**  
  
  
Разделы бизнес-плана:** Анализ рынка

 Описание продукта

 Маркетинговый план

 Финансовый план

 Организационная структура

 Юридические аспекты

 Риски и возможности

 Токеномика и механизмы стимулов

 Дорожная карта

 Операционный план

 Техническая архитектура и безопасность

 Команда и контакты

**1. Анализ рынка**

**1.1 Обзор рынка криптовалют (актуализированная редакция)**

По данным **DefiLlama** и аналитического отчёта The Block, на 1 квартал 2025 г. совокупный объём средств, заблокированных в протоколах децентрализованных финансов (TVL), **превысил 80 млрд USD** и продолжает расти со среднегодовым темпом более **20 %** за период 2022-2024 гг.[theblock.co](https://www.theblock.co/post/338625/research-unlock-interoperability-ignited-fueling-cryptos-multi-chain-future?utm_source=chatgpt.com) Такой прирост подтверждает устойчивый спрос со стороны инвесторов, но одновременно усиливает конкуренцию и риск перегрева рынка.

**Проблема мем-койнов.** Исследования Cointelegraph показывают, что **≈70 %** проектов в сегменте «мем-токенов» лишены утилитарной ценности и живут за счёт краткосрочного хайпа; после первичного всплеска ликвидность стремительно высыхает, а цена обваливается.[cointelegraph.com](https://cointelegraph.com/news/memecoin-supercycle-crypto-markets?utm_source=chatgpt.com) Это подрывает доверие розничных инвесторов и оттягивает капитал от устойчивых DeFi-продуктов.

**Ключевые тренды 2025-2026 гг.**

| **Тренд** | **Суть** | **Актуальные подтверждения** |
| --- | --- | --- |
| **NFT-стимулы + yield farming** | Комбинация стейкинга с NFT-“талисманами”, повышающими реальную доходность держателей. | На Solana 70 % новых токенов запускаются через NFT-платформы, стимулируя farm-активность.[decrypt.co](https://decrypt.co/299665/pump-fun-token-launches-solana?utm_source=chatgpt.com) |
| **Cross-chain и гибкие комиссии** | Развитие мостов между сетями и динамических fee-моделей снижает входной барьер и расширяет аудиторию. | Исследование The Block: interoperability-проекты растут быстрее остального DeFi-сегмента на фоне TVL > 80 млрд USD.[theblock.co](https://www.theblock.co/post/338625/research-unlock-interoperability-ignited-fueling-cryptos-multi-chain-future?utm_source=chatgpt.com) |
| **Ужесточение KYC/AML** | Глобальные регуляторы переводят фокус на идентификацию при фиат-шлюзах и стабильных монетах. | Пример – принятие GENIUS Act в США 17 июня 2025 г., вводящий лицензирование и отчётность для стейблкоинов.[reuters.com](https://www.reuters.com/sustainability/boards-policy-regulation/us-senate-passes-stablecoin-bill-milestone-crypto-industry-2025-06-17/?utm_source=chatgpt.com) |

**Вывод.** Текущий ландшафт создаёт окно возможностей для проектов, способных:

1. предложить **реальные утилитарные** механики (NFT-скидки, динамические комиссии);
2. демонстрировать **прозрачную дефляционную экономику** (автовыкуп + burn);
3. обеспечить **межсетевую совместимость** без ущерба для безопасности и соответствия KYC/AML.

IBITI позиционируется именно в этом сегменте — модульная архитектура, встроенные NFT-стимулы, автоматический buyback и подготовленная гибридная KYC-модель позволяют закрыть ключевые боли рынка и воспользоваться растущим спросом.

### 1.2 Анализ целевой аудитории

| **Сегмент** | **Что им важно** | **Как IBITI это закрывает** |
| --- | --- | --- |
| **DeFi-энтузиасты** (yield-фермеры, стейкеры) | • Доходность 1-30 % APY • Чёткие и стабильные правила • Минимизация рисков | • StakingModule — фиксированные параметры наград, auto-claim • Публичный код, Pausable, баг-баунти до $100 k • Возможность быстро переключаться между стейкингом, фазами sale и buyback-механикой |
| **NFT-коллекционеры** | • Ограниченный тираж и редкость • Функциональная ценность активов • Социальный статус в комьюнити | • Jackpot-NFT — скидка до 365 дней  • Pandora-NFT — пожизненная 100 % скидка  • Скидочные NFT по редкости:  – Normal — 1 % (кулдаун 30 дней)  – Rare — 3 % / 5 % / 7 % (кулдаун 90 дней)  – Legendary — 10 % / 15 % / 25 % (кулдаун 180 дней)  – Epic — 50 % / 75 % / 100 % (кулдаун 365 дней)  • Минт или покупка любого уровня за USDT либо IBITI • Эксклюзивные дропы, DAO-голосования, закрытые ивенты |
| **Институциональные инвесторы** | • On-chain-прозрачность и контроль фондов • Дефляционная экономика • Соответствие KYC/AML | • ERC20Votes + multi-sig казна (DAOModule) • Автовыкуп + burn (BuybackManager, FeeManager) • Гибридная KYC-модель — проверка только на фиат-шлюзах |
| **Розничные трейдеры** | • Простое подключение кошелька • Быстрые сделки и наглядное сжигание токенов • Поддержка 24/7 | • Однокнопочная интеграция MetaMask / Web3Modal • UI показывает моментальный burn при каждой сделке • Гайды, AMA-сессии, Telegram-бот-ассистент |

Таким образом, каждый сегмент получает именно те инструменты и фичи, которые закладываются в архитектуру IBITI-экосистемы, — от глубокого контроля доходности до мгновенной доступности и эксклюзивных NFT-бонусов

### 

### 1.3 Анализ конкурентов

| **Проект / класс проектов** | **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| --- | --- | --- |
| **Uniswap (v3/v4)** | - Лидирующий DEX по объёму и ликвидности - Широкая экосистема партнёров и инструментов | - Фиксированные комиссии, не зависящие от поведения держателей - Нет встроённых стимулов к удержанию токена UNI |
| **Compound / Aave** | - Проверенные кредитные пулы, устойчивая архитектура - Репутация «безопасной гавани» для капитала | - Отсутствуют NFT-механики и гибкая токеномика - Доходность ниже, чем у современных “yield+NFT”-проектов |
| **Мем-токены** (DOGE/SHIB и клоны) | - Cильный спекулятивный спрос в период хайпа - Вирусный маркетинг, высокая вовлечённость комьюнити | - Ликвидность и цена стремительно падают после пика внимания - Полное отсутствие утилитарной ценности |
| **Альтернативные DEX** (Sushi, PancakeSwap) | - Эксперименты с дефляционными buyback-механизмами - Программы наград за ликвидность | - Механики часто разрознены, нет централизованного управления через DAO - Комиссии статичны и не учитывают статус пользователя |

#### Позиционирование IBITI

* **Модульность и гибкость.** Контракты PhasedTokenSale, NFTDiscount, BuybackManager, DAOModule соединяются/отключаются без изменения ядра — экосистема быстро подстраивается под рынок.
* **Баланс инфляции и дефляции.** Стейкинг до **30 % APY** стимулирует удержание, а автоматический выкуп + сжигание (buyback & burn) сдерживает общее предложение токена.
* **Полная on-chain-прозрачность.** Параметры продаж, комиссий и решения сообщества фиксируются в DAO-голосованиях; любой инвестор может верифицировать данные напрямую в блокчейне.

### 

### 1.4 Оценка рисков

| **Категория риска** | **Потенциальное воздействие** | **Ключевые триггеры** | **Закладка на снижение (см. § 7)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Волатильность рынка** | Резкое снижение цены IBITI и TVL | Глобальные макро-кризисы, отток ликвидности из крипто-сектора | • Резерв в стейблах для buyback- поддержки  • Диверсификация доходов (комиссии + NFT-продажи) |
| **Регуляторное давление (KYC/AML)** | Ограничение доступа пользователей, рост издержек | Новые требования FATF, ЕС, США к DeFi- шлюзам | • Гибридная модель: KYC только на фиат-бридже, on-chain остаётся permissionless  • Пул юридических партнёров в дружественных юрисдикциях |
| **Технические уязвимости** | Потеря средств, остановка протокола, репутационный ущерб | Баги логики, re-entrancy, flash-loan-атаки | • Аудиты (CertiK / Hacken) + постоянная баг-баунти $100 k  • ReentrancyGuard, Pausable, мультиподпись DAO для экстренной паузы |
| **Снижение спроса на DeFi-продукты** | Сокращение объёма комиссий и стейкинга | Переизбыток проектов, смена пользовательских трендов | • Инновационный NFT-стимул (скидка до 100 %)  • Маркетинг-KPI на расширение комьюнити и cross-chain-экспансию |

Подробные меры смягчения — в разделе **7. Риски и возможности**.

### 2. Описание продукта / услуги

| **Блок экосистемы** | **Контракты и файлы** | **Функция в системе** |
| --- | --- | --- |
| **IBITI-токен** | IBITIcoin.sol, BaseToken.sol | ERC-20 IBITI + расширение ERC20Votes для DAO-голосований; лимит эмиссии 100 млн IBITI |
| **Продажа токенов** | PhasedTokenSale.sol | Многофазная предпродажа с бонусами, реферальной системой и fallback-ценой от оракула |
| **Оракул цены** | VolumeWeightedOracle.sol | Усреднённая цена IBITI с учётом объёма торгов — используется в fallback-продаже |
| **NFT-механики** | IBITINFT.sol (базовый NFT), NFTDiscount.sol, NFTSaleManager.sol | • Jackpot-NFT — скидка до 365 дней  • Pandora-NFT — пожизненная 100 % скидка  • Скидочные NFT по редкости:  – Normal — 1 % (кулдаун 30 дней)  – Rare — 3 % / 5 % / 7 % (кулдаун 90 дней)  – Legendary — 10 % / 15 % / 25 % (кулдаун 180 дней)  – Epic — 50 % / 75 % / 100 % (кулдаун 365 дней)  • Минт или покупка любого уровня за USDT либо IBITI |
| **Стейкинг** | StakingModule.sol | До 30 % APY, auto-claim, NFT-награды за длительный холд |
| **Комиссии / burn** | FeeManager.sol | Динамический fee 0–10 %; флаг burnEnabled — авто-burn части сборов |
| **Buy-back & burn** | BuybackManager.sol | Off-chain накопление USDT/BUSD → on-chain выкуп IBITI → 100 % сжигание выкупленных токенов |
| **Кросс-чейн мост** | BridgeManager.sol | «BridgeManager — реестр доверенных мостов с лимитами mint/burn. Пользователь платит только комиссию внешнего провайдера моста (LayerZero, Wormhole и т. д.).» |
| **Управление (DAO)** | DAOModule.sol, DAOModuleImplementation.sol | ERC20Votes-голосования + Multi-Sig-казна для исполнения принятых решений |
| **Статусы пользователей** | UserStatusManager.sol | Автоматический учёт VIP/Whale-уровней; персональные скидки и повышенные награды |
| **Командный вестинг** | TeamVesting.sol | 10 % эмиссии: 6-мес. клифф → 36-мес. линейный выпуск |
| **Вспомогательные интерфейсы** | IUniswapV2Pair.sol, AggregatorV3Interface.sol, ERC20Mock.sol | Интеграции с DEX-парами, Chainlink-оракулом и локальное тестирование |

### 3. Маркетинговый план

#### 3.1 Стратегия продвижения

| **Канал / инструмент** | **Ключевые действия** | **KPI (Q3 2025 → Q4 2025)** | **Бюджет\*** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Telegram / Discord** | • Еженедельные AMA-сессии c core-командой. • Ваучеры (gas-refund) для первых 5 000 стейкеров. • Целевая airdrop-серия “Jackpot-NFT Early Bird”. | • Telegram: 10 000 → 25 000 участников. • Discord: 6 000 → 15 000 участников. • 30 % конверсии ваучер → stake. | 25 k USD |
| **DEX- и lending-партнёрства** | • Листинг IBITI/USDT на 2 топ-DEX (PancakeSwap, Uniswap v3 L2). • Встраивание “Buy IBITI” виджета в интерфейс партнёрских лендинг-протоколов. • Совместные LM-программы (dual-rewards). | • Суточный объём DEX ≥ 150 k USD. • 5 % TVL рост партнёрских пулов за 30 дней. | 20 k USD (ликвид. стимул) |
| **Инфлюенс-маркетинг** | • 4 долгосрочных амбассадора (YouTube/Twitter 100 k+ subs). • Серия обзоров «NFT-скидки + 30 % APY» (2 RU, 2 EN канала). • Спонсорские livestream-челленджи “Stake-&-Burn Marathon”. | • 250 k комбинированных просмотров. • 8 % CTR ссылок на dApp. • 3 000 новых стейков за кампанию. | 30 k USD |

\*Бюджет входит в общую статью «Маркетинг & PR» = 70 k USD (см. § 4.1).

Все метрики отслеживаются через UTM-метки и on-chain-дашборды; результаты публикуются в ежемесячных PR-отчётах DAO.

#### 3.2 Каналы продвижения

| **Канал** | **Формат контента / действия** | **Месячный KPI (Q3 → Q4 2025)** | **Бюджет\*** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Twitter / X** | • Daily-посты: апдейты TVL, burn-статистика, тизеры NFT-дропов. • Треды «30 % APY + 100 % NFT-скидки» (рус. / англ.). | • 5 000 → 20 000 фолловеров. • Avg engagement ≥ 4 %. | — (in-house) |
| **LinkedIn** | • Аналитические посты для B2B: «Модульная DeFi-архитектура» + «DAO-governance». | • 1 000 → 3 500 подписчиков. • 2 инвестор-лида / нед. | — (in-house) |
| **Форумы** (Bitcointalk, Crypto.ru) | • Weekly ANN-апдейты + дискуссии в ветках «Altcoins / DeFi». | • ≥ 50 комм./топик. • 500 кликов на dApp. | — (in-house) |
| **Контент-маркетинг** | • 2 глубоких case-study / мес. (Medium, Hackernoon). • Гайды: «Как работает NFT-скидка» (RU / EN). | • 3 000 читателей / статью. • Avg read-time ≥ 3 мин. | 5 k USD (ghost-writing & дизайн) |
| **Google Ads (Search + Display)** | • Ключи «stake 30 % APY», «NFT discount token». | • CTR ≥ 4 %. • CPA (staker) ≤ 4 USD. | 12 k USD |
| **Telegram-каналы (crypto-RU / EN)** | • Нативные посты в 6 топ-каналах (50 k+ subs). | • 200 k совм. охват. • CPM ≤ 18 USD. | 8 k USD |
| **YouTube pre-roll** | • 15-сек. ролики «Stake & Burn» (RU / EN). | • 100 k просмотров. • View-rate ≥ 20 %. | 10 k USD |

\*Входит в общий маркет-бюджет 70 k USD (§ 4.1).

#### 3.3 Контент-стратегия

| **Формат** | **Периодичность** | **Содержание** | **KPI (квартал)** | **Ответственный** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **On-chain-дайджест** | 1 раз в неделю (по пятницам) | • TVL, объём торгов, сожжённые IBITI • Кол-во активных стейкеров и размер выкупа • Итоги голосований DAO и ключевые решения | • 12 выпусков / квартал • Open rate email ≥ 45 % | Community Manager + Data Analyst |
| **PR-отчёт (Investor brief)** | 1 раз в месяц | • Финансовые метрики vs бюджет • Выполненные пункты Roadmap • План работ на следующий месяц | • 3 отчёта / квартал • ≥ 2 новых входящих лида (VC / ангел) | CEO / Marketing Lead |
| **Обучающий вебинар** | 2 раза в месяц | Темы: 1) «Как застейкать IBITI и получить 30 % APY» 2) «NFT-скидка: 0 → 100 % комиссии» | • ≥ 200 live-участников / вебинар • 15 % конверсия в действие (stake, buy NFT) | Education Lead + Smart-contract Team |
| **AMA-сессия (Telegram / Discord)** | Еженедельно (чередуем RU / EN) | • Ответы core-команды на вопросы • Демонстрация новых функций dApp | • ≥ 150 лайв-вопросов • 10 % прирост участников канала | Community Manager |
| **Гайды и статьи** (Medium, GitBook) | 4 шт / месяц | • Пошаговые инструкции, FAQ • Разбор кейсов «Stake & Burn» | • Avg read-time ≥ 3 мин. • 2 000 уник. читателей / статью | Content Writer |

**Метрики отслеживания** — Google Analytics + on-chain-дашборд; отчёт по KPI — в ежемесячном PR-брифе.

### 4. Финансовый план (актуализированная версия)

#### 4.1 Стартовые инвестиции

| **Статья расходов** | **Сумма (USD)** | **Комментарий** |
| --- | --- | --- |
| Разработка смарт-контрактов | **100 000** | 8 разработчиков × 6 мес. |
| Аудит (CertiK + Hacken) | **80 000** | Полный аудит + re-audit после фиксов |
| Маркетинг и PR | **70 000** | SMM 25 k • инфлюенс 30 k • контент 15 k |
| Разработка UI / CI-CD | **50 000** | Frontend dApp, GitHub Actions, E2E-тесты |
| Юридическое сопровождение | **30 000** | Регистрация (Cayman Foundation) + KYC/AML |
| **ИТОГО** | **330 000** | 100 % CAPEX |

#### 4.2 Прогноз доходов / расходов (консервативный сценарий)

**Допущение:** средний дневной объём DEX = 90 000 USD, средняя комиссия 5 %.

Formula: годовой доход = 90 000 × 365 × 5 % ≈ 1,64 млн USD  
Мы берём **консервативно 25 %** от этого объёма как старт 2025 г.

| **Год** | **Доходы от комиссий (USD)** | **Операц. расходы\*** | **Чистая прибыль** | **Рентабельность** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **2025** | 400 000 | 120 000 (≈36 %) | **280 000** | 70 % |
| **2026** | 1 200 000 | 200 000 (≈17 %) | **1 000 000** | 83 % |
| **2027** | 2 500 000 | 350 000 (≈14 %) | **2 150 000** | 86 % |

\*Операционные затраты включают: инфраструктуру нод (≈ 18 k/год), маркетинг-KPI (≈ 120 k/год) и фонд баг-баунти (50 k/год).

#### 4.3 Чувствительность (объём торгов ↔ доход)

| **Средний TV (USD/день)** | **Комиссия 5 % (год)** | **Комиссия 3 % (год)** |
| --- | --- | --- |
| 50 000 | 912 500 | 547 500 |
| 90 000 (база) | **1 642 500** | 985 500 |
| 150 000 | 2 737 500 | 1 642 500 |

#### 4.4 Привлечение финансирования

| **Раунд** | **Объём** | **Условия** |
| --- | --- | --- |
| **Seed / Private** | 500 000 USD | Чек ≥ 50 k USD, скидка 20 %, блок 6 мес. |
| **Public IDO** | 500 000 USD | DEX-площадка, аллокация 2,5 % эмиссии, TGE + 30 д. |

Привлечённые средства распределяются: 55 % — ликвидность DEX, 25 % — маркетинг, 15 % — R&D, 5 % — юр-резерв.

Этот финплан остаётся устойчивым даже при снижении торгового объёма до 50 k USD/день (см. чувствительность) и предусматривает окупаемость < 18 мес.

**5. Организационная структура — текущее положение и план найма**

| **Функция** | **Кто закрывает сейчас** | **План пополнения / аутсорса** | **Целевой срок** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Founder / CEO (вы)** | С **января 2025 г.** ведёте всё единолично: стратегия, финансы, код, маркетинг, коммуникации. | — | — |
| **Смарт-контракты** | Пишем, деплоим и сопровождаем лично. | • Внешний аудит (CertiK + Hacken) — договор подписан. • Подключить 2× Solidity-разработчиков (по контракту) для доработок и unit-тестов. | Q4 2025 |
| **Frontend / DevOps** | Прототип dApp собран самостоятельно. | • Аутсорс React-команды для полноценного UI на ethers v6. • DevOps (CI/CD, ноды) — контрактный специалист. | Q1 2026 |
| **Маркетинг / Community** | Telegram, Discord, Twitter ведёте лично. | • Фриланс-SMM и дизайнер — уже привлекаются на задачу-по-задаче. • Полноценный Marketing Lead — после IDO. | Q1 2026 |
| **Legal & Compliance** | Консультирует внешняя юр-фирма (подготовка регистрации на Cayman Islands). | • KYC/AML-провайдер (Onfido / Jumio) — контракт подписать после запуска фиат-шлюза. | Q1 2026 |

**Ключевые моменты для инвестора**

1. **«Один фаундер + аутсорс»** — честная картина текущей стадии; лишних FTE нет → burn-rate минимален.
2. **Критические риски** (аудит, юр-часть) уже покрыты внешними профессионалами.
3. **Пошаговый план найма** привязан к вехам Roadmap и притоку средств (Seed → IDO).

### 6. Юридические аспекты — актуальное состояние и план действий

| **Блок** | **Фактический статус** | **Следующий шаг** | **Срок (ETA)** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Гибридная KYC / AML-модель** | Ончейн-операции остаются *permissionless*. Для фиат-шлюзов выбран **Onfido** (Liveness + AML-списки). | Интегрировать SDK Onfido в dApp и подписать SLA (до 10 000 верификаций). | **не позднее 3-го квартала 2025 г.** |
| **Соглашения и договоры** | • Подписан предварительный аудит **CertiK/Hacken** .  •**PancakeSwap Listing Desk** на листинг пары IBITI/USDT. • Черновой MOU с **Magic Eden** (листинг NFT). | Финализировать *PancakeSwap Listing Agreement* вместе с юристами Ogier. | **3-й квартал 2025 г.** |
| **Регистрация компании** | Учредительные документы готовятся. Форма — **Cayman Foundation Company**(0% CIT, крипто-friendly). | Подать пакет документов через регистратора **Оги**. | **4-й квартал 2025 г.** |
| **Соответствие GDPR/CCPA** | Off-ch | Назначить внешнего DPO, про | **1-й квартал 2026 г.** |

**Ключевые принципы**

1. **Jurisdiction first.** После регистрации Cayman Foundation все контракты, IP и торговые марки будут принадлежать единой юр-структуре — это упрощает инвест-сделки и защиту IP.
2. **Selective KYC.** Пользователь проходит проверку **только** при вводе/выводе фиата — on-chain активность внутри IBITI остаётся анонимной.
3. **Data-minimisation.** Храним только хэш-идентификатор + статус KYC, что снижает репутационные и регуляторные риски утечки данных.
4. **Контрактная прозрачность.** Все договоры с аудиторами, листинг-агентами и маркетплейсами публикуются в DAO-репозитории (PDF) для голосования и дальнейшего контроля сообщества.

**7. Риски и возможности**

### *7.1 Риски*

| **№** | **Риск** | **Потенциальное воздействие** | **Закладка на снижение** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Волатильность рынка** | Резкое падение цены IBITI и TVL при глобальном-кризисе | • Резерв в USDT/BUSD (BuybackManager) для поддержки цены. • Диверсификация доходов: комиссии + NFT-продажи. |
| **2** | **Регуляторные изменения** | Ограничения на доступ к DeFi, рост затрат на комплаенс | • Гибридная KYC/AML — проверка только на фиат-шлюзе (Onfido). • Резерв юр-бюджета 30 k USD/год на адаптацию. |
| **3** | **Технические уязвимости** | Потеря средств, остановка протокола, репутационный ущерб | • Аудит CertiK + Hacken, повторный после каждого major-релиза. • Баг-баунти фонд — до 100 000 USD. • ReentrancyGuard, Pausable, emergency-pause под управлением DAO. |
| **4** | **Низкая ликвидность после листинга** | Высокий спред, затруднённые сделки для трейдеров | • Ликвидити‐майнинговая программа (LM-бюджет 20 k USD). • Автовыкуп части сборов для пополнения пулов. |
| **5** | **Операторский риск BridgeManager** | Потеря средств при cross-chain-транзакциях | • Мультиподпись 3-of-5 для off-chain фондов. • DAO-контроль комиссий и лимитов моста. |

#### 7.2 Меры смягчения (вшиты в архитектуру)

1. **Security-by-Design** — вся логика построена на OpenZeppelin-паттернах (Ownable, Pausable, ReentrancyGuard).
2. **Многоуровневая защита** — аудит → баг-баунти → on-chain-мониторинг с Telegram-алертами при аномалиях.
3. **DAO-реактивность** — любые параметры (fee, лимиты, адреса оракулов) меняются голосованием за ≤ 48 ч.
4. **Финансовая подушка** — FeeManager и BuybackManager аккумулируют сборы для стабилизационных выкупов и burn.

#### 7.3 Возможности роста

| **Возможность** | **Как монетизируем** |
| --- | --- |
| **Cross-chain экспансия** | Подключение Polygon, Arbitrum, Linea — рост адресной аудитории ×1.8. |
| **NFT-стимулы mass-market** | Пакет «Jackpot-NFT as a Service» для сторонних проектов, комиссия 2 %. |
| **Институциональные офферинги** | Фондовый DeFi-ETF и кастодиальные решения с гибридным KYC. |

Таким образом, рисковый профиль IBITI прозрачно закрывается встроенными механизмами безопасности и управления, а upside-потенциал обеспечивают cross-chain-масштабирование, NFT-утилитарность и институциональный спрос.

## 8. Механизмы стимулов и токеномика

**8.1 Распределение эмиссии**  
Общая эмиссия зафиксирована в IBITIcoin.sol и составляет **100 000 000 IBITI** (decimals = 8). При деплое токена автоматически создаются два кошелька:  
• FounderWallet — 80 % эмиссии  
• ReserveWallet — 20 % эмиссии

Дополнительный *mint* не предусмотрен: дальнейшее распределение выполняется переводами из этих кошельков.

**Итого:** 50,5 % эмиссии распределено (sale + команда + маркетинг); 49,5 % остаётся гибким фондом в FounderWallet.

| **Категория** | **Кол-во IBITI¹** | **Доля** | **Статус / примечание** |
| --- | --- | --- | --- |
| PhasedTokenSale + IDO | 20 500 000 | 20,5 % | Уже переведено из FounderWallet; продаётся по фазам с бонусами |
| Team Vesting | 10 000 000 | 10 % | Заблокировано в TeamVesting: 6-мес. клифф → 36-мес. линейный выпуск |
| Marketing / Referral / Airdrop | 20 000 000 | 20 % | На ReserveWallet; расходуется решением фаундера или DAO |
| StakingModule | — | — | Награды запрашиваются из FounderWallet по мере необходимости (до 10 000 000 IBITI) |
| DAO-казна | 0 | 0 % | Может пополняться решением DAO |
| Остаток FounderWallet | 49 500 000 | 49,5 % | Резерв для стейкинга, партнёров и cross-chain-ликвидности |

¹ Указаны целые токены; при decimals = 8 минимальная дробная часть — 0,00000001 IBITI.

*См. также распределение FounderWallet выше.*

*8.2 Модели сжигания и дефляции*

| **Механизм** | **Как работает** | **Управление** |
| --- | --- | --- |
| **FeeManager** (on-chain burn) | Динамический fee 0–10 %; при burnEnabled = true автоматически сжигается настраиваемая DAO-доля (0–100 %; старт = 0 %) | Ставка и доля burn меняются решением DAO |
| **BuybackManager** (off-chain accumulation → on-chain burn) | **PR-фонд и вручные пополнения** накапливаются в USDT/BUSD; при достижении порога контракт выкупает IBITI на выбранной DEX-паре и сжигает 100 % купленных токенов. | Порог и DEX-пара задаёт Multi-Sig DAO |
| **DAO-burn** | Любой держатель может предложить сжигание невостребованных токенов. Кворум ≥ 20 %, «за» ≥ 50 %. | Исполняет DAOModule (burn-транзакция on-chain) |

**8.3 Прогноз чистой инфляции / дефляции**

Параметры (по умолчанию)

* APY стейкинга — 30 % годовых.
* Средняя комиссия — 5 % (равные объёмы продаж с 10 % fee и покупок без fee).
* s — фактическая доля эмиссии в стейкинге (0 … 1).

**Формула**

Чистая инфляция = (30 % × s) – 5 %

| **s** | **Брутто-инфляция** | **– Комиссия 5 %** | **Чистая инфляция** |
| --- | --- | --- | --- |
| 0,25 | 7,5 % | 5 % | + 2,5 % |
| 0,30 | 9 % | 5 % | + 4 % |
| 0,40 | 12 % | 5 % | + 7 % |

*8.4 Процесс адаптации прогнозов*

1. **Сбор данных (ежеквартально)**  
   • доля s; • комиссия и burn через FeeManager; • выкуп и burn через BuybackManager.
2. **Пересчёт** чистой инфляции по формуле выше и сравнение с целями.
3. **Корректировка** (если отклонение > ±1 п. п.):  
   – APY, доля burn, пороги buy-back.  
   Решение подтверждает голосование DAO (кворум ≥ 20 %).
4. **Публикация отчёта** в квартальном on-chain дайджесте и PR-ноте.

Этот цикл позволяет оперативно поддерживать баланс между стейкинговой инфляцией и дефляционными механизмами.

### 9. Дорожная карта (Roadmap)

| **Дата / период** | **Ключевой этап** | **Статус** | **Примечание** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Q2 2025** | • Завершён аудит (CertiK + Hacken) • Деплой всех контрактов IBITI на BSC Mainnet • Тестовый dApp/Web3-функционал на BSC Testnet | **✅ выполнено** | Аудиторские отчёты опубликованы в DAO-репозитории |
| **1 июля 2025** | Старт **PhasedTokenSale**: динамический прайсинг, бонусы, реферальная программа, airdrop «Jackpot-NFT» | **🔜 запуск** | Готовность 100 %; продажа откроется 01.07.2025 00:00 UTC |
| **Q3 2025** | • Листинг пары **IBITI/USDT** на PancakeSwap и Uniswap v3 (L2) • Активация **BuybackManager** для автодефляции • Запуск **NFTSaleManager** (Jackpot-/Pandora-NFT) • Интеграция **VolumeWeightedOracle** | **🟡 запланировано** | Пул ликвидности ≥ 150 k USDT закладывается из IDO-средств |
| **Q4 2025** | • Запуск **DAOModule** (ERC20Votes + мультиподпись казны) • Старт **StakingModule** с первой выплатой • Расширение **FeeManager** (гибкие burn-доли) и **UserStatusManager** • MVP мобильного **IBITI Wallet** (iOS / Android) | **🟡 запланировано** | Контракты DAO протестированы; разработка wallet UI идёт |
| **2026 год** | • Развёртывание **BridgeManager** на Polygon, Arbitrum, Linea и др. • Запуск собственного **NFT-маркетплейса** для талисманов-скидок • Переход модулей на **UUPS-proxy** для безошибочного апгрейда • Автоматическое распределение | **🔜 будущее** | Детальная спринт-сет-карта выносится на DAO-голосование в Q4 2025 |

**Отдельный governance-токен пока не планируется:** права голоса обеспечиваются базовым IBITI (ERC20Votes). Все изменения Roadmap будут утверждаться через DAO-предложения и отражаться в ежеквартальных отчётах.

**10. Операционный план (учитывает текущее «один-фаундер + аутсорс» состояние)**

#### 10.1 Разработка и CI/CD

| **Подсистема** | **Как устроено сейчас** | **Что меняется после найма 2-х Solidity-dev (Q4 2025)** |
| --- | --- | --- |
| **Git-репозиторий** | GitHub, ветки **main** (prod) и **dev** (staging). | Без изменений. |
| **CI / тесты** | GitHub Actions запускает npm test (Hardhat) и статический анализ Slither на каждый PR. | Добавится forge test и интеграционные сценарии с Foundry. |
| **Код-ревью** | PR просматривает основатель + внешние аудит-боты (MythX, Slither). | Обязательный 2-член-review (CTO + Solidity-dev). |
| **Деплой** | Merge в **main** → автодеплой в staging; ручной hardhat run в Mainnet. | Полностью автоматический hardhat-deploy + верификация Sourcify. |

#### 10.2 Релиз-менеджмент и поддержка

| **Процесс** | **Детали** |
| --- | --- |
| **Спринты** | 2-недельные; каждые 4 недели — «major» (обновление модулей). |
| **Rollback** | Скрипт миграции имеет revert(); все контракты Pausable, аварийная остановка через мультисиг DAO за ≤ 30 сек. |
| **SLA-поддержка** | Discord / Telegram тикеты: • **P0** (блокировка средств) — ответ ≤ 2 ч. • **P1** (UI-баг, вопрос) — ответ ≤ 24 ч. |

#### 10.3 Мониторинг и безопасность

| **Зона** | **Инструменты** | **Периодичность** |
| --- | --- | --- |
| **On-chain-метрики** | Prometheus + Grafana (TVL, burn, buyback, stake-volume). | realtime |
| **Аудит** | CertiK + Hacken (первичный — завершён), re-audit перед «major» релизом. | ≥ 2 раза в год |
| **Баг-баунти** | OpenZeppelin Defender, премия до **100 000 USD**. | 24/7 |
| **Антифрод** | Лимиты mint/transfer, фронт-ран-гейты в BridgeManager, L2-rate limiter. | постоянный |

#### 10.4 Инфраструктура и DR

| **Компонент** | **Настройка** | **Бэкап / DR** |
| --- | --- | --- |
| **RPC-ноды** | Собственные BSC & Ethereum full-nodes + резерв Infura/Alchemy; авто-failover. | Snapshot-бэкап 1×24 ч. |
| **Ключи / конфиги** | Хранятся в аппаратном HSM; доступ по мультиподписи. | Ежедневный зашифрованный backup в S3 (AES-256). |
| **Документация** | Confluence; гайды CI/CD, emergency-runbook. | Ревизия контента 1×квартал; onboarding-тренинг для новых Dev. |

Такой операционный контур минимизирует риск «single-founder»-сценария сейчас и масштабируется без ломки процессов после найма команды.

**11. Техническая архитектура и безопасность**

#### 11.1 Архитектура смарт-контрактов

| **Модуль (файл)** | **Назначение** | **Ключевые зависимости** |
| --- | --- | --- |
| **IBITIcoin / BaseToken** IBITIcoin.sol, BaseToken.sol | ERC-20 с лимитом 100 млн и расширением **ERC20Votes** для DAO-голосований. | — |
| **PhasedTokenSale** | Многофазная предпродажа: динамическая цена, бонусы, реферальная система. | IBITIcoin, VolumeWeightedOracle |
| **StakingModule** | До 30 % APY; NFT-награды. Запрашивает награды из FounderWallet через requestRewardTokens(). | IBITIcoin |
| **NFT-механики** IBITINFT.sol, NFTDiscount.sol, NFTSaleManager.sol | Выпуск и продажа Jackpot-/Pandora-NFT; применение скидок на комиссии. | IBITIcoin, FeeManager |
| **FeeManager** | Динамический fee 0–10 %; флаг burnEnabled — авто-burn части сборов. | IBITIcoin |
| **BuybackManager** | Off-chain накопление USDT/BUSD → on-chain выкуп IBITI → 100 % burn. | IBITIcoin |
| **BridgeManager** | «BridgeManager — реестр доверенных мостов с лимитами mint/burn; пользователь платит только комиссию внешнего провайдера (LayerZero, Wormhole и др.) | IBITIcoin, FeeManager |
| **DAOModule / Implementation** | ERC20Votes-голосования; Multi-Sig казна; администрирование ролей и апгрейдов. | IBITIcoin |
| **UserStatusManager** | Авто-трекинг VIP/Whale-уровней, персональные льготы. | IBITIcoin, FeeManager |
| **TeamVesting** | 10 % эмиссии: 6-мес. клифф → 36-мес. линейный выпуск | IBITIcoin |

##### Взаимодействие

* **Адресная инициализация** – каждый модуль получает требующиеся адреса в конструкторе или через setX(); изменения допускаются только транзакцией мультиподписи DAO.
* **Единые расчёты** – все контракты используют адреса IBITIcoin и FeeManager, что исключает расхождение логики комиссии и балансов.
* **Админ-роли** – хранит DAOModule; именно DAO может:
  + паузить/разпаузить любой модуль (Pausable),
  + сменить оракул или адрес ликвидности,
  + скорректировать fee-ставку и долю burn.

Модульный подход позволяет добавлять новые функции (например, ещё один NFT-тип или дополнительную сеть в BridgeManager) без изменения ядра и без повторного деплоя токена.

### *11.2 Механизмы апгрейда и контроля версий*

| **Компонент** | **Как реализовано сейчас** | **Что происходит при апгрейде / откате** |
| --- | --- | --- |
| **Pausable-контур** | Все рабочие функции каждого модуля наследуют Pausable (OpenZeppelin). Команду pause() может вызвать только Multi-Sig DAO. | • В экстренной ситуации (hack, крит-баг) DAO-казна посылает одну транзакцию pause() — контракт перестаёт принимать внешние вызовы. • После фикса — unpause() той же мультиподписью. |
| **Админ-параметры** | Комиссии, адреса оракулов, лимиты фаз и т. д. хранятся во внутренних storage-слотах; изменить их можно лишь функциями setX() с модификатором onlyDAO. | Любое изменение публикуется как предложение в DAO-интерфейсе; после кворума и большинства голосов DAO исполняет транзакцию. |
| **Модель апгрейда (“replace-and-point”)** | Для большинства модулей (FeeManager, NFTSaleManager, TeamVesting и др.) прокси не используется — при необходимости деплоится новая версия, затем DAO записывает её адрес в AddressRegistry и обновляет ссылки зависимых контрактов. | 1) DAO вызывает deploy\_v2() (скрипт Hardhat). 2) DAO-казна выполняет updateModule("StakingModule", newAddr) или другой соответствующий вызов. 3) Старый адрес помечается как deprecated. |
| **Функция upgradeTo()** | **Поддерживается только в ядре:** IBITIcoin, DAOModuleKernel, StakingModule. Эти контракты развёрнуты как UUPS-совместимые и могут переключаться на новую реализацию без смены адреса. | • DAO-казна зовёт upgradeTo(newImpl), логируется событие Upgraded(oldAddr, newAddr). • Для статичных модулей используется схема “replace-and-point”, описанная выше. |
| **Rollback** | • Для UUPS-модулей — повторный upgradeTo(oldImpl). • Для статичных — откат записей AddressRegistry на предыдущий адрес. | Любое изменение дублируется событием RollbackPerformed. |
| **Аудит-трейл** | Все критичные события (Paused, Unpaused, Upgraded, RollbackPerformed) индексируются в Grafana-дашборде и входят в ежеквартальный отчёт DAO. |  |

#### .

#### 11.3 Меры безопасности

| **Слой защиты** | **Реализация** | **Статус** |
| --- | --- | --- |
| **Guard-паттерны** | • ReentrancyGuard во всех функциях, передающих токены. • Ownable + AccessControl — роли **DAO**, **Operator**, **Owner** разделены; критичные вызовы помечены onlyDAO. | В коде main-net релиза ✔ |
| **Аудиты** | • Комбинированный аудит **CertiK + Hacken** (май 2025) — критических ошибок 0, high → 0 после фиксов. • Ре-аудит планируется перед каждым major-релизом (Roadmap Q4 2025, Q2 2026). | Отчёт загружен в репозиторий DAO ✔ |
| **Баг-баунти** | Непрерывная программа на Immunefi; максимальная премия — **5000** - **10000 USD** за критическую уязвимость. | Активна ✔ |
| **Тестирование** | • 100 % критических путей покрыто Hardhat unit-тестами. • Integration-suite (Foundry + Hardhat Network Fork) моделирует стейкинг, продажи, buy-back, DAO-голосования. • End-to-end (Playwright) проверяет dApp на BSC Testnet при каждом pull-request. | CI / GitHub Actions ✔ |
| **Мониторинг** | • On-chain-cбор: TX-count, burn-amount, stake-volume, oracle-цена — Grafana + Prometheus. • Лимиты и аномалии (скачок fee, превышение buy-back-порога) → Telegram/Slack AlertBot ≤ 60 сек. | В production с мая 2025 ✔ |
| **Incident response** | • Любой модуль может быть мгновенно приостановлен (pause()) мультиподписью DAO. • Emergency-runbook описывает шаги отката и уведомления комьюнити. | Документ размещён в Confluence ✔ |

В совокупности эти меры дают 3-уровневый контур: **превентивный** (аудит, guards), **детективный** (мониторинг, алерты) и **реактивный** (Pausable + баг-баунти), что минимизирует как эксплуатационные, так и репутационные риски проекта.

#### 11.4 Инфраструктура деплоя и CI/CD

| **Подсистема** | **Реализация** | **Контроль и DR** |
| --- | --- | --- |
| **Контроль версий** | GitHub-репозиторий по схеме **main** (prod) / **develop** (staging) + feature-ветки на каждый модуль. Pull-request → mandatory review. | Политика branch-protections: required status-checks, 2-eye-review. |
| **CI / CD-pipeline** (GitHub Actions) | 1. PR-триггер → solhint + slither lint. 2. Unit + integration-тесты (Hardhat + Foundry fork). 3. Static analysis (MythX). 4. Merge → auto-deploy в **staging** (BSC Testnet) с авто-верификацией кода. 5. Manual approve → deploy в Mainnet, publish artifacts + verify на BscScan/Etherscan. | Все workflow-логи сохраняются 30 дней; тэг release-X.Y генерируется автоматически, хэш-сигнатура фиксируется в DAO-репозитории. |
| **Узловая инфраструктура** | • Два self-hosted full-node-кластерa (BSC и Ethereum) за HAProxy с автоматическим fail-over. • Резервные RPC через Infura и Alchemy (frontend переключается по health-check). | Prometheus-экспортер следит за latency / peers. Alert ≤ 1 мин при отказе узла. |
| **Сокрытие ключей** | Деплой-ключи и мультисиг-ключ DAO хранятся в аппаратном HSM (YubiHSM2). Доступ только у CEO + двух DAO-кастодианов. | Аудит ключевых политик 2×год, журналы доступа — immutable-S3. |
| **Бэкапы и DR** | • Ежедневный зашифрованный (AES-256) бэкап конфигов, миграционных скриптов и нод-снапшотов в S3 Glacier. • Ключи шифруются PGP-public DAO-трезора. | DR-тест 1×квартал: восстановление full-node + CI-pipeline «с нуля» ≤ 4 ч. |

Такой стек обеспечивает:  
• **непрерывную доставку** изменений (staging → Mainnet) с прозрачной историей;  
• **автоматическую проверку безопасности** до деплоя;  
• **устойчивость** к отказу узлов и компрометации ключей благодаря HSM-хранению и регулярному disaster-recovery-тесту.

**12. Команда проекта и контакты**  
  
  
12.1 Фактический состав и план найма

| **Функция** | **Текущее покрытие** | **План до Q1 2026** |
| --- | --- | --- |
| **Founder / CEO** | Владимир — стратегия, финансы, код, коммуникации (c января 2025 г.) | – |
| **Smart-contract Team** | Пишет и тестирует сам фаундер; внешний аудит CertiK / Hacken подписан | + 2 Solidity-разработчика (по контракту) после фазы IDO |
| **Frontend / DevOps** | Минимальный dApp и CI/CD настроены основателем | Аутсорс React-команды для полноценного UI; DevOps-специалист part-time |
| **Marketing & Community** | Telegram/X ведёт фаундер; дизайн — фриланс | 1 Marketing Lead + 1 Community Manager после листинга |
| **Legal & Compliance** | Внешняя консалтинговая фирма (Cayman setup, KYC/AML-процедуры) | Поддержка провайдера Onfido/Jumio на SLA-основе |

**Принцип:** до привлечения внешнего финансирования команда остаётся «lean»: ключевые роли выполняет основатель, риски закрываются аутсорс-экспертизой, burn-rate — минимальный. После успешного IDO начинается точечное расширение штата.  
  
  
  
  
  
12.2 Контакты

| **Канал** | **Данные** |
| --- | --- |
| **Телефон** | +380 66 303 2778 |
| **E-mail** | info@ibiticoin.com |
| **Веб-сайт** | <https://ibiticoin.com> |
| **CEO / Founder** | Владимир — reker198079@gmail.com |

Все официальные анонсы публикуются в Telegram-канале @IBITIcoin\_chat   
и на сайте в разделе Blog / Updates.