной площадки зависит от категории предмета, текущей цены, ликвидности, размера комиссии, скорости продажи и доступного способа получения средств.

Наличие нескольких каналов позволяет распределять операции, выбирать экономически подходящий способ реализации и снижать зависимость от отдельной торговой площадки. Собственная программная платформа используется для мониторинга активов, управления операциями и контроля процессов реализации.

Платформа позволяет адаптировать цены к текущей рыночной ситуации, а небольшой дисконт при необходимости ускоряет реализацию активов и оборачиваемость капитала без существенного влияния на общий финансовый результат.

Базовая стратегия предусматривает преимущественно регулярную реализацию полученных предметов, а не их длительное хранение в ожидании роста стоимости. Такой подход ускоряет оборачиваемость активов, создаёт более предсказуемый денежный поток и уменьшает зависимость результата от ценовой динамики отдельных предметов.

При этом проект сохраняет возможность гибко выбирать момент и канал реализации, если рыночная ситуация позволяет получить более выгодный результат без чрезмерного увеличения срока оборота.

Спрос на цифровые предметы формируется существующей аудиторией Counter-Strike: игроками, коллекционерами, трейдерами и другими участниками экосистемы. Проект реализует активы на уже сформированном рынке и не зависит от необходимости самостоятельно создавать спрос или искать каждого конечного покупателя.

Получаемые активы имеют существующие каналы обращения и рыночную стоимость, позволяющую регулярно преобразовывать результат работы инфраструктуры в денежный поток.

Выход новых кейсов, коллекций и внутриигровых обновлений является регулярной частью развития экосистемы Counter-Strike. В большинстве случаев такие события вызывают умеренное временное увеличение дохода — приблизительно в 2–3 раза. Эти периоды входят в фактическое среднее значение за последние 48 месяцев и уже учитываются в базовой финансовой модели.

В отдельных случаях выход кейса с новыми востребованными предметами, обладающими высокой первоначальной рыночной стоимостью, может временно увеличить доход приблизительно в 7–20 раз. Такие редкие аномальные скачки в базовую финансовую модель не включаются и рассматриваются как дополнительный результат.

3.4. Текущий масштаб проекта

На дату подготовки меморандума действующая инфраструктура включает 61 542 активных аккаунта. Все заявленные аккаунты участвуют в операционной деятельности проекта.

По внутренней оценке проекта, по масштабу действующей инфраструктуры он относится к числу крупнейших профессиональных участников данного сегмента на пространстве СНГ.

По источнику финансирования инфраструктура распределяется следующим образом:

- 46 213 активных аккаунтов созданы за счёт привлечённого инвестиционного капитала;
- 15 329 активных аккаунтов созданы за счёт собственных средств основателей проекта.

Таким образом, около 75% действующей инфраструктуры профинансировано внешним инвестиционным капиталом. В настоящей главе это соотношение характеризует структуру операционных активов.

Количество активных аккаунтов является одним из основных операционных показателей, поскольку непосредственно влияет на объём получаемых цифровых активов, выручку и прибыль проекта. При этом результат всей инфраструктуры складывается из большого количества независимых производственных единиц и не зависит от результата одного аккаунта.

Текущий масштаб подтверждает способность проекта управлять инфраструктурой промышленного уровня.

Приведённые показатели относятся исключительно к существующей инфраструктуре и не включают её возможное расширение за счёт нового инвестиционного капитала.

3.5. Текущие финансовые показатели

Базовый показатель \$1,20 представляет собой среднюю валовую выручку одного аккаунта за неделю, рассчитанную за последние 48 месяцев на дату подготовки меморандума.

В расчёте учитываются все аккаунты, находившиеся в проекте в течение соответствующего периода. Периоды простоя, блокировки или выбытия аккаунта учитываются с нулевым результатом. Расчёт основан на фактических ценах реализации цифровых активов и данных внутреннего учёта проекта.

Обычные рыночные колебания и умеренные периоды повышенного дохода, включая временный рост приблизительно в 2–3 раза при выходе большинства новых кейсов и обновлений, включаются в среднее значение.

В отдельных случаях выход кейса с новыми востребованными предметами может временно увеличить доход приблизительно в 7–20 раз. Такие редкие аномальные скачки из базового показателя исключаются.

Таким образом, показатель \$1,20 и рассчитанная на его основе простая годовая доходность инфраструктуры 203,82% уже учитывают обычные умеренные повышения дохода, но не учитывают редкие скачки в 7–20 раз. Показатель \$1,20 отражает валовую выручку до вычета комиссий и операционных расходов.

Использование периода продолжительностью 48 месяцев позволяет учитывать как благоприятные, так и менее результативные этапы работы рынка.

При сохранении исторического среднего результата действующая инфраструктура формирует валовую выручку около \$320 018 в месяц, или приблизительно \$3,84 млн в год.

Операционная прибыль действующей инфраструктуры составляет около \$224 733 в месяц, или приблизительно \$2,70 млн в год. Операционная рентабельность проекта составляет около 70,23%.

Под операционной прибылью в настоящем меморандуме понимается финансовый результат после комиссии Steam, расходов собственной программной платформы, комиссий сторонних торговых площадок и всех регулярных операционных расходов проекта, но до распределения между проектом и инвестором и до индивидуального налогообложения инвестора. Налоговые обязательства инвестора зависят от его страны, статуса, способа получения средств и применяемого налогового режима, поэтому в операционные показатели проекта не включаются.

Необходимые резервы уже учтены в стоимости вычислительных комплексов и регулярных операционных расходах и отдельно не вычитаются.

Выручка представляет собой валовую стоимость реализуемых цифровых активов до вычета комиссий и расходов. Разница между валовой выручкой и операционной прибылью формируется двумя укрупнёнными группами расходов:

- Приблизительно 70% этой разницы приходится на комиссию Steam, собственную программную платформу, торговые площадки, обменные сервисы и криптовалютные биржи;
- Приблизительно 30% приходится на электричество, аренду, интернет, техническое обслуживание, подрядчиков и ремонт.

Покупка новых аккаунтов и вычислительных комплексов относится к капитальным вложениям, необходимым для создания или расширения инфраструктуры. Эти расходы не являются регулярными операционными затратами действующего проекта и не вычитаются повторно из еженедельного результата уже запущенной инфраструктуры.

Экономика проекта преимущественно рассчитывается в долларах США, поскольку стоимость цифровых активов и значительная часть операций связаны с международным рынком. Это снижает зависимость финансового результата от инфляции отдельных национальных валют, но не устраняет валютные, расчётные и платформенные риски.

Приведённые показатели характеризуют мощность действующей инфраструктуры при сохранении долгосрочного среднего результата. Они не являются гарантией одинаковой выручки каждой недели или каждого месяца. Фактический результат может отклоняться в

зависимости от состава получаемых предметов, рыночной конъюнктуры, работы торговых площадок и изменений внутри экосистемы Counter-Strike.

В базовые показатели не включаются:

- Расширение инфраструктуры за счёт новых инвестиций;
- Возможный рост стоимости ранее полученных предметов;
- Редкие аномальные скачки дохода приблизительно в 7–20 раз, возникающие при выходе отдельных кейсов, коллекций или обновлений с новыми востребованными предметами;
- Индивидуальные налоги и расходы конкретного инвестора.

Рентабельность проекта не следует смешивать с доходностью инвестора. Рентабельность отражает соотношение операционной прибыли и выручки всего проекта, тогда как доходность инвестора определяется выбранной моделью сотрудничества и условиями конкретного инвестиционного пула.

3.6. Подтверждение операционных и финансовых результатов

Ключевые операционные показатели проекта могут быть подтверждены в рамках личного знакомства и инвестиционной проверки.

В зависимости от формата встречи и согласованного объёма раскрытия потенциальному инвестору могут быть продемонстрированы:

- Действующая техническая инфраструктура;
- Работа собственной программной платформы;
- Количество и состояние активных аккаунтов;
- Статистика получения цифровых предметов;
- История движения и реализации цифровых активов;
- Данные используемых торговых площадок;
- Платёжные подтверждения поступления средств и произведённых выплат;
- Доступная финансовая и операционная аналитика;
- Сведения независимых аналитических сервисов;
- Порядок формирования и учёта отдельных инвестиционных пулов.

По конкретному инвестиционному пулу в доступном объёме может быть проверена последовательная цепочка:

1. Поступление инвестиционных средств;
2. Приобретение аккаунтов и оборудования;
3. Отнесение приобретённых активов к инвестиционному пулу;
4. Дата запуска инфраструктуры;
5. Получение цифровых активов;
6. Реализация цифровых активов;
7. Формирование выручки, расходов и прибыли;
8. Начисление дохода инвестору;
9. Произведённые выплаты;
10. Реинвестирование дохода и приобретение дополнительных активов.

Данные сопоставляются между собственной программной платформой, историей торговых операций, платёжной информацией и внутренним управленческим учётом. Демонстрация позволяет оценить не только отдельные документы или расчётные таблицы, но и фактическую работу операционной системы проекта.

Раскрытие информации имеет установленные границы. Исходный код собственной программной платформы, внутренние алгоритмы, технические решения и коммерческие процессы относятся к защищаемой информации проекта и третьим лицам не передаются.

Сведения о действующих и бывших инвесторах, персональные данные, документы и результаты чужих инвестиционных пулов также являются конфиденциальными. Их раскрытие возможно только с согласия соответствующего инвестора.

Проект подтверждает прежде всего собственную операционную деятельность: принадлежащие ему или находящиеся под его управлением аккаунты, инфраструктуру, программную платформу, аналитику, движение цифровых активов и доступные финансовые показатели.

После начала сотрудничества инвестор получает информацию о своём инвестиционном пуле, начислениях, выплатах и реинвестировании. Административный доступ к аккаунтам, исходному коду и операционному управлению не предоставляется.

4. ИНФРАСТРУКТУРА, УПРАВЛЕНИЕ И КОМАНДА

Проект располагает сформированной технической и организационной инфраструктурой, объединяющей вычислительные комплексы различной конфигурации, собственную программную платформу, распределённые площадки размещения, систему удалённого управления, основную команду и проверенных технических подрядчиков.

Инфраструктура создавалась и совершенствовалась в процессе практической работы проекта. Используемые решения прошли проверку при последовательном увеличении масштаба — от нескольких вычислительных комплексов первоначальной конфигурации до распределённой системы промышленного уровня

4.1. Техническая инфраструктура

Действующая инфраструктура распределена между несколькими площадками. Вычислительные комплексы могут размещаться в помещениях проекта, на площадках инвесторов, в арендуемых помещениях или специализированных центрах размещения оборудования. Такой подход позволяет постепенно вводить новые мощности и снижает зависимость проекта от одной локации.

Основные процессы управления, мониторинга и аналитики выполняются централизованно и преимущественно удалённо. Местонахождение отдельного вычислительного комплекса само по себе не определяет его производственную эффективность, однако размещение оборудования на площадках проекта предпочтительно с точки зрения обслуживания: специалисты быстрее получают физический доступ к оборудованию и могут сократить продолжительность возможного простоя.

Элемент инфраструктуры	Текущее состояние
Активные аккаунты	61 542
Фактические вычислительные комплексы	210 комплексов различной конфигурации
Расчётный эквивалент	246,17 стандартного вычислительного комплекса
Стандартный вычислительный комплекс	Расчётная единица на 250 активных аккаунтов
Система управления	Собственная централизованная программная платформа
Размещение	Несколько независимых площадок
Основная команда	Три основателя с разделёнными зонами ответственности
Дополнительное обслуживание	Проверенные специалисты и подрядчики

За время работы команда проекта сформировала собственные стандарты сборки, настройки, подключения и эксплуатации оборудования. Они охватывают подготовку вычислительных комплексов, подключение активных аккаунтов, контроль рабочих параметров, диагностику неисправностей и порядок восстановления работоспособности.

4.2. Вычислительные комплексы

Фактическая аппаратная база проекта включает 210 вычислительных комплексов различной мощности и конфигурации.

Для финансовых и производственных расчётов дополнительно применяется понятие стандартного вычислительного комплекса. Это не отдельный тип физического оборудования, а унифицированная расчётная единица, рассчитанная на обслуживание 250 активных аккаунтов.

Исходя из действующего количества аккаунтов, текущая инфраструктура соответствует 246,17 стандартного вычислительного комплекса:

$$61\,542 \div 250 = 246,17.$$

Различие между 210 фактическими комплексами и расчётным эквивалентом связано с неодинаковой производительностью оборудования. Более мощные конфигурации могут обслуживать больше 250 аккаунтов, а менее производительные — меньше. Поэтому при оценке инфраструктуры используются два показателя:

- Фактическое количество физических вычислительных комплексов;
- Расчётная производственная мощность, выраженная в стандартных вычислительных комплексах.

Проект не привязан к конкретному производителю, модели процессора или постоянному набору комплектующих. При подборе оборудования учитываются его стоимость, производительность, доступность, энергопотребление, ремонтпригодность и расчётное количество обслуживаемых аккаунтов. Это позволяет выбирать экономически эффективные конфигурации с учётом текущих рыночных условий.

Для работы проекта не требуются уникальные аппаратные решения, дорогостоящие серверные системы или обязательное размещение в специализированных дата-центрах. Основой вычислительных комплексов служит доступное оборудование, адаптированное и настроенное под задачи проекта.

Такая модель упрощает закупку, ремонт и замену комплектующих. Новые комплексы могут последовательно вводиться в эксплуатацию по мере поступления и освоения инвестиционного капитала, не требуя принципиальной перестройки всей технической системы.

4.3. Собственная программная платформа и автоматизация

Одним из ключевых нематериальных активов проекта является собственная программная платформа, созданная для централизованного управления инфраструктурой.

На первоначальных этапах команда использовала стандартные сторонние программные решения. По мере увеличения количества активных аккаунтов и вычислительных комплексов их ограничения становились существеннее. Проект зависел от решений внешних разработчиков, сроков обновления, доступной функциональности, условий использования и качества технической поддержки.

Практический опыт, полученный в том числе в ходе кризисного периода 2021 года, показал необходимость более глубокого контроля над инфраструктурой. В результате команда приступила к разработке собственной системы, а в июле 2025 года завершила переход на действующую программную платформу.

Собственная программная платформа объединяет следующие функции:

- Централизованное управление активными аккаунтами;
- Мониторинг вычислительных комплексов;
- Контроль состояния инфраструктуры;
- Сбор и систематизацию операционной статистики;
- Формирование аналитики;
- Контроль рабочих процессов;
- Автоматизацию части торговых операций;
- Фиксацию возникающих событий и отклонений;
- Подготовку данных для внутреннего учёта и анализа.

Автоматизация сокращает объём повторяющихся ручных операций и позволяет основной команде управлять инфраструктурой текущего масштаба без пропорционального увеличения численности сотрудников. При этом человеческий контроль сохраняется: команда анализирует показатели, принимает решения, реагирует на отклонения и корректирует рабочие сценарии.

Собственная разработка позволяет оперативно изменять алгоритмы и настройки с учётом накопленной статистики, технических изменений и новых условий работы. Это повышает гибкость управления и помогает снижать операционные и платформенные риски, но не устраняет их полностью.

В системе используются несколько частично независимых контуров управления. При возникновении проблем в одном из элементов часть процессов может быть перераспределена или восстановлена без обязательной остановки всей инфраструктуры.

Архитектура платформы рассчитана на дальнейшее увеличение количества активных аккаунтов и вычислительных комплексов без принципиальной замены её базовой структуры. Конкретные технические пределы зависят от характера расширения, нагрузки и состава подключаемой инфраструктуры.

Доступ к данным разграничен с операционным управлением. Возможность просмотра отдельных показателей не предоставляет права изменять настройки, управлять аккаунтами, оборудованием или торговыми операциями.

Инвестор не получает административный доступ к программной платформе, активным аккаунтам или рабочим процессам. Учётные данные аккаунтов, исходный код, внутренние алгоритмы, чувствительные технические настройки и сведения, способные создать угрозу безопасности инфраструктуры, третьим лицам не передаются.

4.4. Операционное управление и устойчивость инфраструктуры

Операционная устойчивость проекта обеспечивается сочетанием распределённого размещения оборудования, удалённого управления, собственной программной платформы, технического мониторинга и возможности локального восстановления отдельных элементов.

Распределение вычислительных комплексов между несколькими площадками снижает зависимость от локальных перебоев электроснабжения, интернет-соединения, физического доступа к помещению и неисправностей отдельных единиц оборудования. Влияние подобных событий, как правило, ограничивается соответствующей частью инфраструктуры.

При выходе из строя отдельного комплекса остальные вычислительные мощности продолжают работу. Неисправное оборудование может быть диагностировано, отремонтировано или заменено без обязательной остановки всей системы. Скорость

восстановления зависит от характера неисправности, доступности комплектующих и расположения оборудования.

Удалённый мониторинг позволяет команде оперативно обнаруживать отклонения, контролировать состояние рабочих процессов и принимать необходимые меры. Вместе с тем удалённое управление не отменяет потребности в физическом обслуживании, поэтому для ремонта и диагностики используются собственные возможности команды и проверенные технические специалисты.

При необходимости часть оборудования может быть перемещена на другую площадку или подключена к иному контуру управления. Такая гибкость помогает адаптировать инфраструктуру к изменениям условий размещения, доступности помещений и локальным техническим ограничениям.

Проект не заявляет полного отсутствия единой точки отказа или невозможности масштабных технических сбоев. Распределённая архитектура снижает зависимость от отдельных площадок, программных элементов и вычислительных комплексов, однако технические, платформенные и внешние риски сохраняются.

4.5. Команда проекта и распределение ответственности

Проект был создан в 2020 году по инициативе Даниила Сергеевича [REDACTED]. В том же году к нему присоединились Алексей Романович [REDACTED] и Теодозий Анатольевич [REDACTED], после чего началась операционная деятельность и последовательное развитие инфраструктуры.

Основная команда состоит из трёх основателей. Небольшой состав является следствием автоматизации и сложившегося распределения ответственности, а не отсутствия операционного управления. Каждый участник отвечает за определённую группу процессов и одновременно понимает общую логику работы проекта.

Участник команды	Основные зоны ответственности
Даниил Сергеевич	Операционное и техническое развитие, совершенствование собственной программной платформы, оптимизация аппаратных решений, поиск новых способов повышения эффективности
Алексей Романович	Финансовое планирование, развитие и масштабирование инфраструктуры, взаимодействие с инвесторами и партнёрами, координация стратегических задач
Теодозий Анатольевич	Сопровождение генерации цифровых активов, контроль эффективности инфраструктуры, управление текущими процессами и организационное обеспечение работы проекта

Многолетняя совместная работа позволяет основателям понимать смежные зоны ответственности и при необходимости временно подменять друг друга. Это снижает зависимость операционной деятельности от постоянного присутствия одного конкретного участника.

До начала системной работы с инвесторами проект создавался и развивался преимущественно за счёт собственных средств и труда основателей. Поэтому команда заинтересована не только в привлечении внешнего капитала, но и в сохранении долгосрочной работоспособности созданной инфраструктуры.

Финансовый результат команды непосредственно связан с эффективностью проекта. Рост количества работающих активов, повышение операционной устойчивости и увеличение прибыли выгодны как проекту, так и инвесторам. Конкретный порядок распределения финансового результата определяется выбранной моделью сотрудничества и закрепляется соглашением сторон.

4.6. Компетенции и подрядчики

За время практической работы команда сформировала совокупность технических, операционных, финансовых и управленческих компетенций, необходимых для обслуживания и развития инфраструктуры текущего масштаба.

К основным компетенциям относятся:

- Создание и управление распределённой технической инфраструктурой;
- Подбор, настройка и эксплуатация вычислительных комплексов;
- Разработка и развитие собственной программной платформы;
- Управление десятками тысяч активных аккаунтов;
- Сбор и анализ операционной статистики;
- Понимание игровой экономики и рыночной ликвидности;
- Организация монетизации цифровых активов;
- Финансовое планирование;
- Привлечение и освоение инвестиционного капитала;
- Формирование и сопровождение отдельных инвестиционных пулов;
- Адаптация рабочих процессов к изменениям внешней среды.

За время работы команда неоднократно перестраивала технические и операционные процессы после существенных изменений платформы и рынка, сохраняя работоспособность инфраструктуры и продолжая её развитие. Полученный опыт был использован при создании собственной программной платформы и действующей системы контроля.

Финансовая и инвестиционная экспертиза команды дополняется практическим опытом отдельных участников в банковской сфере, управлении капиталом и оценке инвестиционных решений.

Значительная часть накопленных знаний появилась в результате проверки различных аппаратных конфигураций, программных решений, методов управления активными аккаунтами, способов организации торговых операций и подходов к снижению рисков. Эта экспертиза не может быть полностью приобретена вместе с оборудованием и представляет собой самостоятельный нематериальный актив проекта.

Не все специализированные работы выполняются основной командой. Для диагностики, ремонта оборудования и решения отдельных технических задач привлекаются проверенные специалисты и подрядчики. С частью из них проект сотрудничает на протяжении нескольких лет, поэтому команда располагает практическим пониманием их квалификации, сроков реагирования и надёжности выполнения работ.

Такая модель позволяет получать необходимые компетенции без постоянного увеличения штата и административных расходов. Использование подрядчиков не означает передачу им управления проектом: стратегические решения, финансовый контроль, управление активными аккаунтами, развитие программной платформы и взаимодействие с инвесторами остаются в зоне ответственности основной команды.

Таким образом, новый инвестиционный капитал направляется не на создание инфраструктуры с нуля. Он интегрируется в уже действующую операционную систему, в которой сформированы технические стандарты, собственная программная платформа, площадки размещения, система мониторинга, команда управления, подрядная сеть и проверенные практической работой процессы.

5. РЫНОК И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

5.1. Экосистема и рынок цифровых активов Counter-Strike

Проект работает внутри экосистемы Counter-Strike — одной из наиболее крупных и устойчивых игровых экосистем в мире. История Counter-Strike насчитывает более 25 лет, а современный рынок обращающихся внутри неё цифровых активов формировался на протяжении более десяти лет.

В рамках этой цифровой экономики миллионы пользователей ежедневно покупают, продают, обменивают, коллекционируют и используют внутриигровые предметы, обладающие реальной рыночной стоимостью. Вокруг них сформировалась развитая международная инфраструктура, включающая официальную торговую площадку Steam, независимые торговые площадки, аналитические сервисы, механизмы рыночного ценообразования и профессиональных участников.

Первоначально цифровые предметы воспринимались преимущественно как элементы персонализации игрового процесса. По мере увеличения аудитории, количества коллекций, совокупной стоимости обращающихся активов и объёма торговли они сформировали самостоятельный класс цифровых активов, обладающих игровой, коллекционной и инвестиционной ценностью.

На протяжении многих лет рынок развивался как по количеству участников, так и по совокупной стоимости обращающихся активов. Выход Counter-Strike 2 привлёк новую аудиторию и подтвердил заинтересованность Valve в дальнейшем развитии экосистемы. Многолетняя история игры, смена нескольких поколений пользователей, технологические изменения и сохранение активного международного сообщества позволяют рассматривать рынок цифровых активов Counter-Strike как один из наиболее зрелых сегментов игровой цифровой экономики.

5.2. Объём, ликвидность и доля проекта

Основные показатели рынка и текущая позиция проекта представлены в таблице.

Показатель	Значение	Дата и основание
Оценочная совокупная стоимость цифровых активов Counter-Strike	\$6,7–7,4 млрд	Данные независимых аналитических сервисов CSMarketCap и PriceEmpire на 29 июля 2026 года
Годовой объём торгов	Более \$5 млрд	Внутренняя оценка проекта на 29 июля 2026 года
Количество участников рынка	Около 10 млн человек	Оценка количества активных участников рынка SteamAnalyst за 2025 год
Годовая выручка проекта	Около \$3,84 млн	Внутренний расчёт проекта на основании текущих операционных показателей
Текущая доля проекта в годовом объёме рынка	Не более 0,077%	Внутренний расчёт на основании годовой выручки проекта и оценки годового объёма рынка более \$5 млрд
Доля при увеличении годовой выручки до \$10 млн	Не более 0,2%	Расчёт на основании оценки годового объёма рынка более \$5 млрд

Показатели стоимости рынка, годового объёма торгов и количества участников являются оценочными. Рынок распределён между Steam и независимыми торговыми площадками, поэтому единая официальная статистика по всей экосистеме отсутствует.

Даже при увеличении годовой выручки проекта до \$20 млн его доля составит не более 0,4% при минимальной оценке годового объёма рынка \$5 млрд. Следовательно, текущий и рассматриваемый масштабы деятельности остаются незначительными относительно общей ёмкости экосистемы. По внутренней оценке проекта, рынок способен принять предполагаемое увеличение объёма реализации, однако фактическая ликвидность зависит от категорий активов, каналов продаж и рыночной ситуации.

По внутренней оценке проекта на 29 июля 2026 года, на торговых площадках ежедневно совершаются сотни тысяч сделок, а оборот наиболее востребованных цифровых активов исчисляется миллионами долларов. Большое количество покупателей и продавцов позволяет реализовывать значительные объёмы активов в относительно короткие сроки без существенного влияния на рыночные цены.

Наличие официальной торговой площадки Steam и сторонних торговых площадок позволяет распределять продажи между несколькими каналами и поддерживать необходимую оборачиваемость активов. Практический опыт проекта подтверждает наличие достаточной ликвидности для текущего и рассматриваемого масштаба деятельности.

Основная бизнес-модель опирается на регулярное получение и реализацию массовых цифровых активов. Умеренное временное увеличение дохода приблизительно в 2–3 раза при выходе большинства новых кейсов и обновлений входит в фактическое четырёхлетнее среднее и учитывается в базовой финансовой модели.

Не учитываются только редкие аномальные периоды, когда выход кейсов или коллекций с новыми востребованными предметами временно увеличивает доход приблизительно в 7–20 раз. Такой результат рассматривается как дополнительный.

5.3. Факторы спроса и развития рынка

Спрос на цифровые активы Counter-Strike формируется несколькими основными группами участников:

- Игроками, приобретающими предметы для использования и персонализации;
- Коллекционерами, заинтересованными в отдельных предметах и коллекциях;
- Трейдерами, совершающими операции на различных торговых площадках;
- Инвесторами и другими участниками, рассматривающими цифровые предметы как активы, обладающие рыночной стоимостью.

Активность рынка поддерживается крупным международным сообществом Counter-Strike, регулярным обновлением игрового контента, расширением аудитории Counter-Strike 2, увеличением вовлечённости пользователей и дальнейшим развитием экосистемы Valve.

Дополнительным фактором является постепенное формирование отношения к цифровым предметам не только как к элементам игрового процесса, но и как к самостоятельным активам, обладающим коллекционной и инвестиционной ценностью.

Новые кейсы, коллекции и другие виды игрового контента выходят в экосистеме Counter-Strike регулярно. В большинстве случаев их влияние на доходность носит умеренный характер: временное увеличение дохода приблизительно в 2–3 раза включается в фактическое четырёхлетнее среднее и уже отражено в базовой финансовой модели.

В отдельных случаях выходит кейс с новыми востребованными предметами, обладающими высокой первоначальной рыночной стоимостью. В такие периоды доход действующей инфраструктуры может временно увеличиваться приблизительно в 7–20 раз. Такие редкие аномальные скачки из базового показателя исключаются и рассматриваются исключительно как дополнительный потенциал роста.

История Counter-Strike насчитывает более 25 лет, в течение которых экосистема пережила несколько поколений игроков, многочисленные технологические изменения и появление большого количества конкурирующих игровых проектов. За этот период вокруг игры сформировались крупное международное сообщество и одна из наиболее развитых цифровых экономик в игровой индустрии.

5.4. Конкурентная среда

Рынок цифровых активов Counter-Strike включает огромное количество участников, однако подавляющее большинство из них являются конечными пользователями, а не профессиональными операторами. Для большинства игроков приобретение предметов связано с игровым процессом, коллекционированием и персонализацией аккаунта, а получение системного дохода не является основной целью присутствия на рынке.

Количество профессиональных участников, рассматривающих генерацию и монетизацию цифровых активов как полноценный бизнес и управляющих сопоставимой по масштабу инфраструктурой, остаётся ограниченным.

По внутренней оценке проекта на 29 июля 2026 года, крупнейшие профессиональные участники могут совокупно контролировать ориентировочно 7–10% рынка. Независимая статистика, позволяющая подтвердить точную долю профессиональных операторов, отсутствует.

Дополнительной особенностью сегмента является сравнительно невысокое присутствие крупного и институционального капитала. Несмотря на многомиллиардный объём рынка и развитую инфраструктуру торговли, он остаётся вне основного фокуса большинства крупных инвесторов и инвестиционных компаний.

Ограниченное внимание крупного капитала и сравнительно невысокая конкуренция среди профессиональных участников являются одними из факторов, способствующих сохранению высокой доходности в данном сегменте. Сочетание большого объёма рынка, высокой ликвидности и низкой концентрации капитала оставляет пространство для дальнейшего развития действующих операторов без необходимости занимать существенную долю рынка.

5.5. Конкурентные преимущества проекта

Конкурентная позиция проекта сформирована не одним отдельным фактором, а совокупностью технологических, операционных и инвестиционных преимуществ.

Преимущество	Значение для проекта
Более шести лет практической работы	Бизнес-модель прошла многолетнюю проверку в реальных рыночных условиях
Более трёх лет работы с инвесторами	Сформированы процессы привлечения, учёта, распределения и использования инвестиционного капитала
Более \$2 млн совокупно привлечённого и освоенного за всю историю внешнего капитала	Подтверждена способность масштабировать действующую инфраструктуру за счёт внешнего финансирования
Подтверждённая прибыльность	Финансовый результат основан на действующей операционной деятельности, а не на прогнозе будущего запуска
Собственная программная платформа	Обеспечивает управление инфраструктурой, мониторинг, аналитику и автоматизацию основных процессов
Высокий уровень автоматизации	Позволяет управлять десятками тысяч аккаунтов без пропорционального расширения команды
Минимальный постоянный штат	Снижает административную нагрузку и зависимость проекта от большого количества персонала
Низкие внутренние операционные издержки	Поддерживают высокую рентабельность и позволяют направлять капитал преимущественно на увеличение производственных мощностей
Накопленная статистика и закрытая экспертиза	Практические знания и внутренние решения невозможно быстро воспроизвести только за счёт финансовых вложений
Адаптация к изменениям рынка	Команда сохраняла работоспособность проекта при существенных изменениях платформы и рыночных условий
Несколько каналов реализации и площадок размещения	Снижается зависимость от отдельных каналов продаж, локаций и элементов инфраструктуры
Высокая масштабируемость	Рост достигается увеличением количества аккаунтов и вычислительных мощностей внутри уже созданной системы

В отличие от участников, рассматривающих данное направление как временную возможность получения дохода, проект на протяжении нескольких лет последовательно инвестировал в собственные технологии, автоматизацию, развитие инфраструктуры, повышение эффективности и снижение рисков. Такой системный подход позволил сформировать устойчивую бизнес-модель и значительный запас операционной прочности.

Собственная программная платформа создавалась и совершенствовалась с учётом практического опыта проекта. Она снижает зависимость от сторонних разработчиков,

человеческого фактора и ограничений готовых программных решений, одновременно обеспечивая возможность оперативного изменения внутренних процессов.

По оценке проекта, за время работы рынок проходил как минимум через три существенных изменения, оказавших критическое влияние на значительную часть участников и приведших к прекращению деятельности многих проектов со схожей моделью.

Накопленный опыт позволил команде адаптировать процессы, сохранить работоспособность инфраструктуры и продолжить её масштабирование.

Низкий уровень внутренних операционных расходов обеспечивается автоматизацией, небольшим постоянным штатом и отсутствием необходимости размещать оборудование в дорогостоящих коммерческих локациях. Инфраструктура может работать на более экономичных площадках без снижения эффективности.

Значительную часть разницы между валовой выручкой и прибылью формируют комиссии торговых площадок и сервисов, используемых для реализации цифровых активов. При этом затраты на персонал, административное сопровождение и обслуживание инфраструктуры остаются относительно невысокими по сравнению с масштабом деятельности проекта.

5.6. Барьеры входа и пространство для масштабирования

Несмотря на внешнюю простоту модели, создание устойчивой инфраструктуры промышленного масштаба требует значительно большего, чем наличие инвестиционного капитала.

Ключевыми барьерами входа являются:

- Многолетний практический опыт и понимание специфики рынка;
- Специализированные знания и собственные технологические решения;
- Разработка и постоянное совершенствование программного обеспечения;
- Организация приобретения, подготовки и управления большим количеством аккаунтов;
- Создание и обслуживание распределённой вычислительной инфраструктуры;
- Управление операционными, техническими и платформенными рисками;
- Формирование устойчивых каналов реализации цифровых активов;
- Организация учёта инвестиционных средств и сопровождения инвесторов;
- Способность управлять десятками тысяч активов одновременно.

Материальные активы могут быть приобретены за счёт финансирования, однако накопленная статистика, технологические решения, проверенные процессы и практическая экспертиза требуют нескольких лет работы. Именно поэтому количество профессиональных участников, способных эффективно работать в сопоставимом масштабе, остаётся ограниченным.

Существующая программная, техническая и операционная система рассчитана на дальнейшее увеличение количества аккаунтов и оборудования. Рост инфраструктуры не требует принципиального изменения бизнес-модели, разработки нового продукта или формирования новой команды с нуля. При этом даже многократное увеличение масштабов проекта не требует занятия значительной доли рынка.

Основным и приоритетным направлением остаётся развитие действующего проекта по генерации цифровых активов Counter-Strike.

Таким образом, сочетание многомиллиардного рынка, высокой ликвидности, ограниченного числа сопоставимых профессиональных участников, собственной технологической инфраструктуры и текущей доли проекта менее 0,1% создаёт значительное пространство для дальнейшего масштабирования.

6. ПЛАН МАСШТАБИРОВАНИЯ

6.1. Текущие ограничения и цель масштабирования

За годы работы проект сформировал устойчивую и прибыльную бизнес-модель, подтвердившую свою эффективность на практике. На текущем этапе основным фактором, ограничивающим скорость дальнейшего роста, является не недостаток спроса, рыночных возможностей или технологических решений, а объём капитала, доступного для создания новых производственных мощностей.

Масштабирование требует последовательного приобретения аккаунтов и вычислительного оборудования, подготовки площадок и ввода созданной инфраструктуры в эксплуатацию. При развитии преимущественно за счёт собственной прибыли проект вынужден увеличивать мощности поэтапно, по мере накопления необходимого капитала.

Наличие операционной прибыли не означает, что весь создаваемый проектом денежный поток является свободным капиталом для расширения. Доход действующей инфраструктуры распределяется между выплатами действующим инвесторам, прибылью проекта и основателей, формированием операционных резервов, ремонтом и восстановлением оборудования, а также собственным реинвестированием. Для создания новых производственных мощностей может использоваться только фактически свободная часть капитала, остающаяся после выполнения этих задач.

Поэтому масштабирование исключительно за счёт собственной прибыли возможно, но требует значительно большего времени. Внешний капитал позволяет создавать новые производственные мощности независимо от скорости накопления свободных собственных средств.

Дополнительным ограничением является время, необходимое для подготовки аккаунтов, сборки и настройки оборудования. Даже после приобретения активов они должны пройти установленный цикл проверки, настройки и интеграции в действующую систему. Таким образом, капитал является основным ограничением роста, а подготовка и ввод новых активов определяют фактический темп масштабирования.

При этом собственная программная платформа, организационная структура, техническая инфраструктура, каналы поставок и сеть подрядчиков уже рассчитаны на значительно больший масштаб деятельности. Привлечение капитала позволяет ускорить рост без принципиального изменения существующей бизнес-модели.

Инвестиции направляются не на создание проекта с нуля, поиск работающего продукта, финансирование текущей операционной деятельности, покрытие ранее возникших убытков или исполнение обязательств перед другими инвесторами. Их цель — увеличение производственных мощностей уже действующего и прибыльного проекта.

6.2. Направления использования капитала

Привлекаемый капитал используется преимущественно для создания новых работающих активов и расширения действующей инфраструктуры.

Направление	Назначение
Приобретение аккаунтов	Формирование основы новых производственных мощностей
Подготовка аккаунтов	Выполнение необходимых требований, настройка и интеграция в действующую систему
Закупка вычислительного оборудования	Обеспечение работы создаваемого пула аккаунтов
Сборка и настройка оборудования	Подготовка вычислительных комплексов к круглосуточной эксплуатации
Подготовка дополнительных площадок	Обеспечение необходимой площади, электроснабжения, интернета и охлаждения
Подключение к программной платформе	Включение новых мощностей в общую систему управления и мониторинга
Формирование операционных резервов	Обеспечение устойчивого запуска и дальнейшей эксплуатации новой инфраструктуры

Необходимые резервы уже учтены в стоимости вычислительных комплексов и регулярных операционных расходах соответствующего инвестиционного пула и отдельно в финансовой модели не рассчитываются. Они не используются для покрытия ранее возникших убытков или обязательств перед другими инвесторами.

Каждый инвестиционный пул формирует отдельную работающую инфраструктуру, увеличивающую совокупные производственные мощности проекта. Рост количества аккаунтов и вычислительного оборудования непосредственно увеличивает объём генерируемых цифровых активов и создаваемого денежного потока.

Средняя стоимость полностью подготовленного аккаунта составляет \$17,50. После приобретения аккаунт проходит собственный цикл подготовки, включающий выполнение требований для участия в программе еженедельных наград, формирование естественной истории активности и последующую интеграцию в действующую инфраструктуру.

Ключевой компетенцией проекта является не сама покупка аккаунтов, а разработанная за годы работы система их подготовки. Значительная часть этого процесса автоматизирована с помощью собственного программного обеспечения, что позволяет увеличивать количество работающих аккаунтов без пропорционального роста трудозатрат.

Один стандартный вычислительный комплекс стоимостью около \$1 000 обеспечивает работу в среднем 250 аккаунтов. Для формирования комплексов используются стандартизированные конфигурации из распространённых комплектующих. Проект много лет сотрудничает с проверенными поставщиками, что позволяет закупать оборудование на стабильных и экономически выгодных условиях, в том числе ниже среднерыночных предложений, и применять рациональное сочетание новых и бывших в эксплуатации компонентов без снижения необходимой надёжности.

6.3. Порядок создания и запуска новых мощностей

Расширение инфраструктуры осуществляется по отработанной последовательности:

1. Формирование отдельного инвестиционного пула.
2. Параллельное приобретение аккаунтов и комплектующих.
3. Подготовка аккаунтов, сборка и настройка оборудования.
4. Размещение вычислительных комплексов на выбранных площадках.
5. Подключение оборудования и аккаунтов к собственной программной платформе.
6. Проверка работоспособности и ввод новых мощностей в эксплуатацию.
7. Начало генерации цифровых активов и учёта финансового результата созданного пула.

Подготовка аккаунтов, сборка оборудования и подключение к программной платформе выполняются параллельно. Отдельные партии начинают участвовать в операционной деятельности сразу после фактического запуска. Сроки подготовки, запуска и начала начислений для различных объёмов финансирования определены в пункте 6.4.

Оборудование может размещаться на площадках проекта, в арендуемых помещениях либо на площадках инвесторов. Конкретный вариант определяется исходя из экономической эффективности и согласованных условий сотрудничества. Основными требованиями являются достаточная электрическая мощность, стабильное интернет-соединение, необходимая площадь и условия для эффективного охлаждения оборудования.

После подключения программная платформа объединяет новые мощности с действующей инфраструктурой, обеспечивает централизованное управление аккаунтами, мониторинг оборудования, сбор статистики, удалённое администрирование и уведомление об отклонениях. Управление осуществляется через единый интерфейс без необходимости постоянного физического присутствия на каждой площадке.

Для сборки, настройки, обслуживания и ремонта оборудования используются собственные технические решения и сеть проверенных специалистов. Стандартизация конфигураций позволяет унифицировать обслуживание, сократить количество необходимых запасных комплектующих и ускорить устранение неисправностей.

Сформированная сеть поставщиков и подрядчиков позволяет масштабировать проект без пропорционального увеличения постоянного штата. По мере роста наибольшую административную нагрузку создаёт не техническое расширение инфраструктуры, а сопровождение большого количества инвесторов с различными условиями, способами расчётов и индивидуальными запросами. Поэтому проект заинтересован в долгосрочном сотрудничестве и увеличении среднего размера инвестиционного участия.

6.4. Объём и сроки освоения капитала

По оценке проекта, действующая операционная система позволяет работать с инвестиционным капиталом различного масштаба.

Объём финансирования	Порядок финансирования	Срок подготовки и запуска инфраструктуры	Начало начислений
До 10 млн рублей	Единовременно либо траншами по договорённости сторон	Ориентировочно один месяц с даты поступления средств	С даты, когда созданная на средства инвестора инфраструктура фактически начинает приносить доход; ориентировочно через два месяца после поступления средств
Свыше 10 млн и до 100 млн рублей	Единовременно либо траншами по договорённости сторон	Ориентировочно один месяц с даты поступления средств	С даты, когда созданная на средства инвестора инфраструктура фактически начинает приносить доход; ориентировочно через два месяца после поступления средств
Свыше 100 млн и до 500 млн рублей	Определяется индивидуально; финансирование может осуществляться единовременно, поэтапно или траншами	Определяется индивидуально; средний срок составляет около 1,5–2 месяцев	По каждой сформированной партии — с даты, когда соответствующая инфраструктура фактически начинает приносить доход
Свыше 500 млн и до 1 млрд рублей	Полностью индивидуальный порядок финансирования	Определяется индивидуально с учётом объёма, способа финансирования и фактической готовности инфраструктуры	Определяется индивидуально; начисления начинаются после фактического начала получения дохода соответствующими активами

Траншевое финансирование не является обязательным. Капитал может поступать единовременно, несколькими частями или последовательными траншами в зависимости от суммы и согласованных условий сотрудничества.

При поэтапном финансировании не требуется ждать поступления и освоения всей инвестиционной суммы. Отдельные партии аккаунтов и оборудования приобретаются, подготавливаются и запускаются последовательно, после чего каждая сформированная партия начинает участвовать в операционной деятельности и учитываться отдельно.

Объём до 500 млн рублей отражает расчётную способность проекта интегрировать дополнительный капитал в действующую систему, а не обязательный объём текущего привлечения инвестиций. Условия работы с суммами свыше 500 млн и до 1 млрд рублей определяются индивидуально.

Способность проекта осваивать капитал обеспечивается следующими факторами:

- Сформированными каналами приобретения аккаунтов в необходимых объемах;
- Автоматизированной системой подготовки и интеграции аккаунтов;
- Сотрудничеством с проверенными поставщиками оборудования;
- Использованием стандартных и доступных на рынке комплектующих;
- Возможностью параллельно закупать аккаунты, собирать оборудование и подготавливать площадки;
- Собственной программной платформой, рассчитанной на подключение дополнительных мощностей;
- Действующей сетью технических специалистов и подрядчиков;
- Возможностью размещать оборудование на площадках проекта, в арендуемых помещениях или на площадках инвесторов.

Конкретная площадка, доступная электрическая мощность, интернет-соединение, система охлаждения, порядок поставки оборудования и необходимое количество подрядчиков определяются индивидуально в зависимости от объема финансирования.

Указанные сроки применимы при своевременном поступлении средств, доступности необходимых аккаунтов и комплектующих, готовности согласованных площадок и отсутствии внешних платформенных или технических ограничений. Фактический график утверждается сторонами до поступления капитала.

После достижения масштаба около 500 млн рублей дальнейшая стратегия определяется исходя из рыночной конъюнктуры и экономической целесообразности. В зависимости от ситуации проект сможет продолжить расширение основной инфраструктуры либо предложить инвестору направить часть капитала на развитие смежных направлений деятельности. Такое направление капитала допускается только после отдельного согласования с инвестором.

Действующая программная платформа, распределённая инфраструктура, команда, поставщики и подрядчики позволяют увеличивать мощности внутри уже созданной операционной системы. Масштабирование не требует повторного построения проекта, разработки нового продукта или формирования новой команды с нуля.

Высокая степень автоматизации позволяет увеличивать количество аккаунтов и вычислительных комплексов без пропорционального расширения постоянного штата и административных расходов. Даже при многократном росте выручки проект будет занимать незначительную долю рынка цифровых активов Counter-Strike.

6.5. Типовой сценарий масштабирования: 10 млн рублей

Для демонстрации механики масштабирования рассмотрен пример привлечения 10 млн рублей. В примере используется расчётный курс 75 рублей за доллар, принятый на дату составления меморандума. В данном сценарии используется модель с фиксированной доходностью 50% годовых без реинвестирования. Другие варианты сотрудничества подробно рассматриваются в главе 9 «Инвестиционное предложение».

Показатель	Значение
Объём инвестиций	10 млн рублей
Создаваемая инфраструктура	Около 6 200 аккаунтов и около 25 вычислительных комплексов
Порядок подготовки и запуска	В соответствии с единым графиком для объёма до 10 млн рублей
Начало генерации дополнительного денежного потока	После фактического начала получения дохода созданной инфраструктурой
Операционная прибыль одного аккаунта	\$0,8427 в неделю
Расчётная прибыль новой инфраструктуры	\$5 224,74 в неделю
Расчётная прибыль новой инфраструктуры	\$271 686,48 в год
Доходность инвестора	50% годовых без реинвестирования
Выплаты инвестору за первый год	5 млн рублей

Расчёт прибыли новой инфраструктуры выполнен на основе утверждённой экономики одного аккаунта:

$$6\,200 \text{ аккаунтов} \times \$0,8427 = \$5\,224,74 \text{ в неделю.}$$

$$\$5\,224,74 \times 52 \text{ недели} = \$271\,686,48 \text{ в год.}$$

Аккаунты и оборудование приобретаются и подготавливаются параллельно. Сроки подготовки, запуска и начала начислений в данном примере соответствуют порядку, установленному для объёма до 10 млн рублей. После завершения сборки вычислительные комплексы размещаются на действующих площадках проекта либо, при необходимости, на площадке инвестора, подключаются к программной платформе и интегрируются в общую инфраструктуру.

После фактического начала работы новые активы участвуют в генерации цифровых активов и формируют дополнительный денежный поток. Представленный расчёт основан на базовой экономике проекта и не учитывает возможного увеличения результата при благоприятной рыночной конъюнктуре, появлении новых кейсов, коллекций и других видов игрового контента.

В рассматриваемом варианте инвестор получает фиксированные 50% годовых, соответствующие 5 млн рублей выплат за первый год. Созданные на привлечённый

капитал аккаунты и оборудование продолжают работать после осуществления выплат, сохраняя производственную и остаточную стоимость.

Пример предназначен исключительно для демонстрации механики масштабирования. При увеличении объёма инвестиций основные операционные показатели масштабируются практически пропорционально. Детальная экономика аккаунта и вычислительного комплекса, структура расходов и финансовая устойчивость проекта представлены в главе 7 «Финансовая модель».

6.6. Результат масштабирования

Каждый новый инвестиционный пул увеличивает количество работающих аккаунтов и вычислительных комплексов, расширяет объём генерируемых цифровых активов и формирует дополнительный денежный поток.

Основой масштабирования являются уже существующие элементы проекта:

- Собственная программная платформа;
- Действующая распределённая инфраструктура;
- Отработанная система приобретения и подготовки аккаунтов;
- Проверенные поставщики оборудования;
- Стандартизированные технические решения;
- Сформированная команда и сеть подрядчиков;
- Действующие каналы реализации цифровых активов;
- Опыт учёта и сопровождения инвестиционных пулов.

Базовая финансовая модель уже учитывает обычные периоды повышения дохода, включая временный рост приблизительно в 2–3 раза при выходе большинства новых кейсов и обновлений.

Дополнительный потенциал создают редкие выходы кейсов и коллекций с новыми востребованными предметами, способные временно увеличивать доход приблизительно в 7–20 раз. Такие аномальные скачки не включаются в базовые расчёты и при направлении дополнительного дохода на реинвестирование могут ускорять накопление капитала и дальнейшее масштабирование.

Таким образом, привлекаемый капитал используется для увеличения масштаба уже работающего и прибыльного проекта. Он направляется в конкретные производственные активы, расширяет действующую инфраструктуру и формирует дополнительный денежный поток внутри модели, которая уже подтвердила свою работоспособность на практике.

7. ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Финансовая модель проекта основана на фактических средних результатах работы действующей инфраструктуры за последние четыре года. Этот период включает различные состояния рынка: рост и снижение стоимости цифровых активов, сезонные колебания, обычные краткосрочные периоды повышенной доходности, включая временный рост приблизительно в 2–3 раза при выходе новых кейсов и обновлений, а также простои, блокировки и частичное выбытие аккаунтов.

Редкие аномальные скачки дохода приблизительно в 7–20 раз из базового среднего показателя исключаются.

Модель предназначена для оценки экономики действующих производственных мощностей и результатов их последующего масштабирования. Приведённые показатели являются расчётными и не означают гарантированного получения одинаковой выручки или прибыли в каждую отдельную неделю, месяц или год.

7.1. Принципы и допущения финансовой модели

Базовой расчётной единицей является один активный аккаунт с соответствующей долей вычислительного оборудования.

В расчётах используются следующие принципы:

- Основной валютой является доллар США;
- Год включает 52 недели;
- Среднемесячные показатели рассчитываются по формуле: недельный результат $\times 52 \div 12$;
- Средняя валовая выручка одного аккаунта составляет \$1,20 в неделю;
- Расходы включают комиссии торговых площадок и все регулярные операционные Затраты проекта;
- Капитальные вложения в приобретение аккаунтов и создание вычислительной инфраструктуры не включаются в операционные расходы;
- Все показатели приводятся до индивидуального налогообложения инвестора;
- Индивидуальные налоги, комиссии и иные расходы получателя определяются отдельно с учётом его статуса, юрисдикции и выбранного способа получения средств;
- При использовании в настоящей главе термина «прибыль» имеется в виду операционная прибыль после комиссии Steam, расходов собственной программной платформы, комиссий сторонних торговых площадок и всех регулярных операционных расходов проекта, но до распределения между проектом и инвестором и до индивидуального налогообложения инвестора
- Базовый расчёт не включает предполагаемое расширение инфраструктуры за счёт нового инвестиционного капитала;
- Возможный дополнительный доход от редких предметов, новых коллекций, краткосрочного роста рынка и долгосрочного удержания цифровых активов не является обязательным условием выполнения базовой модели.

Все расчёты выполняются по исходным значениям без промежуточного округления. Показатели одного аккаунта приводятся с точностью до четырёх знаков, итоговые денежные суммы и проценты — до двух знаков. Незначительные расхождения до \$0,01 могут возникать исключительно вследствие отображения округлённых значений.

Методика расчёта показателя \$1,20

Средняя валовая выручка \$1,20 на один аккаунт в неделю рассчитана за 48 месяцев, предшествующих дате подготовки меморандума.

Источником являются данные внутреннего операционного учёта проекта: сведения собственной программной платформы о составе и работе пула аккаунтов, данные о полученных цифровых активах и история их фактической реализации.

Расчёт выполняется по формуле:

Совокупная фактическая стоимость реализованных цифровых активов за 48 месяцев ÷ совокупное количество учтённых аккаунто-недель за тот же период.

В расчёт включаются все аккаунты, находившиеся в составе операционной инфраструктуры в соответствующие периоды, независимо от их текущего статуса.

Для периодов простоя, блокировки или выбытия аккаунта учитывается нулевая выручка. После окончательного выбытия аккаунт перестаёт включаться в действующий пул, однако сформированный до этого момента нулевой результат соответствующих периодов сохраняется в историческом расчёте.

Стоимость полученных активов учитывается по фактическим ценам их реализации, а не по текущим котировкам или предполагаемой будущей стоимости. Показатель \$1,20 является валовой выручкой до вычета комиссии Steam и остальных операционных расходов.

Обычные рыночные колебания, простои, блокировки и выбытие аккаунтов включаются в расчёт. Редкие краткосрочные скачки стоимости в 10–20 раз и иные исключительные результаты, нехарактерные для регулярной работы инфраструктуры, в базовое среднее значение не включаются.

Инвестиционные поступления, реинвестированная прибыль, внутренние перемещения денежных средств и выручка от возможной реализации аккаунтов или оборудования не относятся к операционной выручке проекта.

Комиссии, непосредственно связанные с реализацией цифровых активов и формированием операционного денежного потока, входят в операционные расходы проекта. Комиссии последующей конвертации или перевода уже рассчитанной выплаты инвестору в выбранную валюту либо криптовалюту учитываются отдельно.

При поступлении инвестиций в рублях их размер пересчитывается в доллары по курсу, зафиксированному на дату поступления средств. Полученная долларовая сумма становится расчётной базой соответствующей инвестиционной модели. В настоящем меморандуме для иллюстративных расчётов используется курс 75 рублей за доллар, принятый на дату его составления. По отдельному соглашению сторон может применяться рублёвая или иная расчётная модель.

7.2. Формирование выручки и структура расходов

Валовая выручка проекта формируется за счёт реализации цифровых активов, получаемых действующей автоматизированной инфраструктурой в экосистеме Counter-Strike. К ним относятся кейсы, капсулы, скины, наклейки, граффити, брелоки и другие внутриигровые предметы, обладающие рыночной стоимостью.

Основой финансовой модели является регулярная монетизация получаемых активов, а не их долгосрочное удержание в расчёте на последующий рост стоимости. Как правило, активы реализуются вскоре после получения через Steam и специализированные

сторонние площадки. Это обеспечивает регулярную оборачиваемость, сокращает зависимость результата от стоимости отдельных предметов и позволяет использовать полученный денежный поток для выплат, формирования резервов и дальнейшего расширения инфраструктуры.

Расходы проекта разделяются на две категории:

1. Единовременные капитальные вложения — приобретение аккаунтов и создание необходимой вычислительной инфраструктуры.
2. Регулярные операционные расходы — комиссии площадок, программная инфраструктура, аренда, интернет, электроэнергия, обслуживание, подрядчики и ремонт.

Операционные расходы одного аккаунта

Статья расходов	На аккаунт в неделю
Комиссия Steam — 15% валовой выручки	\$0,1800
Программная платформа и расходы торговых площадок	\$0,0630
Электроэнергия	\$0,0043
Аренда	\$0,0500
Интернет	\$0,0350
Обслуживание, подрядчики и резерв на ремонт	\$0,0250
Итого операционных расходов	\$0,3573

В статью, связанную с программной платформой и торговыми площадками, входят расходы на программную инфраструктуру, сопровождение процессов реализации цифровых активов и комиссии используемых сторонних сервисов.

Около 70% совокупных операционных расходов приходится на Steam, программную платформу и организацию реализации цифровых активов. Около 30% связано с физической инфраструктурой: арендой, интернетом, электроэнергией, обслуживанием оборудования, ремонтом и привлечением подрядчиков.

При средней валовой выручке \$1,20 операционная прибыль одного аккаунта составляет:

$$\mathbf{\$1,20 - \$0,3573 = \$0,8427 \text{ в неделю.}}$$

Таким образом, операционные расходы составляют около 29,78% валовой выручки, а операционная рентабельность до индивидуального налогообложения инвестора — около 70,23%.

7.3. Структура и ликвидность активов

Основными производственными активами проекта являются:

- Действующий пул аккаунтов;
- Вычислительные комплексы;
- Собственная программная платформа.

Дополнительно в составе оборотных и вспомогательных активов учитываются денежные остатки, нереализованные цифровые активы, сетевое оборудование и запасные комплектующие.

Для финансовых расчётов используется стандартная конфигурация, в которой один вычислительный комплекс стоимостью \$1 000 обеспечивает работу 250 аккаунтов. Соответствующая стоимость оборудования на один аккаунт составляет \$4.

На дату подготовки меморандума проект управляет 61 542 активными аккаунтами. Расчётная стоимость действующего пула по цене приобретения составляет:

$$61\,542 \times \$17,50 = \$1\,076\,985.$$

Фактическая вычислительная инфраструктура включает 210 вычислительных комплексов различной мощности и конфигурации. Для сопоставимости в финансовой модели она приводится к эквиваленту 246,17 стандартного вычислительного комплекса:

$$61\,542 \div 250 \times \$1\,000 = \$246\,168.$$

Таким образом, стандартизированная стоимость основных материальных производственных активов составляет:

Категория активов	Расчётная стоимость	Доля
Аккаунты	\$1 076 985	81,40%
Вычислительная инфраструктура	\$246 168	18,60%
Итого	\$1 323 153	100%

Указанная сумма отражает расчётные затраты на создание аналогичной действующей инфраструктуры и не является оценкой стоимости всего проекта.

Сетевое оборудование и организация подключения учитываются в составе затрат на интернет и подготовку инфраструктуры. Мебель, стойки, периферия и дополнительные элементы рабочих площадок входят в стоимость готовых вычислительных комплексов либо учитываются в расходах на обслуживание. Отдельная денежная стоимость этим элементам в финансовой модели не присваивается.

Собственная программная платформа является существенным нематериальным активом проекта. Она обеспечивает автоматизацию, управление, мониторинг, учёт и контроль действующего пула аккаунтов. Разработка аналогичной программной платформы требует значительных временных, технических и финансовых ресурсов. При этом отдельная денежная стоимость программному обеспечению не присваивается, в сумму \$1 323 153 оно не включено и к самостоятельной продаже не предполагается.

Проект не владеет недвижимостью, используемой для размещения инфраструктуры. Вычислительные комплексы располагаются в арендуемых помещениях либо на площадях инвесторов в зависимости от условий конкретного соглашения.

Денежные остатки, нереализованные цифровые активы и запасные комплектующие имеют переменный характер, поэтому также не включаются в приведённую стоимость основных материальных производственных активов.

Ликвидность аккаунтов

Стоимость приобретения и полной подготовки одного аккаунта составляет \$17,50. Для консервативной оценки срочной реализации используется цена \$10 за аккаунт независимо от размера продаваемого пула.

По практическому опыту проекта реализация аккаунтов возможна в короткий срок, в том числе в течение одного дня. Такая реализация осуществляется через фактически доступные сторонние каналы и не поддерживается правилами Steam. Возможность передачи аккаунтов, срок реализации и фактическая цена не гарантируются и могут измениться либо стать недоступными вследствие решений Valve или изменения рыночной ситуации. Фактическая цена зависит от характеристик продаваемых аккаунтов и рыночной ситуации на момент продажи.

Для одного стандартного инвестиционного пула из 250 аккаунтов расчётная стоимость срочной реализации аккаунтов составляет: $250 \times \$10 = \$2\,500$. Это соответствует 57,14% стоимости их приобретения и подготовки.

Ликвидность вычислительного оборудования

Стандартизированная стоимость готового вычислительного комплекса составляет \$1 000. В неё входят комплектующие вычислительных комплексов, дополнительное оснащение, подготовка к эксплуатации и резерв на один капитальный ремонт.

Для оценки ликвидности учитывается преимущественно стоимость комплектующих вычислительных комплексов. Мебель, стойки, периферия и иные вспомогательные элементы в расчёт возврата средств не включаются.

Срок эксплуатации	Ориентировочная стоимость реализации одного комплекса
Сразу после запуска	\$750
После одного года	\$700
После трёх лет	\$600

Ориентировочный срок реализации оборудования составляет от двух до четырёх недель. Оно может продаваться как готовыми вычислительными комплексами, так и отдельными комплектующими.

Совокупная ликвидационная стоимость стандартной расчётной единицы

Расчёт приведён для стандартной единицы, состоящей из 250 полностью подготовленных аккаунтов и одного стандартного вычислительного комплекса общей стоимостью \$5 375.

Сценарий	250 аккаунтов	Стандартный вычислительный комплекс	Совокупная стоимость	Возврат от стоимости создания
Сразу после запуска	\$2500	\$750	\$3250	60,47%
После одного года	\$2500	\$700	\$3200	59,53%
После трёх лет	\$2500	\$600	\$3100	57,67%

Даже при срочной реализации с дисконтом основные материальные активы сохраняют более половины стандартизированной стоимости создания инфраструктуры.

В расчёт не включены ранее полученная прибыль, денежные остатки, нереализованные цифровые активы, сетевое оборудование, мебель, стойки, периферия и стоимость собственной программной платформы. Денежные остатки и нереализованные цифровые активы могут дополнительно увеличить фактический объём расчётов. Сетевое оборудование, мебель, стойки, периферия и другие передаваемые материальные элементы могут быть реализованы либо переданы инвестору по соглашению сторон. Собственная программная платформа продаже или передаче инвестору не подлежит.

Права сторон на конкретные активы и порядок распределения поступлений от их реализации определяются соответствующим соглашением.

7.4. Экономика одного аккаунта

Полная стоимость запуска одного дополнительного аккаунта включает его приобретение и соответствующую долю вычислительного оборудования.

Показатель	Значение
Стоимость приобретения и подготовки аккаунта	\$17,50
Доля вычислительного комплекса	\$4,00
Полная стоимость запуска	\$21,50
Валовая выручка в неделю	\$1,20
Операционные расходы в неделю	\$0,3573
Операционная прибыль в неделю	\$0,8427
Операционная прибыль в месяц	\$3,6517
Операционная прибыль в год	\$43,8204
Операционная рентабельность	70,23%
Простая годовая доходность инфраструктуры	203,82%
Расчётный срок окупаемости	25,51 недели / 5,89 месяца

Простая годовая доходность рассчитывается относительно полной стоимости запуска:

$$\text{\$43,8204} \div \text{\$21,50} \times 100\% = 203,82\% \text{ годовых.}$$

Показатель 203,82% отражает доходность созданной инфраструктуры до распределения результата между проектом и инвестором. Он не является доходностью инвестора по какой-либо модели сотрудничества.

Иными словами, каждый \$1 первоначальных вложений в создание производственной инфраструктуры формирует около \$2,04 операционной прибыли в год до индивидуального налогообложения инвестора и до распределения между участниками. Доход инвестора определяется выбранной моделью сотрудничества.

Срок окупаемости определяется следующим образом:

$$\text{\$21,50} \div \text{\$0,8427} = 25,51 \text{ недели, или около 5,89 месяца.}$$

Расчёт не учитывает реинвестирование, последующее масштабирование и остаточную стоимость аккаунта и оборудования. После достижения точки окупаемости созданные активы сохраняются и продолжают участвовать в операционной деятельности.

Показатель \$0,8427 является средним результатом, рассчитанным на основании исторических данных, а не фиксированной прибылью каждой отдельной недели.

7.5. Экономика стандартного вычислительного комплекса

Стандартный вычислительный комплекс рассчитан на одновременную работу 250 аккаунтов.

Первоначальные вложения

Статья вложений	Расчёт	Сумма
Готовый вычислительный комплекс	$1 \times \$1\,000$	\$1 000
Аккаунты	$250 \times \$17,50$	\$4 375
Общие первоначальные вложения		\$5 375

Финансовый результат

Показатель	В неделю	В месяц	В год
Валовая выручка	\$300,00	\$1 300,00	\$15 600,00
Операционные расходы	\$89,325	\$387,08	\$4 644,90
Операционная прибыль	\$210,675	\$912,93	\$10 955,10

Экономика стандартного комплекса является масштабированным расчётом экономики одного аккаунта. Поэтому его операционная рентабельность составляет около 70,23%, простая годовая доходность инфраструктуры — 203,82%, а расчётный срок окупаемости — 5,89 месяца.

Показатель 203,82% относится к финансовому результату инфраструктуры до распределения прибыли и не является доходностью инвестора.

Остаточная стоимость аккаунтов и оборудования в расчёте окупаемости не учитывается.

7.6. Результат действующей инфраструктуры

На дату подготовки меморандума проект управляет 61 542 активными аккаунтами и 210 фактическими вычислительными комплексами различной конфигурации. Для финансовых расчётов действующая инфраструктура соответствует эквиваленту 246,17 стандартного вычислительного комплекса.

При сохранении среднего показателя \$1,20 валовой выручки на аккаунт в неделю расчётный финансовый результат составляет:

Показатель	В неделю	В месяц	В год
Валовая выручка	\$73 850,40	\$320 018,40	\$3 840 220,80
Комиссии и операционные расходы	–\$21 988,96	–\$95 285,48	–\$1 143 425,74
Операционная прибыль до распределения	\$51 861,44	\$224 732,92	\$2 696 795,06

Приведённые значения являются расчётными показателями действующей инфраструктуры при сохранении исторической средней экономики. Они не учитывают предполагаемое расширение за счёт нового инвестиционного капитала.

В базовую модель включены обычные умеренные повышения дохода, формирующие фактическое четырёхлетнее среднее, в том числе временный рост приблизительно в 2–3 раза при выходе новых кейсов и обновлений.

Не включён только возможный дополнительный доход от редких кейсов и коллекций с новыми востребованными предметами, способных временно увеличивать доход приблизительно в 7–20 раз.

Полученная прибыль может использоваться для распределения между участниками, формирования операционного резерва, реинвестирования и дальнейшего развития инфраструктуры. Конкретный порядок её распределения определяется выбранной моделью сотрудничества и раскрывается в главе 9 «Инвестиционное предложение».

7.7. Окупаемость, точка безубыточности и пороги покрытия выплат

Комиссия Steam составляет 15% валовой выручки и изменяется пропорционально её размеру. Остальные регулярные расходы составляют \$0,1773 на аккаунт в неделю.

При недельной валовой выручке одного аккаунта, обозначенной как R, его операционная прибыль рассчитывается по формуле:

$$\text{Прибыль} = R \times 85\% - \$0,1773.$$

Операционная точка безубыточности достигается, когда прибыль равна нулю:

$$R = \$0,1773 \div 85\% = \$0,2086 \text{ в неделю.}$$

Порог	Выручка аккаунта в неделю	Выручка стандартного комплекса в неделю	Допустимое снижение относительно \$1,20	Превышение текущей выручки над порогом
Операционная точка безубыточности	\$0,2086	\$52,15	82,62%	5,75 раза
Порог модели участия в фактической прибыли	\$0,2086	\$52,15	82,62%	5,75 раза
Порог гибридной модели	\$0,3707	\$92,68	69,11%	3,24 раза
Порог модели с фиксированной доходностью	\$0,4518	\$112,95	62,35%	2,66 раза

Операционная точка безубыточности показывает минимальную выручку, при которой инфраструктура покрывает комиссию Steam и все регулярные операционные расходы.

В модели участия в фактической прибыли порог совпадает с операционной точкой безубыточности. Если прибыль отсутствует, выплаты инвестору не начисляются. Инвестор не обязан дополнительно покрывать операционный убыток, но может предоставить дополнительное финансирование по собственной инициативе и на отдельно согласованных условиях.

В гибридной модели переменная часть, равная 25% фактической прибыли, начисляется исключительно при наличии прибыли и не компенсируется проектом при её снижении. Фиксированные 25% годовых продолжают начисляться независимо от текущего результата инвестиционного пула. Порог \$0,3707 показывает уровень выручки, при котором пул

самостоятельно покрывает операционные расходы, переменную часть и фиксированные начисления.

В модели с фиксированной доходностью инвестору начисляются 50% годовых независимо от краткосрочного результата созданной инфраструктуры. Порог \$0,4518 показывает уровень выручки, при котором инвестиционный пул самостоятельно покрывает операционные расходы и фиксированные начисления, после чего у проекта остаётся нулевой финансовый результат.

Таким образом, текущая средняя выручка приблизительно в 5,75 раза превышает операционную точку безубыточности. Даже в наиболее требовательной модели с фиксированной доходностью превышение составляет около 2,66 раза.

Этот расчёт показывает способность инфраструктуры покрывать собственные регулярные расходы и предусмотренные базовыми моделями начисления. Он не включает первоначальные капитальные вложения.

Расчётный срок окупаемости 5,89 месяца определяется исключительно на основании операционной прибыли инфраструктуры. Самостоятельная ликвидационная стоимость аккаунтов и оборудования создаёт дополнительный запас финансовой прочности, но не используется для уменьшения указанного срока.

7.8. Чувствительность экономики проекта и результата инвестора

Анализ чувствительности показывает влияние изменения средней валовой выручки аккаунта на прибыль, срок окупаемости создаваемой инфраструктуры и результат инвестора.

Расчёт выполнен без реинвестирования и без учёта индивидуального налогообложения получателя. Во всех сценариях сохраняются комиссия Steam в размере 15% выручки и остальные операционные расходы в размере \$0,1773 на аккаунт в неделю.

Влияние на экономику инфраструктуры

Сценарий	Средняя выручка аккаунта в неделю	Прибыль аккаунта в неделю	Годовая прибыль комплекса	Окупаемость
Снижение выручки на 50%	\$0,60	\$0,3327	\$4 325,10	14,91 месяца
Снижение выручки на 30%	\$0,84	\$0,5367	\$6 977,10	9,24 месяца
Базовый показатель	\$1,20	\$0,8427	\$10 955,10	5,89 месяца
Рост выручки на 30%	\$1,56	\$1,1487	\$14 933,10	4,32 месяца
Рост выручки на 50%	\$1,80	\$1,3527	\$17 585,10	3,67 месяца
Увеличение выручки в 5 раз продолжительностью два месяца	\$2,00 в среднем за год	\$1,5227	\$19 795,10	3,26 месяца
Увеличение выручки в 10 раз продолжительностью два месяца	\$3,00 в среднем за год	\$2,3727	\$30 845,10	2,09 месяца

В сценариях ×5 и ×10 предполагается, что повышенная выручка сохраняется два месяца, а остальные десять месяцев соответствуют базовому показателю. При таких условиях годовая операционная прибыль стандартного комплекса увеличивается соответственно на 80,69% и 181,56% относительно базового результата.

Эти варианты отражают возможный результат благоприятного года и не должны автоматически прибавляться к базовому прогнозу. В четырёхлетнее среднее могут входить обычные и умеренные периоды повышенной доходности, но аномальные скачки в 10–20 раз из базового показателя исключаются.

Влияние на результат инвестора

В таблице указана расчётная годовая доходность инвестора без реинвестирования и срок, необходимый для начисления дохода, равного первоначальному вложению. Получение такого дохода не означает автоматического возврата или вывода первоначального работающего капитала.

Сценарий	Фиксированная модель	Участие в фактической прибыли	Гибридная модель
Снижение выручки на 50%	50% годовых / 24 месяца	40,23% годовых / 29,83 месяца	45,12% годовых / 26,60 месяца
Снижение выручки на 30%	50% годовых / 24 месяца	64,90% годовых / 18,49 месяца	57,45% годовых / 20,89 месяца
Базовый показатель	50% годовых / 24 месяца	101,91% годовых / 11,78 месяца	75,95% годовых / 15,80 месяца
Рост выручки на 30%	50% годовых / 24 месяца	138,91% годовых / 8,64 месяца	94,46% годовых / 12,70 месяца
Рост выручки на 50%	50% годовых / 24 месяца	163,58% годовых / 7,34 месяца	106,79% годовых / 11,24 месяца
Увеличение выручки в 5 раз продолжительностью два месяца	50% годовых / 24 месяца	184,14% годовых / 6,52 месяца	117,07% годовых / 10,25 месяца
Увеличение выручки в 10 раз продолжительностью два месяца	50% годовых / 24 месяца	286,93% годовых / 4,18 месяца	168,47% годовых / 7,12 месяца

В фиксированной модели начисления инвестору не изменяются вместе с краткосрочным финансовым результатом инфраструктуры. Изменяется запас проекта между фактической прибылью пула и предусмотренными фиксированными начислениями.

В модели участия в фактической прибыли результат инвестора увеличивается или уменьшается пропорционально изменению прибыли соответствующего инвестиционного пула.

В гибридной модели фиксированная часть сохраняется на уровне 25% годовых, а переменная часть изменяется вместе с фактической прибылью. Поэтому гибридная модель менее чувствительна к снижению прибыли, чем участие в фактической прибыли, но одновременно ограничивает эффект от периодов повышенной доходности.

Расчётные сроки определяются с момента начала начислений и не учитывают реинвестирование. Фактический срок зависит от реального финансового результата, даты запуска инфраструктуры и условий конкретного соглашения.

На фактический результат также могут влиять:

- изменение комиссий Steam и сторонних торговых площадок;
- рост стоимости аренды, интернета, электроэнергии и обслуживания;
- простои, блокировки или выбытие части аккаунтов;
- изменение рыночной стоимости и сроков реализации цифровых активов;
- изменение валютного курса при пересчёте долларовых показателей в рубли;
- изменения правил работы Steam, Valve и сторонних площадок.

Часть получаемых активов при неблагоприятной рыночной ситуации может временно удерживаться до восстановления цены или появления более выгодных условий реализации. Однако возможность такого удержания не устраняет рыночный риск и не гарантирует последующего восстановления стоимости.

Базовая модель сохраняет положительный операционный результат даже при существенном снижении средней выручки. Одновременно исторические показатели не являются гарантией будущей доходности: системные изменения платформы, рынка или правил работы могут привести к результатам, выходящим за пределы рассмотренных сценариев. Соответствующие риски и меры их снижения раскрываются в главе 8 «Риски и устойчивость проекта».

7.9. Реинвестирование и прогноз результата инвестора

Реинвестирование означает направление начисленного инвестору дохода на приобретение дополнительных аккаунтов и соответствующей вычислительной инфраструктуры. После фактического запуска новые активы включаются в инвестиционный пул и начинают формировать дополнительный доход.

Для сравнения используется первоначальный работающий капитал \$5 375, соответствующий одному стандартному вычислительному комплексу и 250 аккаунтам. Расчёт выполнен при базовой экономике, полном еженедельном реинвестировании и сохранении условий выбранной модели.

Таблица представляет теоретический математический сценарий полного еженедельного реинвестирования при отсутствии задержки между начислением дохода и запуском новых активов.

Модель	Результат без реинвестирования за 1 / 2 / 3 года	Эффективный годовой прирост при полном реинвестировании	После 1 года полного реинвестирования	После 2 лет полного реинвестирования	После 3 лет полного реинвестирования
Фиксированная доходность — 50% годовых	\$2 688 / \$5 375 / \$8 063 начисленного дохода	64,48%	Капитал \$8 841; около 411 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$4 420 в год	Капитал \$14 541; около 676 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$7 271 в год	Капитал \$23 917; около 1 112 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$11 959 в год
Участие в фактической прибыли — 50% прибыли инвестору	\$5 478 / \$10 955 / \$16 433 начисленного дохода	174,35%	Капитал \$14 746; около 686 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$15 027 в год	Капитал \$40 455; около 1 882 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$41 227 в год	Капитал \$110 988; около 5 162 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$113 106 в год
Гибридная модель — 25% годовых и 25% фактической прибыли	\$4 083 / \$8 165 / \$12 248 начисленного дохода	112,56%	Капитал \$11 425; около 531 аккаунта; после перехода к выплатам — около \$8 678 в год	Капитал \$24 285; около 1 130 аккаунтов; после перехода к выплатам — около \$18 445 в год	Капитал \$51 619; около 2 401 аккаунта; после перехода к выплатам — около \$39 207 в год

Результат без реинвестирования показывает совокупный начисленный инвестору доход за соответствующий период. Первоначальный работающий капитал в эти суммы не включён и продолжает работать в составе созданной инфраструктуры.

Работающий капитал после реинвестирования не является фактически выплаченными инвестору деньгами. Он представляет собой первоначальный капитал и начисленный доход, направленный на приобретение дополнительных активов.

Реинвестированная сумма не является новым внешним вложением инвестора и учитывается отдельно от первоначально внесённого капитала.

Доход после перехода к выплатам показывает расчётный годовой доход инвестора от увеличенного работающего капитала при прекращении дальнейшего реинвестирования и сохранении базовой экономики соответствующей модели.

Таблица отражает математический результат при еженедельном реинвестировании без задержки между начислением дохода и запуском новых активов. На практике реинвестирование производится после накопления суммы, достаточной для приобретения новой партии аккаунтов и оборудования. Фактический результат зависит от срока приобретения, подготовки и запуска каждой новой партии и поэтому может отличаться от приведённого расчёта.

Получение начисленного дохода, равного первоначальному вложению, увеличение работающего капитала или достижение иного расчётного показателя не означает автоматического возврата первоначального капитала. Порядок его вывода и прекращения участия определяется условиями соответствующей модели и соглашением сторон.

8. РИСКИ И УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОЕКТА

8.1. Общий профиль рисков

Проект работает более шести лет, располагает действующей инфраструктурой, собственной программной платформой и практическим опытом прохождения рыночных, технических и платформенных изменений. Однако историческая устойчивость не означает отсутствия рисков и не гарантирует сохранения текущей доходности в будущем.

Деятельность проекта зависит от экосистемы Counter-Strike, инфраструктуры Steam, решений Valve, состояния рынка цифровых активов, исправности оборудования, доступности расчётных каналов и действующего правового регулирования. Часть этих факторов находится вне контроля команды и не может быть полностью исключена.

Категория риска	Возможные последствия	Основные меры снижения
Рыночный	Снижение стоимости и ликвидности цифровых активов, уменьшение выручки	Несколько каналов реализации, регулярная продажа активов, контроль средней доходности
Платформенный	Изменение правил, механики получения активов или торговых ограничений	Собственная программная платформа, мониторинг, поэтапное тестирование и адаптация
Блокировка аккаунтов	Потеря части аккаунтов и снижение выручки соответствующего пула	Разделение инфраструктуры на контуры, централизованный контроль
Технический	Простой оборудования, расходы на ремонт, недополучение выручки	Распределённые площадки, удалённый мониторинг, стандартизированные комплектующие
Финансовый и расчётный	Валютные потери, задержки вывода, блокировка расчётного канала	Долларовая модель учёта, несколько способов расчётов, отсутствие крупных остатков на сторонних площадках
Правовой и регуляторный	Изменение договорной, налоговой или расчётной конструкции	Письменная фиксация условий и привлечение профильных специалистов
Форс-мажор	Повреждение инфраструктуры или остановка части проекта	Распределение оборудования, перенос работы и индивидуальное страхование

Фактическое влияние негативного события на инвестора зависит от выбранной модели сотрудничества.

Модель сотрудничества	Влияние негативного события
Модель с фиксированной доходностью	Начисление установленной доходности продолжается на полную первоначальную расчётную сумму, пока проект продолжает деятельность. Временная недостаточность денежного потока может повлиять на срок фактической выплаты, но не прекращает начисление.
Модель участия в фактической прибыли	Выплаты изменяются вместе с фактической прибылью соответствующего инвестиционного пула
Гибридная модель	Переменная часть уменьшается вместе с фактической прибылью; фиксированные 25% продолжают начисляться на полную первоначальную расчётную сумму, пока проект продолжает деятельность.
Модель целевого прироста капитала	Согласованная цель сохраняется, но срок её достижения может увеличиться и пересматриваться после восстановления работы

Результаты инвестиционных пулов учитываются отдельно. Средства одного инвестора не используются для компенсации потерь или исполнения обязательств перед другим. Для поддержания фиксированной части доходности могут применяться только прибыль соответствующей инфраструктуры и собственные денежные потоки проекта в пределах, не угрожающих продолжению его деятельности.

Инвестиции в проект не являются банковским вкладом, страхованием капитала или безрисковым финансовым инструментом. Распределение прав, доходов и последствий негативных событий определяется договором либо иными зафиксированными договорённостями сторон.

8.2. Рыночные риски и ликвидность цифровых активов

Выручка зависит от спроса, предложения, торговой активности и стоимости цифровых активов Counter-Strike. На финансовый результат могут влиять сезонность, снижение стоимости отдельных категорий активов, превышение предложения над спросом, увеличение комиссий, ухудшение условий торговых площадок и дисконт при необходимости быстрой реализации большого объёма активов.

Наиболее продолжительное существенное снижение за период работы проекта сопровождалось уменьшением средней валовой выручки с \$1,20 до \$0,90 на один аккаунт в неделю. Снижение составило 25% и продолжалось около четырёх месяцев.

Показатель	Базовый уровень	Период снижения
Валовая выручка аккаунта в неделю	\$1,20	\$0,90
Операционная прибыль аккаунта в неделю	\$0,8427	\$0,5877
Операционная рентабельность	около 70,2%	около 65,3%
годовая операционная прибыль стандартного комплекса	\$10 955	\$7 640
Расчётный срок окупаемости инфраструктуры	5,89 месяца	8,44 месяца

Расчёт для периода снижения показывает результат при условии сохранения выручки \$0,90 в течение полного года. Фактически такой уровень наблюдался около четырёх месяцев.

Даже при снижении валовой выручки на 25% проект сохранял положительную операционную прибыль. Выручка \$0,90 оставалась приблизительно в 4,31 раза выше операционной точки безубыточности и примерно в два раза выше уровня, необходимого для самостоятельного покрытия фиксированной доходности 50% годовых в рамках используемой финансовой модели.

Основная масса получаемых активов реализуется регулярно. Проект не формирует крупный спекулятивный запас обычных предметов и не включает предполагаемый рост их стоимости в базовый прогноз. Редкие коллекционные активы могут временно сохраняться, но доход от них рассматривается как дополнительный результат.

Реализация осуществляется через доступные каналы с учётом цены, комиссии, ликвидности и срока расчётов. Это снижает зависимость от одной площадки или покупателя, но не устраняет общий рыночный риск.

Подробная чувствительность прибыли, доходности и окупаемости к изменению выручки приводится в главе 7 «Финансовая модель».

8.3. Платформенный риск и риск блокировки аккаунтов

Проект зависит от правил, технических решений и механизмов, устанавливаемых Valve. Проект не может влиять на решения владельца платформы или гарантировать сохранение действующих условий работы.

Платформенные изменения могут затрагивать:

- Механику и периодичность получения цифровых активов;

- Правила торговли и передачи предметов;
- Комиссии, ограничения и сроки операций;
- Системы контроля и блокировки аккаунтов;
- Совместимость программной инфраструктуры со Steam и Counter-Strike;
- Сохранение действующей механики генерации цифровых активов.

Для отслеживания изменений используется собственная программная платформа. Она обеспечивает централизованный мониторинг, контроль отклонений, разделение инфраструктуры на независимые контуры и поэтапное тестирование новых настроек.

При существенном обновлении команда может временно ограничить затронутые операции, проверить работу программных решений и затем последовательно вернуть процессы к штатному режиму. Расчётный срок адаптации к серьёзному техническому изменению составляет до одной недели, но зависит от характера обновления.

Одним из основных последствий платформенного изменения может стать блокировка аккаунтов. Для целей финансовой модели заблокированный аккаунт считается полностью утраченным. Восстановление через службу поддержки теоретически возможно, но при массовой блокировке не рассматривается как гарантированный или экономически обоснованный способ возврата активов.

Стоимость приобретения и полной подготовки одного аккаунта составляет \$17,50. При его блокировке соответствующая доля вычислительного оборудования стоимостью около \$4 сохраняется и может использоваться для новых аккаунтов либо других направлений. Доступ к находящимся на заблокированном аккаунте цифровым активам также может быть утрачен, однако значительные запасы обычных предметов на аккаунтах не накапливаются.

Для оценки последствий используется стресс-сценарий блокировки 30% аккаунтов конкретного пула без их автоматической замены.

Показатель	Результат
Сохранившиеся работающие аккаунты	70%
Потеря количества аккаунтов	30%
Потеря относительно полной стоимости инфраструктуры	Около 24,42%
Сохранившееся вычислительное оборудование	100%
Расчётное снижение выручки пула	Около 30%

Автоматическая компенсация стоимости заблокированных аккаунтов или их обязательная замена за счёт проекта не предусматривается. Инвестор также не обязан вносить дополнительные средства. Работа продолжается на сохранившейся инфраструктуре, а восстановление пула возможно за счёт реинвестирования, нового финансирования или отдельного согласованного решения.

В фиксированной модели 50% годовых, а в гибридной модели фиксированные 25% годовых продолжают начисляться на полную первоначальную расчётную сумму даже при окончательной потере части аккаунтов. Это правило действует, пока проект продолжает деятельность. Временная недостаточность денежного потока может повлиять на срок фактической выплаты, но не прекращает начисление. При полном прекращении деятельности новые начисления прекращаются, а дальнейшие расчёты производятся в порядке контролируемого завершения проекта.

8.4. Технические, операционные риски и информационная безопасность

Работа проекта зависит от исправности оборудования, электроснабжения, интернет-соединения, системы охлаждения, программной платформы и своевременного реагирования на неисправности.

Основные риски включают выход из строя комплектующих, перебои электроснабжения, нестабильность интернета, перегрев, ошибки обслуживания, программные сбои, физическое повреждение оборудования, несанкционированный доступ и утрату операционных данных.

Оборудование распределено между несколькими площадками и техническими контурами. Отключение одной площадки не приводит к автоматической остановке всей инфраструктуры. При сохранении доступа к аккаунтам их работа может быть перенесена на другое оборудование, в другой регион или страну.

Источники бесперебойного питания устанавливаются с учётом характеристик площадки. На объектах с нестабильным электроснабжением или по желанию инвестора соответствующая защита включается в индивидуальную конфигурацию.

Большинство исторических технических инцидентов устранялось в течение одной недели. Наиболее продолжительный случай занял около полутора недель из-за несвоевременного обнаружения неисправности на региональной площадке. После этого были усилены централизованный мониторинг и порядок оперативного доступа к оборудованию.

При базовой валовой выручке один стандартный вычислительный комплекс из 250 аккаунтов генерирует около \$300 в неделю. Неделя полного простоя означает приблизительно \$300 недополученной валовой выручки без учёта ремонта.

В инфраструктуре используются стандартизированные и широко доступные комплектующие. В стоимости готового комплекса предусмотрен резерв на один капитальный ремонт, а текущие расходы включают обслуживание, подрядчиков и мелкие неисправности.

Программная инфраструктура защищается посредством шифрования, ограничения административных прав, ролевого доступа и независимых программных контуров. Полный административный доступ имеют основатели проекта; инвестору может предоставляться только просмотр согласованной статистики. Принципы управления, распределения инфраструктуры и разграничения доступа раскрыты в главе 4.

8.5. Финансовые, валютные и расчётные риски

Управленческий учёт проекта ведётся преимущественно в долларах США. Если инвестиции или выплаты осуществляются в другой валюте, возникает риск изменения курса. Применяемый курс, дата его фиксации и валюта расчётов определяются договором либо иными зафиксированными условиями сотрудничества.

К расчётным рискам относятся задержка вывода, блокировка отдельной операции или платёжного аккаунта, изменение лимитов и комиссий, прекращение работы контрагента, ошибка в реквизитах и изменение курса при конвертации.

Проект использует несколько торговых и расчётных каналов и не хранит значительные суммы на сторонних сервисах продолжительное время. За период работы существенной потери или длительной заморозки крупных денежных остатков не происходило. Возникавшие единичные технические ошибки устранялись в короткий срок.

После проведения выплаты на согласованные реквизиты ответственность за дальнейшее хранение средств переходит к инвестору. Риски утраты доступа к банковскому счёту или кошельку, блокировки выбранного сервиса либо изменения стоимости самостоятельно хранимых активов не относятся к операционной деятельности проекта.

Необходимые резервы учтены в стоимости вычислительных комплексов и регулярных операционных расходах и отдельно в финансовой модели не рассчитываются. Отдельный гарантированный резерв, предназначенный исключительно для фиксированных выплат при любых обстоятельствах, не формируется. Порядок исполнения обязательств при снижении результата определяется условиями соответствующей модели и договорённостями сторон.

Проект не использует банковские кредиты, маржинальное финансирование или иное заёмное плечо в основной деятельности. Возможное заёмное финансирование в будущем должно рассматриваться отдельно и не включено в действующую финансовую модель.

8.6. Правовые, налоговые и регуляторные риски

Понятие «инвестиции» используется в меморандуме для обозначения экономического содержания сотрудничества и само по себе не определяет его гражданско-правовую форму.

Сторонами могут выступать физические лица, плательщики налога на профессиональный доход, индивидуальные предприниматели или юридические лица. Приобретённое оборудование может принадлежать инвестору, проекту либо использоваться на иных согласованных условиях.

История оформления отношений с инвесторами

Исторически значительная часть инвесторов приходила по рекомендациям действующих участников проекта. В разные периоды отношения оформлялись с использованием инвестиционных договоров, договоров доверительного управления, соглашений о вхождении в долю, расписок и других договорных форм.

Конкретная юридическая конструкция определяется индивидуально с учётом модели сотрудничества, суммы, статуса и страны инвестора. До предоставления капитала стороны могут письменно закрепить получателя средств, назначение капитала, порядок учёта активов, права инвестора, график выплат, условия выхода, ответственность сторон и порядок разрешения спорных ситуаций.

В отдельных случаях средства перечислялись непосредственно на банковские карты или криптовалютные кошельки без полноценного письменного договора. В некоторых случаях единственной письменной фиксацией оставались платёжные документы или переписка сторон, а отдельные переводы осуществлялись без развёрнутой письменной фиксации условий.

Проект не устанавливал дату, после которой письменный договор стал обязательным для всех инвесторов. На текущем этапе наличие полноценного письменного договора также не является обязательным внутренним условием принятия средств, если стороны согласовали иной порядок взаимодействия.

При этом письменная фиксация условий отвечает интересам обеих сторон, снижает юридические и доказательственные риски и позволяет заранее определить порядок расчётов, распределения дохода, владения активами, выхода и действий при негативных событиях. Проект готов заключать письменный договор и не ограничивает инвестора в требовании документального оформления отношений.

Ранее сформированные инвестиционные пулы продолжают работать на первоначально согласованных условиях. Если инвестор или проект предлагает изменить модель, порядок выплат, реинвестирование, выход или другие существенные условия, стороны связываются друг с другом и согласовывают изменения отдельно. Одностороннее изменение первоначальных условий не применяется.

Суммы вложений, созданные активы, начисления, выплаты и реинвестирование учитываются отдельно по каждому инвестиционному пулу в соответствии с первоначальными договорённостями и последующими согласованными изменениями.

Условия письменного договора

При оформлении письменного договора в нём фиксируются:

- Размер и валюта вложения;
- Реквизиты и способ передачи средств;
- Модель сотрудничества;
- Дата начала начислений;
- Принадлежность активов;
- Порядок расчёта финансового результата;
- Периодичность начислений и выплат;
- Порядок полного или частичного реинвестирования;
- Распределение рисков;
- Действия при блокировках и форс-мажорных обстоятельствах;
- Порядок изменения условий;
- Достижение согласованной цели;
- Порядок выхода инвестора;
- Порядок реализации и распределения стоимости активов;
- Действия при прекращении деятельности проекта.

Отсутствие полноценного письменного договора может привести к разногласиям относительно суммы и основания перевода, выбранной модели, принадлежности активов, порядка расчёта дохода, реинвестирования, выплат, выхода и распределения потерь. Оно также повышает риск различных налоговых и правовых оценок фактических отношений сторон.

Каждая сторона самостоятельно исполняет свои налоговые обязательства в соответствии со своим статусом и фактическим содержанием операций. Показатели меморандума рассчитываются до индивидуального налогообложения инвестора.

Регулярные банковские переводы, операции с иностранной валютой или криптовалютой могут привести к запросу документов, задержке операции или ограничению обслуживания. Для снижения риска стороны фиксируют основания платежей и сохраняют документы, подтверждающие приобретение активов, расходы и выплаты.

Отдельным фактором являются условия использования Steam. Правила платформы определяют аккаунт как персональный, запрещают его продажу и передачу, а также применение скриптов, ботов и иных автоматизированных систем для получения наград. Valve может ограничить или прекратить доступ к аккаунту без предварительного уведомления и компенсации. Договор между проектом и инвестором распределяет экономические права и риски между сторонами, но не создаёт право собственности на аккаунт, обязательное для признания Valve.

Изменение налоговых норм, банковских требований, правил операций с цифровой валютой или условий работы иностранных платформ может потребовать корректировки договорной и расчётной конструкции.

Меморандум не является юридическим или налоговым заключением. Для крупных инвестиций рекомендуется предварительное согласование сделки с профильным юристом и налоговым специалистом.

8.7. Форс-мажорные обстоятельства

К форс-мажорным обстоятельствам относятся события вне разумного контроля сторон: пожар, затопление, стихийное бедствие, военные действия, массовое повреждение или изъятие оборудования, длительная недоступность помещений, связи или электроснабжения, а также обязательные решения государственных органов, препятствующие продолжению деятельности.

Обычная поломка комплектующих, кратковременное отключение электричества, нестабильность интернета или локальный программный сбой рассматриваются как технические риски, а не форс-мажор.

За период деятельности событий, приведших к массовому уничтожению оборудования или полной остановке проекта, не происходило. Распределение инфраструктуры между площадками снижает последствия локального события. При сохранении доступа к аккаунтам их работа может быть перенесена на другое оборудование.

Обязательное страхование всей инфраструктуры в стандартные расходы не включено. По желанию инвестора принадлежащее ему оборудование или отдельная площадка могут быть застрахованы на индивидуальных условиях.

Остановка одной площадки не означает автоматического прекращения фиксированных выплат. При полной недееспособности проекта выплаты могут быть приостановлены или прекращены в соответствии с договором либо иными зафиксированными условиями сотрудничества. Проект не гарантирует компенсацию будущего дохода, восстановление уничтоженного оборудования или возврат капитала за счёт собственных средств.

Фиксированная доходность является согласованным обязательством при сохранении работоспособности проекта, но не представляет собой страхование капитала от полного уничтожения проекта.

8.8. Историческая устойчивость и диверсификация

Проект начал операционную деятельность в 2020 году. До начала 2023 года развитие осуществлялось исключительно за счёт собственных средств основателей и реинвестирования прибыли.

В 2021 году из-за недостатка практического опыта, ограничений использовавшегося программного обеспечения и совокупности неблагоприятных факторов было потеряно около 70% действовавшего тогда пула аккаунтов. Инвесторский капитал в проекте отсутствовал. Оставшаяся инфраструктура продолжила работать, после чего команда изменила методы управления, разделила технические контуры и начала разработку собственной программной платформы.

Системная работа с инвестиционным капиталом началась в начале 2023 года, когда инфраструктура насчитывала около 6 000 аккаунтов. В последующие периоды крупных волн блокировок максимальная одновременная потеря составляла около 30% соответствующего пула. Восстановление количества аккаунтов проводилось только по

решению конкретного инвестора. Подробная история проекта и результаты инвесторов раскрываются в главе 2.

Переход на действующую программную платформу был завершён в июле 2025 года. После завершения перехода сопоставимых потерь не происходило. По оценке команды, при нынешнем опыте и системе управления кризис 2021 года не развился бы в прежнем виде. Это не исключает возможность будущих платформенных изменений и блокировок.

Проект также продолжил деятельность после перехода от CS:GO к Counter-Strike 2, адаптировав программное обеспечение и операционные процессы.

На дату подготовки меморандума инфраструктура включает 61 542 активных аккаунта и 210 вычислительных комплексов. Из них 15 329 аккаунтов профинансированы собственными средствами, а 46 213 — привлечённым инвестиционным капиталом.

Устойчивость подтверждается не отсутствием проблем, а способностью продолжать работу и адаптировать инфраструктуру после их возникновения.

Диверсификация внутри действующей модели

Внутри действующей модели риски распределяются между площадками, техническими контурами, категориями аккаунтов, каналами реализации и способами расчётов. Это снижает последствия локальных событий, но не устраняет общую зависимость от Counter-Strike, Steam и решений Valve.

Внутри экосистемы Counter-Strike также могут рассматриваться:

- Формирование портфелей цифровых активов Counter-Strike с целью получения дохода от изменения их рыночной стоимости;
- Трейдинг и арбитраж цифровых активов между торговыми площадками.

Эти направления могут создавать дополнительные источники дохода, однако не являются полноценной платформенной диверсификацией, поскольку сохраняют зависимость от той же игровой экосистемы.

Возможный переход в другие направления

При структурном ухудшении действующей модели могут рассматриваться:

- Перенос существующей модели на другие игровые экосистемы;
- Услуги по управлению вычислительной инфраструктурой;
- Разработка аналитического программного обеспечения;
- Лицензирование отдельных программных решений;
- Аренда вычислительных мощностей;
- Разработка и публикация собственных цифровых и игровых продуктов с использованием действующей инфраструктуры для их тестирования, продвижения и масштабирования.

Сформированные инфраструктура, программная платформа, накопленная экспертиза и управленческие компетенции могут быть использованы при запуске отдельных смежных направлений. Это способно снизить потенциальные затраты и сроки запуска, но не подтверждает экономическую эффективность нового направления автоматически.

Работа в смежных сегментах может расширить доступный проекту объём рынков и снизить зависимость дальнейшего развития исключительно от цифровых активов Counter-Strike.

Направления, требующие отдельной проверки

Отдельной экономической, технической, правовой и регуляторной проверки требуют:

- Подключение развлекательных сервисов и площадок, в том числе азартных, на базе цифровых активов;
- Участие в инфраструктурных проектах, связанных с криптовалютой и Telegram-платформами;
- Развитие майнинговых направлений с использованием имеющихся преимуществ по стоимости электроэнергии;
- Создание индивидуальных диверсифицированных инвестиционных продуктов, включающих банковские и страховые инструменты, акции, облигации, криптовалюту, цифровые активы Counter-Strike и проекты по их генерации.

Наличие оборудования, программных решений или накопленной экспертизы не означает, что перечисленные направления будут прибыльными или допустимыми в конкретной юрисдикции. Они не являются частью действующей бизнес-модели, не учитываются в её финансовых результатах и не рассматриваются как утверждённый план перехода.

Отсутствие автоматического перевода капитала

Переход в другой бизнес или новое направление не является обязательным решением и не производится автоматически при ухудшении действующей модели.

Капитал, активы или реинvestированный доход конкретного инвестора не могут быть переведены в другое направление без его отдельного согласия. До перехода стороны должны согласовать экономику нового направления, новую финансовую модель, принадлежность активов, порядок распределения результата, риски и условия выхода.

При отсутствии согласия инвестора его инфраструктура продолжает использоваться в первоначальном направлении, сокращается либо выводится из работы в соответствии с первоначальными условиями и отдельно согласованным решением.

Если доступные альтернативы требуют несоразмерного капитала, обладают неподтверждённой экономикой или создают более высокий риск, проект может отказаться от перехода и выбрать сокращение либо контролируемое завершение деятельности.

8.9. План действий при негативных сценариях

Настоящий пункт содержит единый полный алгоритм реагирования проекта на существенные негативные события. Конкретные действия зависят от причины, масштаба и предполагаемой продолжительности события.

При возникновении существенного негативного события применяется следующий порядок:

1. Проверка информации и определение затронутых аккаунтов, оборудования, площадок, денежных потоков и инвесторов.
2. Изоляция затронутой площадки, программного контура, группы аккаунтов или расчётного канала.
3. Приостановление приобретения новых аккаунтов и дальнейшего масштабирования, если продолжение этих действий может увеличить ущерб.
4. Сокращение или остановка реинvestирования в затронутую часть инфраструктуры.
5. Сохранение доступов, данных, цифровых активов и денежных средств.
6. Оценка размера ущерба, предполагаемой продолжительности события, влияния на работоспособность, прибыль и выплаты, а также доступных способов восстановления.

7. Уведомление затронутых инвесторов после получения достаточной информации для первоначальной оценки.
8. Выбор сценария восстановления, сокращения деятельности, перехода в режим максимального вывода денежных средств или контролируемого выхода.
9. Реализация выбранного сценария и последующее информирование инвесторов при существенном изменении ситуации.

Сценарий	Первоначальные действия	Последующий вариант
Снижение рынка или ликвидности	Остановка масштабирования и увеличение доли реализуемых активов	Сокращённый режим или восстановление после нормализации
Обновление Steam или Counter-Strike	Приостановка затронутых процессов и тестирование	Адаптация ПО либо максимальный вывод средств
Массовая блокировка	Изоляция контуров и определение размера потерь	Работа на сохранившемся пуле; восстановление по решению инвестора
Техническая авария	Отключение, ремонт или перенос аккаунтов	Восстановление площадки либо перенос работы
Блокировка расчётного канала	Приостановка операций и проверка средств	Альтернативный канал или ожидание восстановления
Правовое изменение	Приостановка затронутых операций и оценка требований	Изменение конструкции либо прекращение соответствующей деятельности
Локальный форс-мажор	Сохранение данных и перенос доступной инфраструктуры	Работа на остальных площадках и восстановление
Полная недееспособность	Остановка операций и фиксация активов	Реализация доступных активов и прекращение деятельности

Команда вправе без предварительного согласования выполнять срочные технические действия для сохранения активов и ограничения ущерба. Использование капитала инвестора в другом направлении, изменение финансовой модели, дополнительное финансирование или прекращение сотрудничества требуют отдельного согласования.

Инвестор уведомляется после проверки события и получения достаточной информации для первоначальной оценки. Сообщение направляется без ожидания планового отчёта по заранее согласованному способу связи. При наличии отдельного экстренного канала он используется для событий, способных существенно повлиять на активы, выплаты или продолжение работы.

Первичное уведомление содержит:

- Характер события;
- Предварительный масштаб воздействия;
- Принятые ограничительные меры;
- Ожидаемое влияние на работу и выплаты;
- Срок следующего обновления информации.

Если восстановление экономически нецелесообразно, проект может перейти к контролируемому завершению деятельности:

1. Остановить масштабирование и реинвестирование.
2. Продолжить эксплуатацию рентабельной части инфраструктуры.
3. Реализовать доступные цифровые активы.
4. Реализовать доступные для передачи аккаунты.
5. Продать оборудование или передать его инвестору.
6. Распределить средства с учётом принадлежности активов и условий договоров либо иных зафиксированных договорённостей.

Ориентировочная ликвидность активов рассматривается в главе 7. Расчётная стоимость реализации не является гарантированной суммой возврата.

Решение о продолжении, восстановлении, переходе или завершении деятельности принимается исходя из фактической ситуации. Цель антикризисного управления — ограничить ущерб, защитить оставшийся капитал и выбрать экономически обоснованный сценарий.

9. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

9.1. Параметры инвестиционного предложения

Проект привлекает капитал для масштабирования действующей прибыльной инфраструктуры, а не для запуска нового бизнеса, проверки гипотез, покрытия ранее возникших убытков или исполнения обязательств перед другими инвесторами.

Минимальный размер участия составляет 500 тыс. рублей. Максимальный потенциальный объём финансирования — до 1 млрд рублей.

Капитал может предоставляться единовременно либо последовательными траншами. Конкретный порядок определяется индивидуально. Указанный диапазон отражает возможный размер участия, но не означает обязанность проекта принять всю предложенную сумму единовременно.

Объём финансирования, порядок его освоения, срок запуска инфраструктуры и начало начислений определяются в соответствии с пунктом 6.4.

До финансирования стороны согласовывают:

- Сумму, валюту и порядок предоставления капитала;
- Выбранную модель сотрудничества;
- Сроки приобретения и запуска активов;
- Порядок начислений, выплат и реинвестирования;
- Условия продолжения участия и выхода.

Согласованные параметры могут закрепляться инвестиционным договором или другим выбранным сторонами способом. Перевод капитала конкретного инвестора в другое направление деятельности возможен только с его отдельного согласия.

Доход по каждому траншу или сформированной партии начинает начисляться с даты, когда приобретённая на соответствующие средства инфраструктура фактически начинает приносить доход. Само приобретение, подготовка или технический запуск активов до появления дохода не является основанием для начисления. На ещё не освоенную сумму начисление не производится.

После запуска первоначальный капитал преобразуется в аккаунты, вычислительное оборудование и связанную инфраструктуру. Необходимые резервы уже учтены в стоимости вычислительных комплексов и регулярных операционных расходах и отдельно не рассчитываются. Работающие активы не являются свободным денежным остатком, доступным для автоматического изъятия инвестором.

Получение инвестором дохода, равного первоначальному вложению, само по себе не означает возврата первоначального капитала, продажи созданных активов или завершения сотрудничества. Порядок выхода и расчётов определяется индивидуальными условиями сторон.

Если прямо не предусмотрено иное, участие не предоставляет инвестору долю в проекте, программной платформе, аккаунтах, оборудовании или других элементах инфраструктуры. При этом порядок учёта созданной на капитал инвестора инфраструктуры, его финансовые права, доступная отчётность и последствия выхода определяются индивидуальными условиями сотрудничества. При необходимости стороны могут согласовать дополнительные способы защиты интересов инвестора, не предоставляющие ему доступа

к управлению проектом или чувствительной технической информации. Результат инвестора формируется в соответствии с выбранной финансовой моделью.

Расчёт дохода ведётся в долларах США. При поступлении капитала в рублях его размер пересчитывается в доллары по курсу, зафиксированному на дату поступления средств, и полученная сумма становится расчётной базой модели, если стороны отдельно не согласовали рублёвый или иной порядок расчёта. Выплаты могут производиться в России или другой стране, в рублях, иностранной валюте, криптовалюте, наличным либо безналичным способом — с учётом доступности выбранного расчётного канала и согласованных условий.

9.2. Сравнение моделей сотрудничества

Проект предлагает четыре базовые модели, различающиеся порядком расчёта дохода, зависимостью от фактической прибыли и финансовой целью инвестора.

Для всех моделей используются следующие определения:

- **Начисленный доход** — рассчитанный и отражённый в учёте доход инвестора, который ещё может не быть фактически выплачен;
- **Фактически выплаченные деньги** — средства, перечисленные инвестору и полученные им через согласованный расчётный канал;
- **Реинvestированный доход** — начисленный инвестору доход, направленный по его решению на приобретение дополнительных активов вместо выплаты;
- **Работающий капитал** — первоначальный капитал, запущенные дополнительные внешние транши и запущенные реинvestированные суммы, преобразованные в аккаунты, оборудование и другую действующую инфраструктуру;
- **Доход, равный первоначальному вложению** — начисленный инвестору доход в размере 100% первоначальной суммы. В показатель включается весь начисленный доход независимо от его последующей выплаты или реинvestирования, включая доход от реинvestированных активов. Этот показатель не означает возврата первоначального капитала;
- **Двукратный накопленный доход, или ×2 базовой модели** — начисленный инвестору доход в размере 200% первоначального вложения без включения первоначального капитала. ×2 применяется только к фиксированной и гибридной моделям, определяет порядок выхода, но не прекращает и не изменяет начисления;
- **Целевая выплата ×N** — совокупная сумма, фактически выплаченная инвестору в целевой модели. Первоначальное вложение входит в эту сумму. Начисленный, но не выплаченный или реинvestированный доход до его фактической выплаты в ×N не засчитывается.

До поступления и запуска полной согласованной суммы каждый внешний транш учитывается отдельно: доход, сумма, равная первоначальному вложению, и ×2 базовой модели рассчитываются относительно размера и даты начала начислений соответствующего транша. После поступления и запуска полной суммы транши могут быть объединены в общий инвестиционный пул. В этом случае расчётная база определяется как совокупная сумма внешних траншей, а ранее начисленный по ним доход суммируется и не обнуляется.

Модель	Результат инвестора	Расчётная доходность	Срок формирования дохода, равного вложению	Основная цель
Фиксированная	Начисление 50% годовых на соответствующий капитал с даты, когда приобретённая на него инфраструктура фактически начинает приносить доход	50% годовых	24 месяца без реинвестирования	Предсказуемый денежный поток
Участие в прибыли	50% фактической прибыли инвестиционного пула	101,91% годовых при базовой экономике	11,78 месяца без реинвестирования	Максимальное участие в фактической прибыли
Гибридная	25% годовых и 25% фактической прибыли инвестиционного пула	75,95% годовых при базовой экономике	15,80 месяца без реинвестирования	Баланс предсказуемости и потенциальной доходности
Целевая	Фактически выплаченная совокупная сумма $\times 2$, $\times 3$, $\times 5$, $\times 10$ или иной согласованный результат	Определяется индивидуально	Зависит от выбранной конструкции	Получение согласованной суммы с последующим завершением участия

Расчётные показатели модели участия в прибыли и гибридной модели основаны на базовой прибыли \$0,8427 на один аккаунт в неделю. Они приведены без реинвестирования и до уплаты индивидуальных налогов инвестора. Фактический результат переменных моделей может быть выше или ниже.

Срок формирования дохода, равного первоначальному вложению, не следует смешивать с окупаемостью создаваемой инфраструктуры, возвратом первоначального капитала или целевой выплатой $\times N$.

Окупаемость инфраструктуры характеризует экономику проекта. Доход, равный вложению, характеризует накопленный результат инвестора. Целевая выплата $\times N$ применяется только в целевой модели и определяется исключительно по фактически выплаченным инвестору деньгам.

9.3. Базовые модели сотрудничества

9.3.1. Фиксированная доходность

Инвестору начисляется 50% годовых на соответствующий капитал с даты, когда приобретённая на него инфраструктура фактически начинает приносить доход. Недельная ставка составляет приблизительно 0,9615%.

Например, при работающем капитале 1 млн рублей доход без реинвестирования составляет около 9 615 рублей в неделю, 125 000 рублей за квартал и 500 000 рублей за год.

Размер начислений не увеличивается в периоды повышенной прибыли инфраструктуры и не уменьшается вследствие её краткосрочных колебаний. Финансовый результат сверх суммы, необходимой для исполнения фиксированной модели, остаётся проекту.

Риск временного снижения прибыли принимает проект. Дефицит фиксированных выплат может покрываться только собственными средствами проекта и принадлежащей ему прибылью. Капитал и доход других инвесторов не используются.

Фиксированный характер модели означает установленный порядок расчёта, но не исключает риск полного или необратимого прекращения деятельности проекта. Окончательная потеря части аккаунтов сама по себе не уменьшает первоначальную расчётную базу фиксированных начислений. При полном прекращении деятельности проекта дальнейшие начисления прекращаются.

Порог выручки, необходимый для покрытия фиксированных выплат и операционных расходов, рассчитан в пункте 7.7.

Инвестор может получать начисленный доход либо полностью или частично направлять его на реинвестирование. С даты, когда приобретённые на реинвестированные средства активы фактически начинают приносить доход, на дополнительный работающий капитал также начисляется 50% годовых.

Доход, равный первоначальному вложению, формируется после начисления инвестору дохода в размере 100% первоначальной суммы. В расчёт включается весь начисленный доход независимо от его последующей выплаты или реинвестирования, включая доход от активов, приобретённых за счёт реинвестирования.

Без реинвестирования доход становится равен первоначальному вложению через два года, а через четыре года достигается $\times 2$ базовой модели — начисленный доход в размере 200% первоначальной суммы без включения первоначального капитала.

Достижение любого из этих показателей не означает возврата первоначального капитала и не прекращает начисления. Первоначальный капитал продолжает работать в созданной инфраструктуре, а 50% годовых продолжают начисляться без ограничения срока, пока проект работает и участие инвестора не завершено на согласованных условиях.

Порядок досрочного выхода и возможной реализации активов определяется пунктом 9.8.

9.3.2. Участие в фактической прибыли

Инвестор получает 50% фактической прибыли созданного на его средства инвестиционного пула. Оставшиеся 50% получает проект.

Под инвестиционным пулом понимается отдельно учитываемая совокупность аккаунтов и соответствующей вычислительной инфраструктуры, сформированная на капитал конкретного инвестора.

Фактическая прибыль инвестиционного пула представляет собой его операционную прибыль после комиссий и регулярных операционных расходов.

При базовой прибыли \$0,8427 на аккаунт в неделю инвестор получает \$0,42135 на каждый профинансированный аккаунт. Относительно полной стоимости запуска одного аккаунта \$21,50 это соответствует расчётной простой доходности 101,91% годовых.

Доходность не является фиксированной:

- При росте прибыли выплаты увеличиваются;
- При снижении прибыли выплаты уменьшаются;

- При отсутствии прибыли распределение за соответствующий период не производится.

Проект не компенсирует снижение переменного дохода собственными средствами или капиталом других инвесторов.

При базовой экономике доход инвестора становится равен первоначальному вложению ориентировочно через 11,78 месяца без реинвестирования. Это означает формирование дохода соответствующего размера, но не возврат первоначального капитала, не продажу инфраструктуры и не завершение участия.

Отдельного обязательного порога $\times 2$ в модели нет. Пока инвестиционный пул работает и создаёт прибыль, она распределяется между инвестором и проектом в пропорции 50/50.

Реинvestированная доля инвестора после запуска дополнительных активов участвует в распределении на тех же условиях. Доля прибыли проекта от имени инвестора не реинvestируется.

Порядок досрочного выхода, прекращения распределения прибыли и реализации активов определяется отдельно в пункте 9.8.

9.3.3. Гибридная модель

Модель объединяет два источника дохода:

- 25% годовых на соответствующий капитал с даты, когда приобретённая на него инфраструктура фактически начинает приносить доход;
- 25% фактической прибыли инвестиционного пула.

Фиксированная часть обеспечивает предсказуемость расчёта, а переменная позволяет участвовать в росте прибыли.

В учёте инвестора отдельно отражаются:

- Фиксированная часть начисленного дохода;
- Переменная часть, зависящая от фактической прибыли;
- Сумма, фактически выплаченная инвестору;
- Сумма, направленная на реинвестирование;
- Последующий результат активов, приобретённых за счёт реинвестирования.

При базовой экономике совокупная простая доходность составляет 75,95% годовых, а доход инвестора становится равен первоначальному вложению ориентировочно через 15,80 месяца без реинвестирования.

При снижении прибыли переменная часть уменьшается. При отсутствии распределяемой прибыли она не начисляется, однако фиксированные 25% продолжают начисляться на полную первоначальную расчётную сумму, пока проект продолжает деятельность. Временная недостаточность денежного потока может повлиять на срок фактической выплаты.

Временный дефицит фиксированной части может покрываться только собственными средствами проекта. Прибыль и капитал других инвесторов для этого не используются.

Порог выручки, необходимый для покрытия фиксированной части гибридной модели и операционных расходов, рассчитан в пункте 7.7.

Инвестор может получать обе составляющие либо полностью или частично направлять их на реинвестирование. Доля прибыли, остающаяся проекту, от имени инвестора не реинvestируется.

Доход, равный первоначальному вложению, включает весь начисленный инвестору доход независимо от его последующей выплаты или реинвестирования: фиксированную часть, принадлежащую инвестору долю фактической прибыли и последующий доход от активов, созданных за счёт реинвестирования. Сама реинвестированная сумма повторно не учитывается.

Окончательная потеря части аккаунтов сама по себе не уменьшает первоначальную расчётную базу фиксированных 25% годовых. При полном прекращении деятельности проекта дальнейшие начисления прекращаются.

При базовой экономике без реинвестирования $\times 2$ базовой модели — начисленный доход в размере 200% первоначальной суммы без включения первоначального капитала — достигается ориентировочно за 31,60 месяца. Этот показатель не является целевой выплатой $\times 2$.

Формирование дохода, равного первоначальному вложению, или достижение $\times 2$ базовой модели не означает возврата первоначального капитала и не прекращает выплаты. Если проект продолжает работу, обе составляющие начисляются по прежним правилам.

Порядок завершения участия и расчётов определяется пунктом 9.8.

9.3.4. Целевой прирост капитала

Модель предназначена для получения заранее определённой совокупной выплаты с последующим завершением участия.

Цель может составлять $\times 2$, $\times 3$, $\times 5$, $\times 10$ или иной согласованный коэффициент.

$\times N$ означает совокупную сумму, фактически выплаченную инвестору. Первоначальное вложение входит в эту сумму.

Например, при вложении 1 млн рублей и цели $\times 3$ инвестиционный цикл завершается после фактической выплаты инвестору совокупно 3 млн рублей. Из них сумма, равная первоначальному вложению, входит в общий результат и отдельно сверх 3 млн рублей не прибавляется.

В достижение цели засчитываются только фактически перечисленные инвестору деньги. Начисленный, но не выплаченный доход и средства, направленные на реинвестирование, не уменьшают оставшуюся целевую сумму до момента их фактической выплаты инвестору.

Индивидуально определяются:

- Целевой коэффициент;
- Распределение прибыли между инвестором и проектом;
- Доля и срок реинвестирования;
- График выплат;
- Предполагаемый срок достижения результата;
- Порядок завершения участия.

Реинвестирование применяется только тогда, когда оно способно ускорить выплату полной целевой суммы. На первом этапе приоритетом может быть расширение инфраструктуры, после чего модель переходит в режим максимального денежного потока.

Если прямые выплаты позволяют быстрее достичь цели, прибыль выводится без промежуточного расширения. Соотношение между выплатами и реинвестированием может изменяться в процессе работы по согласованию сторон.

Экономический интерес проекта формируется из его доли прибыли в течение инвестиционного цикла и последующей работы созданной инфраструктуры после расчёта с инвестором.

Продажа аккаунтов и оборудования для планового достижения цели не предусматривается. Результат формируется за счёт прибыли работающих активов.

После выплаты полной целевой суммы участие инвестора завершается. Первоначальная и дополнительно созданная инфраструктура остаётся в проекте. Инвестор не участвует в её последующей прибыли, если стороны не заключили новое соглашение.

Универсальный срок достижения цели не устанавливается. Он зависит от фактической прибыли, объёма реинвестирования, сроков запуска новых активов и реализации рисков.

9.4. Индивидуальные условия для крупных инвесторов

Для вложений от 10 млн, но менее 50 млн рублей, и для вложений от 50 млн рублей могут применяться разные специальные поэтапные конструкции.

9.4.1 Инвестиции от 10 млн рублей

1. **Приоритет инвестора.** После запуска 100% фактической прибыли направляется инвестору до формирования дохода, равного первоначальному вложению.
2. **Компенсационный период проекта.** Затем 100% прибыли временно остаётся проекту. Продолжительность этапа или показатель его завершения заранее согласовывается сторонами.
3. **Постоянная модель.** После компенсационного периода стороны переходят на распределение прибыли 50/50 либо фиксированные 50% годовых.

9.4.2 Инвестиции от 50 млн рублей

1. **Приоритет инвестора.** Инвестор получает 100% фактической прибыли до формирования дохода, равного первоначальному вложению.
2. **Постоянная модель.** Отдельный компенсационный период проекта отсутствует. Стороны сразу переходят на распределение прибыли 50/50 либо фиксированные 50% годовых.

Этап	От 10 млн рублей	От 50 млн рублей
Первый	100% прибыли инвестору	100% прибыли инвестору
Второй	100% прибыли проекту в течение согласованного периода	Немедленный переход на постоянную модель
Постоянная модель	50/50 либо фиксированные 50% годовых	50/50 либо фиксированные 50% годовых

На первом этапе часть дохода может реинвестироваться, если это ускоряет последующий денежный поток.

При определении дохода, равного первоначальному вложению, учитывается весь начисленный инвестору доход независимо от его выплаты или реинвестирования, а также последующий доход от приобретённых за счёт реинвестирования активов. Сама реинвестированная сумма повторно не учитывается. Фактически выплаченные и реинвестированные суммы показываются отдельно.

Формирование дохода, равного первоначальному вложению, не означает возврата первоначального капитала. Созданная инфраструктура продолжает работать в рамках следующего согласованного этапа.

Продолжительность этапов, график выплат, доля реинвестирования и порядок перехода к постоянной модели определяются индивидуально. В качестве альтернативы крупный инвестор может выбрать целевую модель $\times 2$, $\times 3$, $\times 5$, $\times 10$ или другой согласованный результат.

Доход, начисленный инвестору на этапе получения 100% фактической прибыли, учитывается при определении последующего результата $\times 2$. Конкретный порядок расчёта $\times 2$, перехода между этапами и выхода инвестора определяется индивидуальными условиями соответствующего соглашения.

9.5. Настройка модели и реинвестирование

Конфигурация выбирается не только по ожидаемой доходности, но и по цели инвестора:

- Регулярные денежные выплаты;
- Постепенное увеличение работающего капитала;
- Максимальный долгосрочный рост;
- Ускоренное достижение конкретной суммы;
- Сочетание текущего дохода и последующего выхода.

Настраиваться могут сумма и порядок предоставления капитала, доля и срок реинвестирования, периодичность выплат, пропорция распределения прибыли, целевой результат, срок участия и порядок перехода между моделями.

До финансирования инвестору предоставляется индивидуальный расчёт влияния выбранных параметров на выплаты, рост инфраструктуры и предполагаемый срок достижения результата.

Предусмотрены четыре режима использования дохода:

1. **Без реинвестирования** — весь доход выплачивается.
2. **Частичное реинвестирование** — часть выплачивается, часть направляется на расширение.
3. **Полное реинвестирование** — весь доход временно используется для приобретения дополнительных активов.
4. **Циклическое реинвестирование** — периоды расширения сменяются периодами выплат.

При отсутствии реинвестирования периодичность выплат не изменяет номинальную доходность, а влияет только на частоту перечислений и размер одной выплаты.

Реинвестированный доход учитывается отдельно от первоначального капитала и не считается новым внешним вложением. После запуска новой партии фиксируются сумма реинвестирования, приобретённые активы, дата начала работы и создаваемый ими результат.

Начисление дохода на реинвестированную сумму начинается с даты, когда приобретённые на неё активы фактически начинают приносить доход. Фактический эффект зависит от накопления достаточной суммы, сроков закупки и запуска.

Расчётное влияние реинвестирования на работающий капитал и результат инвестора раскрывается в пункте 7.9.

Доля реинвестирования, график выплат или будущий порядок использования дохода могут быть изменены только по согласованию инвестора и проекта. Изменения применяются к последующим начислениям и не пересчитывают ранее выплаченный или реинвестированный результат.

Переход между моделями осуществляется по соглашению сторон. Порядок учёта ранее начисленного дохода и накопленного результата $\times 2$ при переходе между моделями определяется сторонами индивидуально и фиксируется до изменения модели. При существенном негативном событии проект может оперативно остановить новые закупки и реинвестирование, чтобы не увеличивать возможные потери.

9.6. Вход, запуск и учёт инвестиционного пула

До принятия решения инвестор может ознакомиться с инфраструктурой, программной платформой, системой мониторинга, финансовой аналитикой и доступными подтверждениями операционной деятельности.

После выбора модели стороны согласовывают индивидуальный расчёт, условия сотрудничества и порядок финансирования. Для первоначального этапа сотрудничества стороны могут согласовать ограниченный стартовый объём, последовательное предоставление капитала отдельными траншами либо запуск первой тестовой партии инфраструктуры. Переход к следующему объёму финансирования производится после проверки запуска, учёта и первых результатов предыдущей партии. При письменном оформлении эти условия закрепляются инвестиционным договором или другим выбранным документом.

Далее средства последовательно направляются на:

1. Приобретение и подготовку аккаунтов;
2. Закупку и настройку оборудования;
3. Подключение к программной платформе;
4. Размещение и тестирование;
5. Ввод сформированных партий в эксплуатацию.

При крупном объёме каждая готовая партия начинает работать независимо от того, завершено ли освоение всей суммы.

Для каждого инвестиционного пула отдельно учитываются:

- Первоначальный капитал;
- Дополнительные транши;
- Реинвестированный доход;
- Активы, приобретённые на первоначальный капитал;
- Активы, приобретённые на дополнительные транши;
- Активы, приобретённые за счёт реинвестированного дохода.

Дополнительные транши могут после запуска объединяться с первоначальным пулом в общей операционной отчётности. При этом происхождение капитала и приобретённых на каждый источник активов продолжает учитываться отдельно.

Сквозная сверка инвестиционного пула охватывает:

1. Поступление денег;
2. Приобретение аккаунтов и оборудования;
3. Дату запуска соответствующей партии;
4. Дату фактического начала получения дохода соответствующей партией;
5. Получение цифровых активов;

6. Реализацию цифровых активов;
7. Выручку;
8. Операционные расходы и фактическую прибыль;
9. Начисленный инвестору доход;
10. Фактические выплаты;
11. Реинvestированный доход и приобретённые за его счёт активы.

Для каждого транша или партии фиксируются дата поступления средств, сумма, приобретённые активы, дата технического запуска, дата фактического начала получения дохода и первый расчётный период. После ввода финансовый результат рассчитывается еженедельно.

Инвестор получает сведения о:

- Первоначальном и дополнительном работающем капитале;
- Реинvestированном доходе;
- Количестве аккаунтов и вычислительных комплексов;
- Датах запуска отдельных партий;
- Дата фактического начала получения дохода соответствующей партией;
- Полученных и реализованных цифровых активах;
- Выручке и фактической прибыли;
- Начисленном доходе;
- Фактически выплаченных деньгах;
- Реинvestированных суммах;
- Накопленном результате.

Информация может предоставляться в форме периодических отчётов, выгрузок, расчётов и доступа на просмотр согласованной статистики по соответствующему инвестиционному пулу.

Операционное управление остаётся за командой проекта. Инвестор получает финансовую и операционную информацию, но не административный доступ к программной платформе, учётные данные аккаунтов, исходный код, внутренние алгоритмы или право вмешиваться в рабочие процессы.

Такое разграничение позволяет подтверждать движение капитала и результат инвестиционного пула без раскрытия информации, способной создать угрозу безопасности инфраструктуры.

9.7. Начисления, выплаты и расчёты

Финансовый результат рассчитывается еженедельно:

- В фиксированной модели — установленная недельная доля от работающего капитала;
- В модели участия в прибыли — доля фактической прибыли инвестиционного пула;
- В гибридной модели — отдельно фиксированная и переменная составляющие;
- В целевой модели — фактическая прибыль инвестиционного пула и причитающаяся инвестору часть в соответствии с индивидуально согласованным порядком распределения.

Еженедельный расчёт финансового результата не означает, что соответствующая сумма еженедельно считается выплаченной. В достижение целевой выплаты $\times N$ засчитываются только деньги, фактически перечисленные инвестору.

В учёте и отчётности отдельно отражаются:

- Начисленный доход;
- Фактически выплаченные инвестору деньги;
- Доход, направленный на реинвестирование;
- Работающий капитал, созданный за счёт реинвестирования;
- Последующий доход от реинвестированных активов;
- Остаток до целевой выплаты $\times N$, если применяется целевая модель.

Начисленный доход отражается в учёте с момента его расчёта. Решение о последующей выплате или реинвестировании не изменяет дату начисления.

Фактически выплаченными считаются только деньги, перечисленные инвестору. В целевой модели только такие выплаты уменьшают остаток до достижения $\times N$.

Реинвестированный доход не считается выплаченными деньгами или новым внешним вложением. После приобретения и запуска активов он становится частью работающего капитала.

Стандартная периодичность выплат — один раз в квартал. По соглашению сторон могут применяться еженедельные или ежемесячные выплаты, перечисление после накопления определённой суммы либо индивидуальный график.

Между выплатами начисленный доход отражается в учёте инвестиционного пула.

Доступные способы получения средств:

- Безналичный перевод на расчётный или банковский счёт;
- Перевод на банковскую карту;
- Криптовалюта;
- Наличные, если такой способ доступен;
- Иностранная валюта или счёт в другой стране;
- Другой согласованный канал.

Если валюта выплаты отличается от доллара США, инвестору показываются применяемый курс, расходы на конвертацию и итоговая сумма. Комиссии платёжного канала учитываются отдельно от операционных расходов инвестиционного пула.

Доходность приводится до уплаты индивидуальных налогов инвестора. Инвестор самостоятельно определяет применимый налоговый режим и исполняет собственные налоговые обязательства.

При выплате предоставляется расчёт, включающий:

- Расчётный период;
- Фиксированную часть начисленного дохода;
- Переменную часть начисленного дохода;
- Общую начисленную сумму;
- Фактически выплачиваемую сумму;
- Сумму, направленную на реинвестирование;
- Комиссии и расходы расчётного канала;
- Совокупный объём ранее выплаченных денег;
- Совокупный объём реинвестированного дохода;
- Работающий капитал;
- Накопленный результат для $\times 2$ в базовой\гибридной модели;
- Остаток до достижения $\times 2$ в базовой\гибридной модели;
- Дата достижения $\times 2$ в базовой\гибридной модели.

- Остаток до целевой выплаты $\times N$, если применяется целевая модель.

Если выбранный платёжный канал временно недоступен, инвестор уведомляется и может согласовать другой способ. Техническая задержка перевода не изменяет уже рассчитанный доход, но до фактического перечисления соответствующая сумма не считается выплаченной.

9.8. Продолжение участия, выход и негативные сценарии

Условия выхода могут быть отдельно настроены до начала сотрудничества с учётом размера инвестиций, выбранной модели и требований инвестора. В договорённостях могут быть заранее определены срок уведомления, порядок оценки активов, допустимый период расчётов и дополнительные права инвестора на первоначальном этапе участия.

Дальнейший порядок зависит от модели:

- В фиксированной модели формирование дохода, равного первоначальному вложению, и последующее достижение $\times 2$ базовой модели не прекращают и не изменяют начисление 50% годовых;
- В модели участия в прибыли распределение продолжается, пока инвестиционный пул работает и создаёт прибыль;
- В гибридной модели формирование дохода, равного первоначальному вложению, и последующее достижение $\times 2$ базовой модели не прекращают и не изменяют начисление фиксированной и переменной частей;
- В целевой модели участие завершается после фактической выплаты всей согласованной суммы $\times N$.

После достижения промежуточного результата инвестор может продолжить получать выплаты, реинвестировать доход, увеличить участие или по соглашению сторон перейти на другую модель.

После завершения целевой модели инвестор может повторно войти в проект, но это считается новым участием и осуществляется на отдельно согласованных условиях.

Досрочный выход

Досрочный выход и порядок расчётов предварительно согласовываются инвестором и проектом. Инвестор не может в одностороннем порядке прекратить участие и потребовать немедленной реализации всего инвестиционного пула без согласования порядка выхода.

В модели участия в фактической прибыли отдельный порог $\times 2$ не применяется. Право инвестора на 50% прибыли прекращается с согласованной сторонами даты выхода, а реализация активов и распределение полученных средств производятся в отдельно согласованном порядке.

В фиксированной и гибридной моделях до достижения $\times 2$ базовой модели инвестор имеет право потребовать частичный возврат средств исходя из фактически достижимой остаточной стоимости соответствующей части активов. Порядок и срок такого расчёта согласовываются сторонами.

Если стороны согласовали полный выход инвестора до достижения $\times 2$ базовой модели и не установили иной порядок, все активы соответствующего инвестиционного пула подлежат реализации. Инвестору передаётся вся чистая сумма, фактически полученная от их продажи после прямых расходов на реализацию.

Оборудование реализуется по фактически достижимой остаточной стоимости. Аккаунты могут реализовываться в ускоренном режиме по доступной на момент выхода цене.

Текущий ориентир быстрой реализации составляет около \$10 за один аккаунт, но фактическая цена зависит от состояния аккаунтов и рыночной ситуации.

Возможность реализации аккаунтов зависит от фактической доступности сторонних каналов и может быть ограничена правилами Steam или решениями Valve. Ориентир \$10 не является гарантированной ценой или гарантией самой возможности продажи.

Начисленный, но ещё не выплаченный на дату согласованного выхода доход выплачивается инвестору дополнительно к чистой сумме, полученной от реализации активов.

Расчёт из текущего денежного потока, замещение капитала проектом, частичная реализация активов вместо продажи всего пула или иной порядок полного выхода могут применяться только по отдельному соглашению сторон.

После достижения $\times 2$ базовой модели инвестор не имеет права требовать возврата первоначального капитала или обязательной продажи инфраструктуры. Проект вправе сохранить созданные активы, если стороны отдельно не согласовали иной порядок. Достижение $\times 2$ само по себе не прекращает начисления и не изменяет условия модели. Если после достижения $\times 2$ стороны согласовали выход инвестора, участие прекращается с согласованной даты. Начисленный, но не выплаченный к этой дате доход выплачивается инвестору. Активы могут остаться проекту, а возврат первоначального капитала и выручка от реализации активов инвестору автоматически не полагаются.

В целевой модели досрочный выход до выплаты согласованной суммы $\times N$ рассматривается индивидуально. Невыплаченный остаток до $\times N$ не становится автоматически обязательным к немедленной выплате. Возможность реализации активов и порядок распределения полученных средств определяются согласованными условиями и фактическим состоянием инвестиционного пула.

В целевой модели капитал находится в работающей инфраструктуре, поэтому согласованный досрочный выход не всегда может быть произведён одним платежом. Расчёт может осуществляться из доступного денежного потока, путём замещения капитала или реализации соответствующей части активов в порядке, отдельно согласованном сторонами.

Изменение условий и полномочия сторон

Изменение модели, распределения прибыли, графика выплат, доли реинвестирования, целевого результата, срока участия или порядка выхода требует согласия инвестора.

Проект не переводит инвестора на менее выгодные условия и не направляет его капитал в другое направление деятельности без отдельного согласия.

Срочные технические и операционные решения команда принимает самостоятельно. К ним относятся изоляция проблемной части инфраструктуры, замена оборудования, изменение площадок, обновление программного обеспечения, выбор каналов реализации цифровых активов и перераспределение аккаунтов.

Негативные события

Полный алгоритм проверки негативного события, изоляции затронутой инфраструктуры, остановки новых закупок и реинвестирования, оценки ущерба, уведомления инвесторов и выбора дальнейшего сценария приведён в пункте 8.9.

В настоящем пункте определяются только последствия для инвестиционных моделей и порядок расчётов с инвестором.

Модель	Влияние снижения результата
Фиксированная	Ставка не меняется из-за краткосрочного снижения. Дефицит может покрываться только собственными средствами проекта
Участие в прибыли	Доход уменьшается вместе с фактической прибылью. При её отсутствии распределение не производится
Гибридная	Переменная часть уменьшается вместе с прибылью. Фиксированные 25% продолжают начисляться на полную первоначальную расчётную сумму, пока проект продолжает деятельность.
Целевая	При продолжении работы снижение прибыли увеличивает срок достижения цели, но не изменяет согласованную сумму $\times N$

Временная остановка отдельных активов или расчётных каналов не означает прекращения всего проекта. После устранения проблемы работа возвращается к обычному порядку, а уже начисленный доход сохраняется в учёте.

Если продолжение деятельности становится экономически нецелесообразным, проект прекращает масштабирование и реинвестирование, увеличивает вывод денежных средств и переходит к контролируемому выходу в порядке, установленном пунктом 8.9.

При полном прекращении деятельности или наличии объективных оснований считать такое прекращение неизбежным доступные активы проекта реализуются в рамках контролируемого завершения деятельности. Проект стремится получить от их продажи максимально возможную сумму и направить доступные средства на расчёты с инвесторами в соответствии с условиями соответствующих инвестиционных пулов.

Итоговый результат инвестора при полном прекращении зависит от ранее выплаченного и реинвестированного дохода, выбранной модели, сохранности и ликвидности инфраструктуры, а также суммы, которую фактически удастся получить от реализации оставшихся активов.

Если к этому моменту инвестор в фиксированной или гибридной модели ещё не достиг $\times 2$ базовой модели, вся чистая сумма от реализации активов его пула направляется инвестору. Полный возврат первоначальной суммы при этом не гарантируется и зависит от фактической стоимости реализации.

Если инвестор в фиксированной или гибридной модели уже достиг $\times 2$ базовой модели, активы при полном прекращении проекта могут быть реализованы, однако выручка от их продажи и отдельная компенсация первоначального капитала инвестору автоматически не полагаются. Иной порядок возможен только по отдельному соглашению сторон.

В целевой модели при полном прекращении деятельности порядок продажи активов, распределения полученных средств и завершения участия определяется индивидуальными условиями. Проект в любом случае стремится вернуть инвестору максимально возможную сумму.

Получение дохода, равного первоначальному вложению, не является возвратом первоначального капитала. Возврат доступных средств при выходе представляет собой отдельный расчёт, зависящий от условий участия, ранее полученного результата и фактической стоимости активов.

10. ЗАКЛЮЧЕНИЕ И КОНТАКТЫ

10.1. Итоговое заключение

Настоящий меморандум описывает действующий автоматизированный проект, работающий с 2020 года и масштабирующийся с использованием привлечённого капитала с 2023 года. За это время проект сформировал собственную программную платформу, действующую техническую инфраструктуру, накопил практический опыт работы с инвесторами и увеличил масштаб до 61 542 активных аккаунтов.

Привлекаемый капитал направляется не на запуск нового проекта, проверку гипотез, покрытие ранее возникших убытков или исполнение обязательств перед другими инвесторами, а на расширение работающей бизнес-модели: приобретение и подготовку новых аккаунтов, закупку оборудования, формирование вычислительных комплексов и подключение дополнительных мощностей к существующей инфраструктуре.

Минимальный размер участия составляет 500 тыс. рублей. Максимальный потенциальный объём финансирования — до 1 млрд рублей.

При объёме до 100 млн рублей подготовка и запуск инфраструктуры занимают около одного месяца, а получение первого дохода ожидается ещё примерно через один месяц. Для объёма от 100 до 500 млн рублей порядок масштабирования определяется индивидуально, средний срок подготовки и запуска составляет 1,5–2 месяца. Финансирование свыше 500 млн и до 1 млрд рублей рассматривается полностью индивидуально. Начисления по каждой сформированной партии начинаются только после того, как приобретённая на соответствующие средства инфраструктура фактически начинает приносить доход.

Инвестору предлагаются четыре базовые модели сотрудничества:

- Фиксированная доходность — 50% годовых на согласованную расчётную базу;
- Участие в фактической прибыли — 50% прибыли соответствующего инвестиционного пула;
- Гибридная модель — 25% годовых на согласованную расчётную базу и 25% фактической прибыли инвестиционного пула;
- Целевая модель — получение согласованной совокупной выплаты $\times 2$, $\times 3$, $\times 5$, $\times 10$ или другого индивидуально установленного результата.

Расчёт дохода, результата $\times 2$ базовой модели и целевого прироста капитала по умолчанию ведётся в долларах США. Выплаты в рублях или другой валюте учитываются в долларовом эквиваленте по применённому курсу.

Расчётная прибыль инфраструктуры в размере \$2,04 на каждый \$1 капитальных вложений характеризует экономику созданных активов до распределения результата между проектом и инвестором. Этот показатель не является доходностью инвестора.

Доходность инвестора определяется выбранной моделью сотрудничества, фактической прибылью соответствующего инвестиционного пула, порядком выплат и реинвестирования. Получение инвестором дохода, равного первоначальному вложению, не означает автоматического возврата первоначального капитала: после запуска он находится в работающих аккаунтах, оборудовании и связанной инфраструктуре.

В целевой модели $\times N$ означает совокупную сумму, фактически выплаченную инвестору. Первоначальное вложение входит в эту сумму. Начисленный, но не выплаченный или

направленный на реинвестирование доход до его фактической выплаты в $\times N$ не засчитывается. После выплаты полной целевой суммы участие инвестора завершается, а созданная инфраструктура остаётся проекту.

Конкретные параметры сотрудничества определяются с учётом суммы инвестиций, выбранной модели, порядка предоставления капитала, графика выплат, возможности реинвестирования, срока участия и финансовых целей инвестора.

В меморандуме раскрыты история проекта, устройство бизнес-модели, текущие показатели, инфраструктура, команда, рынок, план масштабирования, финансовая модель, основные риски и порядок взаимодействия с инвестором.

Перед принятием решения заинтересованная сторона может задать дополнительные вопросы, ознакомиться с доступными подтверждениями операционной деятельности и обсудить индивидуальные условия сотрудничества.

10.2. Следующий шаг

После предварительного изучения меморандума может быть организована личная или онлайн-встреча, в рамках которой представитель проекта сможет:

- ответить на вопросы по содержанию меморандума;
- продемонстрировать работу программной платформы;
- предоставить доступные подтверждения операционной деятельности;
- показать действующую инфраструктуру и финансовую аналитику;
- обсудить предполагаемый объём инвестиций;
- подобрать подходящую модель сотрудничества;
- согласовать порядок входа, запуска инфраструктуры, начисления дохода и получения выплат;
- подготовить индивидуальное предложение с учётом целей инвестора.

Встреча не создаёт для инвестора обязательства по предоставлению капитала. Её задача — подтвердить заявленные показатели, показать работу проекта, определить приемлемый уровень риска и согласовать индивидуальные условия сотрудничества. Решение принимается только после проверки доступной информации и фиксации окончательных условий.

10.3. Контактная информация

Для получения дополнительной информации, обсуждения возможных условий сотрудничества и подготовки индивидуального инвестиционного предложения можно связаться с представителем проекта любым удобным способом.

Контактные данные	Информация
Контактное лицо	Алексей Романович
Роль в проекте	Управляющий партнёр по развитию и инвестициям
Телефон	+7 (980) 476-64-89
Telegram	@M8k67
Электронная почта	dig.assets.invest@gmail.com
Город / страна	Москва, Россия



**Благодарим за внимание к проекту и время, уделённое изучению меморандума.
Будем рады личному знакомству, открытому обсуждению возможного
сотрудничества и ответим на все дополнительные вопросы.**

**С уважением,
Команда проекта**