Investment Memo

Проект BeCore

AI Cloud & Data Infrastructure

1. Введение

Миссия проекта: Вывести Россию в число мировых лидеров по вычислительным ресурсам, используя стратегическое преимущество — изобилие дешёвой электроэнергии и независимость технологической инфраструктуры.

BeCore — проект по созданию дата-центра Tier III уровня и облачной платформы нового поколения, ориентированной на задачи искусственного интеллекта, высоконагруженных вычислений и корпоративных ИТ-сред. Первая очередь проекта будет реализована в Иркутске и обеспечит до 200 полноценных стоек с общей мощностью более 1.9 МВт. Центральный офис и блок разработки размещаются в Москве. Параллельно разворачивается облачная инфраструктура и программная оболочка под задачи GPU/CPU-вычислений.

Проект запускается в логике phased infrastructure: первая фаза — независимая коммерчески реализуемая единица с возможностью масштабирования после выхода на загрузку и подтверждения рыночного спроса.

BeCore разрабатывает собственную облачную платформу с фокусом на гибридные архитектуры, GPU-рендеринг, нейросетевые пайплайны и enterprise-grade AI-нагрузки. В перспективе — запуск собственного API, вертикальных AI-сервисов и кастомизированной среды для работы с моделями.

2. Цель проекта

Цель BeCore — заложить основу для построения масштабируемой и суверенной вычислительной инфраструктуры в России, начиная с высоконагруженного дата-центра и специализированной облачной платформы под задачи ИИ.

Проект рассчитан на быстрорастущий сегмент — российский рынок GPU-инфраструктуры и AI-вычислений. В условиях ограничений импорта и дефицита мощностей спрос со стороны бизнеса, науки и госсектора кратно превышает предложение.

3. Параметры первой фазы

Показатель	Значение
Локация	Иркутск (ЦОД), Москва (офис и R&D)
Очередь	200 стоек
Электропитание	до 1.9 МВт
Кол-во серверов (90% загрузка)	2111
Архитектура	Tier III / N+1 / N+2
Статус	Площадка определена, финмодель готова

4. Финансовая модель (первая фаза)

Метрика	Значение
CapEx первой очереди	до 3.4 млрд ₽
Прогнозируемая выручка	от 1 млрд ₽/год
AI-продуктовая выручка (дополнительно)	до 300 млн ₽/год
Срок окупаемости	5–6 лет
IRR	~12% при дисконтировании 8–12%
Целевая оценка проекта (2027)	8+ млрд ₽

4а. Расшифровка CapEx (по первой фазе)

Категория	Сумма, млн ₽	Комментарий
Строительство и инженерная часть	~1400	Генподряд, СКС, охлаждение, UPS
Серверное оборудование	~1100	1000+ юнитов, GPU/CPU смешанные

Категория	Сумма, млн ₽	Комментарий
Электропитание и распределение	~400	PDU, трансформаторы, щиты
Системы безопасности и мониторинга	~150	СКУД, видеонаблюдение, автоматизация
Прочее (документы, налоги, буфер)	~350	Проектирование, резервы, логистика

5. Модель участия инвестора

Структура раунда:

- Цель привлечения: до **3.5 млрд ₽**
- Текущая оценка проекта (pre-money): **3.2 млрд ₽**
- Форматы: **equity / SAFE / структурированный convertible**
- Возможна гибридная модель: финансирование мощности + доля в проекте

Варианты:

- **Инвестор-клиент:** приобретает инфраструктурную мощность, получает преференции, участвует в капитале
 - **Финансовый инвестор:** входит в капитал, получает upside от капитализации и/или долю в прибыли
-

6. Команда проекта (расширенный блок)

Александр Данданов — CEO, сооснователь

25+ лет в управлении и ИТ. Руководитель проекта. Отвечает за стратегию, инвестиции, команду и реализацию. Опыт в B2B и госсекторе (Роснефть, муниципалитеты). Экспертиза в построении цифровых систем и выстраивании процессов. Публичное лицо проекта.

Олег Соловьёв — инженерная инфраструктура, связь, архитектура ЦОД

30+ лет в телеком-индустрии. Реализовал проекты на шельфе, в нефтегазе, в Сахалинморнефтегазе. Построил городскую сеть и сеть вокруг платформы «Моликпак». Специалист по построению опорной инфраструктуры.

Игорь Прокопьев — IP-инфраструктура, взаимодействие с операторами
С 1999 года в связи. Создавал операторов и телеком-узлы на Сахалине и Курилах. Имеет рабочие отношения с МТС, Авантел, региональными администрациями. Работал над связью для СПГ-завода, шельфа и Transocean.

Сергей Маркелов — серверная часть, маршрутизация, дата-центры
Инженер по электроснабжению. Специалист по RIPN, построению серверной архитектуры, локальных ЦОДов и технической интеграции. Компетенции в оборудовании, нагрузках, связке инфраструктура + платформа.

7. Текущее состояние

- Площадка в Иркутске определена, инфраструктурные условия рассчитаны
- Финансовая модель собрана, все допущения зафиксированы
- Идёт структурирование команды (внутренние роли, cap table)
- Переговоры с первым потенциальным клиентом на 100 серверов в активной стадии
- Ведётся работа с техническими и архитектурными консультантами по платформе

8. Возможности роста (вторая очередь и beyond)

- Масштабирование в Иркутске до 500 стоек
- Запуск дополнительных узлов (в т.ч. в Казахстане или других юрисдикциях)
- Рост продуктовой линейки: AI-инструменты, API, AI-хостинг, мультимодальные сервисы
- Участие в госпрограммах и проектах импортозамещения ИТ-инфраструктуры

8a. Модель формирования доходов

Финансовая модель проекта основана на мультиканальной монетизации:

Источник дохода	Модель	Описание
Аренда вычислительных мощностей	MRR (bare metal)	Прямая аренда серверов (CPU/GPU), стоек, юнитов
Облачная платформа	SaaS / MLaaS	Доступ к облачной среде, API, пайплайнам, биллинг

AI-продукты и inference-сервисы	Кастомные B2B контракты	Обработка, обучение, поддержка ИИ-задач заказчиков
White-label и интеграции	Enterprise custom deals	Реселлинг, внедрение под госструктуры или integrator'ов
Госпрограммы и субсидии	Проектное финансирование	Потенциальные каналы через ИИ/ИТ-повестку и нацпроекты

MRR/ARR модель:

Ожидаемый средний MRR — от 90 до 120 млн ₽/мес. к моменту загрузки ~70% стоек.

AI-продукты дают дополнительный потенциал роста x2–x4 в горизонте 2–3 лет

86. Структура владения и раундов (Cap Table)

На текущем этапе доли распределены равномерно между четырьмя сооснователями, с возможностью последующей структурной корректировки:

Участник	Роль	Доля (%)
Александр Данданов	CEO, стратегия, инвестиции	25%
Олег Соловьёв	Инфраструктура, инженерные системы	25%
Игорь Прокопьев	Связь, IP-инфраструктура	25%
Сергей Маркелов	Серверная архитектура, RIPN	25%

Дополнительно предусмотрены:

- **Пул опционов** до 10% — для СТО, ключевых сотрудников и экспертов
- **SAFE-инвесторы** — входят без немедленного размывания, с последующей конверсией в следующем раунде
- **Текущий инвестиционный раунд (до 3.5 млрд ₽)** — предполагает размывание до ~35% post-money

Финальная структура долей может корректироваться в зависимости от формата и объёма привлечённых инвестиций (equity / SAFE / convertible).

9. Стратегия выхода для инвестора

Проект предусматривает несколько реалистичных сценариев возврата инвестиций:

- 1. Стратегическая продажа**
Выход за счёт сделки с крупным телеком-оператором, облачным провайдером или индустриальным инвестором. Возможен как частичный выход, так и полная экзит-сделка.
- 2. Обратный выкуп доли (buy-back)**
Команда может осуществить выкуп доли с заранее оговорённым мультипликатором, если проект генерирует устойчивый денежный поток.
- 3. Дивиденды**
При достижении операционной прибыли — выплата дивидендов из дохода от аренды и облачных сервисов. Ставка доходности выше рыночной при высокой загрузке стоек.
- 4. Перепродажа доли в следующем раунде**
На стадии Series A или при входе институционального фонда инвестор может выйти с мультипликатором, продав долю следующему участнику.

10. Контакты

Александр Данданов

Chief Executive Officer, BeCore

dandanov@becore.ru | @dandanov | +7 914 755 30 25