

MicroMoney

适用于个人

大数据

适用于企业

将20亿非银行用户纳入
全球加密经济体系

内容

内容

简介

引言

市场概况

全球性问题

我们的解决方案

我们的使命

MicroMoney是如何运作的？

我们的历史：2年辛勤的工作

简略分析

我们的时间点

以人工智能神经网络为基础的信贷能力评估软件

所获得利益

面向加密群体的MicroMoney：建立加密经济体系

面向个人的MicroMoney：小额贷款和可靠的信用记录

面向企业的MicroMoney：借助大数据吸引新客户

面向本地合伙人的MicroMoney：企业的全球规模化

整合运营图

为什么我们要发动代币分发活动？

以亚州与非州作为起点，扩展到全球市场

亚洲地区5年内的粗略投资分析

企业发展

核心阶段

什么是AMM 代币

代币发行构造

成功的原因和追求的结果

领导人员

创始人

专家委员会

合伙人

结论

附件

附件1.企业计划与金融模式链接

附件2.各国的简略投资分析

中国大陆

缅甸

印度尼西亚

斯里兰卡

马来西亚

香港

泰国

新加坡
菲律宾
柬埔寨
越南

附件3.法律声明

简介

至今，全球仍有20亿人没有开通银行账户或使用银行服务。由于他们还在使用传统的现金模式，这些人与地区级或世界的经济体系没有联系，并且没有触及到基本的金融服务。除非他们有信用记录，否则在办理贷款时将困难重重。

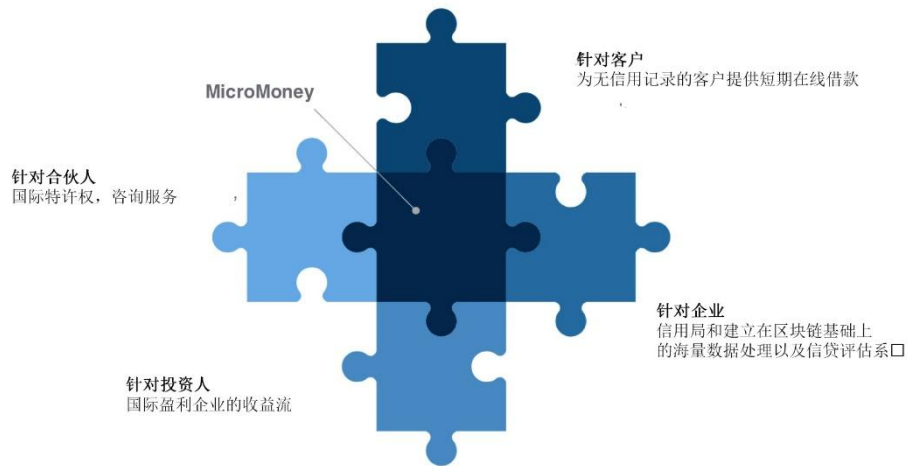
MicroMoney所解决的正是这一问题。

MicroMoney以财政集团的身份组建，从事小额借贷业务。该公司不断拓展业务，并有意转型为以区块链为基础的去中心化的开源信用及大数据处理中心。从2015年起我们为个人和小型企业提供短期借款以满足他们的财政需求，在这一业务中我们使用了以人工神经网络为基础的创新型信贷能力评估系统。

从长远来看，我们能够为20亿位没有银行账户或无法获得银行服务的人们提供帮助，完成个人数码识别，建立借贷能力评估财政信誉排行。这一系统无国界限制，也无需中介参与其中。我们的目标是将所有非银行用户纳入全球去中心化的加密经济体系中。

与此同时，我们积累了大量的数据，反映出客户的需求并呈现他们在互联网中的行为操作。通过集体分享和交换大数据，将使得全世界的银行、金融机构和电子商务领域的公司以及零售商能够有效地发展自己的企业。所有这些参与者能够接触到他们从未服务过的客户，同时降低加入新市场有关的风险。不仅如此，各大公司可以更好地了解自己客户的需求。

为非银行用户或不使用银行服务人群提供金融服务，为企业提供的大数据加工服务外加全世界特许权便诞生了MicroMoney生态系统。



当前MicroMoney在印度尼西亚、斯里兰卡和菲律宾建立新的分公司。公司还选择了越南、马来西亚、新加坡、香港和中国大陆作为未来市场。这些国家的分部将从2017年第三季度至2018年第一季度开始运营。为了企业的进一步发展和新产品的开发，MicroMoney决定举行代币分发活动。

引言

根据McKinsey¹报告，2010年约有25亿成年人没有在使用正式的金融服务来进行储蓄与借贷，而这个数字占了全世界成年人口的一半。尽管经历了不断的尝试和努力，然而至到2017年未使用银行服务的人口仍占20亿左右。这意味着，这些人在日常生活中只能使用现金，他们无法获得银行的相应服务来满足自己的金融需求。为了借钱他们只能寻求亲友的帮助，因为通常银行是不会批准他们的贷款申请的。而实际上拒绝申请的原因只有一个-缺少信用记录。虽然金融机构宣称不使用银行服务的人群数量在不断减少，但却依然无法解决那些未进入银行交易体系的人所面临的问题。

为什么上述人群难以成为银行的受众群体？大部分未开通银行业务的人都可以为银行带来收益，但如果他们加入受众群体，则银行将面临较高的风险和低利差。区块链技术能够解决银行部门中已过时了的有关限制的问题。这一技术能够使金融机构提高市场竞争力，同时通过金融服务实现革命性的产品。当前的形势要求甚至迫使所有市场参与者为全世界不使用银行服务的居民提供快速、廉价的高质量金融服务。

可以说，在当前办理贷款和存款业务是每个人的权利。不仅如此，金融服务成为了国家经济的其中一个主要收入来源，刺激着所有其他行业的发展。巨大的金融机遇意味着全世界居民生活水平的提高，比如更高质量的教育服务、医疗救助，建立新的小型企业并促进国家经济的整体发展。

市场概况

对于发展中国家的统计显示，这些国家大部分居民都没有开通银行账户或使用银行服务。同时统计数字还说明，这些国家的互联网和移动通讯服务渗透率极高。

下面以这些国家和地区为例，证明了这一趋势：

非洲（人口：11亿）

80%的居民没有开通银行账户，但63%的居民使用移动电话。专家认为，这一事实能够帮助解决银行服务使用问题。

¹http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half_the_world_is_unbanked.pdf

印度 (人口 : 13亿)

当前印度是世界上互联网市场发展最迅速的国家。2015年用户基数增长了51.9%。但按照未使用银行服务的人口数量排名，印度排在第7²位。编写报告

³的PricewaterhouseCoopers公司指出，在印度于2015年未使用银行服务的人约有2.33亿。

中国 (人口 : 13亿)

中国有7.31亿位网民，也就是说53.1%的居民都使用互联网。其中95%的网民使用移动电话上网。虽然中国的经济发展迅速，但21%的中国居民依然未使用银行服务⁴。

巴基斯坦 (人口 : 1.93亿)

移动通讯宽带网的用户增长了185%。但与此同时，1亿位巴基斯坦人仍未开通银行业务⁵。

东南亚 (人口 : 8亿人)

预计在2020年时，亚洲地区将成为全世界互联网用户数量增长最快的地区。该地区整体的网民数量有着实质性增长，移动通讯渗透率增加，社交网站使用率也在逐渐扩大。

依据来自Google和Temasek的数据显示，在2025年东南亚的互联网经济将达到2000亿美元，促使原本就已在持续增长的国民生产总值飙升到2.5万亿美元。地区性互联网产业的蓬勃发展主要是因为不停增长的移动通讯服务，该地区的增长速度超过了世界平均水平（124%对比103%），而且该地区的网络传输速度预计将在不久的将来达到23.3Mbps。除此之外，该地区在2017年的互联网渗透指数也达到了较高的水平。

同时，东南亚地区仅有27%的居民开通了银行账户。在一些如柬埔寨等较为贫穷的国家，该数据仅占了总人口的5%。在该地区大约有4.38亿人未使用银行服务。

在缅甸，智能手机的渗透率增长幅度达到58%，高于全球平均增长水平（37%）和地区平均水平（47%）。同时，缅甸也是亚洲地区银行服务渗透率最低的国家之一。约85%的成年居民（15岁以上）至今未使用银行服务。来自中央银行公布的数据显示，仰光市内95%的居民都不

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

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

⁴<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>

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

使用银行服务，总共只有100万个家庭持有信用卡。因此，在超过5000万的人口中就有95%的居民需要依靠大约5000个非官方的金融贷款以及“高利贷者”。

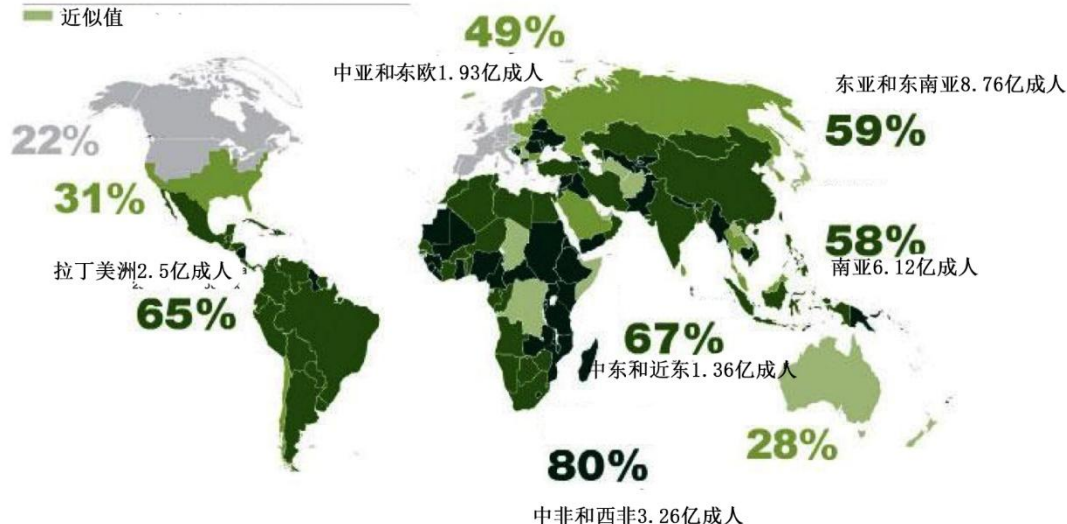
信用局和建立在区块链基础上的海量数据处理以及信贷评估系统银行用户人数的剧烈增长

约22亿生活在非洲、亚洲、拉丁美洲、近东和远东的成年人

不使用形式和半形式金融服务的成年人比例

0-25% 26-50% 51-75% 76-100%

近似值



全世界不使用银行服务的人口数量| McKinsey & Company

全球性问题

缺少与基本的金融服务接触严重地限制了人们摆脱贫困，提高生活质量的机会。这意味着缺少享有银行服务（信贷、抵押贷款、银行账户）及其他所有的服务与机会。没有信用记录便代表贷款将受到限制，而无法贷款也就等于没有信用记录。但其实依然存在打破这一恶性循环的希望。

目前亚太地区拥有大量未开通银行账户的人群。同时这里有着超过半数的互联网用户，54%的社交网络用户及56%的移动社交网络用户。此趋势证明了虽然大部分亚洲人不使用银行服务，但电子服务和创新性方案能够改善他们的生活。而我们的目标就是要帮助上百万非银行用户融入到全球加密经济体系中。

我们的解决方案

提供小额贷款

MicroMoney是一个专业的团队，拥有在不同新兴市场中工作的经验。全世界里共196个国家中的100个国家是我们的目标市场。谁是我们的潜在客户？他们就是20亿位非银行用户，他们

只能使用现金，没有信用记录，没有长期债务，但也同时非常积极地使用智能手机和Facebook。他们就是“蓝领”阶层、“白领”阶层和中小型企业。他们每月的收入介于200-500美元之间。

这些人将组成一个庞大的新客户群，而我们很高兴将他们带入全球加密经济的新世界中。

在一个发展中市场，通过一个智能手机我们便可以了解到有关它的主人的所有信息，因此我们可以从中了解到他的信贷能力。**这不是在玩笑！您的智能手机远远比您最好的朋友更了解您。**

因此我们开发了能收集10,000个参数的手机应用程序。借助于建立在神经网络和人工智能技术基础上的评估系统，我们对这些大数据进行分析。这一过程能够使得贷款的申请在15秒内便能获得批准，贷款因此变得如同使用Uber打车一样简单。毋庸置疑，我们将不断完善这一系统。

我们预测，我们90%的顾客将能够获得他们人生中第一次的贷款。同时我们也认为，向人们提供资金不仅能够帮助他们解决迫在眉睫的问题，我们还能顺道完成个人数码金融身份，为他们建立信贷能力和财政信誉评级，也就相当于建立他们的第一个信用记录。

如果我们希望改善20亿人的生活，首先应该让他们接触到全球的经济，但到底该如何才能做到这一点？

在区块链上建立开源的信用局

以“智能合约”为基础的信贷是一种透明且可靠的信用记录。我们必须让各大商业接触到我们的客户，并为他们提供最高质量的服务。

为各大商业提供大数据

我们的产品包括建立在区块链上的个人数码金融身份系统，以及从借款人智能手机收集到的大数据。而这些未曾使用银行服务的人们的大数据对企业来说非常重要，因为**人们需要资金和服务，而企业需要新的客户。**

可以看见，我们的公司曾全身心投入于小额贷款业务中，努力为个人和中小型企业提供最佳的解决方案。而如今，我们成为了一家以促进全球性金融服务作为目标的金融科技集团。

自2015年起，MicroMoney成功在柬埔寨立足。我们在2016年于缅甸开设了分公司，并决定进军国际市场。为在缩减业务成本的同时促进菲律宾、斯里兰卡、印度尼西亚、香港和中国内地的发展，我们在2017年于泰国开设了分公司。

进军国际市场

在研究产品规模化的可能性后，我们将目标锁定在100多个国家，这里居住着十几亿位不使用银行服务的居民，他们对我们的主要产品有着庞大的需求。

我们借用了McDonald's公司的主意，将我们的运营过程全部标准化，并实现与CRM系统（BPM`Online）一体化。如今我们的连锁融资平台已准备就绪。这样一来，我们将极大程度上简化参与新市场和设立新部门的工作流程。

我们的使命

- 通过向非银行用户提供基于区块链的金融服务来办理个人信用记录以便克服贫困。
- 通过提供在线贷款帮助不使用银行服务的小型企业家发展他们的商业。
- 为银行、金融机构、电子商务公司和零售商提供扩展业务的可能性，让他们接触到未曾使用过他们的服务的新客户。
- 通过为当地合伙人提供我们的特许权来建立广泛的小额融资生态系统。
- 通过提供咨询服务和培训资料来提高客户对金融的基本认识。
- 借助于我们拥有几百万非银行用户信息的开源信用局，为基于区块链技术的公司提供扩大客户群的可能。
- 吸引远离传统金融系统的人群加入新的全球加密经济。

MicroMoney是如何运作的？

我们的历史：2年辛勤的工作

MicroMoney是一家以小额贷款业务身份发展起来的公司，致力于为个人、中小型企业提供高水准方案。当前MicroMoney在柬埔寨、缅甸及泰国已成功开展业务，并在这些国家建立了分公司。

我们为客户提供无需担保的在线借款。使用机器学习规则系统，我们能够在15秒内对贷款申请进行审核，并将努力使资金提供时间缩短在1小时内。客户可以通过我们的手机应用程序填写表格后就可以获得借款。我们在柬埔寨开设了分部后，只用了3个月的时间就达到了一定的盈利水平。缅甸的MicroMoney分公司成立于2016年，目前处于稳定发展中。

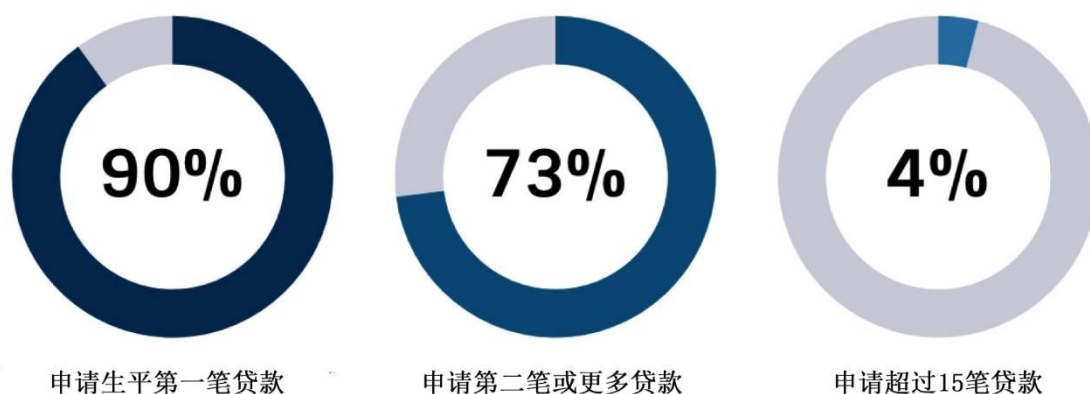
经过了两年辛勤的工作，我们研发出了独一无二的信贷能力评估技术，成功扩大了商业合作伙伴网，并确保公司的稳定发展。有关对客户的反馈，我们在Facebook专业

⁶获得了超过50万位用户的订阅，同时我们在Google

Play商城里推出的应用程序

⁷也获得了高达4.8分的高分（满分5分）。

我们的客户数据库中包含了近95,000位注册用户，其中90%的用户都是生平首次申请贷款。约73%的用户进行了二次贷款。目前我们的客户扣款统计显示，每一位客户平均获得了4.5次的紧急小额贷款。



我们帮助了客户达成他们的目标，克服生活中的困难。为了完成我们所肩负的责任，MicroMoney公司组建了包括技术人员和商业精英在内的团队。我们不断地更新金融产品，制造出更多的培训内容，并在持续于新市场中扩展业务。

在2015年12月我们发放了总金额大约为800美元的21项贷款。但在2017年底时，我们的贷款规模将达到490万美元。

两年可观的商业盈利收入证明了MicroMoney当前所使用的经营模式确实可行。我们客户的行为也证实了，在此之前从未接触过金融服务的个人、中小企业对小型贷款存在大量需求。

简略分析

当前表现指数				预期表现指数		
	2015	2016	2017，年 底	2018	2019	2020

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

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

独立注册用户的数量	100	50 000	150,000	1百万	5百万	2500万
发放贷款\信用记录	21	11 040	70 000	400,000	3百万	1200万
发放贷款，美元	1 050	662,400	4 900 000	4000万	3亿	12亿
借入资金总额，美元	30 000	950,000	1 850 000 (2017 第3 季度) +首次供应 代币			

发展阶段

2015	2016	2017，第3季度
信息技术		
<p>风险管理系统的研发</p> <p>收集最初的信用记录，其记录被存放在Excel中。</p>	<p>创立自创的 CRM 系统。</p> <p>一研发预测评估系统。</p>	<p>采用机器学习技术和人工智能。</p> <p>开始开发信用局。</p>
工作团队		
<p>建立自家的支援中心。</p> <p>团队由3人组成。</p>	<p>成立自家的债务追缴机构。</p> <p>团队由35人组成。</p>	<p>在印度尼西亚和斯里兰卡签订伙伴协议。</p> <p>团队由来自7个民族的85名工作人员组成。</p>
产品		
<p>短期小额紧急借款。</p>	<p>借入所有使用信托金的主要支付资金。</p>	<p>开通首个加密货币电子钱包（以Everex为基础）。</p>
软件		
<p>开始研发Android软件。</p>	<p>启动Android应用程序。</p> <p>20000个独立注册。</p>	<p>Android软件更新。</p> <p>从借款人手机中收集到超过10 000个数据。</p> <p>Google Play评分达到4.8分。</p> <p>95 000 个独立注册。</p>
客户评价		
	<p>超过 1000条正面评论。</p>	<p>在 Facebook中获得超过 500 000次赞。</p>

业务拓展

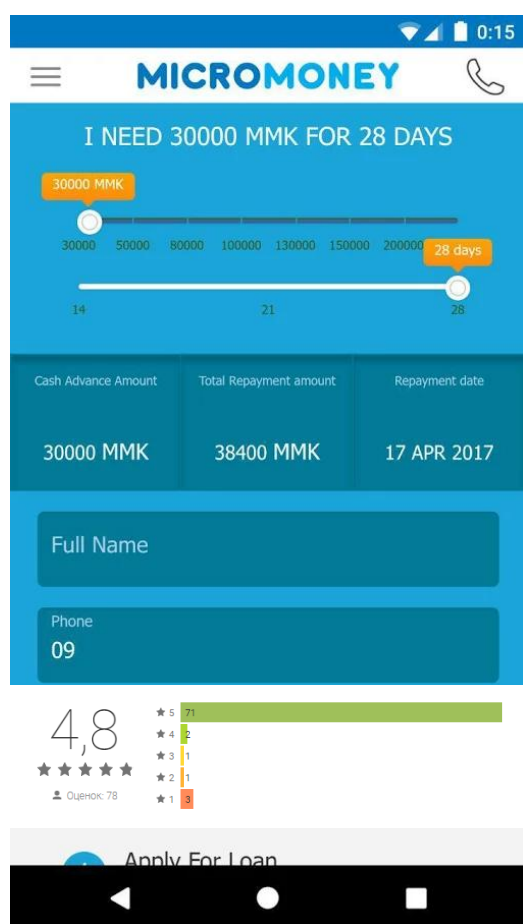
柬埔寨。

缅甸。

泰国（辅助部门）。

正进入印度尼西亚、菲律宾、斯里兰卡市场。

以人工智能神经网络为基础的信贷能力评估软件



借债人的智能手机是检测其信贷能力的有效工具。

我们的技术人员在人工智能和机器学习基础上开发出独一无二的信贷能力评估规则系统。当前软件能够根据收集到的10000个不同的数据并加以分析后，系统可以准确地预测借款人的信贷能力。我们持续不断完善系统以获得更为准确的预测。值得注意的是，评估系统使用机器学习，我们收集的数据越多，获得的预测就越为准确。

最终，我们的系统能够根据全球FICO评估系统形成评分预测。

在安装我们的软件

⁸后，客户需要签下一个关于个人信息处理的协议。除了从表格中客户提供的数据以外，评估系统还对用户的行为、通讯录、电话、短信和网页浏览等进行分析。我们也有从客户所使用的社交网站中获取数据。就这样，我们建立起了一个详细的客户档案⁹。

案⁹。

借助信贷能力评估系统，我们能够为没有信用记录，未开通银行账户或不使用银行服务的客户提供小额贷款，同时扩大我们的大数据。

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

⁹我们尊重客户的隐私权，在未经客户本人许可的情况下不会分享、出售保密信息。

我们可以看到金融机构、电子贸易、保险、电信以及其它行业的公司对这类大数据的需求。

以下为一些我们将收集并分析的数据：

- 借款人填写调查表每一项所花的时间；
- 在填写家庭住址时借款人的犹豫时间；
- 借款人更改“薪金”一栏数字的频率；
- 借款人在一天中的哪些时间填写调查表；
- 借款人播放列表中储存的音乐；
- 借款人使用智能手机的时间；
- 借款人给亲人打电话的频率，哪些人是借款人从不联系的；
- 我们是否已经拥有联系名单中的客户，他们的信誉如何。

以人工神经网络为基础的MicroMoney信贷能力评估系统的各类优势：

- 大大降低了与新客户接触时的风险。
- 建立信用等级的花费比传统银行或其他小型金融机构的花费要低。
- 我们对所有客户的信息绝对保密（包括没有信用记录，不使用银行服务但使用智能手机的客户）。
- 即使我们正在探索一个新的市场，但我们面临的风险比我们的潜在竞争对手还要低。
- 收集到的大数据可被各类型公司使用：银行、金融公司、保险公司、电子商务公司、零售商。

贷款不返还风险

我们的信贷能力评估算法系统是一个自学系统：发放的贷款越多，评估系统就越完善。这样一来，它能够大大降低贷款不返还风险。除此之外，我们从每一个新开通服务的国家收集大量数据，这些信息将交由规算法系统处理，将系统变得更加完善。

新市场3-5年业务开展的损失粗略估算，针对非逾期借款

所获得的利益

MicroMoney为加密群体：建立加密经济体系

根据我们的长期战略，MicroMoney将成为加密体系的一部分。

我们旨在让基于区块链技术的公司通过访问我们以开源为基础的信用局，能够有效地扩展他们的客户群。通过我们的合伙人提供有关不使用银行服务人群的数据，我们打算将这些客户纳入新的全球加密经济体中。

我们正在为这一目标努力着。在2017年8月，我们与Everex签订了谅解备忘录（在他们的代币发行过程中吸资了60.000ETH）。借助于Everex电子钱包，我们将开始发放“加密现金”贷款。这样以来，我们的客户将可获得第一笔加密货币（稳定的地方代币）借款。

之后我们打算实现与下一个高科技产品的一体化：

Everex	跨境支付系统。 为借款人提供加密资金。
GOLEM	去中心化超级计算机。 在我们的信贷能力评估系统和风险分析中使用人工智能科技。
Civic	完善借款人识别与鉴定过程。
Hive	中小企业客户融资。
Tether	另类支付系统。
COSMOS	区块链之间相互作用的网络与基础设施。
Uport	全球性、统一化的独立客户识别系统。
Sonm	超级计算机。在我们的信贷能力评估系统和风险分析中使用人工智能科技。
OmiseGo	另类支付系统和电子钱包。

面向个人的MicroMoney：小额贷款和可靠的信用记录

为20亿非银行用户提供紧急借款

问题	解决方案
 <p>根据国家的不同，没有信用记录的人难以获得或根本无法获得非担保性借款。</p>	 <p>MicroMoney帮助没有信用记录的客户获得短期借款。</p>
问题	解决方案
 <p>为获得银行贷款或小型金融机构贷款必须提供大量的确认性文件和抵押担保。</p>	 <p>使用手机软件在线提交申请后，MicroMoney的客户可快速获得贷款。获得贷款无需提供抵押品和附加文件。</p>

市场调查表明，亚洲国家的金融机构至今无法完全满足客户对短期贷款的需求：

银行：

文件：身份证+户口簿+派出所介绍信+工资统计表摘录+单位介绍信抵押品。担保人。

小型金融机构：

文件：身份证+户口簿\派出所介绍信\附加文件。

抵押品或多个担保人（团体贷款）。

当铺：

文件：身份证。

抵押品：必须（可使用黄金、电子产品作为抵押品）。

非官方债权人或放高利贷人：

文件：身份证、现有客户推荐。

抵押品：预先商定。

我们的产品

小型贷款和分期贷款

- 贷款期限：14、21、28天；2-3个月。

- 贷款价格：无利息，每日固定手续费。85%的情况下多付款不得超过贷款金额的30%。
- 贷款额度：首次贷款-约23美元。下一次贷款的数额将扩大。我们指导客户进行合理借款。例如，借款数额不得超过每月收入的20%。
- 平均贷款额度：缅甸、柬埔寨、菲律宾、印度尼西亚、斯里兰卡等国-230-250美元。新加坡、香港、中国大陆的贷款额度有所差别。
- 无抵押。
- 提供贷款的时间：紧急借款：放贷决定仅需15秒，1小时内提供资金。
- 提供贷款资金的渠道：第一笔贷款通过地方汇款系统或银行账户（针对开通银行账户的客户）发放。最新一笔借款通过地方汇款系统、银行账户或支付系统发放。我们打算将Everex电子钱包与我们的系统相连。这样以来我们就能够发放加密货币贷款。
- 必要文件：在线提交申请。在我们的信贷能力评估规则系统基础上决定贷款发放（详细信息您可以在相关章节中找到）。

为小型企业提供贷款

- 贷款期限：2-3个月。
- 贷款价格：根据企业类型不同，贷款利率具有较强竞争力。
- 贷款额度：不超过小型企业每月交易额的30%，200-500美元。
- 无抵押。
- 提供贷款的时间：紧急借款：放贷决定仅需15秒，1小时内提供资金。
- 提供贷款资金的渠道：第一笔贷款通过地方汇款系统或银行账户（针对开通银行账户的客户）发放。最新一笔借款通过地方汇款系统、银行账户或支付系统发放。我们打算将Everex电子钱包与我们的系统相连。这样以来我们就能够发放加密货币贷款。
- 必要文件：在线提交申请。在我们的信贷能力评估规则系统基础上+借款人资金流量分析基础上决定贷款发放（详细信息您可以在相关章节中找到）。

帮助客户建立未来信用记录



问题

缺少中央信用记录数据库，大部分国家缺少信用局。这一原因导



解决方案

借助建立在区块链基础上的信用记录数据库，MicroMoney

致客户无法在未来建立信用记录

。

帮助客户建立并维持信用记录

。

截止2014年，柬埔寨12.6%的成年人拥有银行账户或其他金融机构的账户。同时，世界银行¹⁰的统计显示，约60%的居民在前12个月中由于各种原因通过各类渠道借过至少一次钱（自行或通过第三方）。类似的统计结果也出现在缅甸。成年人比例依次占到22.6%和42.8%。这意味着，上百万人正在使用非正规资源或在当铺办理现金小额借款。这样以来，这些人没有真正建立起自己的信用记录。而在人们搬离另一个城市后，他们的信用记录也被清除。MicroMoney授予每一位客户类似于FICO框架中的信贷能力评级。

MicroMoney的信用记录数据库保存在区块链的去中心化网络中，确保信息的安全性和可靠性。

市场中第一家以纯在线模式运营的公司。

问题



绝大部分银行、小型金融机构、当铺完全或部分性提供线下服务。

解决方案



MicroMoney
只使用在线模式发放短期借款。无需任何纸张手续，整个过程仅需15分钟。

亚洲的金融市场完全能够适应在线经营模式：

- 亚太地区生活着38亿人¹¹。
- Statista的数据显示¹²，该地区智能手机的渗透率很快将达到35%（13亿智能手机用户）。同时，在大城市和首都的智能手机渗透率达到60%并在持续增长。
- 在线模式-
是一种借助地方支付系统发放、追缴资金的简单方式，这要感谢汇款系统的不断发展和可操作性。同时也可使用银行支付偿还贷款。
- 这种模式还支持使用电子签名。这样以来，所有的合同都可以在线签订。实现在线确认身份和信贷能力评估的可能。
- 对债权人的网络广告不进行限制，简化龙头企业产生过程。在对每一位可靠贷款人进行确认时的花费少于1美元。

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

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

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

- 工作组织的简单法律方案。在大部分国家中提供贷款只需要获得许可证或完全不需要许可证。同时也不需要缴纳存款。不对贷款数量、要求和实际利率进行调控。

提高对金融的基本认识

问题	解决方案
 <p>未开通银行账户或不使用银行服务的人群对能够为他们带来利益的金融服务类型和条件缺乏了解。</p>	 <p>MicroMoney为客户提供咨询服务，讲解银行账户或电子钱包的开通过程。</p>

根据来自Global Findex Database的数据显示¹³，只有4%的非银行用户声称他们没有开通银行账户是因为不需要。有着3.55亿银行用户，但他们依然在一个国家内使用现金¹⁴。MicroMoney支援中心帮助客户开通银行账户或通过智能手机安装电子钱包。MicroMoney的咨询工作帮助上千个公司客户开通了生平第一个银行账户。

面向企业的MicroMoney：借助大数据吸引新客户

信用局和建立在区块链基础上的大数据

甚至在一些信贷市场发达的国家也缺少信用局。例如，在印度尼西亚存在超过1万个信贷机构，但没有建立起一个信用局。这一因素阻碍了市场发展，对企业和客户都是不利的。

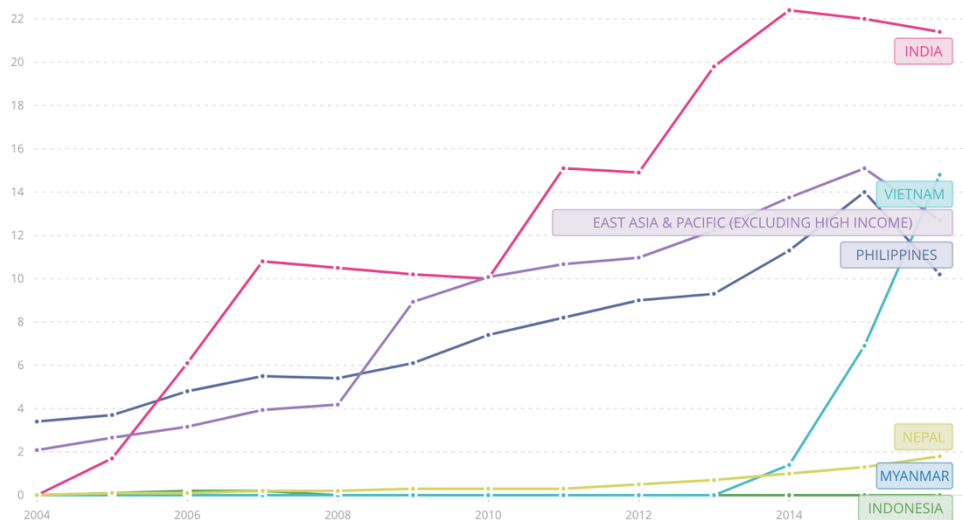
世界银行

¹⁵的统计显示，亚洲只有12.69%的中低水平收入者被纳入信用局数据中。在一些国家这一指数如同以往一样为0%（例如缅甸和印度尼西亚）。

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

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

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



个人数据被纳入信用局系统的居民（成人居民百分比）。

问题



较高的风险使得在亚洲建立企业困难重重。缺少信用局将阻碍在市场发展并为企业和客户带来损失。

解决方案



MicroMoney
可提供信用记录付费访问服务，
同时与伙伴企业交换数据。

MicroMoney收集的大数据对于银行和小额贷款机构非常有价值。除此之外，电子商务公司、电信公司、保险公司等对这些数据也非常感兴趣。MicroMoney可支配的数据能够帮助简化与新受众群的接触，根据利益对潜在客户进行分类，同时为客户提出有效方案。

信息的保护是我们优先考虑的。我们尊重客户的个人信息，在未经许可的情况下我们不会将它们透露给第三方。

需求和使用例子

我们鼓励大部分从不接触银行服务的人群去尝试使用银行、国际银行、金融公司、电子商务和零售公司提供的服务。

我们希望能够帮助以区块链技术为基础的公司，借助访问拥有上百万非银行用户信息的信用局来有效扩大客户群。我们希望，这些人群能够成为新的全球分散经济的一部分。

MicroMoney可通过API平台提供对这类数据的访问。我们的技术团队不断完善信息处理规则系统。几个月内现有的信用记录数据库将进入以区块链为基础的网络中。这样以来，我们确保所收集信息的安全性和可靠性。

当前我们将信用记录和客户信息保存在大数据存储器中。在首次代币销售结束后，它将转移到以区块链为基础的记录簿中。我们的目标是要将MicroMoney变成一个信用记录的去中心化数据中心和基于区块链的大数据处理中心。我们的技术使得合伙人以安全、可靠、匿名的方式保存贷款人数据（信息记录或其通过客户智能手机收集到的其它数据）。

适用于银行的大数据

银行花费大量资金来吸引并检测客户。根据我们自己的来源数据显示，美国银行吸引并检测1个新客户平均需要花费10-

100美元，而在欧洲这一花费仅稍微低些。每次银行为客户发送贷款邀请（通过短信或电子邮件）的同时都要向信用局付款。这样以来，每一个发放的贷款价格就会上涨。而MicroMoney吸引一个新贷款人的价格仅为1美元。银行可以通过我们的信用局获得信用记录。

适用于小型融资公司、融资公司、保险公司的大数据

小型融资公司、融资公司和保险公司可进入我们已开展业务国家的市场。但由于缺少国家信用局，他们可能面临巨大的风险。这样以来，这些国家的居民成为这类公司巨大的“灰色地带”。

适用于电子商务和零售业的大数据

我们帮助电子商务公司和零售业公司通过我们的数据库吸引新的客户或对新客户的需求进行分析。例如，通过我们客户的网站访问历史可以发现，他最近在寻找婴儿车。这样以来，电子商务公司就可以向他推荐婴儿纸尿布。

交换机制

任何企业（例如银行或从事电子商务的公司）都可以与我们交换他们已掌握的信用记录。该项业务能为双方带来利益。

市场需求的增长

我们预测，人们大数据和信用记录将有极高的需求。我们借助开源的信用局，在此可以自由访问不记名个人信息。我们将以付费形式开放以人工神经网络为基础的个人信息和预测评估系统（在客户允许下将其个人信息提交给第三方的情况下）。

面向地区合伙人的MicroMoney：企业的全球规模化

在经验于各个地区性市场的并经过对市场与法律体系的全面调研基础上，Micromoney研发了能够将企业扩展到新国家的算法系统。当前，我们打算开始发放国际特许权。

使用MicroMoney在金融和法律方面的鉴定，有潜质的合伙人将获得进入世界级新兴市场的机会。

我们与加盟商分享所有的必要的市场调研、风险管理方面的知识、信贷能力评估方面的专有技术和详尽的经营方案，帮助他们开启拥有可观盈利的公司。

MicroMoney能够为加盟商带来什么：

- 具体国家法律体系和市场的全面调研。
- 经过检验的经营模式，财政预测和花费评估。
- 访问我们以人工神经网络为基础的信贷能力评估系统。
- 客户支持和欠款追缴方面的信息与文件。
- 企业发展过程中的各类咨询服务。

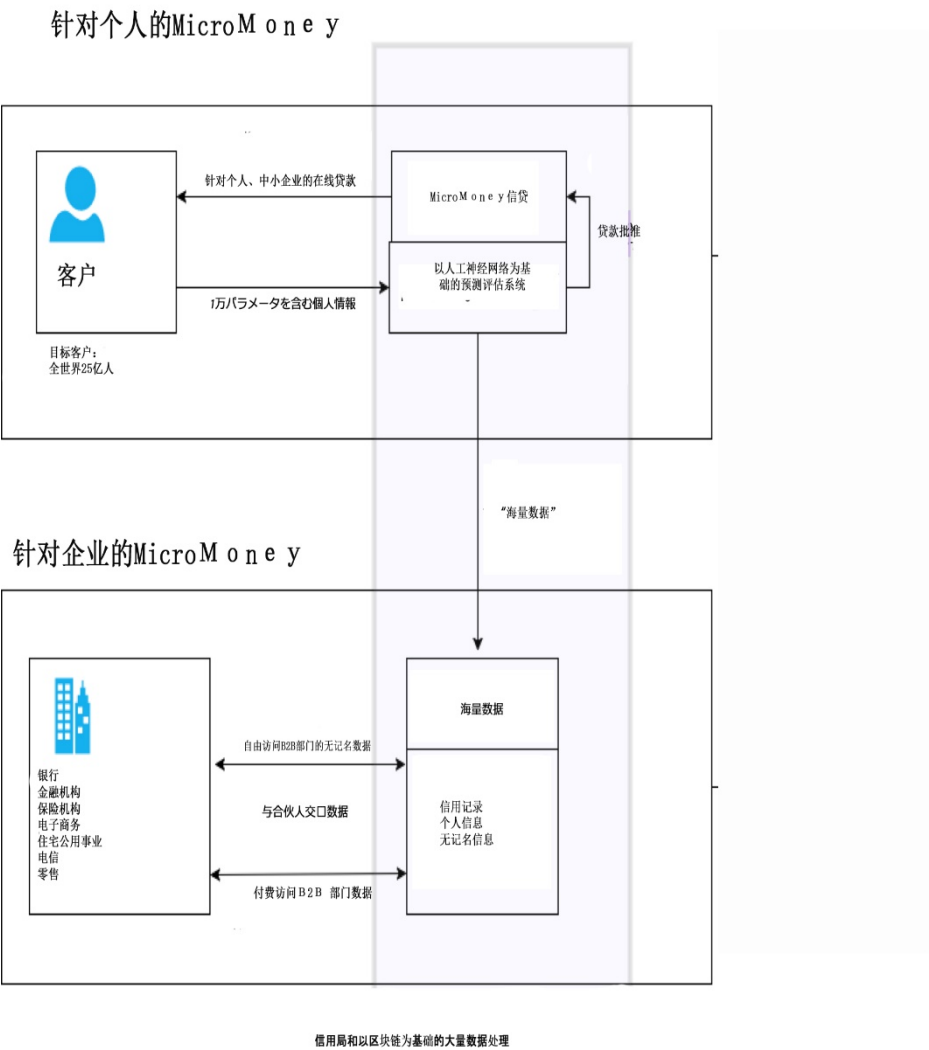
很荣幸地宣布，目前我们已经签署了两份加盟合同：

拥有50,000,000位活跃贷款人的印度尼西亚小型金融协会董事长Frans

Purnama先生成为了我们在印度尼西亚的合伙人。大型小额贷款机构Prosperous Capital & Credit Limited的所有者Madhava Edussuia先生成为了我们在斯里兰卡的合伙人。

2017年10月我们打算与尼日利亚的Cayna Muoka先生签订合同。

复合型企业方案



MicroMoney工作方案。

为什么我们要发动代币发行活动？

从亚非开始的全球市场发展

MicroMoney公司准备进入10个国家。我们完成了所有的必要调研并与未来地区级合伙人签署了初步协议。

由于我们掌握了所有必要的知识和信息，无论首次代币发售结果如何，我们都准备在印度尼西亚、马来西亚、新加坡、中国大陆、香港、尼日利亚、斯里兰卡和菲律宾开展业务。同时，一家成功的代币销售公司能够加快我们的发展步伐，占据额外市场，快速创立产品和服务。

亚洲地区5年内的粗略投资分析

国家统计	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
人口，百万	91	101.9	255	31	1 376	51	21
人均国民生产总值（标定）， 千美元	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9
劳动者的平均国民生产总值， 千，美元	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26
经济活跃程度	62%	63%	67%	66%	58.3	68%	42%
月平均工资，美元	200	208	250	961	730	120	233
智能手机的使用程度	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
银行账户的使用程度	21%	27%	20%	66%	64,70%	5%	83%
数量指标（5年）	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
5年来的贷款数量，千	1 291	441	464	198	1154	620	422
包括转期贷款							
5年来的贷款数量	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
包括转期贷款							
投资数据	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
投资，百万，美元	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2

资金+业务开支	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3
有价值证券融资	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8
盈亏平衡点，月	15	20	20	18	25	22	17
投资回收期，月	19	49	50	51	45	31	56
进款（第5年），百万，美元	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45
税前利润，（第5年），百万，美元	19	15.5	16.8	15.3	42	5.5	8.5

表格中的投资指数分别来自越南、菲律宾、印度尼西亚、马来西亚、中国大陆、缅甸、斯里兰卡。

企业发展

短期发展战略		
国家	状况	大约启动日期
缅甸	成功运营	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
柬埔寨	成功运营	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		
泰国	成功运营	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand		
印度尼西亚	准备启动	2017年第3季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia		

斯里兰卡	准备启动	2017年第3季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/SriLanka		
菲律宾	准备启动	2017年第3季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Philippines		
尼日利亚	与当地合伙人签订初步协议	2017年第4季度
马来西亚	寻找新合伙人	2017年第4季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		
新加坡	寻找新合伙人	2017年第4季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
香港	寻找新合伙人	2018年第1季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
中国大陆	寻找新合伙人	2018年第1季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		
长期发展战略		
台湾、韩国	寻找新合伙人	2018
印度、非洲地区	市场与法律体系调研	2018-2019
拉丁美洲	市场与法律体系调研	2019-2020

关键阶段

筹资 1 000 000美元

服务的市场总规模:	信息技术	评估与产品	吸引客户
-----------	------	-------	------

未开通银行账户或不使用银行服务的潜在客户			
400 000 000	启动建立在区块链基础上的去中心化信用局。 开始全球发展。	在人工神经网络基础上完善评估系统。 新的金融产品。 开通加密货币电子钱包。	额外吸引 100 000 位独立用户。

筹资 5 000 000美元

服务的市场总规模： 未开通银行账户或不使用银行服务的潜在客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
900 000 000	为地方级合伙人建立风险调控和评估系统。 “White Label”方案合作。	使用分散式人工神经网络。	额外吸引300 000位独立用户。

筹资 10 000 000 美元

服务的市场总规模： 未开通银行账户或不使用银行服务的潜在客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
1 400 000 000	加密经济一体化：借助区块链中的“智能合约”完成所有贷款发放和资金接受。	-资金寄存服务。 - P2P信贷平台的研发。	额外吸引1 000 000位独立用户。

筹资 15 000 000 美元

服务的市场总规模： 未开通银行账户或不 使用银行服务的潜在 客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
1 900 000 000	为当地合伙人制作在线金融平台。“White Label”方案合作。	启动加盟交易所和众筹平台为发展中国家的企业家提供帮助。	额外吸引 5 000 000位独立用户。

筹资 30 000 000美元

服务的市场总规模： 未开通银行账户或不 使用银行服务的潜在 客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
2 000 000 000	金融分散式自动化机构。全部分散自动化机构。金融交易，包含大量数据的信用局，风险调控系统和以人工神经网络为基础的信贷评估系统	为地方级合伙人建立名为“在线加密银行和交易所”的特权。“White Label”方案合作。	额外吸引25 000 000位独立用户。

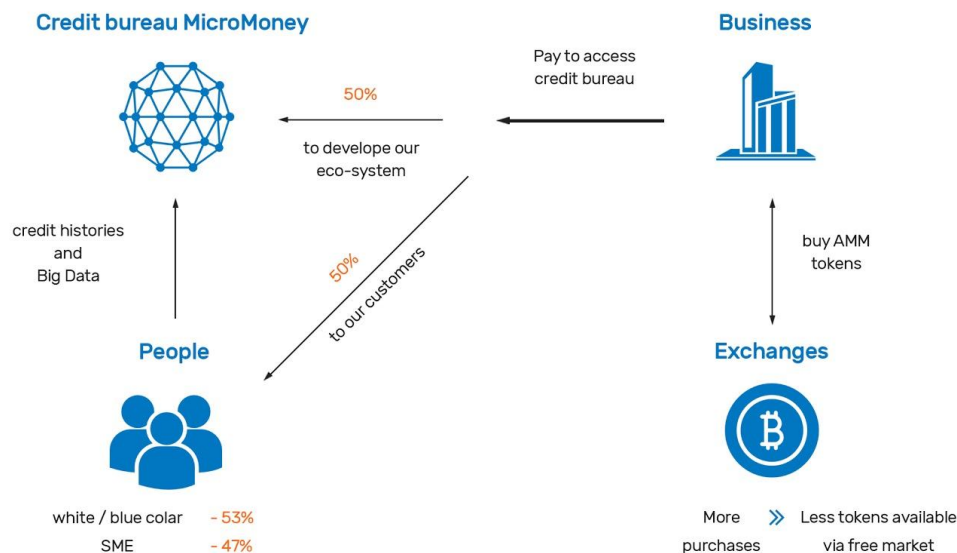
AMM代币是什么？

AMM代币是基于受验证的风险管理与大数据平台。此代币是我们生态系统里的其中一环，它在生态系统里以不同的方式运作。代币是作为MicroMoney生态系统的燃油，因此我们的客户将需要频繁地使用它。它能够也应该从交易所里以具有优势的价格购买。

AMM代币在MicroMoney的金融平台里提供了多种功能:

1. 合作关系访问权 -
AMM持有者将获得平台的高级功能的访问权。欲知详情，请查看以下MicroMoney的合作关系活动。
2. 鼓励及奖励 -
首先，MicroMoney的借贷人将因在时限内偿还贷款而获得AMM代币作为奖励，而若超过了偿还期限将随着时间的推移减少可获得的AMM代币。第二，若一位借贷人有指定担保人且所有款项都在时限内还清，那联合签约也将获得AMM代币作为奖励。
3. 每一次MicroMoney从个人资料，信用历史及大数据获得付款时，客户将也获得AMM代币作为奖励。这是客户的数码声誉系统的一部分。MicroMoney尊重所有客户的个人信息，而我们将永远不会在无客户的允许下将信息公开给第三方。
4. 作为抵押 -
AMM可以作为一个抵押金，以保障贷款申请，让客户能够享有更低的费用，同时获得其他潜在的特殊权利与优惠。
5. 从客户大数据与信用记录的访问中得到报酬 -
银行，金融机构及保险公司，电子商务，零售商，电信公司 -
都需要支付代币才能访问到自定义的大数据与信用局的数据。
6. 从去中心化的人工智能神经网络的访问中得到报酬 -
银行，金融机构及保险公司，电子商务，零售商，电信公司 -
都需要支付代币才能访问到去中心化的人工智能神经网络的评分系统。
7. 为了支持可持续发展目标（SDG）而向系统贡献的权利 -
我们支持联合国主办的SDG活动：消灭贫困、性别平等、良好工作环境及经济增长，拒绝不平等对待。

我们也可以说AMM是MicroMoney的“游戏内”代币，而参与MicroMoney的生态系统将因一些的行动而给予奖励。除此之外，代币可以用来支付或解锁一些游戏内的资源。



MicroMoney合作关系活动

另外，AMM代币也是MicroMoney的合作关系模式的关键元素。基于伙伴钱包里持有的代币数量，代币代表着拥有使用MicroMoney平台及特殊服务与功能的权利。代币持有者可以在首次代币发行时进行捐赠，为MicroMoney平台做出贡献，因为那是获得使用平台多种服务的权利唯一的方法。想要使用MicroMoney功能的客户需要在交易所上以市场价格购买代币。

购买及持有AMM代币可以解锁一些MicroMoney平台上的功能。这些功能将在以下的AMM合作关系机制部分进行解释。

1. 特许经营权合作关系

AMM拥有者可以允许代币持有者在特别的国家/地区以特殊的身份成为MicroMoney的合伙人。

2. 访问到去中心化的人工智能神经网络评估系统

银行、金融机构与保险公司、电子商务网站、零售商、电信公司及其他企业都可以访问到我们的去中心化的人工智能神经网络评估系统。

3. 访问客户的大数据

我们的大数据局（银行、金融机构与保险公司、电子商务网站、零售商、电信公司及其他企业）的客户可以获得访问客户数据的权利。

4. 访问客户的信用历史局

银行、金融机构与保险公司、电子商务网站、零售商、电信公司及其他企业都可以访问到我们的信用历史局。

AMM合伙机制

AMM代币的销售与使用都专门为商业利益相关者而设计，他们可以凭着他们想要在MicroMoney完成的事情进行代币的购买及持有。在这点之上，AMM代币可以被理解为应用程序内代币，基于代币持有者的代币数量与价值解锁特定的功能。

- 1. 独家合伙人** 必须购买及持有等值USD 100 000的代币。
独家合伙人可独家享有能够运营MicroMoney经营权的领地。每个国家或地区只能有一位独家合伙人。除此之外，独家合伙人还能访问MicroMoney平台的所有功能。
- 2. 至关重要的合伙人** 必须购买及出游等值USD 15 000的代币。
至关重要的合伙人可访问人工智能神经网络及革命性的评分系统。
- 3. 高级合伙人** 必须购买并持有等值USD 10 000的代币。
高级合伙人能够访问MicroMoney在特别地区收集到的大数据。高级合伙人无法访问到人工智能神经网络与评估系统。
- 4. 初级合伙人** 必须购买并持有等值USD 5 000的代币。
初级合伙人可以访问到全国或特别领土客户的信用历史。初级合伙人无法访问到人工智能神经网络、评估系统、或大数据。
- 5. 合伙人** 必须购买并持有等值USD 500的代币。
合伙人可以访问到本地客户的信用历史。合伙人无法访问到MicroMoney平台中的其他功能。

AMM合伙关系构造

合伙关系等级	需要的资助 (AMM代币)	每个国家/地区 可有的数量 (预期的)	优势
独家合伙人	USD 100 000	1	- 特殊经营权 - 访问完整的MicroMoney平台
至关重要的合伙人	USD 15 000	10	- 访问人工智能神经网络及评分系统
高级合伙人	USD 10 000	20-70	- 访问大数据与信用历史
初级合伙人	USD 5 000	50-100	- 访问信用局 (全国性)
合伙人	USD 500	> 200	- 访问信用局 (本地性)

举个例子，让我们看看像越南这个国家。它的人口超过了9000万，首次代币分形预计将如以下显示的一样 (若代币价值为\$1/AMM)：

合伙人等级	数量	代币数量	代币价值
独家合伙人	1	100 000	USD 100 000
至关重要的合伙人	10	150 000	USD 150 000
高级合伙人	50	500 000	USD 500 000
初级合伙人	75	375 000	USD 375 000
合伙人	250	125 000	USD 125 000
总共	396	1 250 000	USD 1 250 000

MicroMoney专门为它的支付结构设计为刺激企业成为MicroMoney生态系统的合伙人。企业合伙人依然为服务进行支付，但对于他们为MicroMoney的付出，若他们以本地货币支付，他们在那些服务里可享有最高20%的折扣。

除此之外，MicroMoney也正准备在以AMM代币作为支付方式时提供20%折扣于它的合伙人（10%于非合伙人）。这不仅为我们的客户提供了财政收益，而此构造也将增加AMM代币的流通性。

服务支付结构

支付方法	合伙人	非合伙人
所有法定货币	20%	0%
所有AMM代币	40%	10%

AMM提供了技术性合伙人访问权

MicroMoney的虚拟神经网络评估系统将开源出它的源码。程序员可以继续开发并完善AINN代码，或在MicroMoney平台上建立能够销售的服务。技术性合伙人将因他们帮助完善评估系统而获得AMM代币作为奖励，他们也可以透过任何他们在MicroMoney平台销售的服务里以盈利分享模式赚取AMM代币。

AMM代币专门为技术性利益相关者设计，他们可以通过购买并使用代币访问平台的源码。在AMM代币可以被理解为应用程序内的代币，允许用户帮助开发作为MicroMoney平台技术基础的人工智能神经网络。这将为MicroMoney平台带来的解决方案，并增广代币的用途。除此之外，由于加密社区加入了MicroMoney平台程序的开发，此功能将为我们带来信誉。

AMM作为支付方式

除了为MicroMoney的多种企业及技术性合伙人提供访问权，AMM代币也可以作为MicroMoney生态系统里的支付方式。就拿先前的例子，若MicroMoney为普通客户收取\$3,000的费用作为大数据在特殊地区的访问费，一位至关重要的合伙人或高级合伙人将可以以\$2,400获得相同的服务。为了要为此服务支付，客户或合伙人可以选择使用AMM或本地货币进行支付。

案例

案例 1 - MicroMoney扩展至越南

凭着超过9000万的人口，首次代币分形预计将如以下显示的一样（若代币价值为\$1/AMM）：

合伙人等级	数量	代币数量	代币价值
独家合伙人	1	100 000	USD 100 000
至关重要的合伙人	10	150 000	USD 150 000
高级合伙人	50	500 000	USD 500 000
初级合伙人	75	375 000	USD 375 000
合伙人	250	125 000	USD 125 000
总共	396	1 250 000	USD 1 250 000

每一位合伙人都将能够访问一定的MicroMoney功能，并享有20-40%的服务费折扣。

案例 2 - AMM作为支付方式

以越南同样的运营，让我们假设以下代表MicroMoney在一个季度的生意（假设代币价值增长到\$1.50/AMM）：

服务*	服务价格	合伙人数量	非合伙人数量	总共（合伙人）	总共（非合伙人）	总费用（扣除折扣后的法定货币）	总费用（扣除折扣后的AMM代币）
AINN 评估系统	USD 5,000	100	50	USD 500,000	USD 250,000	USD 650,000	350,000 AMM
大数据访问	USD 3,000	350	100	USD 1,050,000	USD 300,000	USD 1,140,000	600,000 AMM
信用历史（全国性）	USD 1,500	750	250	USD 1,125,000	USD 375,000	USD 1,275,000	675,000 AMM
信用历史（总共）	USD 1,000	1,000	500	USD 1,000,000	USD 500,000	USD 1,300,000	700,000 AMM
总共				USD 3,675,000	USD 1,425,000	USD 4,365,000	2,325,000 AMM

* 这里的所有数字都是假想的，仅用于参考用途。

在这个案例里，MicroMoney通过生态系统里不同的服务于一个季度里在越南生成了\$5.1百万的盈利（在折扣前）。这些资金可以通过法定货币（本地货币）或AMM（在具有优势的市场价值，我们在这个例子里假设为\$1.50/代币）支付到越南的MicroMoney。若客户们选择使用AMM进行支付，他们将可获得价值接近\$2百万的总折扣。

案例 3 - MicroMoney服务的费用收取例子

所有生意客户（包括合伙人）都可以购买MicroMoney的服务，而他们需要为这些服务支付费用。当合伙人购买并持有AMM代币时他们可访问到MicroMoney。合伙人将自动在任何服务上获得折扣。以下表格显示MicroMoney服务假想的费用结构：

服务	价格* （非合伙人，并以法定货币支付）	价格 （非合伙人，并以AMM支付）	价格 （合伙人，并以法定货币支付）	价格 （合伙人，并以AMM支付）
大数据	USD 3 000	USD 2 700	USD 2 400	USD 1 800
AINN 评估系统	USD 5 000	USD 4 500	USD 4 000	USD 3 000
信用历史	USD 1 000	USD 900	USD 800	USD 400

*这些价格都只是假想的。仅作为此例子的用途，将受到诸多方面影响。最终价格将由MicroMoney在每个领地启动他们的服务时设定。

AMM代币的价值

AMM代币是公司的借贷服务的主要元件，同时也是MicroMoney客户主要获得奖励的工具。

若借贷人依据借贷的条款完成贷款并成功还贷，他将获得额外的AMM代币作为奖励。除此之外，用户可以用他们的AMM代币作为借贷者的抵押金，若贷款在期限内还清则双方都能获得AMM作为奖励。

借贷者也可以使用AMM代币作为抵押金，以减少潜在的利息费用。通过持有并担保AMM代币，一位借贷者是在表明他可以在实现内还清贷款。以MicroMoney来说，代币减轻了原有的风险，并允许一个更低利息的借贷。若借贷者无法完成他在MicroMoney的合同，智能合约将把代币传输给MicroMoney。

我们的管理团队计划在5年内于47个国家运营、开发并扩展MicroMoney。到那时候，我们预计我们75%的代币将被我们多位合伙人持有。当MicroMoney的网络及运营逐渐成长，我们需要更多的合伙人才能代表在那些国家的专营权。随着合伙人数量的增加，更多的代币将从市场里购买。这将确保AMM的价值会持续增长。通过上面简单的例子，我们说明了每个国家都将需要一定数量的代币才能维持在此国家的运营。

今天，MicroMoney在三个国家运营，并已与三个新国家签订合约，将在2017年尾开始运营（斯里兰卡、印度尼西亚、及菲律宾）。除了在2022年前剩余的47个国家，另外也已经验证了50个MicroMoney在接下来10年内能够扩展到的国家，很明显的AMM代币在接下来的年代里需求量短缺是不存在的。参与首次代币发行的人们可以在MicroMoney持续它的扩展工作时看到代币价值的飙升。

首次代币出售方案

MicroMoney代币的首次出售和代币产生的相应过程将建立在基于以太坊的智能合约上。

代币名称：AMM

发放代币总数：60 000 000 AMM.

在初次供应代币过程中没有销售出的代币将被销毁。

目标：

最少100万-最多3000万，美元。

如果首次代币销售没有吸引到100万美元资金的最低额，则所有的资金将通过以Ethereum为基础的“智能合同”返还给AMM所有者。

初步价格：代币价格定在1美元-1AMM代币。

代币的分配：

创始人-8%

顾问-4%

奖金-4%

投资人-84%。

初次供应代币时第一批投资人的奖金（购买额外代币）：

预售奖金+47%

投资第1天-奖金+25%

2-7天-奖金+20%

7-14天+奖金+10%

14-21天-奖金+5%

奖励计划（奖励数据库中的%X）：

Facebook中的公司-18%

Twitter 中的公司-18%

Bitcointalk Signatures公司-20%

Bitcointalk Support 公司-20%

在大众媒体中发布信息的公司-12%

项目的创意支持-12%

成功原因和追求结果

技术本身不能赚钱，是有技术的用户在赚钱。

谈到信贷，我们指的不是提供信贷服务；我们只是借助相关的技术解决现有的问题。我们希望，客户能够信赖技术，而银行能够相信客户，客户也能够信任银行。所有我们用以推向市场的工具不仅仅简化了金融机构发放贷款的过程，而且还帮助无法使用金融服务的贷款人打破这一壁垒。我们提供的互利方案能够帮助银行仅需花费少量的资金便能完成市场调查，同时获得大量的数据，而客户可以在不泄露个人信息的前提下享用所有金融市场的优势。

因为MicroMoney正在建立一个去中心化信用局和大数据，这一大规模的项目是基于区块链，此公司能够改变发展中国家的金融服务，并大大降低服务费用，为20亿非银行用户提供贷款服务。

我们帮助人们接触信贷工具，贷款权如同教育权力医疗救助权力一样，将成为他们的基本权力，创建个人企业并提高生活水平。

致富之路

全球20亿未开通银行服务的人将可以获得与银行用户同等的优势。但使用哪些技术才可以实现这一目标呢？这些工具包括神经网络、区块链、人工智能、人工评估系统和大数据。这能够使20亿居民-相当于一个庞大国家的人口数量，依靠这一技术获得更多的幸福。

加入方式

为了让人们加入金融系统，提升他们的生活质量，必须具备两点，那就是接触到金融系统的资金和访问此权利的工具，而MicroMoney能够完成这两项任务。

领导人员

创始人

Sai Hning Aung，联合创始人，业务管理部门负责人

15年来Sai Hning Aung先生从事小额融资\融资，领导一系列的小型融资非国有企业和国外商业机构。Sai Hning Aung先生领导过由550人组成的团队，管理过规模4000万美元的贷款。作为缅甸小型融资部门的前驱者，当时他成功地通过T24 MCB、 UT Mobile、 UT Net和生物统计学制度等新技术的一体化将经营过程规模化。

Anton Dzatkovskiy，联合创始人，IT和信贷评估

一名成功的企业家，经验丰富的谈判官，营销创意专家。一位富有热情，孜孜不倦的领导者，在金融技术、零售业、电子商务等公司的各个职位上成功任职13年。Dzatkovskiy先生拥有金融公司在全新市场中发展的经验。

Oknha Sorn Sokna，SONATRA Group，股东，顾问

Oknha Sorn Sokna先生担任柬埔寨总理洪森先生的经济问题顾问。

Oknha

Sorn

Sokna先生被授予“Oknha”封号，这是柬埔寨公民能够获得的最高封号。他是SOKIMEX GROUP石油化工联合企业的创始人之一，同时也是柬埔寨商会的副主席，这个机构的功能类似于日本经济团体联合会(日本経団連)。2010年Oknha Sorn Sokna先生创立了Sonatra Group公司，它提供包括银行服务、与有价证券交易的业务、投资业务、建筑、审计、会计报表编订等服务。他同时也是Sokha Hotel Co., Ltd or SOKIMEX GROUP的股东。

Tetsuji Nagata San , Sokha Hotel Co., Ltd or SOKIMEX GROUP. , 股东 , 顾问

财政学家Nagata 先生的事业开始于1988年，当时他在Sanyo Securities公司（日本）任职，这是一家涉猎各行业的公司，他在这里工作的7年中积累了丰富的知识和经验。之后Nagata 先生担任了Bloomberg L.P.（东京）销售部负责人，从1995年至2006年致力于销售和市场分析。

2006年他创立了East Wing Asset Management LLP，之后改组为East Wing Consultancy Pte.Ltd. 当前的投资规模超过2000万美元。2010年Nagata 先生创立了East Wing ASA Capital Pte. Ltd 并担任执行经理。

同时他还在柬埔寨建立了Sonatra Microfinance Institution PLC和Sonatra Construction Co., Ltd公司并担任执行经理。2013年8月同其他合伙人共同创立了Nexasia Capital Pte.Ltd.Nagata 先生拥有美国Thunderbird School of International Management商学院的MBA学历。

合伙人

区块链合伙人和各行业合伙人

Ambisafe, Everex

金融技术部门合伙人

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

风险投资基金

EastWing Capital, Sonatra Capital, Grand Corporation Osaka, NEST.vc

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

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

Ambisafe
ICObox
BPM online CRM
SilkLegal, Thailand

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

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/>

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/>

结论

MicroMoney公司在宣布代币出售以前，已在2015年生产了第一批产品。

MicroMoney为自身强大的管理和各国的可靠合伙人而骄傲，公司拥有开展业务的所有必要许可证。这两年以来我们公司在柬埔寨和缅甸市场中成功地发展，而我们的投资人为MicroMoney公司的发展¹⁶投资了超过180万美元。

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

本文件中我们研究了一个非常重要的课题，并提出了以区块链技术为基础的解决方案，它使人们更容易接触到金融服务，同时为其他公司（包括银行、小型金融机构、保险公司、零售业等）提供透明化的潜在客户群。

令我们骄傲的是，我们努力帮助20亿人融入到金融服务系统里。我们的最终目的是要提高发展中国家居民的生活水平。

附件

附件1.企业计划与金融模式链接

各国发展的简略计划

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

各国发展的全面计划

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

各国的贷款。 Baker_McKenzie报告

https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT

附件2.各国的简略投资分析

中国大陆

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
证券投资	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
对资本和业务开支的投资	3 075	3 422	0	0	0	6 497
总投资	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
数量指数	1年	2年	3年	4年	5年	总
发放贷款数量，千	71	371	714	1 096	1 195	3 447
发放贷款金额，千，美元	11 613	53 022	97 001	145,070	152,229	458,935
有价证券资本净额（年终），千，美元	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
盈利与亏损，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
进款	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187,137
潜力	-2 630	-11,254	-18,742	-25,387	-27,293	-85,307
可变成本	-1 838	-7 762	-11,640	-16,304	-17,175	-54,719
吸引资金价值	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15,806
薪金（更改部分）	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17,502
其它可变成本	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10,687
税费	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10,724
固定支出	-1 607	-3 203	-3 202	-3 307	-3 268	-14,586
薪金（固定部分）	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
其他行政管理费用	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
一次性支出	-211	0	0	0	0	-211
税前纯利润	-3 381	-3 616	4 247	15 348	19 717	32 314

终端价值						96 103
固有资本盈利 (按年率计算)						59%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

盈亏平衡点-24个月

自行资本化时间-35个月

投资回收期-61个月

总投资-2170万美元

5年内企业利润的非优选税费-490万美元

缅甸

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
证券投资	1 007	1 946	438	64	0	3 455
对资本和业务开支的投资	1 208	245	90	0	0	1 543
总投资	2 215	2 191	529	64	0	4 998
数量指数	1年	2年	3年	4年	5年	总
发放贷款数量，千	30	173	351	520	620	1 694
发放贷款金额，千，美元	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135,630
有价证券资本净额 (年终) ，千，美元	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
盈利与亏损，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
进款	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
潜力	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	- 22,762
可变成本	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	- 11,498
吸引资金价值	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
薪金 (更改部分)	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690

其它可变成本	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759
税费	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
固定支出	-956	-1 069	-1 004	-1 127	-1 170	-5 327
薪金 (固定部分)	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
其他行政管理费用	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
一次性支出	-57	-17	-17	-17	-17	-126
税前纯利润	-1 441	-545	1 548	3 999	5 523	9 084
终端价值						25 063
固有资本盈利 (按年率计算)						61%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

盈亏平衡点-21个月

自行资本化时间-29个月

投资回收期-58个月

总投资-5万美元

5年内企业利润的非优选税费-140万美元

终端价格-2510万美元 (股息折现模型 , 折现率15% 和0%的增长速度)

印度尼西亚

投资 千，美元			时间标度				
	2 0 1 5 年 4 季度	1年	2年	3年	4年	5年*	总
投资	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
总投资	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
发放贷款数量	0.02	41	151	286	408	464	1 350
发放贷款金额	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105,53 5	301,78 6
有价证券资本净额 (年终)	1	2 148	6 155	10 837	14 555	15 708	15 708
进款	0	2 782	14 095	29 528	44 915	53 942	145,26 2
一次性支出	0	-908	0	-27	0	0	-935

税后纯利润	-198	-3 491	744	4 508	9 144	12 807	23 512
固有资本盈利 (按年率计算)	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%
资产平均价格收入 (按年率计算)		-184%	12%	42%	60%	73%	39%
* -无增长的自补偿年份							

盈亏平衡点-20个月

投资回收期-50个月

最大投资规模-1100万美元

斯里兰卡

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
证券投资	1 295	1 430	126	0	0	2 851
对资本和业务开支的投资	1 148	161	0	0	0	1 309
总投资	2 444	1 591	126	0	0	4 161
数量指数	1年	2年	3年	4年	5年	总
发放贷款数量，千	32	158	264	362	422	1 238
发放贷款金额，千，美元	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119,622
有价证券资本净额 (年终) ，千，美元	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
盈利与亏损，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
进款	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
潜力	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20,081
可变成本	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10,929
吸引资金价值	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
薪金 (更改部分)	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
其它可变成本	-20	-69	-96	-128	-148	-462

税费	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
固定支出	-1 016	-1 125	-1 036	-1 141	-1 171	-5 490
薪金 (固定部分)	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954
其他行政管理费用	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
一次性支出	-49	-15	-15	-15	-15	-109
税前纯利润	-1 476	-151	1 715	3 639	4 769	8 496
终端价值						20 968
固有资本盈利 (按年率计算)						60%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

盈亏平衡点-17个月

自行资本化时间-26个月

投资回收期-56个月

总投资-420万美元

5年内企业利润的非优选税费-130万美元

终端价格-2510万美元 (股息折现模型 , 折现率15% 和0%的增长速度)

马兰西亚

投资 , 千 , 美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
投资	4 639	3 674	249	0	0	8 563
总投资	4 639	3 674	249	0	0	8 563
发放贷款数量	9	47	89	141	198	483
发放贷款金额	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233,361
有价证券资本净额 (年终)	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
进款	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
一次性支出	-567	0	0	0	0	-567
税后纯利润	-2 907	-1 171	3 705	6 774	11 440	17 840
固有资本盈利 (按年率计算)	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

盈亏平衡点-18个月
 投资回收期-51个月
 最大投资规模-860万美元

香港

	众筹	首次公开发行	融资	长期有价证券
远景投资	•国家投资人	•国家投资人	•国家投资人	•国家投资人
	•专业投资人	•专业投资人	•专业投资人	•专业投资人
	投资人	投资人	投资人	
1) 对公司的要求和2) 信息处理管理\申请评估\申请审批的平均时间	•与有价证券和期货交易AMC审批委员会 (1个月) 合作或购买	•来自行业的资金有效流动>连续2年\$258 百万	•与中央银行的AMC 审批委员会 (1个月) 合作或购买	•公司净资产>
	有价证券和期货交易审批委员会，申请审核时间 (6个月)	•资本化>	有价证券和期货交易审批委员会，申请审核时间 (6个月)	1290万美元
		1290万美元		•经审计员公证过的近2年的报告
		•HKEx申请审核时间 (4个月)		•申请审核时间 (<1 个月)
平台	通过众筹平台/ P2P 贷款投资股票资本	香港证券交易所	AMC	香港证券交易所\独立网络**
方式	股票-长期有价证券	股票	公用投资信托基金	长期有价证券 (例如 证券或长期债务)
发行提案和审核平均时间	应通过有价证券委员会审批 (2个月)	应通过有价证券委员会审批 (2个月)	应通过有价证券委员会审批 (2个月)	应通过有价证券委员会审批 (< 1个月)

宣传材料和审核平均时间	应通过有价证券委员会审批 (1个月)	应通过有价证券委员会审批 (1个月)	应通过有价证券委员会审批 (1个月)	应通过有价证券委员会审批 (< 1个月)
审核时间	最短4个月- 最长9个月+	7个月+	最短4个月- 最长9个月+	**3个月

吸引投资的最优方式-直接通过独立网络\通过AMC合作

信息来源：

www.sfc.hk

[List 3 Business](#)

**在香港证券交易所不交易长期有价证券的情况下。可以通过独立网络发行和销售申请处理时间超过3个月。规范

链接www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

泰国

数据	泰国商业银行	专业的金融机构	公司私有贷款	小型融资公司	典当行	P2P (暂无许可证)
基本目标	针对公司和个人的全套信贷产品	国家1) 刺激经济发展2) 保障性投资	中期和长期贷款	为大众提供贷款	贷款需要个人抵押品作为保证	为中小型企业提供无担保贷款
最低支付资金	否	否	139万美元	139万美元	10万美元	15万美元
国外资本所占的最高份额	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	根据泰国法律成立的公司
最高固定利率	否	否	最高固定利率为28%+手续费	最高固定利率为36%+手续费	最高 24% (LA < 57 美元) 最高 15% (LA > 57 美元)	否
调控机构	财政部	财政部	财政部	财政部	典当行业监	泰国银行

					督委员会	有价证券和交易所委员会
	泰国银行	泰国银行	泰国银行	泰国银行		
获得许可证期限	否	否	调控机构的审核与批准期为60天	调控机构的审核与批准期为60天	调控机构的审核与批准期为45天	有价证券与交易所委员会办公室 (35-FP起)
有效许可证数量	30	8	35	21	598	0

国外公司可在泰国设立子公司。

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

新加坡

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
投资	3 131	5 980	115	0	0	9 226
总投资	3 131	5 980	115	0	0	9 226
发放贷款数量	1	27	51	62	67	208
发放贷款金额	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289,586
有价证券资本净额 (年终)	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
进款	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
一次性支出	-1 113	0	0	0	0	-1 113
税后纯利润	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607
固有资本盈利 (按年率计算)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

* -无客户增长的自补偿年份

盈亏平衡点-18个月

投资回收期-29个月

股票的最高投资-920万美元

菲律宾

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
证券投资	931	600	177	0	0	1 709
对资本和业务开支的投资	753	182	0	0	0	935
总投资	1 684	783	177	0	0	2 644
数量指数	1年	2年	3年	4年	5年	总
发放贷款数量，千	30	173	351	520	620	1 694
发放贷款金额，千，美元	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135,630
有价证券资本净额（年终），千，美元	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
盈利与亏损，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
进款	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
潜力	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25,291
可变成本	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11,261
吸引资金价值	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
薪金（更改部分）	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
其它可变成本	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
税费	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
固定支出	-830	-1 012	-1 070	-1 288	-1 383	-5 582
薪金（固定部分）	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
其他行政管理费用	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998

一次性支出	-16	-16	-16	-16	-16	-79
税前纯利润	-838	1 278	5 152	9 393	11 955	26 939
终端价值						56 916
固有资本盈利 (按年率计算)						134%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

盈亏平衡点-12个月

自行资本化时间-18个月

投资回收期-38个月

柬埔寨

投资，千，美元	1年	2年	3年	4年	5年	总
投资	205	1 184	662	268	0	2 318
总投资	205	1 184	662	268	0	2 318
发放贷款数量	5.6	36	72	144	288	546
发放贷款金额	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
有价证券资本净额 (年终)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
进款	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
一次性支出	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
税后纯利润	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%
固有资本盈利 (按年率计算)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%
资产平均价格收入 (按年率计算)						

盈亏平衡点-18个月

投资回收期-51个月

最高投资-230万美元

越南

数据	银行	财政机构	小型融资机构	公有信贷基金	典当行	Peer-to-peer (p2p)平台
----	----	------	--------	--------	-----	----------------------

基本目标	为零售业和公司型客户提供全部种类的银行服务	为特殊客户开展金融事业而制定的专业模式	为向普通民众提供服务的小型融资企业制定的专业模式	为客户与小型企业进行小额融资而制定的专业自动调节模式	在提供抵押的条件下发放贷款	帮助投资人和贷款用户相互认识，接受贷款发放决定和过程
调控机构	越南国家银行	越南国家银行	越南国家银行	地方自治机构	城市\地区民族委员会，地方警察局	-
最低资本	1.5亿美元	2500万美元	25万美元 *	每个地区5000美元（固定地区）	100美元	100美元
国外资本所占的最高份额	100%	100%	49%	0%	0%	100%
为个人提供贷款的可能性	是的，所有产品	是的，所有产品	是的，除信用卡外	是的，除信用卡外	是的，需要抵押性贷款	是的（通过个人投资者）
可接受个人存款	是的	是的（需要额外的GBV决议）	是的（需要额外的GBV决议）	是的（仅针对会员）	否	是的（通过吸引个体投资人的方式）
评论		融资客户实现（“风险”）经营的固定GBV模式。许可证数量有限	社会、慈善基金和其它非国有机构应是小型融资机构中的必要机构，最低份额为25%	参与人数不少于30人，所有的越南公民。在确认公有信贷基金的领导成员和政策的条件下所有的会员拥有投票的平等权利。公共信贷基金只在固定地区有效	只为当地居民发放许可证新的要求在2016年颁布	无需专业许可证。P2P平台可以普通法人的形式组织提供金融领域的咨询服务。

附件3.法律声明

注意！AMM代币不出售给美国公民。如果您是美国公民，很遗憾，您无权在初次销售中或二级市场中购买AMM代币。如果您绕过初次代币销售过程规定的标准机制来购买代币，您将根据美国法律承担个人责任。购买AMM代币的责任全部由美国公民个人承担。

代币没有也不将根据美国证券法律（1933年版本，本处及以下简称为《证券法》）注册，代币不出售给美国公民，不出售给未根据本法律相关规定完成注册的公司（根据证券法S条例的规定）。

MicroMoney为经过注册的法人，可在各个开展业务国家的法律框架下活动。

公司名称：MICROMONEY INTERNATIONAL PTE.LTD.

基本国家注册号：201706086N，在新加坡共和国完成注册

地址：18 Sin Ming Lane, #08-06, Midview City, Singapore (573960)

电话：+ 95 9 9727 44550, +855 70 319 947

公司名称：MICROMONEY Company Limited

基本国家注册号：778(FC)/2016-2017(YGN)，在缅甸联邦共和国的注册

地址：1406(A), 14th Floor, Sakura Tower, 339 Bogyoke Aung San Road, Kyauktadar Township, Yangon, Myanmar

公司名称：MICROMONEY Thailand

纳税人个人号码 0105560121681

地址：36/73 PS Tower Floor 21 , Sukhumvit 21 (Asoke) Klongtoeynewa, Wattana, Bangkok 10110