



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

1. Название проекта:

SciReg.org – онлайн регистр авторских прав на любые объекты интеллектуальной собственности.

Проект представляет собой универсальный регистр авторских прав на практически любой объект, надежно и юридически безупречно фиксирует авторство и научный (технический, творческий) приоритет. Имеется функционал электронных подписей к объектам регистрации.

Проект осуществляется на базе SciReg C Corp., San Jose, USA.

Имеется Лицензия СМИ на Электронный научно-художественный журнал авторских публикаций SciReg.net

18+ Роскомнадзор, 22.03.2013 года, Эл № ФС77-53271 Издатель Konstantin Romanov

Никаких сторонних инвесторов в проекте до настоящего времени нет. Все права на разработку принадлежат нам лично.

Домены (основной и ок. 20 смежных) оформлены ЛИЧНО на Шрайбер К.Л. <http://scireg.org>

Возможно создание Управляющей Компании, либо трансформация SciReg C Corp.

2. Инициатор проекта:

Шрайбер Кирилл Львович.

В системе отсутствуют патентно-защищенные элементы, за исключением авторского кода.

Новизна проекта – в его универсальности, надежности, мгновенных сертификатах и электронных подписях, дополнительных сервисах.

3. Участники проекта:

- SCIREG C CORPORATION, EIN 33-1219486, San Jose, California, USA Headquarter: Restauration street 261, apt. 2A, Zip code 11902, Zona Colonial, Santo Domingo, Distrito Nacional, Republica Dominicana
Президент: Илья Шрайбер
- Solcity World Investment & development, S.R.L., Restauracion ave. 261 off. 2-a, sector San Anton, Zona Colonial, Santo Domingo, Republica Dominicana RNC 130567328 NUMERO DE LA CUENTA : 754542736 Banco Popular Dominicano Swift BPDODOSX IBAN: DO58BPDO0000000000754542736 Banco Popular, Isabel La Catolica, Santo Domingo, Republica Dominicana Banco Correspondentes en U.S.A. The Bank of New York ABA 021000018 Swift IRVTUS3NXXX Cta. 8033082461 Bancos Correspondentes en Europa American Express Bank Frankfurt Am Main Swift AEIBDEFXXX
Президент: Кирилл Шрайбер
- Санкт-Петербургское адвокатское бюро «Романов и партнеры» Санкт-Петербург, 198096, улица Зайцева, дом 4, корпус 2, помещение 103, Метро: Автово. Телефоны: +7.921.090.76.02 / +7.953.150.15.66 / e-mail: advocat.spb@gmail.com
Управляющий партнер: Константин Романов.

4. Место реализации проекта:

Санкт-Петербург, Санто Доминго, размещение управляющей компании, если она будет создаваться.

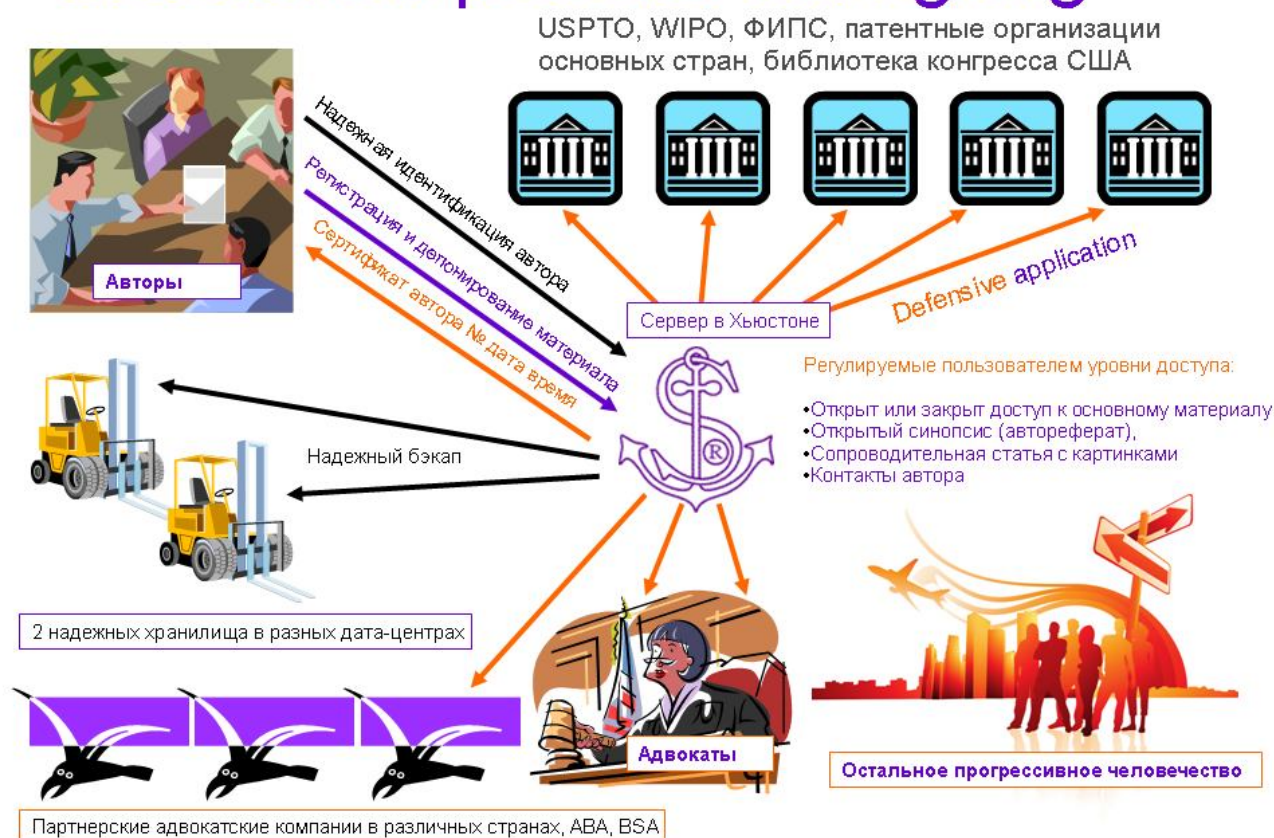
5. Краткое описание проекта:

- Универсальная автоматическая система регистрации авторских прав на любой возможный объект интеллектуальной собственности <http://scireg.org> . Включает функционал:
 1. Регистрация объекта с таймстампом, генерация уникального сертификата в PDF.
 2. Публикация объекта.
 3. Хранение файла объекта, публикация его описания, названия, данных автора.
 4. Высокий (достаточный для любого судебного органа) уровень идентификации автора, включая скан ладони. Полный аналог стандартного гражданского нотариата. Пригоден для депонирования любых юридических документов (доп. доход).

5. Действующий функционал электронной подписи. Пригоден для депонирования любых юридических документов (доп.доход).
6. Независимость и трансграничность. В отличие, например, от классического патентования, система в значительной мере ее заменяет, и, возможно, со временем постепенно вытеснит. Система функционирует на 5 языках - русский, английский, французский, немецкий, испанский.
7. Более широкий, чем в классическом варианте, охват видов и классов объектов – в правовое поле (а значит, и в легальный экономический оборот) вводятся объекты интеллектуальной собственности, которые ранее в него не входили.
8. Компания член BSA, (Business Software Alliance USA), ABA (American Bar Association).
9. Партнерские отношения с патентными компаниями России, США.
10. Функционал комментариев к объектам и публикациям, на основе API Facebook
11. Функционал рассылки официальных уведомлений о регистрации (defensive application) во все основные организации интеллектуальной собственности крупнейших стран, в том числе международных – USPTO, WIPO и т.д. (с переводом на английский язык).
12. Реализован вход по OPENID Facebook, функционал комментариев с репостом на стену, функционал полуавтоматических приглашений френдов, функционал «пригласи друга и получи еще одну бесплатную регистрацию».
13. Есть работающая страница в Facebook <https://www.facebook.com/SciReg.org> и действующее приложение в Facebook.

- Структурно система выглядит весьма просто.

Механизм работы sciereg.org



- Создана действующая работающая система. Затраты на ее создание фактически измерить невозможно – т.к. четко подтвержденными могут быть фактические платежи за сервера, доменные имена, лицензию СМИ РФ. Работы по написанию ПО проекта, промо, – оплачивались и оплачиваются из частных средств фаундера – Шрайбер. К.Л. В целом фактические затраты оцениваются нами в пределах 200-300 тыс. долларов США, включая трудозатраты всего персонала.

Этапы инвестирования:

1. Апдейт системы, срок до полного функционала – 1-2 месяца
2. Реклама и промо, срок 14 месяцев, с момента старта.
3. Инвестирование в корпоративное промо и подготовку к следующему раунду инвестирования.

(Вывод компании на биржу либо акций и долей на внебиржевой рынок, приведение отчетности в соответствие с необходимыми требованиями, менеджмент)

4. Создание краудфандинговой и биржевой платформы.

5. Приобретение / создание собственного банка.

Планируемый результат:

- Рост пользовательской базы с высоким процентом возврата пользователей для многократного использования сервисов системы.
- Рост объема контента, а соответственно, и авторитета ресурса проекта (Ориентир – Википедия). Повышение ценности и цитируемости контента проекта.
- Рост доходов системы как прямого бизнеса – при цене привлечения одного платного клиента в пределах до 7 долларов, стандартный чек – 20 долларов.
- Рост стоимости компании если считать цену проекта условно в 1.000.000 долларов США, то к концу этого раунда инвестирования ее цена должна составлять не менее 50.000.000. долларов США.

6. Основные преимущества проекта:

- Прогнозируемый быстрый рост на основе привлеченного, а впоследствии – и органического трафика.
- Вялая конкуренция на рынке.
- Мультинациональность и трансграничность.
- Естественный потенциал в области PR- как только проект начнет широко рекламироваться, неизбежен отчаянный крик противников (традиционных систем) – они сделают больше, чем любое рекламное агентство. Плюс, разумеется, споры и скандалы по авторским правам с нашим участием.
- Прогрессивная модель Freemium позволяет осуществлять вирусный, естественный рост проекта.
- Огромный, и постоянно расширяющийся рынок. Высокий и постоянно растущий уровень потребности в защите индивидуального интеллектуального продукта.
- Непомерная длительность процедур и неприемлемо высокая стоимость у конкурентов.
- Отсутствие серьезных рисков – учитывая, что проект одновременно запускается (в части рекламы) на разных рынках, а вопросы защиты интеллектуальной собственности разогрели рынок весьма сильно – серьезный риск представляют только форс-мажорные обстоятельства общего порядка.

7. Состояние отрасли (рынка).

Краткая характеристика мировой отрасли (рынка):

- Топ: Над-национальные структуры – WIPO под эгидой ООН в ранге специализированного агентства ООН.
- Национальные государственные учреждения – USPTO, Роспатент и подобные.
- Частные компании, патентные бюро, адвокатские бюро, частные сервисы регистрации и депонирования – как правило, они готовят документы к основной гос. регистрации и самостоятельных сервисов не дают, за исключением предварительных экзаменаций.
- «Солидные» научные тематические и отраслевые журналы.
- Темпы роста отрасли: в среднем отрасль растет на 20-30% в год. Особенный рост – страны ЮВА, Индия, Бразилия. Устойчивый рост обусловлен тем, что непрерывно увеличивается доля интеллектуального продукта (разработки, патента, исследования) в каждом новом конечном материальном продукте, не говоря уже о чистом интеллектуальном продукте – кино, софте, текстах, музыке.

Проще: Сегодня в структуре цены смартфона интеллектуального продукта больше примерно в 7 раз, чем материальной его части, по сравнению с аналогичным продуктом 5-7-летней давности.

Справочно: Объем продаж одной только Индии на рынке только СОФТА – больше, чем весь нефтяной экспорт Российской Федерации.

Краткая характеристика отечественной отрасли (рынка):

- Топ: Роспатент или ФСИС – федеральная служба по интеллектуальной собственности, <http://www.rupto.ru/>
- Услуги: (патентование, товарные знаки, логотипы и фирменные знаки и знаки использования, знаки приоритета, пром. образцы, полезные модели и пр.).
- Предварительные услуги: (оказываются частными компаниями) Подготовка документов, экзамнация, экспертиза, патентный поиск, сравнительный анализ.
- Самостоятельные сервисы (частные и частно-государственные) – разнообразные «Агентства по ИС» – типа РАО и проч. Разрозненные сервисы регистрации и депонирования, крайне вялые.
- Темпы роста отрасли: Крайне медленно. В силу известных экономических и политических причин, доля интеллектуального продукта в любом конечном материальном продукте в России крайне низка. См. приложение 1.
- Все вышеперечисленное – справедливо для официальных государственных и полугосударственных структур. И в России, несмотря на отсутствие значимой поддержки, по-прежнему создается интеллектуальный продукт в огромных объемах – начиная от музыкантов, дизайнеров и фотографов-фрилансеров, и заканчивая научными и промышленными разработчиками и изобретателями. Всем им НЕОБХОДИМ наш сервис – т.к. он защищает их права мгновенно и надежно.
«Солидные» научные тематические, академические и отраслевые журналы. Практически мертвы или полу-мертвы. Такие же печальные квази-академические журналы электронных публикаций.

8. Позиционирование SciReg.Org на российском и международных рынках:

- Скорость, над-государственность, универсальность.
- Регистрация и защита прав авторов напрямую, минуя посредников, прямые взаимоотношения между авторами и их партнерами, покупателями, клиентами.
- Готовые партнерские компании (адвокатские и патентные) в различных странах, готовые выплачивать проценты с каждого переданного им клиента.
- При относительно большом количестве конкурентов – каждый из конкурентов весьма слаб.

9. План реализации проекта.

Вводные: Согласно практической статистике, 1 посетитель на сайте обходится в среднем в 3,3 цента (Google AdWords). Из 30 посетителей – один регистрируется и публикует материал. Из 7 зарегистрированных – один начинает платить, и платит далее, возвращаясь снова и снова. Таким образом, каждый РАЗОВЫЙ платательщик обходится по затратам на рекламу Google AdWords ок. 7 долларов США, принося 20 долларов в платеже.

Месяц	Работы	Затраты	Исполнители	Планируемый результат
01	1. Апдейт системы до дайджеста, 2. Старт рекламы Google Adwords, рус., англ. 3. Начало ссылочного продвижения. 4. Подключение платежного интерфейса PayPal ???	1. 5.000 2. 5.000 3. 1.000 4. 1.000 Итого: 12.000	1. Алексей Каюков, ООО Айтроник 2. ООО Импульс 3. Maremoto, Rookee, WebEffector	Расширение функционала, более привлекательный с точки зрения поисковых машин контент. Рост посетителей до 300 в день.
02	1. Старт работы редакции (новости hi-tech & startup индустрии) 2 чел., 2. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ. 3. Продолжение ссылочного продвижения.	1. 3.000 2. 10.000 3. 2.000	1. ?????? 2 чел. рус. англ. языки. 2. ООО Импульс 3. Maremoto, Rookee, WebEffector	Увеличение объема контента, рост посетителей до 1000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализа-

		Итого: 15.000		ция.
03	1. Продолжение работы редакции 2 чел., 2. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ. 3. Продолжение ссылочного продвижения. 4. Менеджмент.	1. 3.000 2. 15.000 3. 2.000 4. 2.000 Итого: 22.000	1. ?????? 2 чел. рус. англ. языки. 2. ООО Импульс 3. Maremoto, Rookee, WebEffector 4. 1 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 3000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~300 долларов в день, месяц ~ 9.000
04	1. Продолжение работы редакции 2 чел., 2. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ. 3. Продолжение ссылочного продвижения. 4. Менеджмент.	1. 3.000 2. 20.000 3. 3.000 4. 3.000 Итого: 29.000	1. ?????? 2 чел. рус. англ. языки. 2. ООО Импульс 3. Maremoto, Rookee, WebEffector 4. 1,5 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 5000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~500 долларов в день, месяц ~ 15.000
05	1. Управляющая компания: трансформация существующей SciReg C Corp, менеджмент, офис (минимально). 2. Продолжение работы редакции 2 чел., 3. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. 4. Продолжение ссылочного продвижения. 5. Создание финансовой службы – 1-2 чел. 6. Менеджмент.	1. 10.000 2. 4.000 3. 25.000 4. 5.000 5. 2.000 6. 5.000 Итого: 51.000	1. SciReg C Corp 2. ?????? 2 чел. рус. англ. языки. 3. ООО Импульс 4. Maremoto, Rookee, WebEffector 5. ??? 2 чел. 6. 2 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 10.000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~1.000 долларов в день, месяц ~ 30.000
06	1. Внедрение индекса RIA (индекс революционности) для каждой регистрации публикации. 2. Продолжение работы редакции 2 чел. 3. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. 4. Продолжение и завершение ссылочного продвижения. 5. Увеличение серверной мощности и пропускных каналов, возможно, NGINX. 6. Получение SSL сертификата. 7. Создание технической службы, 2 чел. 8. Работа финансовой службы, 2 чел. 9. Менеджмент.	1. 5.000 2. 5.000 3. 30.000 4. 10.000 5. 10.000 6. 3.000 7. 5.000 8. 4.000 9. 10.000 Итого: 82.000	1. Алексей Каюков, ООО Айтроник 2. ?????? 2 чел. 3. ООО Импульс 4. Maremoto, Rookee, WebEffector 5. Алексей Каюков, Александр Копельман, Михаил Вязьменский. 6. Кирилл Шрайбер 7. ??? 2 чел. 8. ??? 2-3 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 50.000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~5.000 долларов в день, месяц ~ 150.000

07	1. Разработка и старт PR-кампании, направленной на увеличение капитализации компании. 2. Продолжение работы редакции 2 чел., 3. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. 4. Развитие серверной базы. 5. Создание собственного эквайрингового центра. 6. Работа технической службы, 2 чел. 7. Работа финансовой службы, 2 чел. 8. Менеджмент.	1. 10.000 2. 5.000 3. 40.000 4. 10.000 5. 15.000 6. 5.000 7. 4.000 8. 10.000 Итого: 95.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер 2. ?????? 2 чел. 3. ООО Импульс 4. Алексей Каюков, Александр Копельман, Михаил Вязьменский. 5. Алексей Каюков, Александр Копельман, Михаил Вязьменский. 6. ??? 2 чел. 7. ??? 2 чел. 8. ??? 2-3 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 100.000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~10.000 долларов в день, месяц ~ 300.000
08	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Продолжение работы редакции 2 чел., 3. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. 4. Создание службы поддержки 2 чел. с 4 языками. 5. Работа технической службы, 2 чел. 6. Работа финансовой службы, 2 чел. 7. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 8. Менеджмент.	1. 50.000 2. 5.000 3. 45.000 4. 3.000 5. 5.000 6. 5.000 7. 5.000 8. 10.000 Итого: 128.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ?????? 2 чел. 3. ООО Импульс 4. ??? 2 чел. 5. ??? 2 чел. 6. ??? 2 чел. 8. ??? 2-3 чел.	Увеличение объема контента, рост посетителей до 200.000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~20.000 долларов в день, месяц ~ 600.000
09	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Получение экспертных оценок капитализации компании. 3. Продолжение работы редакции 2 чел., 4. Продолжение рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. 5. Работа службы поддержки 2 чел. с 4 языками. 6. Работа технической службы, 2 чел. 7. Работа финансовой службы, 2 чел. 8. Внедрение автоматизированных тематических рассылок авторам (регистрантам) . Включая отд. почтовый сервер. 9. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 10. Менеджмент.	1. 50.000 2. 50.000 3. 5.000 4. 50.000 5. 3.000 6. 5.000 7. 5.000 8. 5.000 9. 5.000 10. 15.000 Итого: 193.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ??????. 3. ?????? 2 чел. 4. ООО Импульс 5. ??? 2 чел. 6. ??? 2 чел. 7. ??? 2 чел. 8. Алексей Каюков, Михаил Вязьменский. 10. ???	Увеличение объема контента, рост посетителей до 300.000 в день, рост регистраций, комментариев, публикаций, социализация. Рост продаж до ~30.000 долларов в день, месяц ~ 900.000
10	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации.	1. 50.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта	Увеличение объема контента, стабилизация уровня посетителей на

	2. Подготовка компании либо ко второму раунду инвестирования, либо к выводу на биржу / внебиржевой рынок. 3. Продолжение работы редакции 3 чел., 4. Снижение объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. С контролем сохранения уровня посещаемости, регистрации и доходов. 5. Приведение отчетности компании к международным и биржевым стандартам. 6. Работа службы поддержки 4 чел. с 8 языками. 7. Работа технической службы, 2 чел. 8. Работа финансовой службы, 2 чел. 9. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 10. Менеджмент.	2. 30.000 3. 7.000 4. 40.000 5. 10.000 6. 6.000 7. 5.000 8. 5.000 9. 5.000 10. 15.000 Итого: 173.000	Кетро. 2. ??????. 3. ?????? 3 чел. 4. ООО Импульс 5. ??? 2 чел. 6. ??? 4 чел. 7. ??? 2 чел. 8. ??? 2 чел. 10. ???	300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социализация. Стабилизация продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000
11	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Второй раунд инвестирования, либо вывод акций компании на биржу / внебиржевой рынок. 3. Создание и развитие внутренней торгово-информационной площадки по продаже технологических, научных и иных объектов авторского права, с посредническим вознаграждением в размере 10%, при наличии гарантий. Создание собственной краудфандинговой платформы. 4. Стабилизация объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. с контролем сохранения уровня посещаемости, регистраций и доходов. 5. Продолжение работы редакции, 3 чел. 6. Работа службы поддержки 4 чел. с 8 языками. 7. Развитие технической службы, 3 чел. 8. Работа финансовой службы, 2 чел. 9. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 10. Менеджмент.	1. 50.000 2. 50.000 3. 20.000 4. 40.000 5. 8.000 6. 6.000 7. 8.000 8. 5.000 9. 5.000 10. 15.000 Итого: 207.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ??????. 3. ?????? 3 чел. 4. ООО Импульс 5. ??? 3 чел. 6. ??? 4 чел. 7. ??? 3 чел. 8. ??? 2 чел. 10. ???	Увеличение объема контента, стабилизация уровня посетителей на 300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социализация. Стабилизация продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000
12	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Развитие внутренней торгово-информационной площадки по продаже технологических, научных и иных объектов авторского права, с посредническим вознаграждением в размере 10%, при наличии гарантий. Создание собствен-	1. 50.000 2. 50.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ??????. 3. ООО Импульс 4. ??? 4 чел. 5. ??? 4 чел. 6. ??? 3 чел.	Увеличение объема контента, поддержание уровня посетителей на 300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социа-

	ной краудфандинговой платформы. 3. Увеличение объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. с контролем сохранения уровня посещаемости, регистраций и доходов. Смещение рекламы в сторону финансовых и биржевых сервисов. 4. Продолжение работы редакции, увеличение персонала и количества языков 4 чел. 5. Работа службы поддержки 4 чел. с 8 языками. 6. Работа технической службы, 3 чел. 7. Работа финансовой службы, 2 чел. 8. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 9. Менеджмент.	3. 50.000 4. 10.000 5. 6.000 6. 8.000 7. 5.000 8. 10.000 9. 20.000 Итого: 209.000	7. ??? 2 чел. 9. ???	лизация. Поддержание продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000 начало получения дохода от краудфандинговой и биржевой деятельности.
13	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Развитие внутренней торговой-информационной площадки по продаже технологических, научных и иных объектов авторского права, с посредническим вознаграждением в размере 10%, при наличии гарантий. Развитие собственной краудфандинговой платформы. 3. Стабилизация объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. с контролем сохранения уровня посещаемости, регистраций и доходов. Смещение рекламы в сторону финансовых и биржевых сервисов. 4. Продолжение работы редакции, 4 чел. 5. Работа технической службы, 3 чел. 6. Работа финансовой службы, 2 чел. 7. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 8. Менеджмент.	1. 50.000 2. 50.000 3. 50.000 4. 10.000 5. 8.000 6. 6.000 7. 10.000 8. 20.000 Итого: 204.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ??????. 3. ООО Импульс 4. ??? 4 чел. 5. ??? 3 чел. 6. ??? 2 чел. 8. ???	Увеличение объема контента, поддержание уровня посетителей на 300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социализация. Поддержание продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000 Доход от краудфандинговой и биржевой деятельности – 50-100.000 в месяц.
14	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Развитие внутренней торговой-информационной площадки по продаже технологических, научных и иных объектов авторского права, с посредническим вознаграждением в размере 10%, при наличии гарантий. Развитие собственной краудфандинговой платформы. 3. Стабилизация объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. с контролем сохранения уровня посещаемости, регистраций и доходов. Смещение рекламы в сторону финансовых и биржевых сервисов.	1. 50.000 2. 50.000 3. 50.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ??????. 3. ООО Импульс 4. ??? 4 чел. 5. ??? 3 чел. 6. ??? 2 чел. 7. ??? 9. ???	Увеличение объема контента, поддержание уровня посетителей на 300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социализация. Поддержание продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000 Доход от краудфандинговой и

	4. Продолжение работы редакции, 4 чел. 5. Работа технической службы, 3 чел. 6. Работа финансовой службы, 2 чел. 7. Подготовка к созданию собственного банка / небанковской кредитной организации. 8. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 9. Менеджмент.	4. 10.000 5. 8.000 6. 6.000 7. 25.000 8. 10.000 9. 25.000 Итого: 234.000		биржевой деятельности – 50-100.000 в месяц.
15	1. Участие в профильных StartUp мероприятиях в Силиконовой Долине, Москве (PR работа), работа евангелиста, публикации. 2. Развитие внутренней торговой-информационной площадки по продаже технологических, научных и иных объектов авторского права, с посредническим вознаграждением в размере 10%, при наличии гарантий. Развитие собственной краудфандинговой платформы. 3. Стабилизация объема рекламы Google Adwords, рус., англ., исп., франц., нем. с контролем сохранения уровня посещаемости, регистраций и доходов. Смещение рекламы в сторону финансовых и биржевых сервисов. 4. Продолжение работы редакции, 4 чел. 5. Работа технической службы, 3 чел. 6. Работа финансовой службы, 2 чел. 7. Создание собственного банка / небанковской кредитной организации. 8. Оплата технических расходов (сервера) и проч. 9. Менеджмент.	1. 50.000 2. 50.000 3. 50.000 4. 10.000 5. 10.000 6. 6.000 7. 2.500.000 8. 10.000 9. 50.000 Итого: 2.736.000	1. Антон Вуйма, Кирилл Шрайбер, ??? евангелист-маркетолог Марта Кетро. 2. ???????. 3. ООО Импульс 4. ??? 4 чел. 5. ??? 3 чел. 6. ??? 2 чел. 7. ??? 9. ???	Увеличение объема контента, поддержание уровня посетителей на 300.000 в день, стабилизация уровня регистраций, рост комментариев, внешних публикаций, социализация. Поддержание продаж на ~33.000 долларов в день, месяц ~ 1.000.000 Доход от краудфандинговой и биржевой деятельности – 100-200.000 в месяц.
Итого:		Общий расход:		Общий доход:
		4.390.000		8.404.000

При такой структуре затрат, помимо получения прямой прибыли, компания становится **владельцем действующего банка и прибыльного бизнеса параллельно**, а учитывая, что банк будет являться гарантийно-расчетным центром для авторов и покупателей интеллектуального продукта во всех его видах, оборот будет весьма значительным.

Не учтены: Непредвиденные, транзакционные, налоговые расходы.

Не учтены: Доходы от адвокатских, патентных компаний, которым мы передаем клиентов на полное патентование, патентные экспертизы, судебные процессы по защите прав наших клиентов. Они согласны платить от **7 до 20%** своего дохода по стандартной практике.

А также: Не учтен доход от роста капитализации компании, эмиссий и доп. эмиссий акций и проч.

При таком уровне динамики, стоимость компании с условного **1.000.000** на старте вырастает до реальной стоимости в **50-70.000.000** долларов в течение полутора лет. Вполне вероятно, что конечная цена превышает этот порог до весьма высоких значений – если удастся продать ее кому-либо из крупнейших игроков рынка – при этом наиболее вероятным покупателем выглядит **Yahoo**.

Кроме того, следует учесть, что в течение весьма короткого времени компания станет фактически контро-

лизовать интеллектуальный продукт миллионов людей – изобретателей, ученых, технических специалистов. Этот аспект трудно оценить в настоящий момент, но его необходимо рассматривать как дополнительный капитал компании.

10. Краткие экономические показатели проекта:

Общая сумма инвестиций	1.890.000 USD, не включая приобретение (создание) банка.
Период окупаемости проекта	15 месяцев
NPV	6.514.000, не включая приобретение (создание) банка.
Точка выхода на рентабельность	6 месяцев
График платежей ежемесячно	12, 15, 22, 29, 51, 82, 95, 128, 193, 173, 207, 209, 204, 234, 2.736 тыс. USD
Доходность в процентах	344,66 % годовых в USD в прямой доходности (без капитализации и вывода на биржу)
Начало получения дохода	3-4 месяц с момента запуска рекламы проекта
Срок действия проекта	Либо всегда, либо до продажи Yahoo или подобным структурам.
Обеспечение инвестиций	Полный контроль доходов и расходов компании, а также 25% акций компании + опцион на еще 10% акций.

10. Состояние проекта:

- Действующий проект, работает весь сегодняшний функционал: <http://scireg.org>
- Заключены партнерские договоры с юридическими и патентными компаниями, членство в BSA и ABA.
- Требуется апдейт и расширение функционала.
- Требуется реклама и продвижение.
- Требуется техническое развитие в соответствии с ростом проекта.

11. Приложения:

- Конкуренция в российском сегменте интернета: <http://qps.ru/iMmb3>
- Конкуренция в англоязычном сегменте интернета: <http://qps.ru/UGMuv>
- Показатели портала сейчас: <http://pr-cy.ru/a/scireg.org>