

# MicroMoney

для людей

## Большие данные

Для бизнеса

Как вовлечь 2 миллиарда не обслуживаемых банками людей  
в глобальную криптоэкономику

# Содержание

Содержание

Краткий обзор

Введение

Обзор рынка

Глобальная проблема

Наше решение

Наша миссия

Как работает MicroMoney?

Наша история: Два года усердной работы

Краткий анализ

Этапы развития

Приложение для оценки кредитоспособности на базе ИНС

Предлагаемые выгоды

MicroMoney для криптосообщества: Создание криптоэкосистемы

MicroMoney для людей: микрокредиты и достоверная кредитная история

MicroMoney для бизнеса: привлечение новых клиентов с помощью «больших данных»

MicroMoney для локальных партнеров: Глобальное масштабирование бизнеса

Комбинированная бизнес-схема

Почему мы запускаем кампанию по продаже токенов?

Развитие на глобальном рынке начиная с Африки и Азии

Краткий инвестиционный анализ для азиатского региона на 5 лет

Развитие бизнеса

Ключевые этапы

Что такое АММ токены

Схема первичного предложения токенов

Причины успеха и преследуемые результаты

Руководящий состав

Основатели

Экспертный совет

Партнеры

Заключение

Приложения

Приложение 1. Ссылки на бизнес планы и финансовые модели

Приложение 2. Краткий инвестиционный анализ по странам

Приложение 3. Правовые замечания

# Краткий обзор

В мире до сих пор более 2 миллиардов человек не имеют счетов в банке и банковских карт. Все эти люди исключены из экономических отношений на региональном и глобальном уровнях, поскольку они по-прежнему используют наличные деньги и не имеют доступа к основным финансовым услугам. Они испытывают трудности с оформлением кредитов, так как не имеют кредитной истории.

Эту проблему и призвана разрешить компания MicroMoney.

Компания MicroMoney была основана в качестве финансовой организации, занимающейся микрокредитованием. Она продолжает развивать свою деятельность с намерением превратиться в децентрализованное бюро кредитных историй и центр обработки больших объемов данных на базе блокчейн. Начиная с 2015 года мы предоставляем физическим лицам и малым предприятиям краткосрочные займы для удовлетворения их финансовых потребностей с использованием инновационной системы оценки кредитоспособности на основе искусственной нейронной сети (ИНС).

В долгосрочной перспективе мы сможем помочь всем 2 миллиардам людей, не имеющих банковских счетов или доступа к банковским услугам, пройти электронную идентификацию личности, сформировать рейтинг кредитоспособности и финансовую репутацию. Система будет работать вне границ и без посредников. Наша цель состоит в том, чтобы включить всех не обслуживаемых банками людей в новую глобальную децентрализованную крипто-экономическую систему.

Одновременно мы агрегируем большие объемы данных, отражающих нужды клиентов и их поведение в сети. Коллективное использование и обмен этими данными позволяет банкам, финансовым организациям, компаниям, работающим в сфере электронной коммерции, а также розничным продавцам по всему миру эффективно развивать свой бизнес. Все эти участники получают доступ к клиентам, которых они ранее не обслуживали. При этом снижаются риски, связанные с выходом на новые рынки. Более того, компании получают возможность лучше изучать потребности своих клиентов.

Финансовые услуги для людей, не обслуживаемых банками или не имеющих доступа к банковским услугам, услуги обработки больших объемов данных для бизнеса в сочетании с всемирной франшизой формируют экосистему MicroMoney.



В настоящее время MicroMoney создает новые подразделения в Индонезии, на Шри-Ланке и Филиппинах. В качестве перспективных рынков компания рассматривает такие страны, как Вьетнам, Малайзия, Сингапур, Гонконг и Китай. Подразделения в этих странах начнут свою работу в третьем квартале 2017 – первом квартале 2018 годов. В целях дальнейшего развития бизнеса и создания новых продуктов компания MicroMoney приняла решение о проведении краудсейла токенов.

# Введение

Согласно отчету McKinsey<sup>1</sup>, в 2010 году около 2,5 миллиардов взрослых людей, то есть практически половина всего взрослого населения Земли, не пользовались формальными финансовыми услугами для накопления средств или получения займов. Несмотря на попытки включить таких людей в сферу финансовых услуг, в 2017 году число тех, кто не пользуется банковскими услугами, составило порядка 2 миллиардов человек. Это значит, что люди вынуждены использовать в своей повседневной жизни исключительно наличные средства и у них нет возможности обратиться за соответствующими услугами в банки для удовлетворения своих нужд. Чтобы занять деньги, они прибегают к помощи друзей или родных, так как банки, как правило, не одобряют их заявления о предоставлении кредитов. Причина отказа практически всегда одна и та же – отсутствие кредитной истории. Несмотря на то, что финансовые организации заявляют о постепенном снижении числа людей, не обслуживаемых банками, для лиц, исключенных из системы банковских операций, не предусмотрено легкого способа решения возникающих у них проблем.

Почему банкам так сложно включить описанную категорию лиц в число своей целевой аудитории? По большей части люди, которые не имеют доступа к банковским услугам, могут приносить прибыль. Однако их включение в состав целевой аудитории сулит банкам большие риски и меньшие прибыли. Технология блокчейн способна решить проблемы, связанные с классическими, но уже устаревшими ограничениями, используемыми в банковском секторе. Эта технология позволяет финансовым институтам усилить конкуренцию на рынке, а также совершить революцию в сфере финансовых услуг. Текущая ситуация позволяет и даже вынуждает всех участников рынка предоставлять мгновенные, доступные услуги высокого качества для населения, не имеющего доступа к банковским сервисам, по всему миру.

Сегодня можно говорить о том, что доступ к кредитованию и услугам по сбережению средств является частью прав человека. Более того, финансовые услуги становятся порой основным источником дохода отдельных экономик, стимулируя развитие всех прочих отраслей. Большие финансовые возможности означают повышение уровня жизни во всем мире, а именно: доступ к более качественным образовательным услугам и медицинской помощи, создание новых малых предприятий и рост национальной экономики в целом.

## Обзор рынка

Статистика развивающихся стран свидетельствует о том, что большую часть населения таких стран составляют лица, не имеющие счетов в банках, или не имеющие доступа к банковским услугам. При этом цифры также говорят о том, что такие страны характеризуются достаточно высоким уровнем проникновения Интернета и мобильных услуг.

---

<sup>1</sup>[http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half the world is unbanked.pdf](http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half%20the%20world%20is%20unbanked.pdf)

**Ниже приведены примеры стран и регионов, демонстрирующих эти тенденции:**

**Африка (население: 1,1 миллиарда человек)**

80% населения не имеют счетов в банках, однако, 63 человека из 100 используют мобильные телефоны. Эксперты полагают, что этот фактор поможет решить проблему доступности банковских услуг.

**Индия (население: 1,3 миллиарда человек)**

В настоящее время Индия является наиболее быстрорастущим Интернет-рынком в мире. В 2015 году рост базы пользователей составил 51,9%. Однако Индия находится на 7-ом<sup>2</sup> месте по числу людей, не имеющих доступа к банковским услугам. Отчет<sup>3</sup>, подготовленный компанией PricewaterhouseCoopers, указывает на то, что в 2015 году число не обслуживаемых банками лиц составляло 233 миллиона человек.

**Китай (население: 1,3 миллиарда человек)**

В Китае насчитывается 731 миллион интернет-пользователей, то есть примерно 53,1% населения выходят в сеть. 95% всех пользователей имеют доступ к Интернету посредством мобильных телефонов. Но несмотря на быстрые темпы развития, которые демонстрирует экономика страны, 21% населения Китая по-прежнему не обслуживаются банками<sup>4</sup>.

**Пакистан (население: 193 миллиона человек)**

Темп прироста пользователей широкополосной сети мобильной связи составил 185%. Тем не менее, 100 миллионов пакистанцев по-прежнему не обслуживаются банками<sup>5</sup>.

**Юго-Восточная Азия (население: 800 миллионов человек)**

Как ожидается, азиатский регион станет одним из самых быстрорастущих регионов в мире по числу пользователей Интернета к 2020 году. Регион демонстрирует существенный прирост пользователей в целом, рост проникновения мобильной связи и увеличение интенсивности использования социальных сетей.

По данным Google и Temasek, к 2025 году электронная экономика Юго-Восточной Азии достигнет 200 миллиардов долларов США, что приведет к существенному росту и без того высокого ВВП, составляющего 2,5 триллиона долларов. Региональная интернет-индустрия процветает благодаря высокому темпу роста количества мобильных подключений, превышающего среднемировой темп (124% против 103%), а также высокой скорости передачи данных, которая по прогнозам вскоре достигнет среднемирового значения в 23.3 Мбит/с. Более того, по состоянию на 2017 год показатель проникновения социальных сетей в регионе также остается на высоком уровне.

---

<sup>2</sup><https://scroll.in/article/822464/demonetisation-indias-unbanked-population-would-be-the-worlds-7th-largest-country>

<sup>3</sup><https://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2015/disrupting-cash-accelerating-electronic-payments-in-india.pdf>

<sup>4</sup><https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

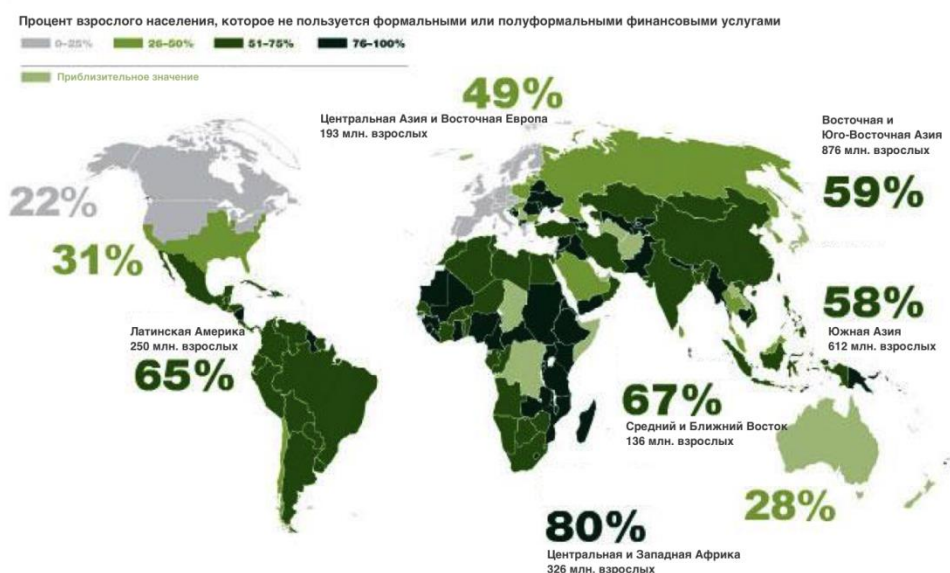
<sup>5</sup><http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/02/08/what-will-it-take-for-pakistan-to-achieve-financial-inclusion>

В то же время, только 27% населения Юго-Восточной Азии имеют счета в банках. В беднейших странах, таких как **Камбоджа**, эта цифра составляет всего 5% от общего числа населения. Итого, около 438 миллионов человек в регионе не обслуживаются банками.

В **Мьянме** рост проникновения смартфонов составляет 58%, что выше, чем среднемировой рост (37%) и средний по региону (47%). При этом, в Мьянме один из самых низких уровней проникновения банковских услуг в Азии. Около 85% взрослого населения (старше 15 лет) до сих пор не пользуются банковскими услугами. Данные, публикуемые Центральным Банком, говорят о том, что за пределами столицы, города Янгон, более 95% населения не обслуживаются банками. Лишь миллион человек в стране владеет кредитными картами. В результате, оставшиеся 50 миллионов, те самые 95%, зависят от 5000 неофициальных кредиторов, или, как их называют, «гангстеров-ростовщиков».

### Существенный рост числа лиц, не обслуживаемых банками

Около 2,2 миллиардов взрослых людей, не обслуживаемых банками, проживают в Африки, Азии, Латинской Америке, на Ближнем и Среднем Востоке



Число людей в мире, не обслуживаемых банками | McKinsey & Company

## Глобальная проблема

Отсутствие доступа к основным финансовым услугам существенно ограничивает возможности людей по преодолению бедности и повышению качества жизни. Под финансовыми, в данном случае, подразумеваются и банковские услуги (займы, ипотечные кредиты, банковские счета), и доступ к прочим услугам и возможностям. Возникает парадокс: нет кредитной истории – нет доступа к кредитам, нет кредита – нет кредитной истории. Однако существует надежда на то, что этот порочный круг будет разорван.

В настоящее время в Азиатско-Тихоокеанском регионе насчитывается огромное количество людей, не имеющих счетов в банках. При этом, здесь проживает более половины от общего количества интернет-пользователей, 54% от общего количества пользователей социальных

сетей и 56% от общего количества пользователей мобильных социальных сетей. Эта тенденция свидетельствует о том, что несмотря на то, что большая часть людей, проживающих в Азии, не имеет доступа к банковским услугам, электронные услуги и инновационные решения способны улучшить жизнь людей. Наша цель – помочь миллионам людей, не обслуживаемых банками, влиться в глобальную крипто-экономику.

## Наше решение

### Предоставление микрокредитов

MicroMoney – это команда профессионалов с большим опытом работы на развивающихся рынках. В мире насчитывается 196 стран, 100 из которых являются нашим целевым рынком. Кто является нашими потенциальными клиентами? Это более 2 миллиардов человек, не обслуживаемых банками, которые могут полагаться только на наличные средства, не имеют кредитных историй и долговых обязательств, и, при этом, активно пользуются смартфонами и Facebook. В число таких людей входят и «синие воротнички», и «белые воротнички», и малые и средние предприятия. Их ежемесячный доход составляет около 200-500 долларов США.

Все эти люди составляют большой объем новых клиентов, и мы рады предоставить им доступ в новый мир глобальной крипто-экономики.

Смартфон может рассказать нам все о кредитоспособности его владельца. **Без шуток! Ваш смартфон знает вас намного лучше, чем ваш лучший друг.**

Поэтому мы создали мобильное приложение, которое собирает 10 000 параметров. Мы анализируем эти данные с помощью нашей скоринговой системы на базе нейронных сетей и технологии искусственного интеллекта (ИИ). Данной процедуры достаточно для того, чтобы заявка на оформление кредита была одобрена всего за 15 секунд. Вы можете занять деньги так же просто, как заказать такси. И мы непрерывно работаем над совершенствованием системы.

Мы полагаем, что 90% наших клиентов возьмут кредит впервые в жизни. В то же время мы считаем, что предоставляя деньги людям, мы не просто помогаем им решить их насущные проблемы, мы помогаем пройти электронную идентификацию личности, сформировать рейтинг кредитоспособности и финансовую репутацию, то есть создать первую в их жизни кредитную историю.

И если мы хотим улучшить жизни 2 миллиардов таких людей, мы должны предоставить им доступ к мировой экономике. Но как?

### Создание Кредитного бюро с использованием open source ресурсов на базе блокчейн

Кредиты на базе «умных контрактов», прозрачная и надежная кредитная история. Мы намерены предоставлять компаниям доступ к нашим клиентам, предлагая им услуги максимально высокого качества.

### Предоставление компаниям доступа к большим объемам данных

Наши продукты включают систему электронной идентификации личности на базе блокчейн и большие объемы данных, собираемые со смартфонов заемщиков. Бизнес крайне нуждается в данных ранее не обслуживаемых банками клиентов, так как **людям необходимы деньги и услуги, а бизнесу нужны новые клиенты.**

Мы начинали свою деятельность в качестве компании, полностью сконцентрированной на микрокредитовании, нацеленной на предоставлении оптимальных решений для физических лиц, малых и средних предприятий. Однако сегодня мы можем с гордостью



заявить, что являемся финансово-технической корпорацией, работающей над достижением цели глобальной финансовой интеграции.

С 2015 года компания MicroMoney успешно функционирует в Камбодже. В 2016 году мы открыли подразделение в Мьянме и приняли решение о выходе на международный рынок. В 2017 году мы открыли подразделение в Таиланде с целью сокращения операционных издержек и последующего развития в регионе, а именно на Филиппинах, Шри-Ланке, в Индонезии, Гонконге и Китае.

### **Выход на международный рынок**

Рассматривая возможность масштабирования нашего продукта, мы насчитали порядка 100 стран, в которых проживают миллиарды людей, не обслуживаемых банками, и существует огромный спрос на наши основные продукты.

Мы позаимствовали идею у компании McDonald's и полностью стандартизировали наши бизнес-процессы, интегрировав их в CRM-систему (BPM`Online). Теперь наше решение представляет собой готовую к работе Франчайзинговую Финансовую Платформу. Таким образом, мы существенно упростили выход на новые рынки и развертывание новых подразделений.

## **Наша миссия**

- Решение вопросов по преодолению голода и бедности путем предоставления физическим лицам, не обслуживаемым банками, доступа к финансовым услугам и возможности формирования собственной кредитной истории на базе блокчейн.
- Помощь предпринимателям, не обслуживаемым банками, в развитии бизнеса путем предоставления онлайн кредитов.
- Предоставление банкам, финансовым организациям, компаниям, работающим в сфере электронной коммерции и розничной торговли новых возможностей по развитию бизнеса и обслуживанию клиентов, которые ранее не имели доступа к их услугам.
- Создание обширной экосистемы микрофинансирования путем предоставления франшизы местным партнерам.
- Повышение финансовой грамотности среди наших клиентов путем предоставления консалтинговых услуг и обучающих материалов.
- Предоставление компаниям, работающим на базе технологии блокчейн, возможностей по расширению их клиентских баз с помощью доступа к нашему Бюро кредитных историй, содержащему информацию о миллионах людей, не обслуживаемых банками.
- Вовлечение людей, исключенных из традиционной финансовой системы, в новую глобальную криптоэкономику.

## **Как работает MicroMoney?**

### **Наша история: Два года усердной работы**

MicroMoney создавалась в качестве компании, сфокусированной на секторе микрокредитования, нацеленной на предоставлении высококачественных решений физическим лицам, малым и средним предприятиям. В настоящее время MicroMoney успешно функционирует в Камбодже, Мьянме и Таиланде, где расположены подразделения компании.

Мы предоставляем клиентам онлайн займы без залоговых требований. Используя алгоритмы машинного обучения, мы можем рассматривать заявки на предоставление кредитов в течение 15 секунд, а время предоставления денежных средств мы стараемся сократить до 1 часа. Клиенты могут получить заемные средства, заполнив анкету в нашем мобильном приложении.

После того, как мы открыли подразделение в Камбодже, нам понадобилось всего лишь 3 месяца, чтобы выйти на заданный уровень рентабельности. Подразделение MicroMoney в Мьянме, основанное в 2016 году, демонстрирует стабильный рост.

В результате двух лет усердной работы, мы создали уникальную технологию оценки кредитоспособности, расширили сеть бизнес партнеров, обеспечили стабильное развитие компании. Что касается обратной связи с клиентами, на нашу страницу<sup>6</sup> в Facebook подписано более 500 тысяч пользователей, в то время как наше приложение<sup>7</sup> в Google Play оценивается в 4.8 баллов из 5.

Наша база клиентов включает порядка 95 000 зарегистрированных пользователей, 90% из которых впервые в жизни взяли кредит. Около 73% пользователей возвращаются за следующим кредитом. Наша текущая статистика удержания клиентов говорит о том, что на каждого клиента в среднем приходится по 4,5 краткосрочных микрокредита.



Мы помогаем нашим клиентам добиваться целей или справляться со сложными жизненными обстоятельствами. Для выполнения взятых на себя обязательств, компания MicroMoney сформировала команду, в которую входят технические специалисты и бизнес эксперты. Мы постоянно обновляем наши финансовые продукты, создаем образовательный контент и расширяем свою деятельность на новых рынках.

В декабре 2015 года мы выдали 21 кредит на общую сумму 800 долларов США. К концу 2017 года объем кредитования достигнет 4,9 миллионов долларов США.

Два года успешной работы доказали надежность текущей бизнес-модели, используемой MicroMoney. Поведение наших клиентов свидетельствует о наличии

<sup>6</sup> <https://www.facebook.com/micromoneymyanmar>

<sup>7</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

большого спроса на микрокредиты со стороны физических лиц, малых и средних предприятий, которые никогда ранее не имели доступа к финансовым услугам.

## Краткий анализ

Текущие показатели				Прогнозируемые показатели		
	2015	2016	2017, конец года	2018	2019	2020
<b>Кол-во уникальных зарегистрированных пользователей</b>	100	50 000	150 000	1 млн	5 млн	25 млн
<b>Выдано кредитов/кредитные истории</b>	21	11 040	70 000	400 000	3 млн	12 млн
<b>Выдано кредитов, доллары США</b>	1 050	662 400	4 900 000	40 млн	0,3 млрд	1.2 млрд
<b>Итого привлеченных средств, доллары США</b>	30 000	950 000	1 850 000 (2017 3 квартал) + первичное предложение токенов			

## Этапы развития

2015	2016	2017, 3 квартал
<b>ИТ</b>		
Разработка системы управления рисками	Создание собственной CRM-системы.	Внедрение технологий машинного обучения и ИИ.
Собраны первые кредитные истории, записи которых сохранены в Excel.	Разработка прогнозирующей скоринговой системы.	Запуск создания Бюро кредитных историй.
<b>ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ</b>		
Создание собственного колл-центра.	Учреждение собственного агентства по взысканию долгов.	Подписание партнерских соглашений в Индонезии и Шри-Ланке.
3 человека в команде.	35 человек в команде.	85 человек в команде, представляющих 7 национальностей.
<b>ПРОДУКТ</b>		
Краткосрочные мини-займы.	Подключение ко всем основным платежным средствам, использующим фидуциарные деньги.	Подключение к первым электронным кошелькам, работающим с криптовалютой (на базе Everex).
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ</b>		
Запуск разработки приложения под Android.	Успешный запуск приложения под Android.  20 000 уникальных регистраций.	Обновление приложения под Android.  Собрано более 10 000 параметров с телефонов заемщиков.  Оценка на Google Play достигла значения 4.8. 95 000 уникальных регистраций.
<b>ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ</b>		

	Более 1000 положительных отзывов.	Более 500 000 реальных лайков в Facebook.
<b>РАСШИРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>		
Камбоджа.	Мьянма.	Таиланд (вспомогательное подразделение).  Выход на рынок Индонезии, Филиппин, Шри-Ланки.

## Приложение для оценки кредитоспособности на базе ИНС

**Смартфон заемщика представляет собой эффективный инструмент проверки его кредитоспособности.**

Наши технические специалисты разработали уникальный алгоритм оценки кредитоспособности на базе искусственного интеллекта и машинного обучения. К настоящему моменту приложение способно точно спрогнозировать кредитоспособность заемщика, исходя из 10 000 различных параметров, собранных и проанализированных алгоритмом. Мы постоянно совершенствуем систему для получения более точных прогнозов. Принимая во внимание тот факт, что система оценки использует машинное обучение, чем больше данных мы собираем, тем более верный прогноз мы получаем от нее. Как следствие, **наша система формирует прогнозируемый рейтинг в соответствии с системой оценки рейтинга кредитоспособности FICO.**

После установки нашего приложения<sup>8</sup> клиент дает согласие на обработку персональных данных. Помимо данных, представленных в анкете, скоринговая система анализирует поведение пользователя, список его контактов, звонки и смс, веб-серфинг, и т.д. Мы также

получаем данные из социальных сетей, используемых клиентом. В итоге, мы создаем подробное досье клиента<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

<sup>9</sup> Мы уважаем право наших клиентов на конфиденциальность, не делимся и не продаем конфиденциальную информацию без согласия самого клиента.

С помощью системы оценки кредитоспособности мы имеем возможность предоставлять микрокредиты клиентам без кредитной истории, не имеющим счетов в банках и доступа к банковским услугам, и одновременно собирать большие объемы информации.

Мы видим наличие спроса на подобного рода данные со стороны финансовых организаций, компаний, занятых в сфере электронной коммерции, страхования, телекоммуникаций и так далее.

**Ниже приведены некоторые параметры, которые мы собираем и анализируем:**

- сколько времени уходит у заемщика на заполнение каждого поля анкеты;
- как долго клиент сомневается при вводе домашнего адреса;
- как часто он меняет цифру в поле «заработная плата»;
- в какое время дня или ночи он заполняет анкету;
- какая музыка сохранена в его плей-листе;
- как долго человек пользуется смартфоном;
- как часто заемщик звонит родственникам, и кому вообще он звонит;
- есть ли у нас уже клиенты из списка контактов заемщика, и какая у них репутация.

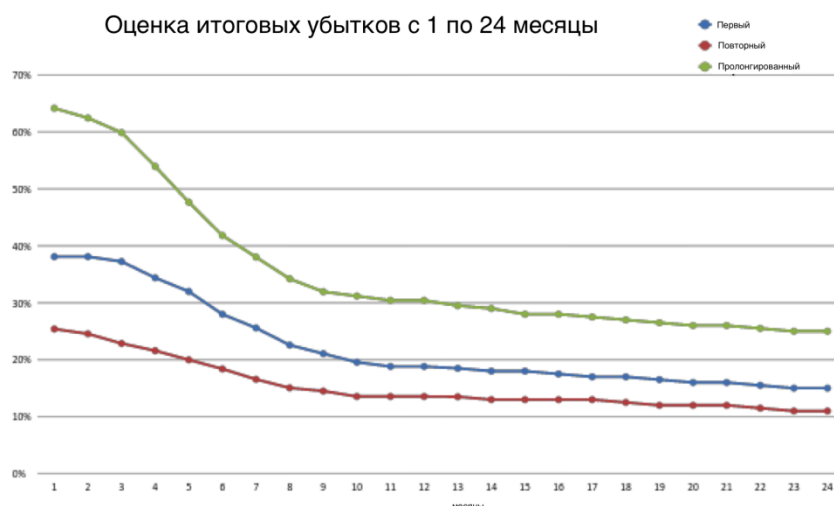
**Система прогнозной оценки на базе ИНС наделяет MicroMoney различными преимуществами:**

- Заметно сокращаются риски при работе с новыми клиентами.
- Затраты на составление рейтинга на порядок ниже затрат традиционных банков и прочих микрофинансовых учреждений.
- Мы работаем абсолютно конфиденциально с любыми клиентами (включая людей без кредитной истории, не обслуживаемых банками, но пользующихся смартфонами).
- При выходе на совершенно новые рынки мы рискуем меньше, чем наши потенциальные конкуренты.
- Собранные данные могут использоваться самыми различными компаниями: банками, компаниями, работающим в сфере финансов, страхования, электронной коммерции и розничной торговли.

### **Риски невыплаты кредитов**

Наш алгоритм оценки кредитоспособности представляет собой самообучающуюся систему: чем больше кредитов мы выдаем, тем лучше работает система прогнозирования. Таким образом, она существенно снижает риски невозврата кредитов. Более того, с каждой новой страной, на которой мы запускаем свой сервис, мы получаем доступ к огромным объемам данных, которые, будучи обработанными нашим алгоритмом, делают систему еще более совершенной.

### Примерная оценка убытков за 3-5 лет работы на новом рынке, для непросроченных займов



### Примерная оценка убытков за 3-5 лет работы на новом рынке:

В таблице ниже показаны примерные риски невозврата кредитов по категориям. Очевидно, что чем больше срок просрочки кредита, тем выше вероятность его невозврата. В случае кредитов без просрочки (строка "0->3-30"), риск невозврата снижается с 44% (впервые выданные кредиты на абсолютно новом рынке) до 3% на третий год работы.

[illegible]

# Предлагаемые выгоды

## MicroMoney для крипто-сообщества: Создание крипто-экосистемы

Согласно нашей долгосрочной стратегии, MicroMoney должна стать частью криптосистемы.

Наша цель – помочь компаниям, работающим на базе технологии блокчейн, существенно расширить свою клиентскую базу путем получения доступа к нашему бюро кредитных историй на базе open source ресурсов. Путем предоставления нашим партнерам данных о людях, не обслуживаемых банками, мы собираемся сделать этих клиентов частью новой глобальной криптоэкономики.

Мы уже работаем над поставленной целью. В августе 2017 года мы подписали Меморандум о взаимопонимании с Everex (привлекшей 60.000 Eth во время первичного предложения своих токенов). С помощью электронного кошелька Everex мы начнем выдавать кредиты в «криптовалюте». Таким образом, наши клиенты получают свои первые займы в криптовалюте (стабильной токенизированной местной валюте).





**В качестве следующего шага мы рассматриваем интеграцию со следующими высокотехнологичными продуктами:**

Everex	Трансграничная платежная система. Предоставление криптосредств для заемщиков.
GOLEM	Децентрализованный суперкомпьютер. Внедрение технологии ИИ для наших систем оценки кредитоспособности и анализа рисков.
Civic	Совершенствование процедуры идентификации и верификации заемщиков.
Hive	Финансирование наших клиентов, представляющих малый и средний бизнес.
Tether	Альтернативная платежная система.
COSMOS	Сеть и инфраструктура для взаимодействия между блокчейнами.
Uport	Глобальная, объединенная, независимая система идентификации клиентов.
Sonm	Суперкомпьютер. Внедрение технологии ИИ для наших систем оценки кредитоспособности и анализа рисков.
OmiseGo	Альтернативная платежная система и электронный кошелек.



## MicroMoney для людей: микрокредиты и достоверная кредитная история

Срочные займы для двух миллиардов людей, не обслуживаемых банками

Проблема	Решение
 <p data-bbox="389 595 767 797">В зависимости от страны бывает сложно или практически невозможно получить необеспеченный заем лицу без кредитной истории.</p>	 <p data-bbox="975 595 1399 730">MicroMoney позволяет клиентам без кредитной истории получать краткосрочные займы.</p>
Проблема	Решение
 <p data-bbox="389 916 767 1209">Для получения кредита в банке или микрофинансовой организации необходимо предоставить большое количество подтверждающих документов и залоговое обеспечение.</p>	 <p data-bbox="975 916 1399 1178">Клиенты MicroMoney могут получить мгновенные кредиты, подав заявку онлайн с помощью мобильного приложения. Для получения кредита не требуется предоставлять залог и дополнительные документы.</p>

Исследование рынка показывает, что финансовые институты, работающие в азиатских странах, до сих пор не могут в полной мере удовлетворить потребности клиентов в краткосрочных кредитах:

### **Банки:**

Документы: документ, удостоверяющий личность + семейная книга + рекомендации из полицейского участка + выписки из ведомости о начислении заработной платы + рекомендации с работы. Залог. Поручитель.

### **Микрофинансовые организации:**

Документы: документ, удостоверяющий личность + семейная книга / рекомендации из полицейского участка / дополнительные документы.  
Залог или несколько поручителей (групповые кредиты).

### **Ломбарды:**

Документы: документ, удостоверяющий личность.  
Вещный поручитель: необходим (в качестве залога используется золото, электроника).

### **Неофициальные кредиторы и ростовщики:**

Документы: документ, удостоверяющий личность, рекомендации текущих клиентов.  
Вещный поручитель: Оговаривается.

## Наши продукты



### Микрокредиты и кредиты с погашением в рассрочку

- Срок кредитования: 14, 21, 28 дней; 2-3 месяца.
- Стоимость кредита: Без процентной ставки, фиксированная комиссия в день. В 85% случаев переплата не превышает 30% от суммы кредита.
- Размер кредита: В случае первичного кредита – всего около 23 долларов США. В случае последующего кредитования сумма кредита увеличивается. Мы учим наших клиентов занимать деньги разумно. Например, не занимать более 20% от ежемесячного дохода.
- Средний размер кредита: 23-250 долларов США для таких стран, как Мьянма, Камбоджа, Филиппины, Индонезия, Шри-Ланка. Для Сингапура, Гонконга и Китая – эта сумма может отличаться.
- Без залога.
- Время до предоставления кредита: Срочные займы; решение о выдаче кредита принимается за 15 секунд, деньги выдаются в течение 1 часа.
- Каналы предоставления кредитных средств: 1-ый кредит выдается через местную систему денежных переводов или через банковский счет (мы учим клиентов, как открывать банковские счета). Последующие займы предоставляются через местную систему денежных переводов, банковский счет или платежные системы. Мы намерены подключить к нашей системе электронный кошелек Everex. Таким образом, мы сможем выдавать кредиты в криптовалюту.
- Необходимые документы: Заявка подается онлайн. Решение о выдаче кредита принимается на основе работы нашего алгоритма оценки кредитоспособности (более подробную информацию вы найдете в соответствующем разделе).

### Кредиты малым предприятиям



- Срок кредитования: 2-3 месяца.
- Стоимость кредита: Конкурентная процентная ставка по кредиту в зависимости от вида бизнеса.
- Размер кредита: Не более 30% от ежемесячного оборота малого предприятия, 200-500 долларов США.
- Без залога.
- Время до предоставления кредита: Срочные займы; решение о выдаче кредита принимается за 15 секунд, деньги выдаются в течение 1 часа.
- Каналы предоставления кредитных средств: 1-ый кредит выдается через местную систему денежных переводом или через банковский счет (мы учим клиентов, как открывать банковские счета). Последующие займы предоставляются через местную систему денежных переводов, банковский счет, или платежные системы. Мы намерены подключить к нашей системе электронный кошелек Everex. Таким образом, мы сможем выдавать кредиты в криптовалюту.
- Необходимые документы: Заявка подается онлайн. Решение о выдаче кредита принимается на основе работы нашего алгоритма оценки кредитоспособности (более подробную информацию вы найдете в соответствующем разделе) + на основе анализа денежных потоков заемщика.

## Помощь клиентам в создании кредитной истории на будущее

Проблема	Решение
 <p>Отсутствие централизованной базы данных кредитных историй, отсутствие Бюро кредитных историй в большинстве азиатских стран. По этой причине клиенты не могут формировать свои кредитные истории на будущее.</p>	 <p>MicroMoney позволяет клиентам создавать и поддерживать свои кредитные истории с помощью базы данных кредитных историй, созданной на базе технологии блокчейн.</p>

По состоянию на 2014 год 12,6% взрослого населения Камбоджи владели банковскими счетами или счетами в любых других финансовых организациях. В то же время, согласно статистике Всемирного Банка,<sup>10</sup> около 60% взрослого населения хотя бы раз занимали деньги (самостоятельно или через третьи лица) в самых различных источниках по самым разнообразным причинам за предыдущие 12 месяцев. Схожую статистику демонстрирует Мьянма. Процент взрослого населения здесь составляет 22,6% и 42,8% соответственно. Это значит, что миллионы людей используют не лицензированные источники или берут микрокредиты в ломбардах наличными деньгами. Таким образом, все эти люди не создают свою кредитную историю. Что важнее, при переезде в другой город вся их история будет утрачена. **MicroMoney присваивает каждому клиенту рейтинг кредитоспособности подобно тому, который присваивается в рамках системы FICO.** База данных кредитных историй MicroMoney хранится в распределенной сети блокчейн, что гарантирует безопасность и надежность информации.

## Первая компания на рынке, работающая исключительно онлайн

Проблема	Решение
 <p>Подавляющее большинство банков, микрофинансовых учреждений и ломбардов полностью или частично предоставляет услуги оффлайн.</p>	 <p>MicroMoney выдает краткосрочные займы, используя исключительно онлайн модель. Никакой бумажной волокиты и всего 15 минут времени.</p>

Финансовый рынок Азии наглядно демонстрирует свою готовность к использованию онлайн модели бизнеса:

- В Азиатско-Тихоокеанском регионе проживает 3,8 миллиарда человек<sup>11</sup>.
- Согласно данным Statista<sup>12</sup>, уровень проникновения смартфонов в регионе вскоре достигнет 35% (1.3 миллиарда смартфонов) . В то же время, уровень проникновения смартфонов в крупных городах и столицах уже достиг 60% и продолжает расти.

<sup>10</sup> <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>

<sup>11</sup> <https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

<sup>12</sup> <https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

- Онлайн модель – это простой способ выдачи и сбора денежных средств благодаря хорошо развитой и доступной системе денежных переводов с помощью местных платежных систем. Для погашения кредитов также доступны банковские платежи.
- Модель предполагает использование электронной подписи. Таким образом, все договора могут заключаться онлайн. Существует возможность онлайн подтверждения личности и проведения оценки кредитоспособности.
- Нет ограничений на рекламу в сети для кредиторов, что упрощает процесс генерации лидов. Мы платим менее 1 доллара за каждого надежного заемщика.
- Простая правовая схема организации работы. В большинстве стран для предоставления кредитов очень просто получить лицензию, либо лицензия вообще не нужна. Также нет необходимости вносить депозиты. Практически никак не регулируется размер кредита, условия и фактическая процентная ставка.

## Повышение финансовой грамотности

### Проблема



Люди, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским сервисам, не знакомы с видами и условиями предоставления финансовых услуг, из которых они могут извлекать выгоду.

### Решение



MicroMoney предоставляет клиентам консалтинговые услуги, разъясняя процедуру открытия банковского счета или электронного кошелька.

Согласно Global Index Database<sup>13</sup> только 4% лиц, не обслуживаемых банками, заявляют, что не имеют банковских счетов, потому что они им не нужны. 355 миллионов человек владеют банковскими счетами и по-прежнему внутри страны используют наличные деньги<sup>14</sup>. Колл-центр MicroMoney помогает клиентам с открытием счетов в банке или установкой электронного кошелька на смартфон. Благодаря работе консультантов MicroMoney, тысячи клиентов компании открыли первые в своей жизни банковские счета.

## MicroMoney для бизнеса: привлечение новых клиентов с помощью BigData

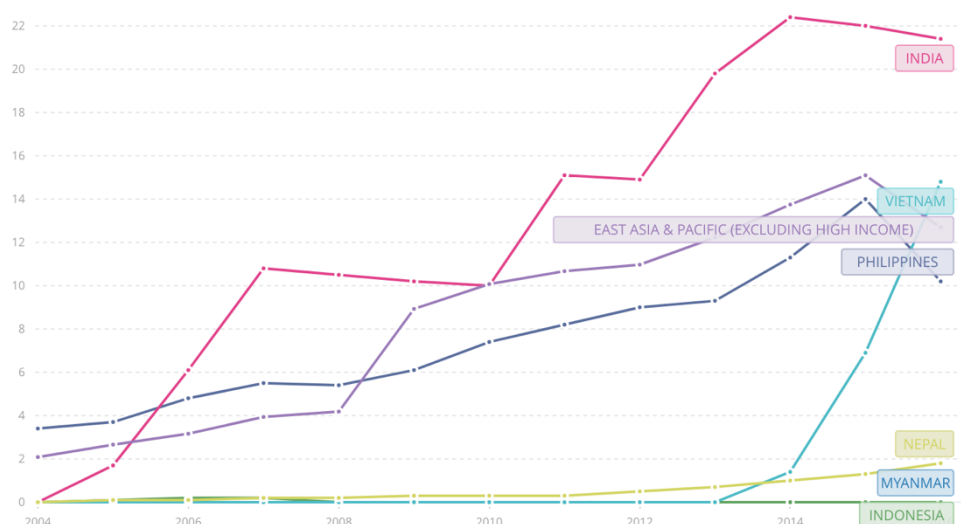
### Бюро кредитных историй и BigData на базе блокчейн

Даже в странах с развитым рынком кредитования не всегда существуют бюро кредитных историй. Например, в Индонезии действует около 10 тысяч кредитных организаций, однако, нет ни одного бюро кредитных историй. Подобные факторы тормозят развитие рынка и невыгодны ни бизнесу, ни клиентам.

<sup>13</sup> <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

<sup>14</sup> <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-index-2014-financial-inclusion>

По статистике Всемирного Банка,<sup>15</sup> в Азии только 12,69% взрослого населения со средним и низким уровнем дохода охвачено частными бюро кредитных историй. В некоторых странах этот показатель по-прежнему составляет 0% (например, в Мьянме и Индонезии).



*Охват населения частными бюро кредитных историй ( % от взрослого населения).*

## Проблема



Создание бизнеса в Азии может быть осложнено высокими рисками. Отсутствие Бюро кредитных историй препятствует развитию рынка и наносит ущерб бизнесу и клиентам.

## Решение



MicroMoney намерена предоставлять платный доступ \* к сформированным кредитным историям, а также обмениваться данными с бизнес-партнерами.

Большие объемы данных, собранные MicroMoney, могут представлять особую ценность для банков и микрокредитных учреждений. Также они могут представлять интерес для компаний, работающих в сфере электронной коммерции, телекоммуникаций, страхования и так далее. Данные, которыми располагает MicroMoney, помогают упростить доступ к новой аудитории, сегментировать потенциальных клиентов по интересам, а также формировать эффективные клиентские предложения.

**Наш приоритет – защита конфиденциальной информации. Мы ценим личные данные клиентов и никогда не передаем их третьим лицам без согласия владельца.**

<sup>15</sup> <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>

\* В случае наличия согласия заемщика.

## Спрос и примеры применения

Мы стремимся способствовать обслуживанию большего количества клиентов, не имевших ранее доступа к банковским услугам, международными банками, финансовыми компаниями, компаниями, занятыми в сфере электронной коммерции и розничном бизнесе.

Мы хотим помочь компаниям, работающим на базе технологии блокчейн, эффективно масштабировать свои клиентские базы с помощью доступа к бюро кредитных историй, содержащему информацию о миллионах людей, не обслуживаемых банками. Мы хотим, чтобы эти люди стали частью новой глобальной децентрализованной экономики.

MicroMoney предоставит доступ к такого рода данным через API платформу. Наша команда специалистов постоянно совершенствует алгоритм обработки информации. В течение нескольких месяцев весь пул существующих кредитных историй будет перенесён в сеть на базе блокчейн. Таким образом, мы обеспечим безопасность и надежность собранной информации.

В настоящий момент мы храним кредитную историю и клиентские данные в хранилище «больших данных». Оно будет перенесено в журнал на базе блокчейн после завершения краудсейла токенов. Наша цель – превратить MicroMoney в децентрализованную базу данных кредитных историй и бюро обработки больших объемов данных на основе блокчейн. Наша технология позволит партнерам сохранять данные заемщиков (кредитную историю, или иные данные, полученные со смартфонов клиентов) безопасным, надежным и анонимным способом.

### **Большие данные для банков**

Банки тратят большие средства для привлечения и проверки клиентов. По данным нашего собственного источника, в США банки платят в среднем от 10 до 100 долларов на привлечение и проверку 1 нового клиента. В Европе эти затраты чуть ниже. Каждый раз, когда банк посылает кредитное предложение своему клиенту (через sms или по электронной почте), оно платит бюро кредитных историй. Таким образом, стоимость одного выданного кредита возрастает. В случае MicroMoney стоимость привлечения 1 нового заемщика составляет всего 1 доллар. Банки могут приобретать кредитные истории в нашем Бюро, **используя наши токены**.

### **Большие данные для компаний, работающих в сфере микрофинансирования, финансирования, страхования**

Компании, работающие в сфере микрофинансирования, финансирования и страхования, могут принять решение о выходе на рынки стран, где мы уже ведем свою деятельность. Однако они могут столкнуться с большими рисками по причине отсутствия национальных бюро кредитных историй. Таким образом, население подобных стран представляет собой большую «серую зону» для подобных компаний.

### **Большие данные для электронной коммерции и розничного бизнеса**

Мы можем помочь компаниям, работающим в сфере электронной коммерции и розничной торговли привлечь новых клиентов из нашей базы данных, либо проанализировать потребности новых клиентов. Например, на основе истории посещений веб-сайтов нашим клиентом, мы можем выяснить, что он недавно искал детскую коляску. Таким образом, компания, работающая в сфере электронной коммерции, сможет предложить ему приобрести детские подгузники.

### **Механизм обмена**

Любой бизнес (например, банк или компания, работающая в электронной коммерции) может обмениваться имеющимися в его распоряжении кредитными историями на наши кредитные истории. Данная операция принесет выгоду обеим сторонам.

### **Рост спроса на рынке**

Мы прогнозируем высокий спрос на нашу информацию BigData и кредитные истории. Мы создаем Бюро кредитных историй с помощью open source ресурсов, в котором в свободном доступе будут храниться обезличенные персональные данные. Доступ к персональным данным и системе прогнозной оценки на базе искусственной нейронной сети будет предоставляться на платной основе (только с согласия клиента на передачу персональных данных третьим лицам).

## **MicroMoney для локальных партнеров: Глобальное масштабирование бизнеса**

На основании имеющегося у нас опыта работы и проведенных исчерпывающих исследований рынков и правовых сегментов, мы разработали алгоритмы развития бизнеса в новых странах. В настоящий момент мы готовы запустить международную франшизу.

Доступ к экспертному потенциалу компании MicroMoney в сфере финансов и законодательства позволит нашим потенциальным клиентам выходить на развивающиеся рынки по всему миру.

Мы делимся с нашими франчайзи всеми необходимыми исследованиями рынков, знаниями по управлению рисками, ноу-хау в области оценки кредитоспособности и детальными бизнес планами для запуска собственного прибыльного бизнеса.

### **Что MicroMoney предоставляет франчайзи:**

- Исчерпывающие исследования правовой системы и рынка в конкретной стране.
- Проверенную бизнес модель, финансовые прогнозы и оценку затрат.
- Доступ к нашей системе оценки кредитоспособности на базе ИНС.
- Экспертизу и сценарии обслуживания клиентов и взыскания долгов.
- Различные консалтинговые услуги во время развития бизнеса.

### **Мы с радостью сообщаем о том, что уже подписали два договора франшизы:**

Г-н Франс Пурнама, президент Микрофинансовой Ассоциации Индонезии, в активе которой 50 000 000 активных заемщиков, стал нашим партнером в Индонезии. Г-н Мадхава Эдуссурия, владеющий крупной микрокредитной организацией Prosperous Capital & Credit Limited, стал нашим партнером на Шри-Ланке.

В октябре 2017 года мы намерены подписать договор с Г-ом Чайна Муока из Нигерии.

## Комбинированная бизнес-схема

### MicroMoney для людей



### MicroMoney для бизнеса



Схема работы MicroMoney.

## Почему мы запускаем кампанию по продаже токенов?

### Развитие на глобальном рынке, начиная с Азии и Африки

Компания MicroMoney готова выйти на рынки еще 10 стран. Мы провели все необходимые исследования и заключили предварительные соглашения с будущими локальными партнерами.

С учетом того, что мы владеем всеми необходимыми знаниями и информацией, мы готовы развивать свой бизнес в Индонезии, Малайзии, Сингапуре, Китае, Гонконге, Нигерии, на Шри-Ланке и Филиппинах, невзирая на результаты первичного предложения токенов. Тем не менее, успешно реализованная кампания по продаже



токенов позволит нам ускорить развитие, захватить дополнительные рынки, быстрее создать продукты и услуги.

## Краткий инвестиционный анализ для азиатского региона на 5 лет

Статистика стран	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Население, млн. человек	91	101,9	255	31	1 376	51	21
Душевой ВВП (номинальный), тыс. Долларов США	2,3	3,2	3,5	12,2	8,8	1,4	3,9
ВВП на одного работающего, тыс. долларов	9,3	17,1	21,9	55,7	23,1	3,3	26
Уровень экономической активности	62%	63%	67%	66%	58,3	68%	42%
Среднемесячная заработная плата, доллары США	200	208	250	961	730	120	233
Уровень использования смартфонов	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
Уровень использования банковских счетов	21%	27%	20%	66%	64,70%	5%	83%
Количественные показатели (5-ый год)	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Кол-во кредитов, выданных в 5 году, тыс.	1 291	441	464	198	1154	620	422
В том числе пролонгированных							
Кол-во кредитов, выданных за год в 5 году	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
В том числе пролонгированных							
Инвестиционные параметры	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Инвестиции, млн. долларов США	15,7	8,8	11	8,6	31,4	4,5	4,2
капитальные затраты + операционные расходы	5,1	4,1	4,4	4,7	12,2	3,3	1,3

портфельное финансирование	10,6	4,8	6,6	3,9	3,4	1,1	2,8
Точка безубыточности, месяцы	15	20	20	18	25	22	17
Период окупаемости, месяцы	19	49	50	51	45	31	56
Выручка, (5-ый год), млн. долларов США	71	42,2	53,9	37,3	130	18,5	45
Прибыль до налогообложения, (5-ый год), млн. долларов США	19	15,5	16,8	15,3	42	5,5	8,5

*В таблице продемонстрированы инвестиционные показатели для Вьетнама, Филиппин, Индонезии, Малайзии, Китая, Мьянмы и Шри-ланки.*

## Развитие бизнеса

Краткосрочная стратегия развития		
Страна	Статус	Приблизительная дата запуска
Мьянма	Успешно функционирует	2015
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar</a>		
Камбоджа	Успешно функционирует	2016
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia</a>		
Таиланд	Успешно функционирует	2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand</a>		
Индонезия	Готовы к запуску	3-ий квартал 2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia</a>		
Шри-Ланка	Готовы к запуску	3-ий квартал 2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka</a>		
Филиппины	Готовы к запуску	3-ий квартал 2017

<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Philippines">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Philippines</a>		
Нигерия	Подписано предварительное соглашение с местным партнером	4-ый квартал 2017
Малайзия	Поиск новых партнеров	4-ый квартал 2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Malaysia">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Malaysia</a>		
Сингапур	Поиск новых партнеров	4-ый квартал 2017
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Singapore">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/Singapore</a>		
Гонконг	Поиск новых партнеров	1-ый квартал 2018
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/HongKong">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/HongKong</a>		
Китай	Поиск новых партнеров	1-ый квартал 2018
<a href="https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/China">https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/China</a>		
<b>Долгосрочная стратегия развития</b>		
Тайвань, Южная Корея	Поиск новых партнеров	2018
Индия, Африканский регион	Исследование рынка и правовой системы	2018-2019
Латинская Америка	Исследование рынка и правовой системы	2019-2020

## Ключевые этапы

**Привлечено 1 000 000 долларов США**

Общий размер обслуживаемого рынка: Клиенты, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским	ИТ	Скоринг и Продукт	Привлечение клиентов
---	----	-------------------	----------------------

услугам			
400 000 000	Запуск децентрализованного Бюро кредитных историй на базе блокчейн. Начала глобального развития.	Совершенствование системы скоринга на базе ИНС. Новые финансовые продукты. Подключение к электронным кошелькам криптовалют.	Дополнительно привлечены 100 000 уникальных пользователей.

**Привлечено 5 000 000 долларов США**

Общий размер обслуживаемого рынка: Клиенты, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским услугам	ИТ	Скоринг и Продукт	Привлечение клиентов
900 000 000	Системы управления рисками и скоринга готовы для местных партнеров. Партнерство по схеме «White Label».	Запуск использования децентрализованной ИНС.	Дополнительно привлечены 300 000 уникальных пользователей.

**Привлечено 10 000 000 долларов США**

Общий размер обслуживаемого рынка: Клиенты, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским услугам	ИТ	Скоринг и Продукт	Привлечение клиентов
1 400 000 000	Интеграция в криптоэкономику: выдача всех кредитов и прием	- Услуги по депонированию средств. - Разработка P2P	Дополнительно привлечен 1 000 000 уникальных пользователей.

	платежей осуществляются с помощью «умных контрактов» в блокчейне.	платформы кредитования.	
--	---	-------------------------	--

**Привлечено 15 000 000 долларов США**

Общий размер обслуживаемого рынка: Клиенты, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским услугам	ИТ	Скоринг и Продукт	Привлечение клиентов
1 900 000 000	Финансовая онлайн платформа подготовлена для местных партнеров. Партнерство по схеме «White Label».	Запуск франчайзинговой биржи и краудфандинговой платформы с целью помочь предпринимателям в развивающихся странах.	Дополнительно привлечены 5 000 000 уникальных пользователей.

**Привлечено 30 000 000 долларов США**

Общий размер обслуживаемого рынка: Клиенты, не имеющие банковских счетов или доступа к банковским услугам	ИТ	Скоринг и Продукт	Привлечение клиентов
2 000 000 000	Финансовая ДАО. Полностью децентрализованная автономная организация. Финансовая биржа, Бюро кредитных историй и больших	Франшиза под названием «Онлайн криптобанк и биржа» подготовлена для местных партнеров.	Дополнительно привлечены 25 000 000 уникальных пользователей.

	данных, система управления рисками и оценки кредитоспособности на базе ИИС	Партнерство по схеме «White Label».	
--	--	-------------------------------------	--

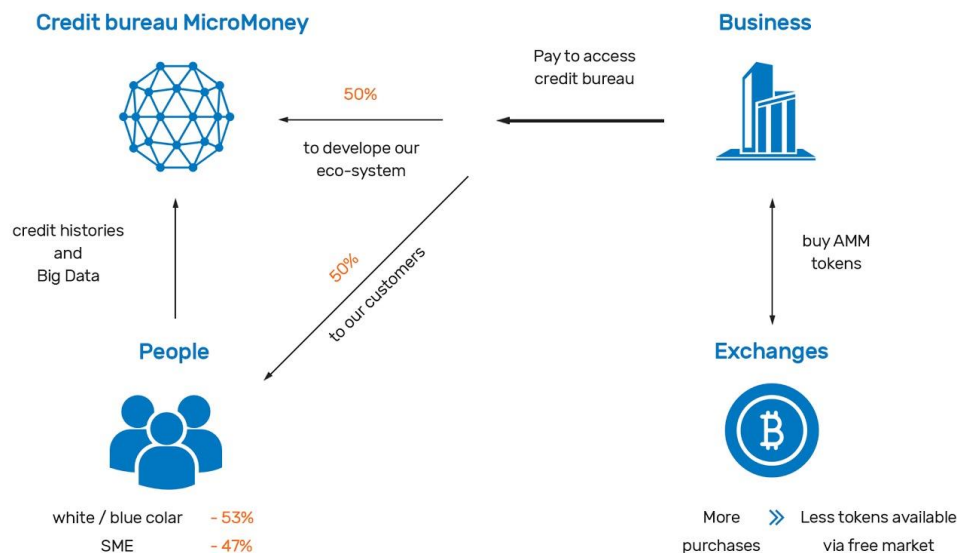
## What is an AMM Token?

AMM token based on the proven risk management and Big Data platform. The token is a part of our ecosystem and is used inside it in different ways. The token serves as the fuel of the MicroMoney ecosystem and has been designed so that our customers will want to use it frequently. It is a token that can and should be bought on exchanges at prevailing market prices.

The AMM token provides for multiple features within the MicroMoney's financing platform:

1. Partnership access - AMM ownership will give access to advanced platform's features. For more details, please see the MicroMoney Partnership Program section below.
2. Encouragement and rewards - Firstly, borrowers in MicroMoney are rewarded with a AMM bonus for paying back their loans in time while delays cause the AMM reducing depending on the overdue time. Secondly, if a borrower has persons vouching for him or her and all the payments made in time, the co-signers will receive AMM tokens as a reward as well.
3. Every time MicroMoney receives a payment for personal details, credit history and Big Data, the customer will be rewarded with AMM tokens. This is a part of the client's digital reputation. MicroMoney respects personal details of all of our clients and will never disclose any information with third parties without consent from the client.
4. A collateral - AMM can be used as a collateral to secure a loan application allowing customers to achieve the lower rates and the other possible privileges and discounts.
5. Getting payable access to Customers big data & credit histories - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing personalised information in Big Data & Credit Histories Bureau.
6. Getting payable access to Decentralised A.I. Neural Network Scoring system - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
7. The right to any contribution to the system to support Sustainable Development Goals - We support SDG program of United Nations: No Poverty, Zero Hunger, Quality Education, Gender Equality, Decent Work and Economic Growth, Reducing Inequalities.

We also can say that AMM is an MicroMoney "in-game" token, and participants of the MicroMoney Ecosystem are rewarded for doing certain actions. Also, the token can be used to pay for and unlock certain in-game resources.



## MicroMoney Partnership Program

Additionally, AMM tokens are a key component of MicroMoney's partnership model. Tokens represent the right to use the MicroMoney platform and access specific services and functions based on the number of tokens that are held in a partner's wallet. Tokenholders contribute to the development of the MicroMoney platform by way of donation during the initial token distribution because it is the only way to access and use the platform's various services. Customers who want to use MicroMoney's features should buy the token on exchanges at market prices.

Buying and holding AMM tokens allows for access to a number of features within the MicroMoney platform. These features are described in the AMM Partnership Program Mechanism section below.

1. Franchise partnership - AMM ownership can allow tokenholders to become MicroMoney's partner in a specific country/region on an exclusive basis.
2. Access to the Decentralised A.I. Neural Network Scoring System - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can access our Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
3. Access to customers' Big Data - Customers of our Big Data Bureau (banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates) can get access to customer data which can be mined.
4. Access to customers' Credit Histories Bureau - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can get access to our Credit Histories Bureau.

## AMM Partnership Program Mechanism

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage business stakeholders to buy and hold the tokens in relation to what each stakeholder wants to achieve with the MicroMoney platform. In this regard, AMM tokens can be thought of as in-app tokens which unlock specific features based on the quantity and the value of the tokens held by the tokenholders.

1. **Exclusive Partners** must buy and hold USD 100 000 worth of tokens. Exclusive Partners are given a specific territory on an exclusive basis in which they

can operate a MicroMoney franchise. Exclusive Partnerships are limited to one per country or region. In addition, Exclusive Partners also have access to the full functionality of the MicroMoney platform.

2. **Strategic Partners** must buy and hold USD 15 000 worth of tokens. Strategic Partners are given access to the AI Neural Network and revolutionary Scoring System solution.
3. **Senior Partners** must buy and hold USD 10 000 worth of tokens. Senior Partners are given access access to the big data collected by MicroMoney for specific regions. Senior Partners do not get access to the AI Neural Network and Scoring System.
4. **Junior Partners** must buy and hold USD 5 000 worth of tokens. Junior partners are given access to the credit histories of national customers or other specific territories. Junior partners do not get access to the AI Neural Network, Scoring System, or big data.
5. **Partners** must buy and hold USD 500 worth of tokens. Partners are given access to the credit histories of local customers. Partners have no other access to the MicroMoney platform.

### AMM Partnership Program Structure

Partnership Level	Required Contribution (in AMM Tokens)	Quantity per Country/Region (Anticipated)	Benefits
Exclusive Partner	USD 100 000	1	- Exclusive franchise - Full access to MicroMoney Platform
Strategic Partner	USD 15 000	10	- Access to AI Neural Network and Scoring System solution
Senior Partner	USD 10 000	20-70	- Access to Big Data and Credit Histories
Junior Partner	USD 5 000	50-100	- Access to Credit Histories (national level)
Partner	USD 500	> 200	- Access to Credit Histories (local level)

For example, let us look at a country like Vietnam. With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens is estimated to look something like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100 000	USD 100 000
Strategic Partner	10	150 000	USD 150 000
Senior Partner	50	500 000	USD 500 000
Junior Partner	75	375 000	USD 375 000
Partner	250	125 000	USD 125 000
<b>Totals</b>	<b>396</b>	<b>1 250 000</b>	<b>USD 1 250 000</b>



MicroMoney has designed its payment structure for services rendered to incentivise corporates to become partners of the MicroMoney ecosystem. Corporate Partners are still expected to pay for services rendered, but because of their commitment to MicroMoney, they receive a discount of up to 20% on those services if they pay in local currency.

Additionally, MicroMoney is prepared to provide a further discount of 20% to its Partners (10% for non-partners) in the event that invoices are paid for in AMM tokens. Not only does this provide a fiscal benefit to our clients, but this structure helps to increase the circulation of AMM tokens in the economy.

### **Services Payment Structure**

<b>Payment Method</b>	<b>Partner</b>	<b>Non-Partner</b>
All Fiat	20%	0%
All AMM Tokens	40%	10%

### **AMM Provides Access for Technical Partners**

MicroMoney's Artificial Neural Network Scoring System will eventually become an open source code. Programmers can further develop and refine the AINN code or build services that can be sold through MicroMoney's platform. Technical partners will be rewarded for their efforts by being paid in AMM tokens for refining the scoring system or by earning AMM tokens through a revenue share model for any services that they sell through the MicroMoney platform.

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage technical stakeholders to buy and use the tokens to access the platform's source code. AMM tokens can be thought of as in-app tokens which allow users to help develop the artificial intelligence programming that is the technical foundation for the MicroMoney platform. This will help expand the usage of MicroMoney's platform, its solutions, and its tokens. Additionally, this feature will provide goodwill because of the crypto community's involvement in the development of MicroMoney's software.

### **AMM is a Means of Payment**

In addition to proving access to MicroMoney's various corporate and technical partners, AMM tokens can be used as a means of payment within the MicroMoney ecosystem. Using the earlier example, if MicroMoney charges a normal client \$3,000 for the Big Data service in a specific region, a Strategic Partner or a Senior Partner, who have already bought and held the appropriate number of AMM tokens, would avail of the same service for \$2,400. To pay for the services, the client or Partner could either pay in AMM or Fiat in local currency for the payment.

## **User Case Scenarios**

### **Scenario 1 - MicroMoney Expands to Vietnam**

With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens within MicroMoney's Partnership Model is estimated to look like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100,000 AMM	USD 100,000
Strategic Partner	10	150,000 AMM	USD 150,000
Senior Partner	50	500,000 AMM	USD 500,000
Junior Partner	75	375,000 AMM	USD 375,000
Partner	250	125,000 AMM	USD 125,000
<b>Totals</b>	<b>396</b>	<b>1,250,000 AMM</b>	<b>USD 1,250,000</b>

Each of these partners will have the appropriate levels of access to MicroMoney's features and services with a discount of 20-40%.

### Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

Looking at the same operation in Vietnam, let us assume that the following represents MicroMoney's business in a given quarter (assuming the token value has risen to \$1.50/AMM):

Service*	Service Pricing	Number by Partners	Number by Non-Partners	Total (Partners)	Total (Non-Partners)	Total Bill (All Fiat after Discounts)	Total Bill (All AMM after Discounts)
AINN Scoring System	USD 5,000	100	50	USD 500,000	USD 250,000	USD 650,000	350,000 AMM
Big Data Access	USD 3,000	350	100	USD 1,050,000	USD 300,000	USD 1,140,000	600,000 AMM
Credit Histories (national)	USD 1,500	750	250	USD 1,125,000	USD 375,000	USD 1,275,000	675,000 AMM
Credit Histories (total)	USD 1,000	1,000	500	USD 1,000,000	USD 500,000	USD 1,300,000	700,000 AMM
<b>Total</b>				<b>USD 3,675,000</b>	<b>USD 1,425,000</b>	<b>USD 4,365,000</b>	<b>2,325,000 AMM</b>

\* all numbers herein are hypothetical and for illustrative purposes only.

In this scenario, MicroMoney Vietnam has generated revenues of \$5.1 million in one quarter (before all discounts) through the various services offered in the ecosystem. This money can be paid to MicroMoney Vietnam either through fiat (in local currency) or through AMM (at the prevailing market value, which we assumed was \$1.50/token for the purpose of this example). If clients choose to pay their invoices in AMM, they will get a gross discount of nearly \$2 million.

### Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

All business clients (including partners) can buy MicroMoney's services and are required to pay for the those services. Partnership access to MicroMoney is granted when partners buy and hold AMM tokens. Partners automatically receive discounts on any services rendered. The table below illustrates a hypothetical fee structure for MicroMoney's services:

Service Rendered	Price* (Non-partner and paid in Fiat)	Price (Non-partner and paid in AMM)	Price (Partner and paid in Fiat)	Price (Partner and paid in AMM)
Big Data	USD 3 000	USD 2 700	USD 2 400	USD 1 800
AINN Scoring System	USD 5 000	USD 4 500	USD 4 000	USD 3 000
Credit Histories	USD 1 000	USD 900	USD 800	USD 400

\*These prices are purely hypothetical for the purpose of this example and will depend on a variety of factors. Final prices will be determined by MicroMoney when they launch their services in each territory.

### AMM Token Value Proposition

The AMM token is the key component of the company's lending services and the main tool of the MicroMoney's customers rewarding system.

Borrowers are rewarded with additional AMM tokens if they pay back the loan according to the lending contract conditions. In addition, users can vouch for the borrower with their own AMM tokens and in case the loan is paid back in time both the borrower and the vouching user are rewarded with AMM tokens.

Borrowers can also use AMM tokens as a form of collateral in order to potentially reduce interest rates. By holding and pledging AMM tokens, a borrower is signalling his intention to pay back the loan on time. For MicroMoney, the tokens mitigate default risks and allow for loan approvals and even lower interest rates. In case a borrower is unable to fulfill his obligations to MicroMoney, a smart contract calls up the tokens and they are transferred to MicroMoney.

Our management team has a development and expansion plan in place that indicates that MicroMoney will be operating in 47 countries within 5 years. By that time, we expect that 75% of our tokens will be held by our various partners. As MicroMoney's network and operations grows, we will need a greater number of partners to best represent each franchise within those countries. With an increasing number of partners, more tokens will have to be bought from the market. This will ensure that the value of AMM tokens will rise. With the simple example above, we have illustrated that each country will require a significant number of tokens in order for that country's operations to be well represented.

MicroMoney is operating in three countries today and has already signed agreements to expand to three new countries by the end of 2017 (Sri Lanka, Indonesia, and the Philippines). With 47 countries left to expand to by 2022, and after having already identified another 50 countries where MicroMoney can expand to in the next 10 years, it is clear to see there will be no shortage of demand for AMM tokens in the market for at least the next decade. People who participate in the initial token distribution will see an incredible rise in value of their tokens as MicroMoney continues its expansion efforts.

## Схема первичного предложения токенов

Первичное предложение токенов MicroMoney и соответствующий процесс создания токенов будут основаны на применении «умных контрактов», запущенных на базе Ethereum.

**Название токенов:** AMM

**Суммарный объем выпущенных токенов:** 60 000 000 AMM.

Токены, не проданные в процессе первичного предложения, будут уничтожены.

**Цели:**

Минимум 1 млн – максимум 30 млн. долларов США.

Если во время первичного предложения токенов не будет привлечен минимальный объем капитала в 1 млн. долларов США, все средства будут автоматически возвращены владельцам AMM через систему «умных контрактов» на базе Ethereum.

**Первоначальная цена:** Цена токена зафиксирована на уровне 1 доллар США – 1 AMM токен.

**Распределение токенов:**

Основатели — 8%

Советники — 4%

Баунти — 4%

Инвесторы — 84%.

**Бонусы** первым инвесторам во время **первичного предложения токенов** (дополнительные токены, добавляемые к покупке):

Пресейл - бонус +43%

В 1-ый день инвестирования — бонус +25%

2-7 дни — бонус +20%

7-14 дни — бонус +10%

14-21 дни — бонус +5%

**Программа премирования** (%X из премиального пула):

Кампания в Facebook - 18%

Кампания в Twitter - 18%

Кампания Bitcointalk Signatures - 20%

Кампания Bitcointalk Support - 20%

Кампания по публикации информации в СМИ - 12%

Творческая поддержка проекта - 12%

## Причины успеха и преследуемые результаты

Сами по себе технологии не могут зарабатывать деньги, их могут зарабатывать пользователи этих технологий.

Говоря о доступе к кредитованию, мы не имеем в виду услуги; мы подразумеваем реальные проблемы, которые можно решить с помощью соответствующих инструментов. Мы хотим, чтобы клиенты могли полагаться на технологии, банки могли верить клиентам, а клиенты – доверять банкам. Все инструменты, которые мы продвигаем на рынке позволяют не просто упростить процесс выдачи кредитов финансовыми организациями, но и разрушить барьеры для заемщиков, не имеющих

возможности пользоваться финансовыми услугами. Мы предлагаем взаимовыгодное решение, которое позволяет банкам получать доступ к большим объемам данных за невысокую плату для проведения исследований рынка, а клиентам – использовать все преимущества финансового рынка без ущерба для конфиденциальности.

Поскольку MicroMoney создает децентрализованное Бюро кредитных историй и BigData, амбициозный и объемный проект на базе технологии блокчейн, компания способна изменить процедуру предоставления финансовых услуг на развивающихся рынках, а именно, существенно снизить стоимость сервиса и предоставить услуги по кредитованию 2 миллиардам людей, не обслуживаемых банками.

Мы рассматриваем доступ людей к кредитным инструментам, как часть их основных прав, таких же как права на образование, медицинскую помощь, создание собственного бизнеса и повышения уровня жизни.

### **Путь к благосостоянию**

Два миллиарда человек от общего числа взрослого населения Земли не охваченные банковскими услугами могут получить такие же преимущества, какими обладают люди, имеющие счета в банках. С помощью какой технологии можно этого добиться? Речь идет о таких инструментах, как нейронные сети, блокчейн, искусственный интеллект, системы мобильного скоринга, и, конечно же, «большие данные». Идея заключается в том, что 2 миллиарда человек, а это население огромной страны, могут стать более счастливыми благодаря этим технологиям.

### **Способ вовлечения**

Чтобы вовлечь людей в финансовую систему и повысить уровень их жизни, необходимы всего две вещи: доступ к средствам и инструменты для получения этого доступа. MicroMoney позволяет решить обе задачи: получить доступ и инструменты.

## **Руководящий состав**

### **Основатели:**

#### **Сай Хнинг Аунг, соучредитель, руководитель службы оперативного управления**

Предприниматель, опытный бизнес-специалист, инвестор, стратегический лидер и исполнительный директор с более чем 18-летним опытом в области микрофинансирования и финансовых услуг, инициатор создания новых кредитных продуктов, специалист по управлению рисками и стартапам новых бизнесов, а также финансового анализа. 2 года в развитии системы блокчейн, энтузиаст создания программы онлайн-кредитования для азиатских рынков. Степени магистра в Азиатском технологическом институте и Институте Земли Колумбийского университета.

#### **Антон Дзятковский, соучредитель, специалист IT и кредитного скоринга**

Успешный предприниматель, опытный переговорщик, креативный эксперт по маркетингу. Страстный и трудолюбивый руководитель, за плечами которого 13 лет успешной работы на различных должностях в компаниях, занимающихся финансовыми

технологиями, розничным бизнесом и электронной коммерцией. Г-н Дзятковский имеет опыт развития финансовых компаний на совершенно новых рынках.

## **Экспертный совет:**

### **Окня Сорн Сокна, SONATRA Group, акционер, советник**

Г-н Окня Сорн Сокна является советником премьер-министра Камбоджи г-на Хун Сена по экономическим вопросам.

Г-н Окня Сорн Сокна наделен титулом «Oknha», который является самым высоким титулом среди граждан Камбоджи. Он является одним из учредителей конгломерата SOKIMEX GROUP, компании, занятой в нефтяной промышленности, а также Вице-президентом Торговой палаты Камбоджи, аналогичной по своим функциям Деловому совету Японии (日本経団連). В 2010 году г-н Окня Сорн Сокна основал компанию Sonatra Group, предлагающую самые различные услуги, включая банковские, услуги по операциям с ЦБ, услуги по инвестированию, строительству, аудиту, составлению бухгалтерской отчетности. Он также является акционером Sokha Hotel Co., Ltd от SOKIMEX GROUP.

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100004311285567>

### **Тетсуи Нагата Сан, East Wing Capital, акционер, советник**

Свою карьеру финансиста г-н Нагата начал в 1988 году в компании Sanyo Securities (Япония), где занимался самой различной деятельностью, которая позволила ему за 7 лет накопить огромный багаж знаний и опыта. Затем г-н Нагата работал начальником отдела продаж в Bloomberg L.P. (Токио), посвятив себя продажам и анализу рынка с 1995 по 2006 годы.

В 2006 году он основал East Wing Asset Management LLP, позднее реорганизованную в East Wing Consultancy Pte. Ltd. с текущим объемом инвестиций более чем 20 миллионов долларов США. В 2010 году г-н Нагата учредил East Wing ASA Capital Pte. Ltd и возглавил его в качестве Управляющего директора.

Он также основал компании Sonatra Microfinance Institution PLC и Sonatra Construction Co., Ltd в Камбоджи, где выступает в роли Исполнительного директора. В августе 2013 года совместно с другими партнерами он основал Nexasia Capital Pte. Ltd. Г-н Нагата обладатель степени MBA школы бизнеса Thunderbird School of International Management в США.

<https://www.linkedin.com/in/tetsuji-nagata-89075847/>

### **Йошиюки Тайра, Grand Corporation Osaka, акционер**

Директор Grand Corporation Osaka, Осака, Япония

### **Йоджиро Цуцуми, Grand Corporation Osaka, Акционер**

Директор Grand Corporation Osaka, Осака, Япония

### **Венчурные инвестиционные фонды:**

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka  
Indonesia Microfinance Association (IMA)  
Africa Blockchain Alliance

**Партнеры по блокчейну и отраслевые партнеры:**

Ambisafe  
ICObox  
BPM online CRM  
SilkLegal, Thailand

**Партнеры по финансово-технологическому сектору:**

OK Dollar  
KBZ  
AYA  
CB Bank  
AYA bank  
TRUE money  
WING  
Mykyat

**Команда менеджеров:**

**Pasan Madhawa Edussuriya, Director for MicroMoney Sri Lanka**

<https://www.linkedin.com/in/madhawa-edussuriya-91139148/>

**Fransiskus Djaka Purnama, Operations Director, MicroMoney Indonesia**

<https://www.linkedin.com/in/frans-purnama-25204ab/?ppe=1>

**China Muoka, Director for Micromoney Nigeria**

<https://www.linkedin.com/in/chinap/>

**July Phoo, COO MicroMoney Myanmar**

<https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>

**Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Thailand**

<https://www.linkedin.com/in/bhannathorn-sangsuk-55b75014a/>

**Tin Htut Aung, IT MicroMoney Myanmar**

<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

**Malsha Thilakarathne, Operations Manager MicroMoney Sri Lanka**

<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

**Vivian Sukamto, Operations Manager MicroMoney Indonesia**

<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukamto-9811024a/>

**Sendy Inka Casella, Country Representative MicroMoney Indonesia**

<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

**Nikhole John Tecson De Vera, Country Representative MicroMoney Philippines**

<https://www.linkedin.com/in/nikhole-dv-a9875814a/>

**Aung Pyay Thein, HR MicroMoney Myanmar**

<https://www.linkedin.com/in/aung-pyay-thein-49621a57/>

**Vladimir Sumarokov, A.I. Neural Network & CRM developer**

MicroMoney

<https://www.linkedin.com/in/vladimir-sumarokov-37740278/>

## СОВЕТНИКИ

**Roel Wolfert, Advisor**

Bankor, Visa, Qoin, University of California, Berkeley, Haas School of Business  
Rotterdam Area, Netherlands

<https://www.linkedin.com/in/roelwolfert/>

**Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, Advisor**

<https://www.linkedin.com/in/cmymidea/>

**Ben Theobald, Partner in Latin America**

Online Entrepreneur, Consultant & Investor (Blockchain - Lisk - NEO - Ethereum technology investment)

<https://www.linkedin.com/in/bentheobaldbrasil/>

**Tomoaki Sato, Advisor, Blockchain engineer**

Starbase, Smart Contract Japan

<https://www.linkedin.com/in/tomoaki-sato-086a0555/>

**Saumil Kohl, Advisor, Co-founder of Bitindia - Blockchain Exchange & Wallet**

<https://www.linkedin.com/in/saumil-kohli-118434bb/>

**Karen New, Advisor**

CEO, Omnitoons Pte. Ltd. OmiseGo (raised \$25 mln usd) Advocate. Singapore.

<https://www.linkedin.com/in/karennew/>

**Alex Norta, Advisor, blockchain scientist**

Agrello, Qtum. Estonia

<https://www.linkedin.com/in/alexnorta/>

**Charles Leslie, Advisor, Blockchain engineer**

Starbase, Smart Contract Japan

<https://www.linkedin.com/in/charlesleslie/>

**Eduard Dzhamgaryan, Payment Advisor**

Entrepreneur, ICO Business Analyst, Adviser – ICObox, Founder of GMPay, Blockchain and Cryptocurrency Enthusiast



<https://www.linkedin.com/in/eduard-dzhamgaryan-a0719351/>

**Azam Shaghaghi, Strategy Advisor**

<https://www.linkedin.com/in/azam-shaghaghi-23969014/>

**Pak Loong Chan, Senior Software Engineer at HSBC**

<https://www.linkedin.com/in/pakloongchan/>

**Patrick Mazzotta, Advisor**

SuperDAO, co-founder

<https://www.linkedin.com/in/pmazzotta/>

**Nehemia Kramer, Ethereum early-stage investor**

BankEx, Blockchain consortiums. NY, USA

<https://www.linkedin.com/in/nehemiakramer/>

**Naru Julia, Agrello, Japan**

Ambassador in Japan

**Albi Rodriguez Jaramillo, Partner in Latin America**

laudox.com. Latin America. Peru

<https://www.linkedin.com/in/albi-rodriguez-jaramillo-67413b21/>

**Andrey Kopysov, A.I. Neural Network programmer**

Facebook, London, UK

<https://www.linkedin.com/in/yaski/>

**Sergey Sergienko, Advisor**

Chronobank, Australia

<https://www.linkedin.com/in/sergeisergienko/>

**Jack Huang, Advisor**

UN (United Nations), Thailand

<https://www.linkedin.com/in/jack-huang-69433974/>

## Заключение

Компания MicroMoney запустила свой первый продукт в 2015 году, задолго до объявления о продаже токенов.

MicroMoney гордится сильным менеджментом и надежными партнерами в различных странах, владеющими всеми необходимыми лицензиями для ведения бизнеса. Вот уже два года, как мы успешно функционируем на рынках Камбоджи и Мьянмы, а наши инвесторы внесли<sup>16</sup> в развитие MicroMoney более 1,8 миллионов долларов США.

В данном документе мы рассмотрели очень важную проблему и представили решение на базе технологии блокчейн, которое позволит облегчить людям доступ к финансовым

---

<sup>16</sup> <https://www.crunchbase.com/organization/micromoney-empire#/entity>

услугам, а также позволит прочим компаниям ( в том числе банкам, микрофинансовым организациям, страховым компаниям, розничному бизнесу, и т.д.) использовать прозрачную базу потенциальных клиентов.

Мы гордимся тем, что являемся частью сообщества, которое посвятило свою работу вовлечению 2 миллиардов людей в в сферу финансового обслуживания. Наша конечная цель заключается в повышении уровня жизни населения развивающихся стран.

## Приложения

### Приложение 1. Ссылки на бизнес планы и финансовые модели

Краткий план развития по странам

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20BRIEFLY>

Полный план развития по странам

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY>

Кредитование во всех странах. Отчет Baker\_McKenzie

[https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker\\_McKenzie%20REPORT](https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT)

### Приложение 2. Краткий инвестиционный анализ по странам

#### Китай

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Портфельные инвестиции	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
Инвестиции в кап. затраты и операционные расходы	3 075	3 422	0	0	0	6 497
<b>Итого инвестиции</b>	<b>7 190</b>	<b>10 582</b>	<b>3 941</b>	<b>36</b>	<b>0</b>	<b>21 749</b>
<b>Количественные показатели</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Кол-во выданных кредитов, тыс.	71	371	714	1 096	1 195	3 447

Сумма кредитов выданная, тыс. долларов США	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года), тыс. долларов США	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
<b>Прибыль и убытки, тыс. долларов США</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Выручка	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187 137
Резервы	-2 630	-11 254	-18 742	-25 387	-27 293	-85 307
Переменные издержки	-1 838	-7 762	-11 640	-16 304	-17 175	-54 719
Стоимость привлечения	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15 806
Заработная плата (изменяемая часть)	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17 502
Прочие переменные издержки	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10 687
НДС	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10 724
<b>Постоянные расходы</b>	<b>-1 607</b>	<b>-3 203</b>	<b>-3 202</b>	<b>-3 307</b>	<b>-3 268</b>	<b>-14 586</b>
Заработная плата (фиксированная часть)	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
Прочие административно-хозяйственные расходы	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
Разовые расходы	-211	0	0	0	0	-211
<b>Чистая прибыль до налогообложения</b>	<b>-3 381</b>	<b>-3 616</b>	<b>4 247</b>	<b>15 348</b>	<b>19 717</b>	<b>32 314</b>
<b>Терминальная стоимость</b>						<b>96 103</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>						<b>59%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>	<b>-208%</b>	<b>-58%</b>	<b>33%</b>	<b>63%</b>	<b>67%</b>	<b>29%</b>

Точка безубыточности – 24 месяца

Время самокапитализации – 35 месяцев

Период окупаемости – 61 месяц

Итого инвестиций – 21,7 млн. долларов

Неоптимизированный налог на прибыль корпорации за 5 год – 4,9 млн. долларов

## Мьянма

<b>Инвестиции, тыс. долларов США</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Портфельные инвестиции	1 007	1 946	438	64	0	3 455
Инвестиции в кап. затраты и операционные расходы	1 208	245	90	0	0	1 543

<b>Итого инвестиций</b>	<b>2 215</b>	<b>2 191</b>	<b>529</b>	<b>64</b>	<b>0</b>	<b>4 998</b>
<b>Количественные показатели</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Кол-во выданных кредитов, тыс.	30	173	351	520	620	1 694
Сумма кредитов выданная, тыс. долларов США	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года), тыс. долларов США	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
<b>Прибыль и убытки, тыс. долларов США</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Выручка	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
Резервы	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	-22 762
Переменные издержки	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	-11 498
Стоимость привлечения	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
Заработная плата (изменяемая часть)	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
Прочие переменные издержки	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759
НДС	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
<b>Постоянные расходы</b>	<b>-956</b>	<b>-1 069</b>	<b>-1 004</b>	<b>-1 127</b>	<b>-1 170</b>	<b>-5 327</b>
Заработная плата (фиксированная часть)	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
Прочие административно-хозяйственные расходы	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
Разовые расходы	-57	-17	-17	-17	-17	-126
<b>Чистая прибыль до налогообложения</b>	<b>-1 441</b>	<b>-545</b>	<b>1 548</b>	<b>3 999</b>	<b>5 523</b>	<b>9 084</b>
<b>Терминальная стоимость</b>						<b>25 063</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>						<b>61%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>	<b>-235%</b>	<b>-41%</b>	<b>54%</b>	<b>71%</b>	<b>80%</b>	<b>51%</b>

Точка безубыточности – 21 месяц

Время самокапитализации – 29 месяцев

Период окупаемости – 58 месяцев

Итого инвестиций – 5,0 млн. долларов США

Неоптимизированный налог на прибыль корпорации за 5 год – 1,4 млн. долларов

Терминальная стоимость – 25,1 млн. долларов США (Модель Гордона, коэффициент дисконтирования 15% и темп роста 0%)

## Индонезия

Инвестиции тыс. долларов США			Временная шкала				
	4 кв. 2015	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5*	Итого
Инвестиции	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
<b>Итого инвестиций</b>	<b>201</b>	<b>6 663</b>	<b>3 590</b>	<b>576</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>11 030</b>
Кол-во кредитов выданных	0,02	41	151	286	408	464	1 350
Сумма кредитов выданная	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105 535	301 786
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года)	1	2 148	6 155	10 837	14 555	15 708	15 708
Выручка	0	2 782	14 095	29 528	44 915	53 942	145 262
Разовые расходы	0	-908	0	-27	0	0	-935
<b>Чистая прибыль после налогообложения</b>	<b>-198</b>	<b>-3 491</b>	<b>744</b>	<b>4 508</b>	<b>9 144</b>	<b>12 807</b>	<b>23 512</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>	<b>-197%</b>	<b>-91%</b>	<b>8%</b>	<b>40%</b>	<b>78%</b>	<b>110%</b>	<b>51%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>		<b>-184%</b>	<b>12%</b>	<b>42%</b>	<b>60%</b>	<b>73%</b>	<b>39%</b>
* - скорректированный год без роста							

Точка безубыточности – 20 месяцев  
Период окупаемости – 50 месяцев  
Макс. объем инвестиций –11,0 млн. долларов США

## Шри-Ланка

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Портфельные инвестиции	1 295	1 430	126	0	0	2 851
Инвестиции в кап. затраты и операционные расходы	1 148	161	0	0	0	1 309
<b>Итого инвестиций</b>	<b>2 444</b>	<b>1 591</b>	<b>126</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4 161</b>

Количественные показатели	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Кол-во выданных кредитов, тыс.	32	158	264	362	422	1 238
Сумма кредитов выданная, тыс. долларов США	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года), тыс. долларов США	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
<b>Прибыль и убытки, тыс. долларов США</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Выручка	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
Резервы	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20 081
Переменные издержки	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10 929
Стоимость привлечения	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
Заработная плата (изменяемая часть)	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
Прочие переменные издержки	-20	-69	-96	-128	-148	-462
НДС	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
<b>Постоянные расходы</b>	<b>-1 016</b>	<b>-1 125</b>	<b>-1 036</b>	<b>-1 141</b>	<b>-1 171</b>	<b>-5 490</b>
Заработная плата (фиксированная часть)	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954
Прочие административно-хозяйственные расходы	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
Разовые расходы	-49	-15	-15	-15	-15	-109
<b>Чистая прибыль до налогообложения</b>	<b>-1 476</b>	<b>-151</b>	<b>1 715</b>	<b>3 639</b>	<b>4 769</b>	<b>8 496</b>
<b>Терминальная стоимость</b>						<b>20 968</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>						<b>60%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>	<b>-187%</b>	<b>-11%</b>	<b>64%</b>	<b>72%</b>	<b>80%</b>	<b>51%</b>

Точка безубыточности – 17 месяцев

Время самокапитализации – 26 месяцев

Период окупаемости – 56 месяцев

Итого инвестиций – 4,2 млн. долларов США

Неоптимизированный налог на прибыль корпорации за 5 год – 1,3 млн. долларов

Терминальная стоимость – 25,1 млн. долларов США (Модель Гордона, коэффициент дисконтирования 15% и темп роста 0%)

## Малайзия

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Инвестиции	4 639	3 674	249	0	0	8 563
<b>Итого инвестиций</b>	<b>4 639</b>	<b>3 674</b>	<b>249</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8 563</b>
Кол-во выданных кредитов	9	47	89	141	198	483
Сумма кредитов выданная	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года)	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
Выручка	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
Разовые расходы	-567	0	0	0	0	-567
<b>Чистая прибыль после налогообложения</b>	<b>-2 907</b>	<b>-1 171</b>	<b>3 705</b>	<b>6 774</b>	<b>11 440</b>	<b>17 840</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>	<b>-113%</b>	<b>-17%</b>	<b>41%</b>	<b>75%</b>	<b>126%</b>	<b>51%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>	<b>-261%</b>	<b>-34%</b>	<b>60%</b>	<b>69%</b>	<b>81%</b>	<b>42%</b>

Точка безубыточности – 18 месяцев.

Период окупаемости – 51 месяц.

Макс. объем инвестиций – 8,6 млн. долларов США

## Гонконг

	Краудфандинг	Первичное Публичное Размещение	Финансирование	Долговые ценные бумаги
Перспективные инвесторы	• Гос. инвесторы	• Гос. инвесторы	• Гос. инвесторы	• Гос. инвесторы
	• Профессиональные инвесторы	• Профессиональные инвесторы	• Профессиональные инвесторы	• Профессиональные инвесторы
	Инвесторы	Инвесторы	Инвесторы	
1) Требования к компании и 2) среднее время на управление обработкой данных / оценку заявки / одобрение	• Партнерство с АМС лицензируемой Комиссией по ЦБ и фьючерсам (1 месяц) или покупка	• Положительный поток денежных средств от деятельности >\$2.58 миллионов за 2 последовательных года	• Партнерство с АМС лицензируемой Комиссией (1 месяц) или покупка	• Чистые активы компании>

заявки	Лицензии Комиссии по ЦБ и фьючерсам, время рассмотрения заявки (6 месяцев)	• Капитализация >	Лицензии Комиссии по ЦБ и фьючерсам, время рассмотрения заявки (6 месяцев)	12,9 миллионов долларов США
		12,9 миллионов долларов США		• Заверенная аудиторами отчетность за 2 последних года
		• Время рассмотрения заявки НКЕх (4 месяца)		• Время рассмотрения заявки (<1 месяца)
Платформа	Инвестиции в акционерный капитал через краудфандинг / P2P кредитование	Гонконгская фондовая биржа	АМС	Гонконгская фондовая биржа / собственная сеть **
Инструменты	Акции / Долговые ЦБ	Акции	Общий инвестиционный траст-фонд	Долговые ЦБ (например, облигации, долговые обязательства)
Проспект эмиссии и среднее время рассмотрения	Должен быть одобрен Комиссией по ЦБ (2 месяца)	Должен быть одобрен Комиссией по ЦБ (2 месяца)	Должен быть одобрен Комиссией по ЦБ (2 месяца)	Должен быть одобрен Комиссией по ЦБ (< 1 месяца)
Рекламные материалы и среднее время рассмотрения	Должны быть одобрены Комиссией по ЦБ (1 месяц)	Должны быть одобрены Комиссией по ЦБ (1 месяц)	Должны быть одобрены Комиссией по ЦБ (1 месяц)	Должны быть одобрены Комиссией по ЦБ (< 1 месяца)
Время рассмотрения	Мин. 4 – Макс. 9 месяцев +	7 месяцев +	Мин. 4 – Макс. 9 месяцев +	< 3 месяцев

Оптимальный способ привлечения инвестиций – напрямую через собственную сеть / через партнерство с АМС

Источники:

[www.sfc.hk](http://www.sfc.hk)

[www.hkex.com.hk](http://www.hkex.com.hk)

\*\*в случае, если долговые ЦБ не торгуются на Гонконгской фондовой бирже. Их можно выпускать и продавать через собственную сеть. Время обработки заявки составит более 3 месяцев. Ссылка на нормы

[www.cr.gov.hk/en/companies\\_ordinance/docs/part7-e.pdf](http://www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf)



## Таиланд

Параметры	Коммерческий банк Таиланда	Специализированные финансовые институты	Частные кредитные компании	Компании по микрофинансированию	Ломбарды	P2P (Пока без лицензии)
Основная цель	Полный набор продуктов кредитования компаний и физических лиц	Государственные 1) стимулирующие экономическое развитие 2) обеспечивающие инвестиции	Средне- и долгосрочные кредиты	Предоставление кредитов широким массам	Кредиты, обеспеченные личными вещами, используемыми в качестве залога	Необеспеченные кредиты малым и средним предприятиям
Минимальный оплаченный капитал	Нет	Нет	1,39 миллиона долларов США	1,39 миллиона долларов США	0,1 миллиона долларов США	0,15 миллионов долларов США
Макс. доля иностранного капитала	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	Компания, созданная по законам Таиланда
Фиксированная максимальная процентная ставка	Нет	Нет	Макс. фактическая процентная ставка 28% плюс комиссия за сбор	Макс. фактическая процентная ставка 36% плюс комиссия за сбор	Макс. 24% (LA < 57 долларов)	Нет
					Макс. 15% (LA > 57 долларов)	
Регулирующий орган	Министерство финансов	Министерство финансов	Министерство финансов	Министерство финансов	Комитет по надзору за деятельностью ломбардов	Банк Таиланда
	Банк Таиланда	Банк Таиланда	Банк Таиланда	Банк Таиланда		Комиссия по ценным бумагам и биржам
Срок получения лицензии	Нет	Нет	60 дней на рассмотрение и одобрение регулятором	60 дней на рассмотрение и одобрение регулятором	45 дней на рассмотрение и одобрение регулятором	Офис Комиссии по ценным бумагам и биржам (от 35-FP)

Кол-во активных лицензий	30	8	35	21	598	0
--------------------------------	----	---	----	----	-----	---

Иностранная компания может открыть дочернюю компанию в Таиланде.

Источник: <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/FIStructure/Pages/default.aspx>

## Сингапур

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Инвестиции	3 131	5 980	115	0	0	9 226
<b>Итого инвестиций</b>	<b>3 131</b>	<b>5 980</b>	<b>115</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9 226</b>
Кол-во выданных кредитов	1	27	51	62	67	208
Сумма кредитов выданная	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года)	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
Выручка	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
Разовые расходы	-1 113	0	0	0	0	-1 113
Чистая прибыль после налогообложения	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607
Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

\* - скорректированный год без прироста клиентов

Точка безубыточности – 18 месяцев

Период окупаемости – 29 месяцев

Макс. инвестиции акционеров – 9,2 млн. долларов США

## Филиппины

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Портфельные инвестиции	931	600	177	0	0	1 709
Инвестиции в кап. затраты и операционные расходы	753	182	0	0	0	935
<b>Итого инвестиций</b>	<b>1 684</b>	<b>783</b>	<b>177</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2 644</b>

<b>Количественные показатели</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Кол-во выданных кредитов, тыс.	30	173	351	520	620	1 694
Сумма кредитов выданная, тыс. долларов США	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года), тыс. долларов США	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
<b>Прибыль и убытки, тыс. долларов США</b>	<b>Год 1</b>	<b>Год 2</b>	<b>Год 3</b>	<b>Год 4</b>	<b>Год 5</b>	<b>Итого</b>
Выручка	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
Резервы	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25 291
Переменные издержки	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11 261
Стоимость привлечения	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
Заработная плата (изменяемая часть)	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
Прочие переменные издержки	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
НДС	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
<b>Постоянные расходы</b>	<b>-830</b>	<b>-1 012</b>	<b>-1 070</b>	<b>-1 288</b>	<b>-1 383</b>	<b>-5 582</b>
Заработная плата (фиксированная часть)	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
Прочие административно-хозяйственные расходы	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
Разовые расходы	-16	-16	-16	-16	-16	-79
<b>Чистая прибыль до налогообложения</b>	<b>-838</b>	<b>1 278</b>	<b>5 152</b>	<b>9 393</b>	<b>11 955</b>	<b>26 939</b>
<b>Терминальная стоимость</b>						<b>56 916</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>						<b>134%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>	<b>-123%</b>	<b>76%</b>	<b>122%</b>	<b>147%</b>	<b>156%</b>	<b>138%</b>

Точка безубыточности – 12 месяцев

Время самокапитализации – 18 месяцев

Период окупаемости – 38 месяцев

## Камбоджа

Инвестиции, тыс. долларов США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	Итого
Инвестиции	205	1 184	662	268	0	2 318
<b>Итого инвестиций</b>	<b>205</b>	<b>1 184</b>	<b>662</b>	<b>268</b>	<b>0</b>	<b>2 318</b>
Кол-во выданных кредитов	5,6	36	72	144	288	546
Сумма кредитов выданная	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
Чистый капитал в ценных бумагах (на конец года)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
Выручка	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
Разовые расходы	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
<b>Чистая прибыль после налогообложения</b>	<b>-7%</b>	<b>-16%</b>	<b>11%</b>	<b>25%</b>	<b>49%</b>	<b>50%</b>
<b>Рентабельность собственного капитала (в годовом исчислении)</b>	<b>-13%</b>	<b>-28%</b>	<b>14%</b>	<b>23%</b>	<b>32%</b>	<b>37%</b>
<b>Доход на среднюю стоимость активов (в годовом исчислении)</b>						

Точка безубыточности – 18 месяцев.

Период окупаемости – 51 месяц.

Макс. инвестиций – 2,3 млн. долларов США.

## Вьетнам

Параметр	Банк	Финансовая организация (ФО)	Микрофинансовая организация (МФО)	Общественный кредитный фонд (ОКФ)	Ломбарды (Л)	Платформа Peer-to-peer (p2p)
Основная цель	Полный ассортимент банковских услуг для розничных и корпоративных клиентов	Специализированная форма для осуществления финансовой деятельности и особыми клиентами	Специализированная форма для осуществления деятельности по микрофинансированию – работа с массовым сегментом	Специализированная саморегулируемая форма для финансирования клиентов и малых предприятий в малых размерах	Выдача кредитов под залог	Помощь индивидуальным инвесторам и заемщикам в поиске друг друга, принятие решения и процедура выдачи кредитов

Регулятор	Государственный Банк Вьетнама (ГБВ)	Государственный Банк Вьетнама (ГБВ)	Государственный Банк Вьетнама (ГБВ)	Органы местного самоуправления	Городской/оblasтной народный комитет, местные отделения полиции	-
Мин. требования к капиталу	150 млн. долларов	25 млн. долларов	250 тыс. долларов *	От 5 тыс. долларов за каждый округ (ограниченная территория)	0,1 тыс. долларов	0,1 тыс. долларов
Макс. доля иностранного капитала	100%	100%	49%	0%	0%	100%
Возможность предоставления кредитов для физ. лиц	Да, все продукты	Да, все продукты	Да, за исключением кредитных карт	Да, за исключением кредитных карт	Да, только кредиты под залог	Да (через индивидуальных инвесторов)
Возможность приема депозитов от физ. лиц	Да	Да (требуется дополнительное решение ГБВ)	Да (требуется дополнительное решение ГБВ)	Да (только от членов)	Нет	Да (в виде привлечения индивидуальных инвесторов)
Комментарии		Определенная ГБВ форма осуществления ("рискованного") бизнеса по финансированию клиентов. Кол-во лицензий ограничено.	Социальные, благотворительные фонды и прочие НГО должны быть одним из обязательных учредителей МФО с мин. долей 25%	Мин. число участников 30, все граждане Вьетнама. Все члены должны иметь равные права голоса при определении руководящего состава ОКФ и политики. ОКФ работает только в определенном округе	Лицензия выдается только местным жителям. Новые требования были выпущены в 2016 году.	Нет требуется специальной лицензии. P2P платформа может быть организована в форме обычного юр. Лица, оказывающего консалтинговые услуги в сфере финансов.

### Приложение 3. Правовые замечания

Внимание! АММ токены не продаются гражданам США. Если вы являетесь гражданином США, к сожалению, вы не имеете права приобретать АММ токены ни в ходе первичного предложения, ни на вторичном рынке. Если вы все равно приобретете токены в обход стандартным механизмам, предусмотренным процедурой первичного предложения токенов, вы будете нести персональную ответственность в соответствии с законодательством США. Ответственность за покупку АММ токенов полностью лежит на гражданах США.

Токены не были и не будут зарегистрированы в соответствии с Законом о ценных бумагах США от 1933 года в действующей редакции (здесь и далее «Закон о ценных бумагах») и не могут предлагаться или продаваться в США лицам, или в интересах лиц, являющихся гражданами США или компанией (как указано в Положении S в соответствии с Законом о ценных бумагах), до тех пор, пока они не будут должным образом зарегистрированы в соответствии с требованиями данного закона.

---

MicroMoney является зарегистрированным юридическим лицом, действующим в рамках закона в каждой стране, в которой она осуществляет свою деятельность.

Название компании: AMM Token Distribution Company Ltd  
Основной государственный регистрационный номер: 199903  
Адрес: Global Gateway 8, Rue de la Perle, Providence, Mahe, Seychelles