
РОССИЯ
ОБЗОРНЫЙ ОТЧЕТ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ
Челябинская область
ФОРМА 10-К

Ключевые моменты

- РЕГИСТРАЦИЯ КЛЮЧЕВОГО АКТИВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (от 25.12.2024)
- РАСШИРЕНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НОВЫМИ АКТИВАМИ (в 2025 г.)
- РАСШИРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗА СЧЕТ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ETERNITY PICTURES®
- МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА И СДЕЛКА С ИНВЕСТОРАМИ (в 2025 г.)

Eternity Pictures Entertainment LLC
(Наименование юридического лица в международном формате)
ETERNITY PICTURES ENTERTAINMENT

(Регистрация юридического лица с учетом бренда)

Россия (Российская Федерация)

(Территория, где будет находиться головной офис и производство)

**РОССИЯ, УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ,
ЧЕЛЯБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ, ГОРОД ЧЕЛЯБИНСК**

(Уточнение территории производства)

**Гарин Игорь, Председатель правления и главный
исполнительный директор, правообладатель бренда
ETERNITY PICTURES®**

(товарный знак ETERNITY PICTURES®)

Е-mail: ir@eternitypictures.ru

Официальный веб-сайт: www.eternitypictures.ru

(Фамилия и Имя, должность и права, электронная почта, веб-сайт контактного лица)

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение основателя Eternity Pictures® к инвесторам	3
Заявления прогностного характера	4
Пункт 1. Бизнес	6
1.1. Описание бизнеса	6
1.2. Сегменты (подразделения)	7
1.3. Конкуренция	7
1.4. Интеллектуальная собственность	8
1.5. Человеческий капитал	9
1.5.1. Денежное вознаграждение (заработная плата)	10
1.5.2. Преимущества работы в Eternity Pictures®	
1.5.3. Разнообразии и инклюзивность	
1.6. Бизнес-модель Canvas Eternity Pictures®	11-14
1.6.1. Ключевые партнеры	
1.6.2. Основные виды деятельности	
1.6.3. Ключевые ресурсы	
1.6.4. Ценностное предложение	
1.6.5. Потребительские сегменты	
1.6.6. Взаимоотношения с клиентами	
1.6.7. Каналы	
1.6.8. Структура затрат	
1.6.9. Поступления (доходы)	
1.7. Факторы риска	15
Пункт 2. Основатели бизнеса и консультанты	20
Пункт 3. Сегментарная оценка рынка	22
Пункт 4. Оценка инвестиционных проектов Eternity Pictures®	24
Пункт 5. Инвестиционные запросы и условия сотрудничества	29
Пункт 6. Контактная информация	30

Обращение основателя Eternity Pictures®



Гарин Игорь

Уважаемые коллеги, инвесторы, партнеры!

Прошедший пятилетний период был напряженным и продуктивным для Eternity Pictures®. Сейчас, мы как никогда раньше, находимся на этапе трансформации, которая помогает нам лучше позиционировать наш бизнес. Я признаю, что в сегодняшней быстро развивающейся медиасреде обычного ведения бизнеса недостаточно, и компании, которые хотят процветать и выстоять любые сложности, должны постоянно внедрять инновации, идти на просчитанные риски и находить более эффективные способы обслуживания потребителей и создания значимой ценности для инвесторов и акционеров. Это то, на чем мы сосредоточены, и мы добиваемся осязаемого прогресса. В начале 2022 года мы уделили пристальное внимание и укрепили наши творческие механизмы, повысили правовую строгость и порядок в нашей повседневной деятельности, открыв лучший путь к росту. В 2022 году с целью визуализации производственного бизнес-процесса, мы нашли финансирование на MVP в формате короткометражного коммерческого художественного фильма «Инкарнация», который лег в основу нашей стратегии развития потокового вещания по модели – предоставление видео по запросу. Мы продолжаем активно развиваться в этом направлении, и уже в наступившем, 2025 году, стремительно движемся к расширению активов интеллектуальной собственности, что крайне важно для нашего бизнеса.

Мы видим огромный потенциал и возможности роста на рынке России и СНГ, благодаря нашей линейке контента, расширению партнерских отношений и планирования продуктов, повышающих вовлеченность потребителей. На международном уровне с 2019 по 2024 год мы успели выстроить высокие показатели силы бренда Eternity Pictures, активно вовлекая к нам в проект Академии короткого метра профессионалов индустрии кино-телевидения со всего мира, включая известные киностудии.

Eternity Pictures® обладает огромным потенциалом для рынка России, как в разрезе предоставляемых развлечений, так и в разрезе финансовой свободы и заработка. В ходе этого отчета я подчеркну наше стремление к изменениям в отрасли развлечений в российском регионе, наше намерение укрепить свои позиции и стать величайшей компанией по созданию уникальных историй в мире на большом экране и других форматах развлечений, полагаясь на свои активы, творческое видение, талантливых сотрудников и готовность к инновациям и изменениям.

В заключении подчеркну, что бренд Eternity Pictures® официально зарегистрирован в Роспатенте, имеет владельца и со-основателей, являющихся гражданами России, и в совокупности, безопасен для любых инвестиций.

Искренне, с надеждой на долгосрочное сотрудничество, CEO & founder Eternity Pictures®
Игорь Гарин.

Заявления прогнозного характера

Заявления, сделанные в этом документе в отношении текущих планов, оценок, стратегий и убеждений Eternity Pictures®, а также другие заявления, которые не являются историческими фактами, являются прогнозными заявлениями о будущих результатах деятельности Eternity Pictures®.

Заявления прогнозного характера включают, но не ограничиваются ими, заявления, в которых используются такие слова, как “верить”, “ожидать”, “планы”, “стратегия”, “перспективы”, “прогноз”, “оценка”, “проект”, “предвидеть”, “цель”, “намереваться”, “стремиться”, “может”, “возможно”, “мог бы” или “должен” и слова аналогичного значения в связи с обсуждением будущих операций, финансовых показателей, событий или условий.

Время от времени устные или письменные прогнозные заявления также могут включаться в другие материалы, публикуемые для всеобщего сведения. Данные заявления основаны на допущениях, суждениях и убеждениях руководства в свете имеющейся в его распоряжении в настоящее время информации.

Eternity Pictures® предупреждает инвесторов, что ряд важных рисков и неопределенностей может привести к существенному отличию фактических результатов от тех, которые обсуждались в прогнозных заявлениях, и поэтому инвесторам не следует чрезмерно полагаться на них. Инвесторам также не следует полагаться на какие-либо обязательства Eternity Pictures® по обновлению или пересмотру любых прогнозных заявлений, будь то в связи с новой информацией, будущими событиями или иным образом. Eternity Pictures® отказывается от любых подобных обязательств.

Риски и неопределенности, которые могут повлиять на Eternity Pictures®, включают, но не ограничиваются ими:

(i) способность Eternity Pictures® поддерживать качество продукции и удовлетворенность клиентов ее продуктами и услугами;

(ii) способность Eternity Pictures® продолжать проектировать, совершенствовать и завоевывать признание, а также добиваться существенного снижения затрат на свои продукты и услуги, которые нацелены на реализацию на высококонкурентных рынках, характеризующихся жесткой ценовой конкуренцией и постоянным появлением новых продуктов; внедрение новых технологий и услуг, быстрое развитие технологий и субъективные и меняющиеся предпочтения клиентов;

(iii) способность Eternity Pictures® внедрять успешные стратегии интеграции аппаратного обеспечения, программного обеспечения и контента, а также разрабатывать и внедрять успешные стратегии продаж и дистрибуции в свете новых технологий и платформ распространения;

(iv) эффективность стратегий Eternity Pictures® и их реализация, включая, но не ограничиваясь этим, успешные приобретения Eternity Pictures®, совместные предприятия, инвестиции, капитальные вложения, реструктуризацию и другие стратегические инициативы;

(v) изменения в законах, нормативных актах и государственной политике на рынках, на которых работает Eternity Pictures® и ее сторонние поставщики, сервис-провайдеры и деловые

партнеры, в том числе связанные с налогообложением, а также растущее внимание потребителей к корпоративной социальной ответственности;

(vi) неизменная способность Eternity Pictures® выявлять продукты, услуги и рыночные тенденции, обладающие значительным потенциалом роста, выделять достаточные ресурсы на исследования и разработки, правильно определять приоритеты инвестиций и капитальных затрат и окупать свои инвестиции и капитальные затраты, в том числе те, которые необходимы для разработки технологий и повышения производительности продукта;

(vii) зависимость Eternity Pictures® от внешних деловых партнеров, в том числе при закупке запасных частей, компонентов, программного обеспечения и сетевых сервисов для своих продуктов или услуг сервисного обслуживания, производстве, маркетинге и распространении своих продуктов и других деловых операциях;

(viii) глобальная экономическая и политическая среда, в которой работает Eternity Pictures®, а также экономические и политические условия на рынках Eternity Pictures®, в частности уровень потребительских расходов;

(ix) способность Eternity Pictures® удовлетворять операционные потребности и потребности в ликвидности в результате значительной волатильности и сбоев на мировых финансовых рынках или понижения рейтингов;

(x) способность Eternity Pictures® прогнозировать спрос, своевременно осуществлять закупки и контролировать запасы;

(xi) Способность Eternity Pictures® набирать, удерживать и поддерживать продуктивные отношения с высококвалифицированным персоналом;

(xii) способность Eternity Pictures® предотвращать несанкционированное использование или кражу прав интеллектуальной собственности, получать или продлевать лицензии, относящиеся к правам интеллектуальной собственности, и защищать себя от претензий, что ее продукты или услуги нарушают права интеллектуальной собственности, принадлежащие другим лицам;

(xiii) риски, связанные с катастрофическими бедствиями, геополитическими конфликтами, пандемическими заболеваниями или подобными событиями;

(xiv) способность Eternity Pictures®, ее сторонних поставщиков услуг или деловых партнеров предвидеть риски кибербезопасности и управлять ими, включая риск несанкционированного доступа к деловой информации Eternity Pictures® и персональной информации, позволяющей установить личность ее сотрудников и клиентов, потенциальных сбоев в работе или финансовых потерь;

(xv) незавершенные и/или будущие юридические и/или нормативные процедуры.

ПУНКТ 1. БИЗНЕС

Для удобства термины “Eternity Pictures Entertainment”, “Eternity Pictures”, “EPE”, “Компания”, “Мы”, “нас”, “наш” используются в текущем отчете и обозначают зарегистрированный бренд Eternity Pictures®.

1.1. Описание бизнеса

Eternity Pictures Entertainment® – независимая российская медиа- и развлекательная компания (бренд), предоставляющая аудитории дифференцированный портфель контента для телевидения, кино, потокового вещания и игр.

Являясь домом для творцов и профессионалов со всего мира, мы сконцентрировали в наших руках один из сильнейших в отрасли с точки зрения полноты бренд, подкрепленный качеством и активами интеллектуальной собственности в области развлечений. Мы нацелены обслуживать аудиторию и потребителей в России и за ее пределами нашим контентом, который информирует, развлекает и, в лучшем случае, вдохновляет. Структура наших активов позволяет нам придерживаться сбалансированного подхода к созданию долгосрочной ценности для инвесторов и акционеров. Она представляет собой полную экосистему развлечений и возможность обслуживать потребителей по всему спектру развлечений – от отечественных медиа-сетей, кабельного телевидения, потокового вещания, производства и выпуска художественных фильмов (короткометражных и полнометражных) и оригинальных сериалов, сопутствующих потребительских товаров и лицензирования тематических сервисов (в т.ч. оффлайн-сервисов в формате парков развлечений, парка декораций), а также интерактивных игр.

Доходность нашего бизнеса напрямую связана с доходами от продажи рекламы в наших сервисах и развлекательных продуктах; доходов от распространения (дистрибуции); выпуск художественных фильмов для первоначального показа в кинотеатрах, лицензирование художественных фильмов и телепрограмм на различных телеканалах, подписку на видео по запросу (“SVOD”) и/или модель разовых продаж контента по модели – видео по запросу (“VOD”); распространение и продажи контента на других цифровых рынках; рынок физических домашних развлечений (Парки развлечений, Парки аттракционов, Парк декораций для съемок и студийных туров); продажи игр и внутриигрового контента для мобильных устройств и ПК, персональных консолей, игровых консолей; лицензирование интеллектуальной собственности, такой как персонажи и бренды (доход от контента); реализация брендированной продукции (мерчендайзинг) и другие источники дохода, такие как туры в студию и производственные услуги для деловых и корпоративных клиентов (прочие доходы).

Работа в соответствии с текущим законодательством, честно и прозрачно – является основой ведения нашего бизнеса для любых деловых сделок и операций.

1.2. Сегменты (Подразделения)

- A) Киногруппа Eternity Pictures в основном включает в себя производство и выпуск художественных фильмов (включая формат CSM) для первоначального показа в кинотеатрах и стриминговом сервисе Eternity Pictures® (последнее, исключительно для форматов CSM); производство и первоначальное лицензирование телевизионных программ для сетей, а также распространение наших фильмов и телевизионных программ для различных сторонних телевизионных и потоковых операторов; распространение через рынок домашних развлечений (цифровых и физических), включая сопутствующие потребительские товары (мерчандайзинг). Облегчение взаимодействия потребителей с создаваемой интеллектуальной собственностью также является важным критерием в работе киногруппы.
- B) Телевидение Eternity Pictures включает в себя производство телевизионных программ с живыми выступлениями по сценариям, а также без него.
- C) Дистрибуция Eternity Pictures курирует глобальное распространение большей части контента Eternity Pictures® через сети потокового вещания, кабельных, спутниковых и радиовещательных сетях, местных телеканалов, авиакомпаниях. Театральные релизы также включены в бизнес-операции подразделения Дистрибуция Eternity Pictures.
- D) Домашние развлечения Eternity Pictures контролирует распространение контента с помощью физических товаров (Blu-Ray Disk™ и DVD) и цифровых носителей в форме электронных продаж и видео по запросу.
- E) Интерактивные развлечения Eternity Pictures включает в себя разработку, лицензирование и дистрибуцию контента для интерактивного пространства на всех платформах, включая консольные, карманные, мобильные игры и игры на ПК, как для игр Eternity Pictures®, так и для игр сторонних производителей.
- F) Тематические развлечения Eternity Pictures предоставляет возможность потребителям и фанатам приблизиться к миру развлечений, которые они так любят. Выручка в этом сегменте связана исключительно от студийных туров и совокупных драйверов продаж.
- G) Потребительские товары Eternity Pictures включает в себя разработку, дизайн, релиз (выпуск) и распространение потребительских товаров для разных развлечений Eternity Pictures® – брендируемые одежда, обувь, елочные игрушки, игрушки для детей, аксессуары и многое другое.
- H) Лицензирование Eternity Pictures курирует глобальные вопросы по лицензированию контента и физической продукции для пула всех развлечений Eternity Pictures®.

1.3. Конкуренция

Предоставление контента на различных платформах распространения - высококонкурентный бизнес по всему миру. Мы сталкиваемся с конкуренцией за разработку и приобретение контента, распространение нашего контента, продажу коммерческого времени в наших сетях и зрительскую аудиторию. Существует конкуренция со стороны других продакшн-студий, других телевизионных сетей и онлайн-поставщиков контента за приобретение контента и творческих талантов, таких как сценаристы, продюсеры и режиссеры. Кроме того, состав наших конкурентов изменился с приходом новых участников рынка, включая компании из смежных секторов, обладающие значительными финансовыми, маркетинговыми и другими ресурсами, большей эффективностью за счет масштаба, меньшей регуляторной нагрузки и более конкурентоспособного ценообразования. Наша способность создавать популярный контент является важным конкурентным фактором для распространения нашего контента, привлечения зрителей и продажи рекламы. Наш успех в поиске популярного контента и творческих талантов зависит от различных факторов, таких как количество конкурентов, предоставляющих контент, ориентированный на тот же жанр и аудиторию, распространение нашего контента, количество зрителей, а также оказываемая нами производственная, маркетинговая и рекламная поддержка. Наша способность заключать дистрибьюторские соглашения необходима для обеспечения удержания нашей аудитории. Возможность заключения дистрибьюторских соглашений зависит от производства, приобретения и упаковки контента, зрительской аудитории, маркетинговой и рекламной поддержки и стимулов, предоставляемых дистрибьюторам, продукта, предлагаемого в ряде сетей в пределах региона, и цен, взимаемых за транспортировку. Наш потоковый сервис «Смотреть онлайн», предоставляющий контент Eternity Original также конкурирует за свою целевую аудиторию со всеми формами контента и другими средствами массовой информации.

Наше творческое видение, жизненный цикл – от производства контента до его физической реализации и продаж, с использованием высоких технологий и стандартов мирового уровня; активы интеллектуальной собственности в совокупности являются высококонкурентным преимуществом среди всех остальных российских кинокомпаний и продакшен-студий.

В свете последних событий геополитического характера, Eternity Pictures® стремится также к освоению зоны влияния в индустрии, замещая ушедшие голливудские киностудии, формируя новый этап кинопроизводства и развлечений для российских потребителей, а также, потребителей из дружественных для России стран.

1.4. Интеллектуальная собственность

Мы являемся одними из ведущих создателей, владельцев и дистрибьюторов интеллектуальной собственности Eternity Pictures®. Наши активы интеллектуальной собственности включают авторские права на фильмы, телевизионные программы, программное обеспечение, комиксы и мобильные приложения; товарные знаки в виде названий, логотипов и персонажей; патенты или патентные заявки на изобретения, связанные с продуктами и услугами; веб-сайты; и лицензии на права интеллектуальной собственности различного рода от третьих сторон. Мы инвестировали и будем продолжать инвестировать в разработку технологических платформ для поддержки наших цифровых продуктов и потоковых сервисов, включая «Смотреть онлайн», и рассматриваем эти платформы также как активы интеллектуальной собственности. Мы являемся российской медиа- и развлекательной компанией, и защита нашего контента и брендов имеет первостепенное значение. Для защиты наших активов интеллектуальной собственности мы полагаемся на сочетание авторских прав, товарных знаков, патентов, недобросовестной конкуренции и регулирующем законодательстве в этой сфере. Однако не может быть никакой уверенности в том, в какой степени эти меры будут успешными. Более того, эффективная защита интеллектуальной собственности может быть либо недоступна, либо ограничена на определенных зарубежных территориях, а новые законодательные или нормативные инициативы могут повлиять на нашу деятельность. Мы стремимся ограничить несанкционированное использование нашей интеллектуальной собственности с помощью комбинации подходов. Однако шаги, предпринятые для предотвращения нарушения нашей интеллектуальной собственности неуполномоченными третьими сторонами, могут оказаться неэффективными. Пиратство, которое включает в себя кражу контента и несанкционированное использование нашей интеллектуальной собственности в цифровой среде продолжает представлять угрозу доходам от продуктов и услуг, основанных на нашей интеллектуальной собственности. Пиратство также включает несанкционированное использование нашей интеллектуальной собственности на физических товарах. У нас есть команда, занимающаяся пресечением пиратства и других форм нарушения прав интеллектуальной собственности, и мы используем внешних поставщиков для обнаружения и устранения нарушений, будь то цифрового характера или на физических товарах. Мы также взаимодействуем с посредниками, способствующими пиратству, и инициируем правоприменительные действия, включая судебные разбирательства, для решения проблем пиратства. Как правило, контроль за несанкционированным использованием наших продуктов и услуг, а также связанной с ними интеллектуальной собственности является сложным и дорогостоящим делом. Кроме того, новые технологии, такие как генеративный искусственный интеллект, и их влияние на наши права интеллектуальной собственности остаются неопределенными, и развитие законодательства в этой области может повлиять на нашу способность защищать от использования, нарушающего авторские права, или привести к предъявлению нам исков о нарушении авторских прав.

1.5. Человеческий капитал

Мы занимаемся бизнесом, ориентированным на таланты, и стремимся привлекать, развивать и мотивировать лучших специалистов. Для достижения этих целей наши кадровые программы разработаны таким образом, чтобы предоставлять конкурентоспособные, соответствующие местным условиям льготы, оплату труда, основанную на результатах работы, а также нефинансовую поддержку и стимулы. Мы также стремимся совершенствовать нашу культуру, прилагая усилия, направленные на то, чтобы сделать наше рабочее место разнообразным, привлекательным и инклюзивным, а также развивать наши таланты, чтобы подготовить их к важным ролям и руководящим должностям в будущем. Мы также предоставляем нашим сотрудникам возможность оказывать влияние на общество посредством социально значимых инициатив.

1.5.1. Денежное вознаграждение (заработная плата)

Наша философия вознаграждения заключается в том, чтобы платить за производительность, поощрять совершенство и вознаграждать сотрудников, которые внедряют инновации и добиваются высококачественных результатов. Наши компенсационные программы разработаны для реализации нашей философии вознаграждения путем:

- a) конкурентоспособной оплаты труда в зависимости от уровня заработной платы, уровня профессиональных навыков, образования и опыта работы;
- b) применения регулирующих политик и стандартов, характерных для нашей отрасли развлечений;
- c) стимулирование наших сотрудников, поставщиков (контрагентов) к достижению наших краткосрочных и долгосрочных целей.

1.5.2. Преимущества работы в Eternity Pictures®

Основные моменты:

- ДМС;
- Посещение фитнес-центра и доступ к оздоровительным программам;
- Отпуск очередной, а также отпуск по уходу за детьми, за пожилыми родителями;
- Инструменты и ресурсы для поддержания психического благополучия наших сотрудников и их семей, включая консультантов по психическому здоровью;
- Продукты и услуги для поддержки финансового благополучия сотрудников, включая планы страхования жизни на рабочем месте от несчастных случаев;
- План покупки акций для сотрудников с возможностью их приобретения по сниженной цене за счет удобных вычетов из заработной платы после уплаты налогов без комиссионных сборов (пункт применим только с момента организации\ трансформирования в АО);
- Профессиональный рост и развитие благодаря растущему портфелю интеллектуальной собственности, портфелю развлечений;

- Гибкие условия работы.

1.5.3. Разнообразие и инклюзивность

Наша цель способствовать разнообразию, устранять барьеры и создавать пространство для обмена идеями и того, чтобы все были услышаны.

1.6. Business Model Canvas for Eternity Pictures®

1.6.1. Ключевые партнеры (Key Partners)

- Поставщики услуг, продуктов и технологий;
- Разработчики программного обеспечения (ПО);
- Розничные продавцы (онлайн и оффлайн);
- Дистрибьюторы (кинотеатры, стриминговые сервисы);
- Логистические компании (перевозка товаров и продуктов);
- Рекламные агентства;
- Модельные агентства;
- Агентства недвижимости (аренда и предоставление локаций для съемок);
- Партнеры по сотрудничеству (в т.ч. из числа коммерческих организаций, радиовещательные организации, медиа сети и др.);
- Спонсоры.

1.6.2. Основные виды деятельности (Key Activities)

- Производство и укомплектование контента (кино, фильмы, сериалы и др.);
- Производство и укомплектование потребительских товаров;
- Дистрибуция всех форм развлечений (включая физические и цифровые продукты);
- Маркетинг и реклама;
- Научные разработки и исследования;
- Строительство и обслуживание недвижимого имущества (офисы, студийные павильоны, парк декораций и развлечений);
- Поддержка клиентов (потребителей, коммерческих и деловых клиентов, профессионалов и творческих личностей);
- Управление интеллектуальной собственностью;
- Управление различными активами\ ресурсами.

1.6.3. Ключевые ресурсы (Key Resources)

- Научные разработки и исследования (с целью улучшения своей продукции и услуг; формирование новых развлекательных продуктов);
- Бренд и репутация (управление лояльностью клиентов; честная и прозрачная работа и деловая коммуникация во всех направлениях; репутация укрепляет доверие потребителей и профессионалов, творческих команд);
- Производственные мощности (для производства и коммерческой выгоды (развлечений): создание и активация рабочих мест, создание парков развлечений и физических продуктов развлечений);
- Сети распространения (дистрибуция контента, потребительских товаров через соответствующие дистрибьюторские компании; розничные магазины и сети; медийные сети для рекламы; социальные медиа);
- Управление интеллектуальной собственностью (расширение портфеля активов интеллектуальной собственности (товарные знаки, патенты, авторские права и др.), что дает Eternity Pictures® весомые конкурентные преимущества);

1.6.4. Ценностное предложение (Value proposition)

- Обычные потребители (дети и взрослые разного пола, возраста, социального статуса и благосостояния): предоставление широкого ассортимента онлайн и оффлайн развлечений, которые значительно влияют и улучшают их повседневную жизнь;
- Профессионалы кино-\теле индустрии и творческие личности: предоставление инструментов и онлайн-сервисов, которые помогают добиться карьерного продвижения, способствуют раскрытию творческого потенциала; создание устойчивой рабочей среды;
- Селебрити (модельные агентства), рекламные агентства, лидеры мнений: возможность создавать уникальный креативный контент и популяризировать свой бренд, повышать коммерческую выгоду за счет интегрирования с Eternity Pictures®;
- Любители игр: обеспечение захватывающим игровым процессом, интерактивностью и вовлечением в сюжетную линию игры.

1.6.5. Потребительские сегменты (Customer Segments)

- Обычные потребители (покупка оффлайн и онлайн развлечений: кино-\телефильмы, сериалы, шоу (в т.ч. ток-шоу, реалити-шоу), игры и внутриигровая валюта\ прогресс, студийные туры и посещение парков развлечений Eternity Pictures®, покупка брендированной продукции (потребительские товары);
- Профессионалы индустрии кино-\телевидения, творческие личности (кинорежиссеры) (предоставление онлайн-сервисов и услуг для карьерного продвижения и личного роста; активация и участие в специализированных мероприятиях – кинофестиваль Eternity Pictures®, «Живые истории» для авторов сценария (сценаристов); уверенность в завтрашнем дне за счет рабочих мест в Eternity Pictures® и пр.);
- Деловые и корпоративные клиенты (разработка специализированных решений из категории коммерческих услуг; партнерство и взаимодействие по размещению их продукции в портфеле развлечений Eternity Pictures® для рекламы и популяризации);
- Селебрити (имеют возможности развития собственной целевой аудитории посредством активного участия в производственных процессах Eternity Pictures®, получая время на экране в главной или второстепенной роли (на основании имеющихся практических навыков);
- Любители игр (вовлечение в игровые проекты, получение эмоций и развлечения соответствующего уровня и качества).

1.6.6. Взаимоотношения с клиентами (Customer Relationships)

- Предпродажная поддержка потребителей через онлайн-чаты, электронную почту и социальные сети, чтобы помочь им перед покупкой, а также простимулировать их к покупке;
- Программы лояльности, позволяющие мотивировать клиентов и быть вовлеченными, лояльными к бренду;
- Взаимодействие с профессиональными сторонами и креативными личностями через специализированные мероприятия (кинофестиваль Eternity Pictures®, академия короткого метра, «живые истории», ярмарка вакансий для работы в Eternity Pictures®);
- Персонализация через оффлайн и онлайн-каналы посредством маркетинговых сообщений, предложения индивидуальных услуг, товаров и продуктов с учетом активности и личных предпочтений.

1.6.7. Каналы (Channels)

- Корпоративный веб-сайт Eternity Pictures® в Интернете (www.eternitypictures.ru)
- Официальный магазин Eternity Pictures® в Интернете (store.eternitypictures.ru)
- Розничные точки продаж различных сетевых магазинов-партнеров
- Дистрибьюторы контента (театральные сети, стриминговые платформы и сервисы, TV & медиа сети);
- Цифровые платформы по продаже игр (VK Play, Steam, App Store, Google Play, RuStore и другие);
- Маркетплейсы Ozon®, Wildberries®, Яндекс® Маркет и др. (реализация физических версий развлекательных продуктов – потребительской продукции Eternity Pictures®);
- Освещение в средствах массовой информации (в т.ч. Интернет-СМИ);
- Освещение в изданиях (в т.ч. в Интернет-изданиях);
- Освещение в специализированных изданиях в индустрии развлечений (ИгроМания®, КиноПоиск®, VK Play® и другие);
- Маркетинговая стратегия (реклама в Интернете и социальных медиа);
- Скидки и промо-акции;
- Партнерские отношения (реклама на сайте, в помещениях, промо-акции и билеты и др.);
- Сарафанное радио.

1.6.8. Структура затрат (Cost structure)

- Административные расходы (ФОТ, страховые взносы и налоги, аренда офиса и др.);
- Исследования и разработки;
- Производство контента;
- Производство потребительских товаров;
- Маркетинг и реклама, привлечение клиентов (потребители и бизнес-клиенты);
- Дистрибуция и логистика;
- Портфель активов интеллектуальной собственности (обновление\ продление, создание новых активов, защита интеллектуальной собственности);
- Строительство и обслуживание студийных помещений, парка развлечений, парка декораций и др.

1.6.9. Поступления (доходы) (Revenues)

- Продажи цифрового аудиовизуального контента (кинофильмы, мультфильмы и др.) (через театральные сети, стриминговые платформы (сервисы));
- Продажи телевизионного контента (сериалы, телепрограммы, ток-шоу, реалити-шоу и др.) (через медиа сети, вещательные сети, кабельные каналы и телекоммуникационные компании);
- Продажи игрового контента (видеоигры для PC, консолей и мобильных устройств) (через игровые платформы Steam®, VK Play®, RuStore®, AppStore®, Google Play® и др.);
- Продажи потребительских товаров (одежда, обувь, аксессуары, посуда, предметы для дома и офиса, игрушки, елочные украшения и др.);
- Продажи подписок или разовые платежи за онлайн-сервисы (Кинофестиваль Eternity Pictures, «Живые истории» - сервис для авторов сценария, Размещение локаций в реестре и т.);
- Продажи подписок или разовые платежи за просмотр фильмов через сайт eternitypictures.ru;

- Лицензирование (предоставление другим компаниям прав на интеллектуальную собственность в обмен на лицензионные отчисления (платежи));
- Продажи билетов от живых мероприятий (студийные туры, посещение парка декораций, парка развлечений);
- Продажи рекламы (продакт-плейсмент: размещение товаров и продуктов стороннего бизнеса в портфеле развлечений Eternity Pictures® в разных форматах (мелодия, песня, звук, физический товар, виртуальные товары, товарные знаки (логотипы, упаковки, слоганы и др.) и др.);
- Поступления от исполнения коммерческих услуг для коммерческого бизнеса и деловых партнеров (съемка рекламных материалов – роликов, промо-роликов, фильмов);
- Поступления от рекламы на сайте и спонсорских платежей;
- Поступления от аренды оборудования, студийных объектов (при их наличии);
- Поступления от аренды реквизита и объектов собственности для внешних производственных нужд.

1.7. Факторы риска

Деятельность Eternity Pictures®, как и любой другой компании сопряжена с определенными рисками. Дополнительные риски и неопределенности, которые в настоящее время нам не известны или которые мы в настоящее время считаем несущественными, также могут негативно повлиять на наш бизнес, результаты операций, финансовое положение и денежные потоки.

1.7.1. Риски, связанные с нашим бизнесом и отраслью

Индустрии СМИ и развлечений, в которых мы конкурируем за зрителей, распространение и рекламу, являются высококонкурентными.

Мы сталкиваемся с возросшим давлением конкуренции за таланты, контент, аудиторию, подписчиков, поставщиков услуг, расходы на рекламу и производственную инфраструктуру. Мы конкурируем с широким кругом компаний, занимающихся медиа, развлечениями и коммуникационными услугами, некоторые из которых имеют интересы в нескольких компаниях медиа и развлечений, которые часто вертикально интегрированы, и все они соперничают за время, внимание и произвольные расходы потребителей.

Кроме того, состав наших конкурентов изменился с выходом на рынок новых участников, включая компании из смежных секторов, обладающие значительными финансовыми, маркетинговыми и другими ресурсами, большей эффективностью за счет масштаба, меньшей регуляторной нагрузки и более конкурентоспособного ценообразования. Такие конкуренты также могут иметь преимущественный доступ к важным технологиям, данным клиентов или другой конкурентной информации. Наши конкуренты также могут консолидироваться или вступать в объединения бизнеса или альянсы, которые укрепляют их конкурентные позиции.

Наша способность успешно конкурировать зависит от ряда факторов, включая нашу способность постоянно приобретать и производить высококачественный контент в быстро меняющейся конкурентной среде. Кроме того, новые технологии, включая генеративный искусственный интеллект ("ИИ"), развиваются быстро, и на нашу конкурентоспособность может негативно повлиять, если наши конкуренты получают преимущество, используя такие технологии.

Не может быть никакой гарантии, что мы сможем успешно конкурировать в будущем с существующими или новыми конкурентами или что конкуренция на рынке не окажет негативного влияния на наш бизнес, финансовое состояние или результаты деятельности.

Риск 1. Смещение предпочтений потребителей в сторону потоковых сервисов и других цифровых продуктов и увеличение числа вариантов развлечений усилило фрагментацию аудитории и сократило аудиторию просмотра контента. Это наиболее актуально для реализации развлечений через телевизионные, кабельные сети, медиа сети.

Управление риском: оперативно реагировать на изменения в поведении потребителей, последовательно добиваться признания аудиторией нашего контента и брендов.

Риск 2. Изменения в поведении потребителей, а также развивающиеся технологии и модели дистрибуции могут негативно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние или результаты деятельности.

Управление риском: предоставление нашей целевой аудитории привлекательного контента определенной категории; адаптация к новым технологиям, методам распространения контента, платформам и бизнес-моделям.

Риск 3. Успех нашего бизнеса зависит от признания нашего контента и брендов зрителями в России & СНГ и за рубежом, что может быть непредсказуемым и изменчивым.

Управление риском:

а) Последовательно создавать и приобретать контент, соответствующий изменяющимся предпочтениям зрителей в целом, в группах по особым интересам, в определенных демографических категориях и на различных международных рынках (рынках дружественных для России стран: BRICS+);

б) Инвестировать значительные суммы в производство или приобретение и маркетинг наших телевизионных программ, художественных фильмов, прежде чем мы узнаем, достигнет ли такой контент ожидаемого уровня популярности у потребителей.

Риск 4. Отказ в продлении или продление на менее выгодных условиях, либо прекращение действия наших лицензий на контент и аналогичных соглашений о распространении (дистрибуции) может привести к снижению наших доходов.

Управление риском: Путем переговорного процесса найти общие точки мнений относительно толкования соглашения о распространении контента и лицензии.

Риск 5. Головной офис и наши предприятия могут быть подвержены перебоям в работе из-за забастовок привлекаемых поставщиков и/или специалистов: сценаристов, режиссеров, актеров, технических специалистов, работников торговли и других лиц, участвующих в разработке и производстве наших телевизионных программ, художественных фильмов и интерактивных развлечений (например, игр), на которых могут распространяться коллективные договоры или иные подобные меры.

Управление риском: Реализация конкурентноспособных условий для найма сотрудников, предоставляя уникальный сервис или возможности, в отличие от конкурентов (медиа сетей, медиа компаний, кинокомпаний, киностудий, продакшн-студий).

Риск 6. Использование платформ, принадлежащих конкурентам, для цифрового и линейного распространения нашего контента (ИВИ®, КиноПоиск®, STAR® и др.).

Управление риском: Сохранение деловых отношений с третьими сторонами, владеющими платформами распространения контента.

Риск 7. Перебои в обслуживании или выход из строя спутников связи или передающих устройств, на которые мы полагаемся, могут негативно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности (отсутствие электроэнергии, нарушение оптоволоконной линии для передачи Интернет-сигнала и др.).

Управление риском: в случае отсутствия электроэнергии обеспечить аварийное питание посредством использования устройств бесперебойного питания (ИБП), предусмотреть работы в условиях других аварийных ситуаций.

1.7.2. Общие риски

Риск 1. Мы сталкиваемся с кибербезопасностью и подобными рисками, которые могут привести к разглашению конфиденциальной информации, сбоям в работе наших программных сервисов, ущербу для наших брендов и репутации, юридическим рискам и финансовым потерям.

Управление риском: внедрение процессов, стратегий и планов реагирования на инциденты, разработанные для выявления, оценки и управления киберрисками и уязвимости информационной безопасности; использование современных мер защиты (Например, Kaspersky для бизнеса), быть в активном взаимодействии с поставщиками мер защиты по профилактике киберрисков и уязвимостей, вкладывать значительные средства в защиту от раскрытия ПДн. Если наши системы информационной безопасности или данные будут скомпрометированы, такие компрометации могут привести к сбоям в работе сервисов или сокращению доходов, которые мы можем получать от таких сервисов, нанесению ущерба нашим брендам и репутации, потере уверенности в безопасности наших предложений и услуг, а также значительным правовым, нормативным и финансовым рискам, каждый из которых потенциально может иметь неблагоприятное влияние на наш бизнес.

Риск 2. Кража нашей интеллектуальной собственности и несанкционированное копирование, распространение и демонстрация нашей интеллектуальной собственности могут снизить доходы и негативно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности.

Управление риском: Распространение несанкционированного использования нашего контента может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес и прибыльность. Например, это может снизить доход, который мы потенциально могли бы получить от законной продажи и распространения нашего контента. Нам также может потребоваться потратить значительные суммы денег на улучшение безопасности технологической платформы и правоприменительную деятельность, включая судебные разбирательства, для защиты наших прав на интеллектуальную собственность.

Риск 3. Наш успех зависит от привлечения, развития, мотивации и удержания ключевых сотрудников и творческих талантов в нашем бизнесе. Значительные недостатки в подборе персонала или удержании персонала, а также неспособность должным образом мотивировать или выплачивать компенсацию сотрудникам или творческому таланту могут негативно повлиять на нашу способность конкурировать и достигать наших стратегических целей.

Управление риском: успешно интегрировать, мотивировать и вознаграждать наших сотрудников. Если мы не сможем удержать этих сотрудников или привлечь новых сотрудников в будущем, это может существенно сказаться на нашей способности эффективно конкурировать

с конкурентами и развивать наш бизнес. Кроме того, мы нанимаем на работу или заключаем контракты с талантливыми людьми, у которых может быть лояльная аудитория. Эти люди важны для того, чтобы аудитория одобряла наши программы и другой контент. Не может быть никакой гарантии, что эти люди останутся с нами или сохранят свою нынешнюю аудиторию. Если нам не удастся удержать или привлечь ключевых сотрудников, или если наши талантливые сотрудники потеряют свою текущую аудиторию или пострадают от негативной рекламы, это может оказать существенное негативное влияние на наш бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности.

Риск 4: Неопределенность, связанная с судебным разбирательством, может негативно сказаться на нашем бизнесе, финансовом состоянии и результатах деятельности.

Управление риском: Время от времени мы можем быть вовлечены в ряд судебных исков, нормативных расследований, судебных исков (поданных индивидуально и / или от имени группы) и арбитражных разбирательств. Мы можем стать объектом ряда судебных исков в любое конкретное время, претензии, касающиеся антимонопольного законодательства, интеллектуальной собственности, занятости, заработной платы и часов работы, конфиденциальности потребителей, нормативных и налоговых разбирательств, договорных и коммерческих споров, а также производства, распространения и лицензирования нашего контента. Мы также можем тратить значительные ресурсы на соблюдение различных государственных стандартов, что может повлечь за собой соответствующие расследования и судебные разбирательства. Мы можем понести значительные расходы на защиту таких исков или государственные сборы, и от нас могут потребовать выплатить суммы или иным образом изменить нашу деятельность таким образом, чтобы это могло существенно негативно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние и результаты операций. Это может привести к увеличению наших расходов на защиту или урегулирование претензий, или обязательств по возмещению убытков, если нас сочтут ответственными, превышающими наш исторический опыт. Даже если мы считаем, что претензия необоснованна, и / или в конечном итоге мы одержим победу, защита от претензии может занять много времени и трат, а также отвлечь внимание и ресурсы нашего руководства от нашего бизнеса.

Любой из этих факторов может негативно повлиять на наш бизнес, финансовое состояние и результаты деятельности.

ПУНКТ 2. ОСНОВАТЕЛИ БИЗНЕСА И КОНСУЛЬТАНТЫ

Ключевыми персонами Eternity Pictures® являются:

1) Основатель: Гарин Игорь Сергеевич; образование – высшее профессиональное; квалификация – бакалавр бизнес-информатики. Основал Eternity Pictures® 30 ноября 2019 года с последующим выкупом доменного имени www.eternitypictures.ru. С 30.11.2019 по н.в. курирует всю деятельность Eternity Pictures®, включая, но не ограничиваясь следующим: производство и распространение (дистрибуция) короткометражных и полнометражных художественных, анимационных, документальных фильмов; телевизионного контента (телефильмы и сериалы различного хронометража и жанра); цифрового контента; контент для медиа-сетей; вопросы приобретения и распространения продуктов в области домашних развлечений; разработка видеоигр для разных платформ; студийные операции (аренда локаций и студийных объектов, разработка и аренда реквизита, строительство декораций и др.); разработка и распространение брендированной продукции (мерчендайзинг), новых развлекательных продуктов, услуг и технологий. Отдельно курирует разработку экосистемы цифровых сервисов, интегрированных на веб-сайте, которая выступает современным мостом деловой коммуникации между Eternity Pictures® и кинематографистами, профессионалами индустрии кино, креативными коллективами. С 2022 года активно принимает участие в анализе бизнес-процессов киностудии Sony Pictures®, перенимая лучшие практические навыки и методы производства.

2) Со-основатель: Головин Павел Викторович; образование – высшее профессиональное; квалификация – бакалавр корпоративного менеджмента. До появления Eternity Pictures® значительное время совершенствовал свои теоретические знания и практические навыки в режиссуре, завоевав огромный пул достижений в сегменте производства короткометражного художественного кино. В 2023 году был официально приглашен и взят в члены Европейской киноакадемии, базирующейся в Германии, г. Берлин, за достижения в развитии короткометражного художественного европейского кино. Приверженец голливудских методов производства и режиссуры. Познакомился с основателем Гариным Игорем в 2018 году и с момента основания Eternity Pictures®, с 30 ноября 2019 года, курирует вопросы международной деловой коммуникации в индустрии развлечений, а также выполняет бизнес-роли режиссера и автора сценария для внутренних проектов. Первый проект, который был создан с учетом тенденций, подходов и стандартов отраслевого уровня, зародившихся в стенах крупных киностудий Голливуда, вышел под названием «Инкарнация» в ноябре 2022 года. Фильм был выпущен на сайте Eternity Pictures® после предварительной разработки стриминговой функции и возможностей коммерческого проката. Это событие стало краеугольным камнем в формировании целостного бизнес-процесса производства коммерческих аудиовизуальных продуктов. Eternity Pictures стали первыми в России, кто внедрил технологии стриминга для короткометражных фильмов, произведенных по новой технологии CSM – commercial short meter, зародившегося уже в стенах проекта Eternity Pictures®. Отличительной способностью Павла является видение продукта с учетом принципов голливудского построения аудиовизуальных продуктов.

3) Со-основатель: Гарин Александр Сергеевич; образование – высшее профессиональное; в Eternity Pictures® выполняет бизнес-роль технического директора. В 2022 году активно работал над запуском стримингового модуля на сайте www.eternitypictures.ru. За плечами Александра есть опыт работы в крупных компаниях, в том числе, аффилированных и/или связанных с Газпром Медиа Холдингом, что стало еще одной важной деталью для компетенций и интересов в развитии аудиовизуальных продуктов и развлекательных технологий в Eternity Pictures®.

Консультанты. Консультантами в Eternity Pictures® в ключевых вопросах правового обеспечения, разработки и защиты интеллектуальной собственности выступили Чернышев Алексей Сергеевич, действующий член адвокатской палаты Челябинской области, адвокат судебной практики коллегии адвокатов, где в 2022 году оказал консультативные услуги по разработке договоров для будущего производства кинофильма «Инкарнация» по запросу основателя Гарина Игоря; Борисенко Олег Владимирович, юрисконсульт, специализирующий в области интеллектуальной собственности, где с 2024 года активно оказывает услуги по регистрации и защите интеллектуальной собственности, включая зарегистрированный товарный знак Eternity Pictures Entertainment® (25.12.24 было получено Решение о регистрации товарного знака со стороны Роспатента; сам процесс регистрации завершится в январе 2025 г.). Консультанты зарекомендовали себя с лучшей стороны и будут активно вовлекаться в дальнейшем при организации полноценного юридического лица Eternity Pictures, включая контроль за всеми значимыми сделками.

ПУНКТ 3. СЕГМЕНТАРНАЯ ОЦЕНКА РЫНКА.

В соответствии с нашей бизнес-моделью, описанной в пункте 1.6. мы оцениваем потенциал рынка на основании каждого сегмента развлечений, которым владеем или собираемся владеть в последствии масштабирования. Для визуализации полноты всей картины инвестиционной привлекательности нашего бизнеса в пункте 3 мы предоставляем информацию об объеме рынка для каждого отдельного сегмента, и в последующем пункте 4 раскроем оценку инвестиционных проектов Eternity Pictures® с такими ключевыми параметрами, как NPV, IRR, PP и другими.

3.1. Сегмент производства аудиовизуального контента для театральных сетей.

Производство художественных полнометражных кинокартин разного жанра подразумевают театральную дистрибуцию, как обязательный этап коммерциализации готовой продукции такого рода.

Оценка рынка для данного сегмента была подсчитана с использованием публичного отчета единой федеральной автоматизированной информационной системы сведений о показах фильмов в кинозалах за период с 01 января по 31 декабря 2024 года (веб-ресурс: ekinobilet.fond-kino.ru) с выделением параметров TAM, SAM и SOM.

Параметр общего объема целевого рынка – TAM (Total Addressable Market) на котором можно реализовать продукт, учитывает всех потенциальных покупателей и клиентов конкурентов (конкуренты – российские и часть оставшихся зарубежных киностудий, продакшен-студий). TAM составил объем в количестве 63,1 млн. человек, что в свою очередь, в денежном выражении по общей прибыли сопоставимо сумме в 33,4 млрд. рублей. Достичь данного параметра можно при условии введения в эксплуатацию полноценного студийного комплекса с выпуском всех ключевых продуктов линейки развлечений Eternity Pictures® (от кинофильмов до потребительских товаров и экскурсионных туров в тематическом парке Eternity Pictures®).

Параметр доступного объема рынка, фактическая емкость рынка – SAM (Served Available Market) подсчитан на основании вышеуказанной официальной статистики через выражение $TAM * 10\%$. В результате математического подсчета SAM оценен в 6,3 млн. человек и денежной оценкой в 3,3 млрд. рублей.

Параметр реально достижимого объема рынка – SOM (Serviceable & Obtainable Market), который Eternity Pictures® может получить в ходе релиза первой партии своей продукции (полнометражной художественной картины), подкрепленной качественной маркетинговой стратегией, подсчитан, как выражение $SAM * 5\%$ (для первого релиза продукции) и $SAM * 7\%$ (+2% за каждые последующие 2 года). В результате, в первый год выпуска полнометражного художественного фильма, объем рынка SOM, составит 315 тыс. человек, с оценкой чистой прибыли (за вычетом доли дистрибьютору) в 63,0 млн. рублей. Во второй и третий год – SOM спрогнозирован на отметке 441 тыс. человек, с оценкой чистой прибыли в 88,2 млн. рублей; в последующие годы +2% за каждые 24 месяца. Динамическое изменение реально достижимого объема рынка может

меняться от жанра выпускаемого фильма, его хронометража, суммарного ассортимента потребительских товаров, сезонности времени года и возрастного рейтинга картины.

Стратегическая цель – прийти к объему SAM к концу 3-го года официального существования.

3.2. Сегмент производства потребительских товаров.

Данный сегмент включает в себя широкий спектр потребительской продукции, связанной с вышедшими кинофильмами, сериалами и другим контентом, а также, тематическими мероприятиями. Выпуск потребительской продукции очень тесно связан с нашими активами интеллектуальной собственности, что в целом – защищает любые инвестиционные вложения, и лишь преумножает эффективность инвестиций.

Вот некоторый перечень потребительской продукции, который мы можем реализовывать с учетом вышедших кинокартин (также уместно сказать: с учетом подготовки к выходу будущего релиза конкретной кинокартины): одежда (худи, свитшоты, куртки, брюки, свитера, майки, футболки, детская одежда и др.), аксессуары (сумки, шляпы, кепки, ювелирные изделия, средства для макияжа, шарфы, носки, перчатки и др.), посуда для питья (кофейные кружки, стаканы, бутилированная вода и другая посуда из стекла), принадлежности для дома и офиса, настольные игры, игрушки, елочные украшения и многое другое.

Расчет объемов рынка, сопоставим с данными расчетов из пункта 3.1., т.к. в большей степени – выход потребительских продуктов, связан с планируемым релизом будущих кинокартин, сериалов и других развлечений.

По численности целевой аудитории – объем рынка: TAM – 63 млн. человек, SAM – 6,3 млн. человек, SOM – от 315 тысяч человек. Однако, эти цифры могут расти очень быстро, в случае подключения следующих каналов сбыта: официальный магазин Eternity Pictures® (Store) с эксклюзивной потребительской продукцией; интернет-магазины Ozon, WB, Яндекс Маркет с потребительской продукцией широкого ассортимента (не эксклюзивный выпуск).

Прибыль (объем SOM, минимум 315 тыс. человек) – прогнозируется в размере 126 млн. рублей, при средней стоимости потребительского изделия в 400 рублей (не эксклюзивные партии).

Затраты на выпуск потребительской продукции включены в проекты Eternity Pictures®, и соответственно, в сформированные инвестиционные запросы и условия сотрудничества.

Стратегия – прийти к объему SAM в первые 3 года.

3.3. Парк тематических развлечений Eternity Pictures® под собственной ТМ.

Служебный пункт. Информация может быть раскрыта инвестору, готовому профинансировать данный проект. Объем вложений указан в пункте 4.

3.4. Студийный комплекс Eternity Pictures® (киностудия).

Служебный пункт. Информация может быть раскрыта инвестору, готовому профинансировать данный проект. Объем вложений указан в пункте 4.

ПУНКТ 4. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ETERNITY PICTURES®

Почему инвестиции в Eternity Pictures® нужны и оправданы:

- 1) Eternity Pictures позиционируется как независимая студия нацеленная на выпуск качественного контента и экранизации интересных историй;
- 2) Импортозамещение контента и развитие собственных кинофраншиз;
- 3) Развитие отечественной кинематографии, которая активно поддерживается сейчас правительством РФ и Президентом Путиным В.В. лично;
- 4) Создание и активация новых рабочих мест в регионе (по месту нахождения Студии);
- 5) Создание новых развлечений для разных слоев общества (детский контент, аудиовизуальный контент в разных жанрах, игровой и интерактивный контент и др.);
- 6) Развитие внутреннего туризма за счет тематических развлечений Eternity Pictures;
- 7) Развитие внешнего туризма с дружественными странами;
- 8) Кооперация и активное сотрудничество со специалистами индустрии развлечений и кинопроизводства для развития отечественной кинематографии, уровня качества реализуемой продукции.

Общая структура инвестиционных проектов Eternity Pictures® :

- I. Малые инвестиционные проекты (МИП):
 - Короткометражные художественные кинокартины (продолжительностью 40 минут) (объем вложений – от 5 до 30 млн. рублей) для цифрового стриминга на собственном сервисе;
 - Малобюджетные полнометражные художественные кинокартины с уникальной историей (продолжительностью 90 минут) (с бюджетом от 20 до 100 млн. рублей) для театрального показа (в первую очередь), цифрового стриминга;
- II. Средние инвестиционные проекты (СИП):
 - Полнометражные художественные картины (с бюджетом от 100 до 990 млн. рублей) для театрального показа (в первую очередь), цифрового стриминга;
 - Сериалы (8 или 10 эпизодов) для кабельного телевидения и стриминговых платформ;
 - Интерактивные продукты (мобильные игры и игры для ПК) (объем вложений – от 250 до 900 млн. рублей);
- III. Крупные инвестиционные проекты (КИП):
 - Полнометражные художественные картины (объем вложений – от 1 млрд. рублей);
 - Тематический парк развлечений Eternity Pictures® под собственной ТМ (объем вложений – 150 млрд. рублей);
 - Студийный комплекс Eternity Pictures Entertainment® (объем вложений – 500 млрд. рублей).

Инвестиционные проекты, которые доступны и для которых рассматривается прямое внешнее финансирование со стороны инвесторов:

Проект 1.

Код проекта: 001-FL

Категория: МИП.

Вид продукта: Полнометражный художественный фильм.

Рабочее наименование (название картины): «Среди деревьев».

Объем вложений: 25 000 000 руб. (двадцать пять миллионов рублей);

Сделка: договор со-продюсерства с применимыми условиями по возврату (см. ниже);

Распространение: через дистрибьютор – показы в кинотеатрах России;

Дополнительные бонусы: % отчислений от коммерческой продажи картины на стриминг или зарубеж.

Инвестор получает: % отчислений от всех коммерческих продаж фильма, а также % отчислений от продаж потребительской продукции по фильму; право на размещение органичной, разумной рекламы своего продукта в фильме;

Объем рынка (SOM) 315 000 тыс. зрителей (минимальное значение).

Прогнозируемый доход инвестора: 31 500 000 руб. (без учета % с продаж коммерческой потребительской продукции).

Дисконтированные денежные потоки по годам. Коэффициент дисконтирования:

$$\frac{1}{(1 + 0.21)^k}$$

Период	Коэффициент дисконтирования	A
1	0.8264	104132231.405
CF		104132231.405

Чистая текущая стоимость:

$$NVP = \sum \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC$$

$$NVP = -25000000 + \frac{126000000}{1 + 0.21} = 104132231.405 - 25000000 = 79132231.405$$

Поскольку $NVP > 0$, то проект следует принять к рассмотрению.

Индекс рентабельности:

$$PI = \sum \frac{CF_k}{(1+r)^k} / IC$$

$$PI = \frac{104132231.405}{25000000} = 4.165$$

Поскольку $PI > 1$, то проект следует принять к рассмотрению.

Внутренняя норма прибыли инвестиции.

Под внутренней нормой прибыли инвестиции (RR-синонимы: внутренняя доходность, внутренняя окупаемость) понимают значения коэффициента дисконтирования r , при котором NPV проекта равен нулю:

$$\sum \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC = 0$$

$$-25000000 + \frac{126000000}{1+r} = 0$$

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Период	PV_t	Нарастающий PV_t	DIC_t	Нарастающий DIC_t
0	0	0	25000000	25000000
1	104132231.405	104132231.405		

В нашем случае капитальные вложения равны 25 000 000 ден. ед. По таблице видно, что 25000000 ден. ед. покроются суммарными результатами после 0 года. Это результат примерный, только в годах. Для уточнения периода окупаемости рассчитаем, за какой период будут покрыты все инвестиционные затраты после 0 года.

$$\text{Нарастающий } DIC_t - PV_0 = 25000000 - 0 = 25000000$$

Интегральный результат за 1 год: $PV_1 = 104132231.405$ ден.ед. за 365 дней.

$$DPP2 = 25000000 / 104132231.405 * 365 = 88 \text{ дней.}$$

Следовательно, срок окупаемости проекта составит: $DPP = DPP1 + DPP2 = 0 \text{ года} + 88 \text{ день.}$

Определение предельного значения изменения дохода.

В ситуации, когда инвестиционный проект будет иметь интегральную точку безубыточности, NPV будет равен нулю.

$$q_1 = \left(1 - \frac{DIC_t}{PV}\right)$$

$$q_1 = \left(1 - \frac{25000000}{104132231.405}\right) = 75.99\%$$

Определение предельного значения изменения стоимости инвестиций.

$$q_2 = \frac{NPV}{IC_{1t}}$$

Проект 2.

Код проекта: 002-FL

Категория: МИП.

Вид продукта: Полнометражный художественный фильм.

Объем вложений: 50 000 000 руб. (пятьдесят миллионов рублей);

Сделка: договор со-продюсерства с применимыми условиями по возврату (см. ниже);

Распространение: через дистрибьютор – показы в кинотеатрах России;

Дополнительные бонусы: % отчислений от коммерческой продажи картины на стриминг или зарубеж.

Инвестор получает: % отчислений от всех коммерческих продаж фильма, а также % отчислений от продаж потребительской продукции по фильму; право на размещение органичной, разумной рекламы своего продукта в фильме;

Прогнозируемый объем рынка: 600 тыс. зрителей;

Прогнозируемый доход инвестора: 60 000 000 руб. (без учета % с продаж коммерческой потребительской продукции).

Дисконтированные денежные потоки по годам. Коэффициент дисконтирования:

$$\frac{1}{(1 + 0.21)^k}$$

Период	Коэффициент дисконтирования	A
1	0.8264	99173553.719
CF		99173553.719

Чистая текущая стоимость:

$$NVP = \sum \frac{CF_k}{(1+r)^k} - IC$$

$$NVP = -50000000 + \frac{120000000}{1 + 0.21} = 99173553.719 - 50000000 = 49173553.719$$

Поскольку $NVP > 0$, то проект следует принять к рассмотрению.

Индекс рентабельности:

$$PI = \sum \frac{CF_k}{(1+r)^k} / IC$$

$$PI = \frac{99173553.719}{50000000} = 1.983$$

Поскольку $PI > 1$, то проект следует принять к рассмотрению.

Внутренняя норма прибыли инвестиции.

Под внутренней нормой прибыли инвестиции (RR-синонимы: внутренняя доходность, внутренняя окупаемость) понимают значения коэффициента дисконтирования r , при котором NPV проекта равен нулю:

$$\sum \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC = 0$$

$$-500000000 + \frac{1200000000}{1+r} = 0$$

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

Период	PV _t	Нарастающий PV _t	DIC _t	Нарастающий DIC _t
0	0	0	50000000	50000000
1	99173553.719	99173553.719		

В нашем случае капитальные вложения равны 50 000 000 ден. ед. По таблице видно, что 50000000 ден. ед. покроются суммарными результатами после 0 года. Это результат примерный, только в годах. Для уточнения периода окупаемости рассчитаем, за какой период будут покрыты все инвестиционные затраты после 0 года.

$$\text{Нарастающий DIC}_t - PV_0 = 50000000 - 0 = 50000000$$

Интегральный результат за 1 год: PV₁ = 99173553.719 ден.ед. за 365 дней.

$$DPP2 = 50000000 / 99173553.719 * 365 = 184 \text{ дней.}$$

Следовательно, срок окупаемости проекта составит: DPP = DPP1 + DPP2 = 0 года + 184 день.

Определение предельного значения изменения дохода.

В ситуации, когда инвестиционный проект будет иметь интегральную точку безубыточности, NPV будет равен нулю.

$$q_1 = \left(1 - \frac{DIC_t}{PV}\right)$$

$$q_1 = \left(1 - \frac{50000000}{99173553.719}\right) = 49.58\%$$

Определение предельного значения изменения стоимости инвестиций.

$$q_2 = \frac{NPV}{IC_{1t}}$$

Заключение: Инвестиции выгодны в проекты, учитывая, что данные расчеты составлены по прогнозной модели продаж билетов, однако – это не конечная выгода для инвестора, так как, по договору со-продюсерства, ему будет причитаться до 50% отчислений с коммерческих продаж фильма на других территориях мира; продаж потребительской продукции по фильму.

ПУНКТ 5. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАПРОСЫ

Актуальные запросы для инвестиций в Eternity Pictures® на 2025 год:

	Производство полнометражной художественной картины для театрального проката на территории России	
Объем инвестиций	25 000 000 руб.	50 000 000 руб.
Регуляторная сторона	Договор сопродюсера	Договор сопродюсера
Срок реализации	9 месяцев	9 месяцев
Ожидаемая доходность инвестора	~31 500 000 руб. +%	~60 000 000 руб. +%
Дополнительная доходность	За счет отчислений от продаж потребительской продукции по вышедшей кинокартине	
Дополнительные условия	Возможно органичное встраивание бренда инвестора или продукции его бизнеса в тело фильма (продакт-плейсмент); указание в титрах Ф.И.О инвестора в роли сопродюсера; указание инвестора во всех информационных каналах, полиграфической продукции; быть частью истории Eternity Pictures®.	
Поиск инвестора	Реализуется заблаговременно.	
Юридическое лицо, формируемое после подписания гарантийного письма от инвестора	С нашей стороны будет создано ООО и запущен процесс работы по заключению контракта продюсирования (в роли сопродюсера). На основании заключенного контракта продюсирования ожидается 100% поступление средств на р\с ЮЛ Eternity Pictures®	
Примечание	При запросе на инвестирование в более крупные проекты, информация предоставляется заинтересованному инвестору в регламентированные сроки. Доля в ООО обсуждается отдельно – в индивидуальном порядке.	

ПУНКТ 6. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



Основатель: Гарин Игорь Сергеевич,

Веб-сайт: eternitypictures.ru

Интеллектуальные активы: Eternity Pictures Entertainment® (проверьте здесь: <https://www1.fips.ru/registers-web/action?acName=clickRegister®Name=RUTMAP>, по номеру 2024733492, либо чуть позже ФИПС добавит электронный охранный документ <https://fips.ru/EGD/f2805cfc-9b7d-4830-859d-b9f62241cf84>).

Электронная почта:

- info@eternitypictures.ru
- ir@eternitypictures.ru

Социальные сети: TG [@igorgarinofficial](https://t.me/igorgarinofficial)