|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **服务主科目** | **二级科目** | **服务细节描述** |
| 前期规划 | 公司架构设计 | 深度调研公司信息及资产特点，选择资产发行ST的方案，如ABS模式、GP/LP模式和股权模式分别调研及测算投入产出比 |
| STO流程及时间表 | 根据公司架构设计来安排法律合规、公司架构、生成ST、募资、交割、登陆交易所等环节的实施计划，确定每一步完成的目标及步骤拆解，保障各环节规划在预期的时间内完成 |
| 募资方案设计 | 募资额度 | 募资额度与发行人所选择的SEC证券注册豁免的法规相对映，不同的法规对于相关的募资额度实际上要求大相径庭，因此募资额度的确定是法律规定、发行人自身的需求以及Token发行数量多个因素的综合结果。 |
| 认购条件 | 发行募集方案中会对投资者的认购条件进行限定，同时还会对可接受认购的货币种类进行限定。在不同的发行阶段（预售阶段和正式发售阶段）对美国公民和非美国公民的认购额均有相应的限定。 |
| 回购条款 | 回购条款会对可能触发回购的情形进行描述，通常为发行人将已发行的Token将按某一价格进行统一的回购的情形。该条款情形的设定对于投资者有重大的影响，标准共识能够提供专业的回购条款方案。 |
| 预售阶段的BP撰写 | 预售阶段募资BP撰写 | 撰写本项目的白皮书。白皮书主要目的是描述项目并说明发行Security Token 必要性的文件。项目白皮书应当清晰的阐述项目目标、业务开展模式和具体的实施步骤。通常包括的业务规划、团队介绍、通证经济模型、辖区选择、时间规划和代币分发机制。  （1）业务规划：通常主要由项目简介、应用场景、产品形态以及设计原理构成。 （2）团队介绍：团队人员的实力、分工和决策机制直接决定了项目的成败，因此，团队介绍应当突出合理化配置。通常包含如下内容 ①团队成员的构成、成员身份、所属职位、从业经历和决策机制等信息 ②团队业绩。即团队曾经参与的项目或创造的业绩 ③团队的社会活动经历。即团队在公开场合参与的有社会影响力的活动。 （3）通证经济模型：主要讲述通证的功能以及通证升值空间，而具体模型的设计需要由资深分析师根据项目的业务特点，设计Security Token 的经济模型。 （4）辖区选择。从目前来看，不同国家监管细节和进度各不相同，不同的辖区所适用的监管方案存在着较大差异，因此合理选择适合项目的辖区是极为重要的。 （5）时间规划。项目团队应当对STO的各个流程进行合理的时间规划，并根据所处辖区的法律所规定的用时来相应的调整项目完成时间。 （6）代币分发机制。在项目初始阶段，项目团队一般会获得少量 Token 作为激励，此后随着团队各阶段任务的完成，团队成员获得的 Token 会不断增加。 |
| 合作资源对接及咨询 | 发行平台 | 合作的发行平台包括Polymath 和 Securitize 等知名发行平台，以及有丰富经验的智能合约工程师，可以帮助项目选择最优解决方案；   1. 前期发币平台的注册工作   不同发币平台的注册申请步骤虽略有不同，整体上较为复杂和繁琐，需要由专业的第三方机构帮助注册和申请。通常需要包括发行人姓名（ Name ）、邮箱（ Email ）、发行实体的法律名称（ Issuing Entity Legal Name ）在内的申请信息和主要发行信息（ Primary Offering Information ）。   1. 协助选择最优发币平台   主流的发币平台目前有Polymath\Securitize\Harbor等众多平台，由于发行收费、发行规划及发行时间的不同，为实现最优的发行效果，标准共识将向发行方提供最优的发币选择方案，竭力节约发行成本，提高发行效率。   1. 确定发行服务细节，协助完成项目方与发币平台之间的沟通，保护项目方的权益   在与发币平台对接的过程中，由于涉及的流程较多，手续较为繁杂，容易产生信息遗漏和相关的法律风险，同时由于对中间环节的不同，项目方自身对接可能会产生部分权益的损失，标准共识和多家平台机构保持着良好的合作关系，可以提供相关的标准化文案以及相应的咨询服务，降低项目方的风险，提升发行效率。 | |
| 交易所 | 合作的交易所包括 tZERO 和OpenFinance等有 Security Token 二级市场交易资质的机构，保障项目可以快速完成上币；   1. 提供各大交易所最新的业务进展 2. 交易所的项目上币要求以便提前准备相关工作 3. 交易所的上币费用要求 4. 交易所负责上币的项目负责人对接咨询 | |
| 律所资源 | 合作的律师来源于竞天公诚、美迈斯 O'Melveny 等国内外知名律师事务所，还包括首位发明VIE架构的律师Omer，可以提供合规方案操作、申请豁免、KYC/AML、合格投资人认定等全流程法律合规服务； | |

**Security Token金融模型设计**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 估值定价 | 前期信息搜集 | 对208个项目的基本信息进行基础调研，包括：1）项目所在领域、投资时间、投资金额、最近融资时间及融资金额、目前公司估值、营业收入及利润情况；2）公司所在行业的发展趋势研究，及行业地位，确定公司未来的发展预期 |
| 净资产估值法 | 通过对由洪泰智造持有的208个项目的股权收益权（Right of Return on Equity 20%）和未来新投资的项目的股权收益权（20%）构成：  阶段一：208个项目的股权收益权（20%）  阶段二：未来新投资项目的股权收益权（20%）。计算整体NAV的方法，将洪泰智造SPV的在第一和第二阶段的NAV加和，便可整体的 NAV ，公式如下：NAVSPV=+ |
| EV/EBIT 估值法 | 通过企业价值倍数法，我们选择息税前利润（EBIT）作为比较值，由于 EBIT 是扣除了债权人的回报（利息费用）之前的利润，所以所有出资人对于该利润的形成都有不可分割的贡献，都享有分配权，所以该利润对映的就是企业价值。参照公式如下： 企业价值（EV）=EBIT×（EV/EBIT倍数） |
| 净资产累加估值法 | 通过对洪泰智造所投项目过去三年和未来三年的净资产进行评估，得到洪泰智造近六年不同年份的净资产数额，这种净资产累价估值方法较为直观和明显的表现了洪泰智造投资价值的提升，具有较大估值参考意义。 |
| Security Token 的数量的确定 | Token 发行的总数量 | Token 发行的总量与不仅与发行方的估值水平、Token 单个价值成的比例关系，还与发行规划中的发行顺序和不同阶段的投资者范围息息相关， Token 数量的最终确定对于发行 Token的价格稳定以及发行成功与否影响很大。 |
| Security Token 的发售计划 |  | Security Token 的发售通常不是一次性发售，而是通过预售和正式发行两部分相结合进行发售，其中不同的项目发行方会根据自己的实际情况进行相应的调整，可能不局限于预售和正式发售两个环节，而是进行多次的发售，这取决于发行方对于自身的判断，也可以交由第三方机构进行判断。 |

SAFE募集说明书（中英文版）

|  |  |
| --- | --- |
| 发行人基本情况 | 发行人基本情况包括公司的历史沿革、名称及注册资本的变化，控股股东及实际控制人的变动情况以及相关的、目前存续的重要投资的介绍情况，对于投资者和监管机构了解项目本身有着重要的参考意义。 |
| 主要业务情况 | 发行人的主要业务情况对于项目能否最终实现盈利，投资人能否实现投资收益有着重要的影响，并且考虑到由于存在项目收益无法达到预期的风险，在募集说明书中需要对发行人的业务情况予以说明和风险告知。 |
| 发行计划 | ST的发行数量、价格、分红模型、回购模型、发行轮次及对应的价格，SAFE的限制条款、投票权说明、流动性说明、潜在的功能型Token属性 |
| 募资说明 | 募资规模、资金使用计划及分配比例、适用的法规说明，以及全球投资人的要求及税收要求 |
| 风险揭示 | 公司及业务风险说明，包括不限于公司业务、募资过程、SAFE的投资风险、税务风险、价格波动等方面的风险深度揭示及说明 |
| 财务报告及财务状况 | 将财务审计报告按照招股书说明整理及分析，以及关键数据说明和附注，未来预期收入及利润增长的合理化预测 |
| 管理层信息 | 整理公司的管理层、董事会成员背景介绍，包括顾问信息，同时提炼亮点 |
| 业务发展及规划信息 | 公司未来的业务发展规划、战略布局、与国内洪泰智造之间的关系说明 |