



# Dogezer™

Do**Software**Together



## Белая бумага (Whitepaper)

Версия 1.1

24.09.2017

Авторы: А. Козлов  
Н. Рамс  
С. Чмиленко  
С. Суков  
Н. Козлова  
А. Лысаков  
Д. Долинин

# АННОТАЦИЯ

---

Dogezer - это платформа нового поколения для предпринимателей, инженеров ПО, UI/UX дизайнеров, художников, продавцов, специалистов по маркетингу и других специалистов, вовлеченных в процесс создания, продвижения и поддержки любого рода ПО продуктов. Dogezer объединяет таких специалистов, позволяя им сотрудничать в работе над продуктом, в который они верят, и, затем, совместно разделять плоды своего труда.

Dogezer позволяет предпринимателям формировать и управлять своей командой разработчиков без необходимости стороннего финансирования. Dogezer **помогает членам команды стать полноправными инвесторами продукта над которым они работают** путем вложения своего времени и труда в данный продукт. Dogezer позволит участникам пробить "стеклянный потолок" и стать сооснователями/ранними инвесторами инновационных компаний с минимальным для себя риском.

Dogezer интегрирует функционал инструментов, схожих с GitHub, Jira, Slack, Google Docs, и UpWork, в одной экосистеме. Dogezer обеспечивает все необходимое для управления виртуальной компанией по разработке Программного Обеспечения, включая финансовую систему Dogezer. Такая финансовая система может работать используя традиционные средства платежа, криптовалюты или может создать специальную валюту для конкретного проекта. Работа сотрудников, задействованных в разработке проекта, может оплачиваться с помощью этой внутри-проектной валюты, которая в дальнейшем конвертируется в долю прибыли или собственности при успехе данного проекта, реализуя идею: "Твоя команда - твои инвесторы".

Инфраструктура Dogezer может также использоваться традиционными компаниями, чтобы заместить множество используемых инструментов, используемых в текущий момент. С Dogezer им больше не придется решать вопросы интеграции между разными продуктами и платить нескольким поставщикам. Dogezer позволит этим компаниям использовать один интегрированный и эффективный продукт со всеми необходимыми инструментами, доступными в одном месте.

Команда Dogezer проектировала наше решение в течение последних десяти месяцев и имеет рабочий прототип. Данный прототип будет доступен пользователям в середине ноября 2017 года. Открытие Бета версии запланировано на лето 2018 года, и официальный релиз полностью функциональной версии будет запущен в конце 2018 года.

Dogezer планирует использовать "*Freemium*" модель оплаты, где определенное количество услуг платформы будут бесплатные. Чтобы воспользоваться услугами, превышающими бесплатный уровень, пользователям платформы потребуется иметь на их счету внутри платформы некоторое количество "Единиц Услуг". Подобные "Единицы Услуг" можно получить через приобретение Базовой или Премиум Лицензии. Премиум Лицензии будут доступны к продаже через Первоначальное Размещение Токенов (ITO) в форме DGZ Токена. DGZ Токен обладает дефляционным характером. Общее количество существующих Премиум Лицензий будет постоянным. В результате этого, число Премиум Лицензий, представленных одним Токеном, будет со временем расти.

# ВВЕДЕНИЕ

## История Изменений:

<b>0.1</b>	3 Июля, 2017	Первоначальная версия
<b>0.2</b>	14 Июля, 2017	Изменения после внутреннего обзора
<b>0.3</b>	18 Июля, 2017	Добавление деталей Первичного Размещения Токенов
<b>0.4</b>	26 Июля, 2017	Несколько усовершенствований
<b>0.5</b>	2 Августа, 2017	Качественные усовершенствования
<b>1.0</b>	14 Августа, 2017	Публикация
<b>1.1</b>	24 Августа 2017	Обновление дат ИТО, коэффициента конверсии preDGZ в DGZ, добавление Богдана в список советников, форматирование изменений

## Положения и Предупреждения

- Данный документ является переводом текста Белой книги (Whitepaper) опубликованной на английском языке в сети интернет по адресу [https://dogezer.com/static/files/Dogezer\\_Whitepaper.pdf](https://dogezer.com/static/files/Dogezer_Whitepaper.pdf). В случае разночтений при трактовке положений Белой книги (Whitepaper), единственно правильным считается текст на английском языке.
- Настоящий документ представляет наше намерение провести Первоначальное Размещение Токенов (ИТО). Dogezer предлагает приобрести DGZ Токены, которые предоставляют Премиум Лицензию на использование Dogezer Платформы. Премиум Лицензия дает право пользования Dogezer Платформой для того, чтобы создавать, управлять, сотрудничать, делиться, программировать, разрабатывать или создавать услуги конкретного проекта на основе Платформы Dogezer. Каждый владелец DGZ Токенов имеет право использовать Премиум Лицензию в коммерческих целях.
- Dogezer признает, что Премиум Лицензия попадает под действие доктрины международного исчерпания прав интеллектуальной собственности.

- PreDGZ и DGZ Токены не являются ценными бумагами или другими средствами инвестиционного вложения. PreDGZ и DGZ Токены не созданы для инвестиционных целей и не должны рассматриваться в качестве способа инвестиций.
- PreDGZ и DGZ Токены не предназначены для получения прибыли.
- Мы не гарантируем будущего увеличения стоимости PreDGZ и DGZ токенов .
- PreDGZ и DGZ токены не дают права собственности на долю в компании Dogezer.
- PreDGZ и DGZ токены не могут быть оплачены фиатными валютами во время этапов ИТО и PreИТО.
- Держатель DGZ Токенов выступает в качестве Лицензиата, который получает порцию прав на использование Dogezer Платформы. Dogezer Платформа не направлена на создания совместного предприятия с владельцами DGZ Токенов, но предоставляет им систему для реализации их собственных проектов.
- Успех владельцев DGZ Токенов зависит от их способности создавать и управлять такими проектами.
- На этапе PreИТО Dogezer предлагает приобрести PreDGZ Токены, которые предоставляют право на получение эквивалентного количества DGZ Токенов после завершения этапа ИТО.
- Все права на Dogezer платформу принадлежат компании Dogezer и защищены законами об авторском праве и положениями международных соглашений. Обладая всеми правами на использование Dogezer Платформы, Dogezer выдает лицензии и позволяет предпринимателям формировать и управлять своей командой разработчиков ПО с помощью платформы.

# СОДЕРЖАНИЕ

---

Аннотация.....	1
ВВЕДЕНИЕ.....	2
История Изменений: .....	2
Положения и Предупреждения.....	2
СОДЕРЖАНИЕ .....	4
ВВЕДЕНИЕ.....	6
Анализ .....	6
Решение проблем .....	9
РЕШЕНИЕ DOGEZER.....	10
Dogezer в 20 словах:.....	10
Объяснение решения Dogezer .....	10
Доказательство концепции .....	12
Функционал ПЛАТФОРМЫ .....	13
Создание проектов и шаблоны .....	14
DoFinance.....	14
DoIssues и DoIterations .....	18
Команды; Карма и Рейтинги; Площадки пользователей и проектов .....	18
DoMessaging.....	19
DoGit&DoWiki .....	19
DoFiles&DoDocs .....	20
Инструменты Планирования, Анализа и Отчетности .....	20
Юридическое регулирование и регулирование вопросов мошенничества .....	21
Будущие Возможности .....	22
Dogezer @ Dogezer.....	23
Dogezer - НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ .....	24
Текущее состояние развития.....	24
Дорожная карта .....	24
Архитектура .....	25
Команда .....	25
Контакты.....	30
Будущее с Dogezer .....	31

БИЗНЕС МОДЕЛЬ Dogezer.....	32
Анализ Рынка .....	32
Единица услуг .....	34
Лицензии.....	35
ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ТОКЕНОВ DOGEZER (ITO).....	37
Dogezer Токен.....	37
Условия preITO .....	38
Условия ITO .....	40
Обоснование .....	42
Распределение средств и план развития .....	44
План Маркетинга.....	45
Баунти Кампания.....	46
ПРАВОВЫЕ ОГОВОРКИ.....	47

# ВВЕДЕНИЕ

## Анализ

Традиционно создание программного продукта требует от инициатора обеспечение бюджета для разработки данного продукта. В основном, этот бюджет используется для оплаты работы команде, работающей над этим продуктом. Типичные примеры:

- Стартап компания, часто обеспеченная личными финансами владельцев, ищет финансирования от Венчурных Инвесторов/Ангелов/Банков, чтобы иметь возможность расширить штат.
- Индивидуальный разработчик ПО, откладывающий деньги на аутсорсинг для выполнения какой-либо необходимой работы (например, разработчик игр, который ищет художника или музыканта).
- Команда разработчиков, создающая свой собственный продукт, но которая ищет финансовую поддержку издательства для проведения эффективной рекламной и маркетинговой кампаний.
- Команда, проводящая Kickstarter кампанию, чтобы осуществить предварительную продажу продукта и затем использовать полученные средства на создание данного продукта.
- Существующая компания имеющая необходимость разработки какой-либо услуги или функции, но не редко не имеющая свободных финансовых средств для этого.
- Компания, собирающая деньги на финансирование своей разработки через ICO.

Процесс получения финансирования для проекта является очень затратным по времени, и не всегда экономически эффективным, благодаря таким факторам как: доступ учредителя к венчурным фондам, уровень ажиотажа вокруг избранной технологии или рынка, монополизация капитала и т.д. Иногда учредителям не удается получить инвестиции, и достаточно часто проекты остаются даже не начатыми, потому что совершенно очевидно, что найти необходимое финансирование для данного проекта может быть слишком трудной задачей для идеального во всех других отношениях основателя. Та же экономическая неэффективность рынка приводит к появлению команд которые заинтересованы лишь в сборе средств, и не стремящимися довести проект до конца.

Концепция ICO уже значительно меняет процесс получения начальных инвестиций для проекта, но обладает своими собственными проблемами и недостатками - не работает для всех типов проектов и становится довольно конкурентным пространством со множеством бесполезных и мошеннических проектов.

Важно отметить, что самая крупная статья расходов при разработке ПО связана с человеческим трудом, так как стоимость лицензий на ПО и сервисы сейчас практически ничтожны. То же самое

может быть частично применимо к расходам на маркетинг и юридическое обслуживание, где стоимость труда занимает существенную часть всего бюджета.

**Dogezer будет решать потребность владельца проекта в привлечении инвестиций, предоставляя ему механизм для использования юридически значимых обещаний членам своей команды для оплаты их труда.**

С точки зрения отдельных участников, разработка ПО - это, в основном, работа по найму, где люди получают зарплату за то время, которое они отдают, работая над продуктом. Существуют случаи, когда индивидуальный участник получает долю прибыли от продукта, но такие случаи не распространены и часто сопровождаются сложными схемами получения прав на долю и/или разбавлением этой доли. В результате этого, существенное количество таланта по всему миру делает карьеру в любимой профессии только для того, чтобы упереться в "потолок возможностей" в уровне их дохода. Во многих ситуациях у этих людей есть время, чтобы заняться чем-то еще, и многие из них занимаются - например, состоят в сообществах разработчиков ПО с открытым исходным кодом или разрабатывают свои собственные проекты в свое свободное время. Некоторые из таких людей со временем создают новые компании и начинают решать описанные выше проблемы владельцев проекта. Однако, большинство этих людей не находят в себе достаточно смелости, чтобы уйти с хорошо оплачиваемой работы, или даже не могут этого сделать из-за жестких личных ограничивающих условий (ипотека, содержание семьи и т.д.)

**Dogezer будет решать потребности таких сотрудников, предоставляя им легкий в начинании, измеримый и потенциально приносящий вознаграждение способ участия в разработке проектов в который они верят.**

На текущий момент в мире IT оплата труда производится в виде регулярных повторяющихся выплат (т.е. в виде зарплаты, контрактов с оплатой затраченного времени и расходов) или в виде фиксированной цены за проект/деятельность (платежи на поэтапной основе). Такие подходы могут оказывать влияние на мотивацию, продуктивность и эффективность выполняемой работы:

- В случае почасовой оплаты/выплаты зарплаты, работник из экономических соображений будет стремиться выполнять требуемую работу как можно дольше (хотя культурные и моральные причины, являющиеся определяющим фактором в данном случае, как правило, не позволяют многим людям так поступать). Менеджеры проектов часто прилагают невероятные усилия, пытаясь предотвратить такое поведение путем введения искусственных и сложных систем различных измерений и оценок. В некоторых экстремальных случаях, работодатель шпионит за своими сотрудниками, чтобы удостовериться, что люди действительно работают.
- При подходе с фиксированной ценой, обе стороны мотивированы, чтобы выполнить работу как можно скорее. Однако трудность заключается в том, что само понятие "выполнить" разными сторонами может трактоваться по-разному. В проектах, где такой риск игнорируется, результат, как правило, не соответствует ожиданиям владельца. В проектах, где принимают во внимание эту проблему, владелец проекта тратит огромные



усилия, чтобы написать подробную спецификацию или осуществляет детальный микроменеджмент команды.

- Предоставление опционов сотруднику – это в целом, кажется, лучший подход, чтобы согласовывать интересы между работником и работодателем. Однако, принцип “инвесторы зарабатывают первыми” и потенциальное “разбавление” вознаграждения сотрудника могут испортить такой подход. Опционы часто не отражают фактический вклад работника и не мотивируют его на более эффективную работу. “Разбавление” часто приводит к тому, что полученная оплата сотрудника становится настолько мала, что не является для него каким-либо значительным стимулом или ценностью.

**Dogezer решает эту проблему, гарантируя, что каждый, кто работает над проектом имеет один общий интерес – завершить проект таким образом, чтобы он приносил доход.**

## Решение проблем

Основываясь на выше изложенном анализе, платформа Dogezer будет решать следующие проблемы:

- Для учредителей:
  - **Получить инвестиции сложно** - В современном мире привлечение инвестиций - это сложный процесс. Создание и запуск нового программного продукта требует от автора идеи пройти через ряд болезненных инвестиционных этапов. Это может потребовать много времени, сил, а иногда и финансовых средств, которые лучше вложить в создание реального продукта. Во многих случаях процесс получения инвестиций заканчивается неудачей, приносит меньшее количество финансовых ресурсов, а иногда автор и не привлекает инвесторов, так как опасается сложностей, связанных с этим.
  - **Привлеченные инвестиции вносят ограничения** - Инвестиции могут накладывать определенные ограничения на процесс разработки. Как правило, заключая сделку с инвестором, учредитель отдает ему часть доли своей компании, получая финансирование. Эти средства идут для оплаты труда команды инженеров, дизайнеров, менеджеров и других сотрудников. Мотивация команды имеет решающее значение для успеха проекта, но в ряде случаев инвестор устанавливает свои правила при расходовании средств, что неблагоприятно сказывается на рабочей атмосфере внутри коллектива и вносит диссонанс в отношения команды и автора проекта.
- Для индивидуальных участников:
  - **Ограниченные возможности роста** - Множество творческих людей, таких как инженеры, архитекторы программных продуктов или дизайнеры, упирается в “потолок возможностей” на своей текущей позиции, где будущие возможности роста сильно ограничены. В дальнейшем некоторые из этих людей выбирают путь предпринимателя, кто-то переходит в другие компании, или даже меняет свою профессию для повышения своего статуса и уровня. К сожалению, в большинстве случаев существует предел роста для наемных работников. Такие факторы, как отсутствие свободного капитала, ограничение выбора и существующие обязательства заставляют их продолжать участвовать в этих “тараканьих бегах” или просто молча “просиживать стул” на рабочем месте в ожидании следующей зарплаты. Огромное количество талантливых людей, способных и желающих создавать инновационные продукты, остается “нереализованными” из-за отсутствия возможностей.
  - **Несправедливое распределение прибыли** - В команде проекта объем вложенного труда участников в успех проекта неизмерим, и вознаграждение в основном происходит на основании заранее определенного соглашения (оклад плюс опционы). Как следствие, распределение вознаграждения между участниками проекта часто бывает несправедливым, несбалансированным и не основано на их эффективности.

- Для команды и продукта:
  - **Конфликты внутри команды** - Каждый продукт является результатом напряженной командной работы, и зачастую неэффективная команда вызывает задержки релиза проекта, ошибки и конфликты. Иногда руководство проекта требует срочно добавить новые функции или излишне усложнить уже существующие задачи, что не устраивает многих технических специалистов. Бывает, что в конфликт вовлечена большая часть коллектива, и сложно определить, как отдельные участники команды будут вознаграждены, и каким образом они смогут повлиять на будущее продукта. Эти деструктивные отношения, как правило, приводят к срыву сроков релиза или выходу "сырого" продукта на рынок, а также к повышению градуса напряженности внутри команды.
  - **Зоопарк инструментов** - Разные наборы инструментов и не похожие между собой процессы взаимодействия различных платформ для разработчиков являются причиной длительного освоения этих систем, отсутствия контроля и ненужных ошибок пользователей, что в результате приводит к снижению эффективности команды.

## РЕШЕНИЕ DOGEZER

---

### Dogezer в 20 словах:

Dogezer - это платформа для разработки программного обеспечения, которая позволяет членам команды стать инвесторами продукта, вкладывая в него свое время и труд.

### Объяснение решения Dogezer

Платформа Dogezer - это SaaS решение, которое ясным, прозрачным и предсказуемым способом сочетает в себе функциональность решений подобных решениям Kickstarter, Upwork, GitHub, Slack, Jira, GoogleDocs, Dropbox и ICO в одном продукте, предоставляя эффективный процесс взаимодействия этих решений друг с другом.

Dogezer предоставит возможность начать свой проект в считанные минуты; организовать единую команду, которая будет трудиться над проектом; определить, как участники проекта будут вознаграждены, а затем довести свой проект до завершения, используя навыки и умения независимых участников со всего мира.

Основная цель решения платформы Dogezer – это устранение инвесторов как “посредников” между идейными создателями продукта и его исполнителями на благо обеих сторон. Dogezer обеспечит инфраструктуру, которая будет гарантировать справедливое и предсказуемое поведение каждой вовлеченной стороны и устранил любые сомнения по вопросу честности

каждой из сторон. Dogezer предоставит набор инструментов, используемых в процессе разработки программного обеспечения, и объединит их с полностью доступной и предсказуемой финансовой системой. Эта финансовая система позволит работать со множеством возможных платежных средств – от обычных платежных средств до криптовалюты, акций компании, и далее до производных инструментов проекта - таких как обещания оплаты, когда прибыль от проекта превысит определенное значение.

С помощью таких производных инструментов, владелец проекта сможет начать и завершить проект без привлечения реальных финансовых инвестиций от третьих лиц, экономя на этом время и силы и избегая ограничений, налагаемых инвесторами. Владелец проекта будет достаточно объявить цель своего проекта, определить, как проект станет доходным, определить концепцию проекта и затем тут же получить в свое распоряжение бюджет в валюте проекта. Такой бюджет может затем быть использован на создание команды и быть разделен между участниками с обещанием того, что в случае успешного завершения проекта, этот бюджет будет конвертирован в реальную финансовую компенсацию и вознаграждение для каждого участника проекта за принятый на себя риск. Безусловно, участники проекта будут нести более высокий риск, чем если бы они работали на обычных условиях за реальную заработную плату, но этот риск окупится значительно более высоким доходом при удачном завершении проекта.

Dogezer будет стимулировать концепцию итерационных (постепенных) инвестиций, в виде вложения сил участников проекта, которые будут происходить в виде небольших кусков проделанной работы. Это позволит значительно снизить риск для каждой из сторон, и сделает "стоимость инвестиций" зависимой от того, насколько проект продвинулся дальше: делая ее выше - на начальных этапах и ниже - когда проект близок к "точке безубыточности".

Dogezer будет строить такую структуру, где конфликты между членами команды или между членом команды и владельцем проекта будут сведены к минимуму или, по крайней мере, могут быть заранее спрогнозированы. В случае такого конфликта, Dogezer будет использовать "мнение коллектива" для его решения. Активные участники проекта смогут участвовать в голосовании по конфликтному вопросу, а так как интересы всех участников в команде совпадают (все стремятся завершить проект и получить свое вознаграждение), то решение, которое окажется наиболее благоприятным для успешного завершения проекта, и будет принято.

Dogezer будет содержать большинство ключевых инструментов, используемых в разработке программного обеспечения, как интегрированную часть своего решения. Со временем число услуг, предлагаемых Dogezer командам, будет расти и в конечном итоге достигнет полного набора инструментов, который необходим, чтобы управлять высококласной ПО компанией. В результате, решение Dogezer станет единственным сервисом "одного окна", и компании, которые работают в традиционной среде смогут использовать его для замены того фрагментарного ландшафта, который имеется у них сейчас. Например: в настоящий момент, команда из 15 разработчиков может легко потратить от \$500 до \$1000 в месяц на сервисы GitHub, Jira, Confluence, Slack, Dropbox и другие сервисы. Также такой команде нужны дополнительные усилия эффективной настройки взаимосвязанной работы между всеми этими сервисами. Платформа Dogezer позволит этим компаниям получить решение "все в одном" по более низкой цене.

## Доказательство концепции

Некоторая часть концепции Dogezer уже проверена рынком:

- Существование программного обеспечения с открытым кодом (Open Source) служит доказательством тому, что индивидуальные разработчики, находящиеся в разных точках планеты, могут объединяться и создавать функциональные и полностью готовые программные продукты хорошо принимаемые в отрасли. И это происходит даже при отсутствии денежной компенсации - а если такая возможность материального вознаграждения появится, то число участников и их заинтересованность непременно вырастут.
- Так называемые “баунти кампании”, проводимые для ICO, доказывают, что большое количество людей желают работать над рекламным продвижением продукта на рынке, даже при условии, что они получают только потенциально конвертируемое финансовое вознаграждение.
- Сами процессы проведения ICO служат подтверждением тому, что люди готовы вкладывать свои деньги в те проекты, в успех которых они верят. Если же вложения будут осуществляться не в денежном виде, а в виде труда, то число заинтересованных «бейкеров» проектов только вырастет. Огромное количество программистов, дизайнеров, маркетологов и людей других специальностей со всего мира смогут объединяться в команды и будут рады инвестировать свое время и знания в проекты, которые им по душе, и иметь реальную возможность получить материальные вознаграждения после успешного выхода их продуктов на рынок.

# ФУНКЦИОНАЛ ПЛАТФОРМЫ

Dogezer платформа содержит следующие основные компоненты:

- **Project Templates** – Использование шаблонов для создания проектов, дающая возможность получить образцы документов и процесса разработки на основе лучших мировых практик.
- **DoFinance** - гибкая и мощная система для управления финансовыми отношениями между участниками проекта.
- **DoIssues** – понятный и гибкий трекер задач с поддержкой различных процессов разработки и с поддержкой Канбан досок.
- **DoIterations** – система отвечающая за деление жизненного цикла проекта на версии, фазы, этапы и спринты.
- **DoMarketplace** - площадка для объединения пользователей и проектов.
- **DoMessaging** – система обмена сообщениями, интегрированная во все части платформы.
- **DoGit** - интегрированный GIT(система управления версиями) с веб-интерфейсом.
- **DoWiki** - интегрированная wiki-система для систематизации проектной документации.
- **DoFiles** - облачное пространство для хранения документов проекта с возможностью разграничения прав доступа, комментариев и с полностью функциональным файловым менеджером.
- **DoDocs** - инструмент для коллективной работы с документами с возможностью отслеживания изменений, с возможностью оставлять предложения и замечания.
- **DoPlanning** – инструмент проектного планирования с помощью диаграмм Ганта.
- Другие важные компоненты:
  - Система рекомендаций, которая будет предлагать следующие шаги для проекта или пользователя;
  - Функция «Crowd wisdom», использующаяся для разрешения спорных вопросов, путем принятия коллективного решения всех активных членов проекта;
  - Гибкая и детальная система разграничения прав;
  - Рейтинговая система для оценки проектов;
  - Система кармы для оценки пользователей;
  - Функция импорта пользователей и проектов с [github.com](https://github.com), [upwork.com](https://upwork.com), [kickstarter.com](https://kickstarter.com) и других сервисов;
  - Многоуровневая система идентификации пользователя;
  - Подробная система логгирования, фиксирующая каждую активность;
  - Интерактивная помощь;
  - Инструменты анализа и отчетности;
  - Горизонтально масштабируемая и высокопроизводительная реализация;
  - Размещение в облаке для более высокой доступности и надежности;

## Создание проектов и шаблоны

При создании проекта, его владелец несет ответственность за выбор подходящего для проекта шаблона из базы, предоставленной командой Dogezer и будущими пользователями платформы. Шаблон автоматически приведет в надлежащий порядок все настройки проекта, подготовит процесс разработки, а также загрузит все необходимые документы по умолчанию, чтобы проект приобрел базу для дальнейшего развития.

### DoFinance

В проектах, создаваемых на Dogezer платформе, должны быть установлены способы управления финансовыми отношениями между участниками внутри проекта. Финансовая система Dogezer (DoFinance) будет настроена согласно выбору автора проекта. DoFinance поддерживает следующие основные системы работы (Еще больше систем будет добавлено в будущем):

Имя	Описание	Примеры
Платежи вне платформы	Все финансовые отношения между владельцем проекта и участниками команды осуществляются вне платформы.  Do Finance либо не используется, либо используется как платформа для геймификации, чтобы измерить и сравнить производительность членов команды.	Личное использование и использование "Друзья + Семья"
		Компания или команда, использующая функционал Dogezer (DoGit, DoDocs, DoMessaging, etc.) для разработки ПО при помощи своего персонала.
Фиат/Крипто-платежи	Все действия относительно проекта, выполняемые на Dogezer платформе, компенсируются в форме выплат в фиат-или криптовалюту согласно индивидуальному договору с участниками.  DoFinance будет работать как эскроу (система хранения) и система денежных переводов.	Владелец бизнеса, который платит участникам проекта сразу же по окончании их части работы, наподобие того, как это происходит на <a href="https://www.upwork.com">upwork.com</a>

<p>Выплаты по завершении проекта</p>	<p>Владелец проекта определяет стоимость, которую он будет выплачивать за готовое решение, согласно заранее созданной спецификации. Участники, работающие над проектом, будут получать установленную оплату только по завершении проекта.</p> <p>DoFinance будет эмитировать валюту проекта, которая будет служить доказательством работы, проделанной участниками. В конце проекта распределенная внутрипроектная валюта будет пропорционально конвертироваться в установленный платеж от владельца проекта.</p>	<p>Владельцы бизнеса, желающие обладать программным продуктом и располагающие необходимыми для этого финансами, но которые не готовы или не могут тратить эти финансы до того, как у них появится функциональный продукт.</p>
<p>Простой раздел собственности</p>	<p>Владелец проекта собирает свою команду и распределяет доли своей компании, которую хочет построить, между членами команды, позволяя им работать над своей частью проекта.</p> <p>DoFinance используется для оформления и отслеживания достигнутых договоренностей.</p>	<p>Группа друзей/коллег, желающих создать свой собственный продукт, которые ищут простую систему для регулирования их отношений.</p>
<p>Валюта проекта - Доход и Собственность. (Рекомендованный подход)</p>	<p>Владелец проекта разрабатывает план того, как продукт будет приносить прибыль, и затем объявляет размер вознаграждения, которое он готов выплатить членам своей команды. Заявленная сумма прибыли определяет максимально доступную сумму Проектной Валюты за данный проект. В то же время, владелец проекта утверждает, какая доля его компании будет представлена всей суммой заявленной проектной валюты.</p>	<p>Независимый автор идеи собирает свою команду из пользователей платформы Dogezer и воплощает эту идею через юридически значимые обещания в форме валюты проекта. Со временем, валюта проекта конвертируется либо в долю компании проекта, либо в долю дохода, гарантируя, что члены команды будут достойно вознаграждены.</p>



	<p>Вследствие этого, одна единица проектной валюты сопоставляется с 1\$ будущей прибыли и некоторой долей (например, 0.000001%) компании. Это представляет базовую оценку одной единицы проектной валюты.</p> <p>Заявленная валюта проекта затем используется для оплаты работы членов команды проекта. Валюта проекта декларируется в начале проекта, но создается только по завершении какой либо части работы, выполненной членом команды.</p> <p>Владелец проекта принимает на себя юридически значимые обязательства начать выкуп валюты проекта у членов своей команды, когда произойдет какое-либо событие (например, прибыль достигнет уровня \$100.000). Члены команды могут пропустить этот выкуп и сохранить свою проектную валюту. По окончании последнего выкупа, владелец проекта конвертирует оставшуюся валюту проекта в долю своей компании.</p> <p>Описанный подход реализует идею "постепенных инвестиций", где инвестиция (в форме труда членов команды) осуществляется в течение определенного периода времени маленькими шагами при том, что стоимость каждого такого шага зависит от предыдущего прогресса и успехов проекта.</p> <p>Dogezer поддерживает варианты такого подхода, где Валюта проекта крепится к чистой прибыли, финансовым инвестициям третьей стороны или комбинации чистой прибыли, дохода и инвестиций.</p>	<p>Dogezer сам будет использовать данную модель, чтобы добавлять новые услуги и совершенствовать платформу Dogezer, при этом поощряя участников платформы Dogezer прибылью и/или долей компании.</p>
--	--	--

	<p>Команда Dogezer полагает, что такой подход обеспечивает наилучший баланс интересов как владельца проекта, так и настоящих, бывших и будущих членов команды.</p> <p>DoFinance ответственна за объявление, формирование, контроль и конвертацию валюты проекта.</p>	
На основе ICO (для реализации после официального выхода)	<p>Dogezer проведет ICO для проекта с выпуском монет согласно правилам и схеме, обозначенной владельцем проекта. Эти деньги затем поступают на криптовалютный рынок, чтобы собрать средства на проект и определить стоимость этих денег. В отличие от проводимых на текущий момент ICO, где главная цель заключается в сборе средств, с Dogezer, эффект от установленной стоимости выпущенных монет может быть гораздо более значимым, чем сами собранные средства, так как это даст возможность владельцу проекта использовать оставшиеся монеты для оплаты труда своих сотрудников.</p> <p>Стоимость выпущенных монет (исключая фактор спекуляции) будет зависеть от исполнения и прогресса проекта, стимулируя членов команды, у которых уже есть валюта, на то, чтобы приложить еще большие усилия для завершения проекта.</p>	<p>Компания, заинтересованная и способная привлечь финансовые инвестиции на криптовалютном рынке, которая ищет быстрый и вместе с тем дешевый способ организации ICO с возможностью расширить команду в случае успеха.</p> <p>Компания, которая ищет платформу для организации ICO и систему вознаграждения персонала, который помогает в организации и проведении такого ICO. Другими словами, Dogezer может служить решением, которое может заменить preICO и, так называемые, баунти кампании.</p>
Комбинирование (для реализации после официального выхода)	<p>Комбинированная модель позволит применять описанные выше подходы в одном проекте и переключаться с одного на другой, не нарушая интересы участвующих сторон.</p>	<p>Обеспечивает дополнительную гибкость, гарантирующую, что проект будет завершен.</p>

## Dolssues и Dolterations

Вся работа, выполняемая по проекту, отражена в треке задач проекта. Трекер задач, под названием Dolssues, предоставляет все функциональные возможности схожего программного обеспечения, такого как Jira, и способен поддерживать различные процессы разработки.

Владелец проекта определяет условия вознаграждения за каждую из задач (фиксированный бюджет, ориентировочный бюджет, бюджет открытый для предложений, "бесплатные" задачи) и способ подбора исполнителя (назначается напрямую, выбирается по желанию первых откликнувшихся членов команды или определяется через аукцион).

После того как задача выполнена, владелец проекта, или кто-то назначенный им, проверяет выполненную работу и либо принимает ее, либо может попросить сделать дополнительные изменения, либо договориться о частичном вознаграждении в случае нечетко выполненной задачи. В том случае если стороны не пришли к общему консенсусу, проводится голосование где активные участники проекта высказывают свое мнение о том, какой должна быть оплата за проделанную работу.

Каждая поставленная задача принадлежит какой-либо "Итерации", которая представляет собой фазу, стадию или спринт проекта. Каждая "Итерация" может также располагать своим приписанным ей бюджетом, который распределяется между участвующими членами команды на основе мнения владельца проекта, статистики решенных задач и ценных комментариях, а также на основе предложений активных участников проекта.

## Команды; Карма и Рейтинги; Площадки пользователей и проектов

Одна из ключевых функций Dogezer - это соединение проектов ищущих сотрудников с пользователями, заинтересованными в таких проектах. Это достигается с помощью двух площадок:

- Площадка проектов, где все желающие пользователи могут просмотреть размещенные там проекты и отправить владельцу проекта запрос, для чтобы присоединиться к команде.
- Площадка пользователей, где владельцы проектов могут найти сотрудников в свою команду, и пригласить их в проект.

Каждый участник платформы имеет некоторое количество «Тэгов», определяющих его квалификацию, опыт, навыки и мастерство в какой-либо технологии. Аналогично, проекты имеют «Тэги» описывающие технологии, используемые в данном проекте. В дополнение к этому, каждому проекту присваивается рейтинг, который основан на степени активности, ответственности и честности владельца проекта по отношению к своей команде. Каждому пользователю присваивается "Карма", которая свидетельствует о том, насколько этот

пользователь позитивный, честный, надежный и отзывчивый. Эти механизмы используются для более успешного подбора пользователей и проектов и для создания более эффективной и надежной команды, которая способна привести проект к успеху.

Ожидается, что привлечение пользователя для решения какой-либо одной задачи или единичного задания будет довольно редким случаем на платформе. Более привычным будет обратное, когда будут создаваться команды, которые будут обладать необходимыми навыками и будут заинтересованы в проекте, а уже затем будет проходить распределение задач между членами этой команды. Распределение задач может быть основано на предложениях заказчика, интересах членов команды, или может проходить через аукционы, где члены команды могут соревноваться друг с другом, предлагая более быстрое решение и/или меньшую цену на свои услуги.

Проекты могут иметь несколько команд внутри одной основной команды. Например: команда управления, команда разработчиков, команда по продвижению, команда дизайнеров и т. д. Владелец проекта утверждает команды и определяет их полномочия. Пользователей можно будет пригласить присоединиться к одной или нескольким командам в рамках проекта, а, при необходимости или желании участника, он может быть перемещен владельцем проекта из одной команды в другую. Роль владельца проекта тоже может варьироваться. Так, при необходимости, владелец проекта может пригласить еще людей для того, чтобы присоединиться к специальной команде “владельцев проекта” и возложить некоторые обязанности и функции на этих людей.

## DoMessaging

Все части решения Dogezer тесно интегрированы с системой сообщений, сходной со Slack. Пользователям, присоединившимся к команде, будет предоставлен доступ к необходимым чатам, а также история переписки, чтобы быть в курсе рабочего процесса.

Система обмена сообщениями автоматически оповещает членов команды о действиях, которые происходят, о сроках выполнения, об ответах и о запросах от членов команды. Система обмена сообщениями будет сохранять всю переписку по проекту на платформе, в том числе комментарии к любым разделам: задачам, итерациям, открытым вакансиям, контрактам, мерж реквестам кода, документам, предложениям, файлам и т.д.

## DoGit&DoWiki

Dogezer предоставляет полностью функциональную систему контроля версии Git, под названием DoGit, для поддержки разработки программных продуктов. Проекты могут иметь несколько защищенных хранилищ с ветками, метками, и автоматическими мержами, а также все остальные функции Git репозитория. Доступ к хранилищам может предоставляться только

определенным командам или лицам, обеспечивая сохранность интеллектуальной собственности. Dogezer поддерживает веб-интерфейс для работы с DoGit, и со временем добавит "Continuous Integration", инструменты инспекций кода и инструменты для контроля качества кода.

Dogezer также имеет Wiki-систему для организации хранения технической информации по проекту в структурированном виде. Wiki-система хранится в своем отдельном репозитории, что позволит обращаться к нужной версии и отслеживать изменения.

## DoFiles&DoDocs

Каждый проект созданный на Dogezer платформе будет иметь облачное хранилище данных, под названием DoFiles, где будут храниться документы, изображения и другие файлы, созданные в течение жизненного цикла проекта. Это облачное хранилище данных поддерживает:

- Управление версиями с подробным журналом изменений для каждого файла и файловой системы в целом.
- Настраиваемые права доступа, с возможностью установки разрешений на чтение/запись/рекомендацию изменений/комментирование, для отдельных членов команды проекта, целых команд и субкоманд и всех пользователей платформы.
- Комментирование с отображением комментариев в DoMessaging.
- Поддержку внесения предложений в документ (изменений которые должны быть приняты автором документа для того чтобы они стали частью документа)
- Файловый менеджер для организации файлов

Команда Dogezer работает над созданием инструмента для совместного онлайн-редактирования документов с возможностью наблюдать историю изменений, вносить замечания, предложения, а также с возможностью экспорта и импорта функциональности. Мы ориентированы, как минимум, на поддержку документов, электронных таблиц и презентаций, а также мы работаем над тем, чтобы пользователи имели возможность оставлять комментарии в документах, и эти комментарии отображались в DoMessaging. Мы спрототипировали решение, используя великолепные онлайн редакторы, созданные OnlyOffice, и в настоящий момент ведем переговоры по лицензионному соглашению, чтобы включить эту функциональную часть в Dogezer-платформу.

## Инструменты Планирования, Анализа и Отчетности

На платформе Dogezer будут представлены инструменты, с помощью которых владельцы проектов смогут планировать, анализировать и генерировать отчеты о состоянии проекта. Мы

считаем, что необходимо иметь инструмент для планирования проекта на основе диаграмм Ганта, а также необходимо иметь возможность организовывать итерацию при помощи данного инструмента. Мы полагаем, что существует необходимость предоставить инструменты для анализа проекта в целом, для того, чтобы видеть, как идет процесс, на что тратится большая часть времени в проекте и где его самые проблемные участки. По нашему мнению, для владельцев проектов было бы очень интересно и полезно видеть статистику проекта, чтобы попытаться на основе этих данных спрогнозировать его дальнейшее развитие.

## Юридическое регулирование и регулирование вопросов мошенничества

С учетом различных юрисдикций, которым принадлежат участники проекта, команда Dogezer работает над совершенствованием нормативно-правовой базы, используемой на платформе. Мы ставим целью выстроить такую правовую основу, которая позволит регулировать все отношения, выстраивающиеся между пользователями платформы, руководствуясь местными законами. Следовательно, любые нарушения этих законов будут преследоваться соответствующими правоохранительными органами. Для защиты прав пользователей и для обеспечения надежной репутации платформы, Dogezer будет предоставлять правоохранительным органам запрашиваемую ими информацию в рамках их компетенции, гарантируя тем самым, что любые незаконные действия пользователей платформы (например, невыполнение принятых на себя обязательств или кража программных кодов) будут иметь правовые последствия. Проще говоря, все правовые взаимоотношения между пользователями и командами созданными на платформе Dogezer, с юридической точки зрения, ни чем не будут отличаться от правовых взаимоотношений между работодателем и наемным работником обычных компаний, где права каждого надлежащим образом защищены.

Dogezer платформа также обладает набором технических решений, который будет гарантировать, что вероятность случаев мошенничества сведена к минимуму:

- Система идентификации личности
- Комплексная система регистрации и отслеживания всех действий, производимых на платформе
- Поэтапная система допусков
- Функции "Рейтинг" и "Карма" для того, чтобы какое-либо неверное/нечестное поведение любого участника можно было легко отследить
- Внутренний Арбитражный суд Dogezer для решения спорных вопросов, диспутов и противоречивых дел
- Методы отслеживания полученной прибыли или выручки проекта, для гарантии участникам проекта, что все "контрольные точки", такие как "Прибыль проекта достигла \$100,000" пройдены.

- Например, для проекта, который планирует получать доход от продажи копий приложений через магазин приложений, Dogezer потребует от владельца проекта связать свою учетную запись в магазине с учетной записью Dogezer платформы. Таким образом, для “прозрачности” отношений, платформа будет раскрывать участникам проекта цифры продаж данного приложения.

## Будущие Возможности

Следующие функции будут добавлены к платформе в будущем:

- Дополнительные инструменты для команд:
  - Инструменты для дизайна интерфейсов
  - Дополнительные инструменты управления проектами
  - Системы непрерывной интеграции и непрерывного развертывания
  - Системы анализа кода и инструменты контроля качества
  - CRM интеграция
  - Конструктор сайтов
  - Набор инструментов для предоставления возможности работы юристов в проекте
  - Облачный интерфейс, позволяющий запускать разработку, тестирование, промежуточные или рабочие серверы с самым новейшим кодом всего в несколько кликов
- Больше средств общения и управления рабочим процессом:
  - Интегрированные списки дел
  - Голосовые и видеозвонки, интегрированные в систему обмена сообщениями
  - iOS и Android приложения, чтобы всегда оставаться на связи
- Совершенствование платформы:
  - Поддержка дополнительных типов проектов путем применения продвинутых опций, специфичных для разных отраслей/проблемных зон.
  - Создание рабочих процессов и создание/интеграция инструментов для того, чтобы позволить Dogezer расти за рамками рынка ПО разработки.
  - Больше финансовых моделей для управления финансовыми отношениями в рамках проекта
  - Интеграция обмена между независимыми валютами проектов, что позволит участникам проектов свободно обменивать заработанную валюту своего проекта на фиат или криптовалюту или на валюту других проектов с или без согласия владельца проекта
  - Механизм для ранних инвесторов и сторонников проекта для поддержки проектов с помощью дополнительного финансирования
  - Юридическое сопровождение проектов

- Содействие проектам, когда к команде Dogezer или экспертному сообществу можно будет обращаться за помощью или советом
- Онлайн поддержка проекта со стороны консультативного совета Dogezer

Dogezer будет иметь обратную связь с сообществом пользователей, чтобы определить, какие функции и возможности платформы пользуются наибольшим спросом, а также будет стимулировать пользователей предлагать и реализовывать дополнительные функции

## Dogezer @ Dogezer

Во второй половине 2018 года, команда Dogezer планирует запустить Dogezer как проект на Dogezer платформе, таким образом, сообщество пользователей может принять участие в работе над совершенствованием Dogezer и получить часть прибыли Dogezer за проделанную работу по улучшению платформы. С таким подходом, платформа Dogezer будет быстро реагировать на запросы рынка и иметь более высокую скорость выхода на рынок, это позволит платформе Dogezer легко обогнать любых потенциальных конкурентов.



# DOGEZER - НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

---

## Текущее состояние развития

Первые идеи создать SaaS платформу для коллективной разработки коммерческих проектов появились у нашей команды в 2011 году, но внедрение этой системы мы посчитали слишком сложным в то время. Команда Dogezer вернулась к дискуссии на тему создания платформы весной 2016 года, а полномасштабная работа над проектом началась в октябре 2016 года.

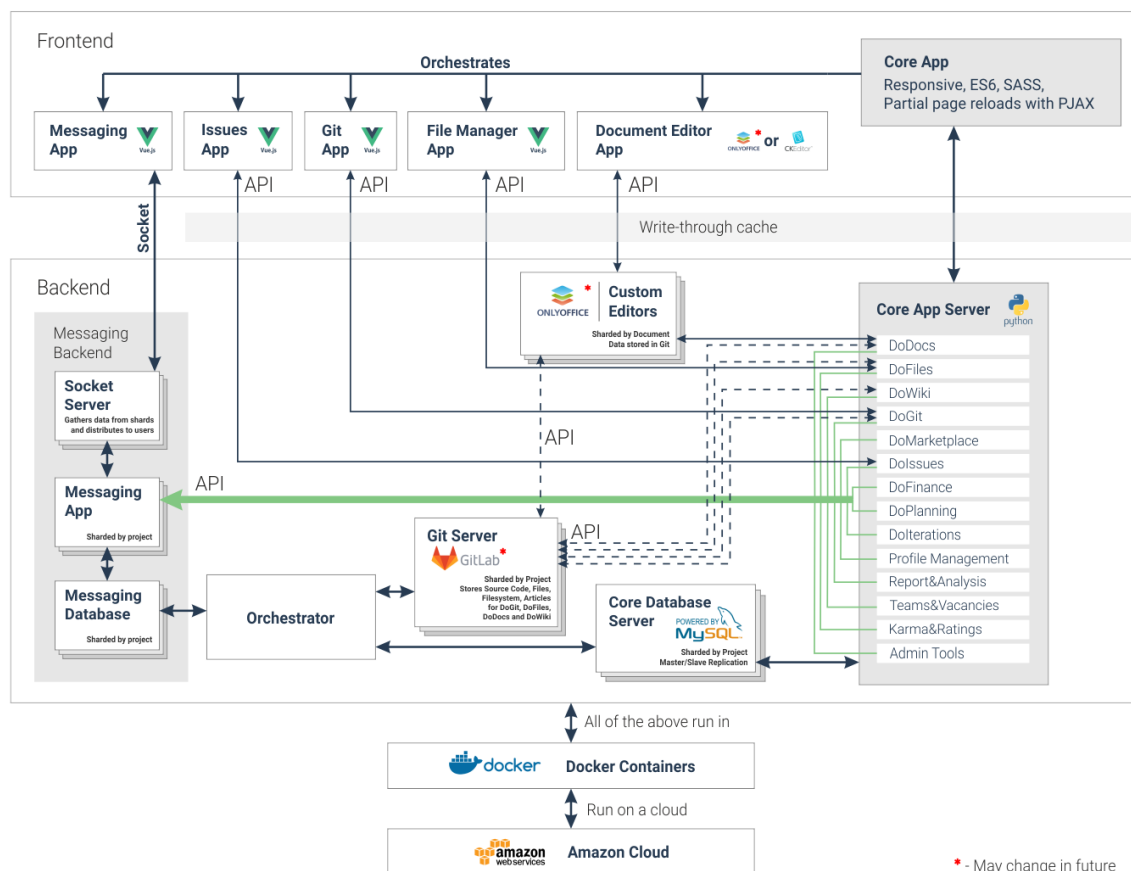
За последние 10 месяцев, в несколько этапов, путем многочисленных дискуссий, исправлений концепции, **прототип продукта** был создан, и в настоящий момент команда работает над добавлением функций и обеспечением безопасности данных и стабильности системы, ориентируясь на выпуск **Альфы версии платформы в общий доступ в середине ноября 2017 года.**

Ознакомиться с прототипом платформы, вы можете на YouTube-канале проекта Dogezer: <https://www.youtube.com/channel/UCxaU9UXzG7VvjHhnlmmSmJA>. Также Вы можете пролистать наши скриншоты в разделе "Product" на сайте проекта: <https://dogezer.com>.

## Дорожная карта

- 1 сентября 2017 года: начало PreITO кампании
- 30 сентября 2017 года: завершение PreITO кампании
- ~15 ноября 2017 года: запланирован альфа-релиз проекта
- 15 января 2018 года: начало ITO кампании
- 15 февраля 2018 года: завершение ITO кампании
- Июль 2018 года: запланирован бета-релиз проекта
- Декабрь 2018: запланирован официальный выход проекта Dogezer (версия 1.0)

## Архитектура



Технически, платформа Dogezer - это набор независимых сервисов, работающих внутри docker контейнеров со специальным слоем, связывающим контейнеры вместе. Основная часть платформы реализована на Python и использует MySQL в качестве базы данных. С точки зрения "фроненда", мы используем vue.js для некоторых частей. GitLab Community Edition используется в бэкенде для относящихся к Git функций, а также в качестве хранилища для DoFiles. Для системы обмена сообщениями мы используем платформу Mattermost с собственным фронтенд клиентом написанном на Vue.js. Однако, из-за некоторых ограничений платформы Mattermost, мы планируем создать собственный "бэкенд" системы обмена сообщениями. Также мы спрототипировали метод совместного редактирования документов для DoDocs, используя решение компании OnlyOffice, с которыми в настоящий момент ведем переговоры о лицензионном соглашении.

## Команда

Команда Dogezer родом из Нижнего Новгорода, Россия, где несколько человек однажды собрались в одном офисе под брендом "Wearehere Labs", чтобы начать работу над проектами, которые им были по душе. После нескольких месяцев, проведенных в попытках спроектировать и разработать наш первый продукт под кодовым названием "yellowcucumber", SaaS сервис для распределенного

веб-скрэпинга, нас прельстила возможность помогать одному за другим стартап проектам, что привело нас к работе на несколько американских, японских, швейцарских и английских компаний в качестве команды, работающей "за кулисами".

Как одна команда, мы работали над следующими ключевыми проектами:

- Автоматизированное XBOX/Playstation/PC программное обеспечение для распознавания экрана, вебсайт и инфраструктура связывающая эти решения вместе для одной английской компании в отрасли киберспорта/азартных игр. Данное решение позволяет пользователям делать ставки на результат разных игровых матчей между собой или другими игроками.
- Разработка ПО для лидеров автомобильной индустрии, включая такие компании как Ford, Hyundai и JaguarLandRover.
- Разработка системы ресторанного онлайн бронирования для японского рынка.
- Активное участие в швейцарской стартап компании semilimes.com.

Обладая обширным опытом в области развития многочисленных стартапов, наша команда решила сконцентрировать усилия на своем собственном продукте, который, как мы верим, поможет решить некоторые проблемы и недостатки в отрасли, замеченные нами.

Как активные члены фриланс сообщества, мы пользовались помощью множества фрилансеров при разработке многих проектов, включая некоторые части Dogezer. Мы знаем, как расширить команду, используя возможности фриланс рынка, и как решить проблемы, которые могут возникнуть при работе с удаленными фрилансерами по всему миру.

Команда Dogezer - это команда дела, основанная на следующих базовых принципах:

- Мы всегда учитываем различные точки зрения.
- Мы не боимся тяжелой работы.
- Мы не колеблемся при принятии решения. Плохое решение лучше, чем отсутствие какого-либо решения.
- Мы учимся на своих ошибках и движемся вперед.
- Мы гибкие и легко адаптируемся к переменам.
- Мы стремимся к техническому совершенству.

На июль 2017 Dogezer команда состоит из:



**Александр Козлов - руководитель**

<https://www.linkedin.com/in/alexander-kozlov-2563027>

Александр - предприниматель, архитектор программного обеспечения и технический руководитель с опытом создания эффективной команды разработчиков с нуля.

Александр предоставлял услуги таким компаниям как Motorola, Kyocera, Sony Ericsson, Ford, Hyundai и Jaguar Land Rover.

Не смотря на то, что последние 7 лет Алекс является частью команды руководителей, он гордо называет себя инженером, любит "замарать руки" и способен создать готовый рабочий код в мгновение ока.



**Никита Рамс - директор по развитию**

<https://www.linkedin.com/in/nikita-rams-a90193144>

Обладая более чем пятнадцатилетним опытом в программировании, Никита является настоящим разработчиком "на все руки", овладевшим огромным набором технологий. Он может спроектировать, создать и развернуть элегантное и полное решение, не отвлекаясь от своего кофе.

Никита - быстро-обучаемый специалист, который концентрируется на качестве, страстно верит в принцип "чем проще, тем лучше" и всегда выходит с элегантными и эффективными решениями.

Никита также имеет степень доктора медицины и дважды в месяц колесит по дорогам в качестве парамедика со своей командой скорой помощи.



**Сергей Чмиленко - креативный директор**

<https://www.linkedin.com/in/sergey-chmilenko-95785660>

Бывший член команды дизайнеров крупнейшего российского рекламного агентства NewsOutdoor (часть News Corp), Сергей - гурзу визуального дизайна с мышлением программного инженера. Такой бленд производит логически организованные визуальные решения, воплощать которые - одно удовольствие.

Внимание Сергея к деталям сочетается со скоростью, что позволяет нам проделывать множество итераций за короткий промежуток времени.

Сергей любит математику и может на словах выразить почти все при помощи нескольких совершенно "негуманных" математических выражений.



**Наталья Козлова - маркетинг и поддержка**

<https://www.linkedin.com/in/nataliya-kozlova-470339146>

Наталья присоединилась к нашей команде, чтобы помогать в проведении маркетинговых кампаний, и очень быстро стала экспертом в сфере маркетинга. Всегда полная идей, Наталья способна быстро понять проблему и предложить несколько, иногда довольно неожиданных, решений.

Наталья обладает отличными социально-коммуникативными навыками и будет руководить баунти кампанией Dogezer.



**Дмитрий Долинин - инженер-программист**

<https://www.linkedin.com/in/dmitriy-dolinin-a429b0a1>

Опытный "бэкенд" разработчик, Дмитрий может создать высококачественный и надежный код в одно мгновение.

Дмитрий управлял командой разработчиков, численностью выше 70 человек, в чью ответственность входили би-еженедельные (2 раза в неделю) релизы жизненно важного ПО для компании из Fortune-500 списка, но вместо этого, Дмитрий выбрал работу в той профессии, которую всегда любил - профессии инженера-программиста.

Дмитрий является членом "президентской программы управленческого кадрового резерва" при правительстве Российской Федерации.



**Алексей Лысаков - бизнес-аналитик**

<https://www.linkedin.com/in/alexey-lysakov-4a4343146>

Находясь более чем 20 лет в бизнесе, Алексей быстро осознает актуальные потребности бизнеса и создает действенные решения. Алексей создает ясные и полные спецификации требований и всегда очень точен и внимателен как при создании таких документов, так и при проверке их выполнения.

Алексей любит командные виды спорта и является активным игроком в хоккей и страйкбол.

Мы гордимся нашими консультантами и благодарны за поддержку, которую они нам оказывают:



**Сергей Суков - старший вице-президент, Инжиниринг и Поставка Guavus**

<https://www.linkedin.com/in/sergey-sukov-89abb7>

Топ-менеджер и руководитель с 20-летним международным опытом, Сергей создавал и управлял крупными командами программистов, включая базирующегося в Силиконовой долине пионера в аналитике больших данных в реальном времени - Guavus (недавно объявлено о приобретении компанией Thales). Ранее Сергей был частью руководства провайдера решений в сфере мобильных коммуникаций Teleca (приобретена сначала Symphony Services, затем Harman).



**Богдан Хоменко - финансовый/маркетинговый/блокчейн специалист. Австралийское государство.**

<https://www.linkedin.com/in/dan-khomenko-36687967/>

Богдан организованный, эффективный и опытный профессионал с большим опытом работы в различных областях, включая финансовые и инвестиционные учреждения, государственные структуры и т.д. Он работал финансовым эдвайзером и менеджером во многих инвестиционных азиатских корпорациях, используя свои знания китайского, английского и русского языков. Его стремление к сложным и интересным вещам, привело его в индустрию блокчейна.

Его жизненная позиция - мотивация начинается с желания. Он любит иностранные языки, Австралийский футбол и хорошее Австралийское пиво.

Если Вы верите в концепцию Dogezer, верите, что она окажет положительный эффект на программную индустрию, и хотите быть частью этого изменения - пишите нам на адрес [team@dogezer.com](mailto:team@dogezer.com), чтобы присоединиться к нашей команде или стать нашим консультантом.

## Контакты

Команда Dogezer полностью прозрачна и открыта для любых предложений и вопросов. Вы можете найти нас здесь:

- Slack: <https://slackpass.io/dogezer>
- Email: [community@dogezer.com](mailto:community@dogezer.com)
- Twitter: <https://twitter.com/DogezerCom>
- Facebook: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100018674143477>
- Medium: <https://medium.com/@dogezercom>
- YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UCxaU9UXzG7VvjHhnlmmSmJA>
- Telegram: <https://t.me/dogezer>

## Будущее с Dogezer

Мы считаем, что всего лишь через несколько лет тектонические изменения, которые уже начали происходить, полностью перекроют текущее состояние мировой экономики и методы построения бизнеса. Мы твердо убеждены, следующие тенденции к децентрализации со временем будут только возрастать:

- Широкое использование криптовалют в повседневных аспектах нашей жизни
- Больше и больше количество независимых работников - людей, которые предпочитают строить независимую карьеру в противоположность традиционной карьере в компании.
- Больше и больше удаленной работы невзирая на границы стран и континентов.
- Больше и больше так называемый "безофисных" компаний или полностью виртуальных компаний, работающих с использованием криптовалют отдельно от обычной экономики.

Dogezer будет способствовать такому будущему, предоставляя инструменты для совместной работы виртуальных компаний и индивидуальных участников в полной, безопасной и эффективной экосистеме, которая приветствует использование криптовалют.

С точки зрения более краткосрочной перспективы, расцвет ICO, который мир переживает прямо сейчас, со временем подойдет к концу. Либо покупатели токенов потеряют интерес к ICO из-за мошеннических и неудачных проектов, либо, что более вероятно, ICO превратятся в конкурентную борьбу специалистов маркетинга ровно так, как это произошло на Kickstarter. Команда Dogezer полагает, что примерно через год сбор средств на ICO будет требовать бюджета, сопоставимого с необходимой суммой собранных средств, и, как результат, возможность финансировать проекты через ICO будет доступна только некоторым командам. Решение Dogezer заменит ICO, как метод финансирования ранней стадии разработки проекта, и сделает сам процесс менее рискованным и более предсказуемым, так как каждый этап инвестиций (в форме труда) будет основываться на предыдущем прогрессе. Мошеннические, поддельные и нереалистичные проекты не будут способны убедить участников присоединиться к ним и тратить свое время на помощь таким проектам. Перспективные и прогрессирующие проекты получат повышенный уровень общественной поддержки, что даст этим проектам дополнительный толчок для дальнейшего продвижения.



# БИЗНЕС МОДЕЛЬ DOGEZER

## Анализ Рынка

Dogezer - это платформа для:

- Авторы идей/Владельцев проектов
- Руководителей программных проектов
- Разработчиков ПО и архитекторов
- UI/UX дизайнеров
- Художников
- Инженеров тестировщиков
- Специалистов интернет маркетинга
- Продавцов
- Других лиц - потенциально всех, кто задействован в создании, продвижении и продаже программных продуктов.

Согласно исследованию проведенному EvansData в 2017 году (<https://evansdata.com/reports/viewRelease.php?reportID=9>), к 2019 году количество программистов в мире увеличится примерно до 26,4 миллионов, таким образом общее число потенциальных пользователей платформы будет превышать 30 миллионов (учитывая другие специальности). Предполагая, что пользователи Dogezer платформы составят 0.3 % от этой аудитории со среднемесячным чеком \$100, тогда годовой доход Dogezer должен достигнуть 108 миллионов долларов США.

Dogezer может быть использован для разработки:

- Инновационных стартап продуктов, поставляемых на рынок в виде SaaS или другой модели
- Игр для любой платформы, поставляемых через различные магазины, такие как AppStore или Xbox Store
- Традиционного «коробочного» программного обеспечения
- Специализированного ПО, используемого в B2B или B2C сегментах
- Потенциально любого программного продукта
- Со временем Dogezer будет использоваться во многих нишах огромного рынка программного обеспечения, но изначально мы сосредоточимся на двух плацдармах рынка:
- Разработка игр (по данным Open Game Alliance: \$100 миллиардов в 2019 году)
- Разработка облачных решений SaaS (согласно Gartner: \$64.78 миллиардов в 2019 году)

Цель Dogezer - выполнять 3% новых проектов в этих двух областях на платформе в 2020 году, что должно принести примерно \$150 миллионов годового дохода для Dogezer.

С точки зрения владельцев проектов, Dogezer меняет венчурный рынок, заменяя потребность в венчурных или частных инвестициях возможностью создавать проекты на платформе с использованием схемы на основе обещаний. Согласно <http://about.crunchbase.com/news/inside-global-q1-2017-vc-market/>, инвестиции на Seed стадии и ранние инвестиции немного превышали \$16 миллиардов в первом квартале 2017 года (\$64 миллиарда в год). Если 5 % этих инвестиций будут заменены на метод, предлагаемый Dogezer, то мы оцениваем уровень годовой выручки примерно в \$120 миллионов.

Сравнивая решение Dogezer с текущими лидерами рынка:

- GitHub.com - годовой доход \$140 миллионов  
(<https://en.wikipedia.org/wiki/GitHub#Finance>)
- UpWork.com годовой доход оценивается в \$100 миллионов  
(<https://en.wikipedia.org/wiki/Upwork> - \$1 миллиард годовая фриланс выручка при комиссии от 7.5% до 22.5%)
- Slack.com годовой доход около \$100 миллионов  
(<http://expandedramblings.com/index.php/slack-statistics/>)

Учитывая тот факт, что Dogezer - решение "все-в-одном" с большим количеством услуг, чем эти сервисы, годовой доход Dogezer потенциально может достичь того же уровня при меньшем количестве активных пользователей.

Основываясь на вышеприведенном анализе, годовой доход Dogezer оценивается на уровне между \$100 и \$200 миллионов. В случае, если решение Dogezer совершит прорыв с любой из приведенных точек зрения, то годовой доход может значительно превысить эту отметку.

## Потенциальные конкуренты

На 31 июля 2017 команда Dogezer не смогла определить прямых конкурентов, кто разделяет такую же концепцию и идеологию. Нами были определены следующие потенциальные конкуренты:

- <http://colony.io> который действительно пытается решить некоторые схожие проблемы, но склоняется к организации своего решения исключительно вокруг DAO, блокчейна и децентрализации, и, видимо, не планируют предоставлять весь набор инструментов (что необходимо для поддержки полной отслеживаемости, и полного решения проблем доверия).
- <http://starbase.co> заявляет, что со временем участники могут быть вознаграждены токенами, созданными на их платформе, но, к сожалению, их вебсайт и техническое описание не раскрывают дальнейших подробностей.

Команда Dogezer планирует пост в своем блоге с детальным сравнением наших решений. Пожалуйста, подпишитесь на нашу рассылку на <https://dogezer.com> или присоединитесь к нашему Slack, используя <https://slackpass.io/dogezer>, чтобы быть в курсе.

Существует вероятность, что один из текущих лидеров рынка, таких как Upwork.com, Github.com, Atlassian, Gitlab.com или Kickstarter.com, задумают расширение своего решения, чтобы включить модель вознаграждения пользователей, предлагаемую Dogezer. Несмотря на то, что это может выглядеть как угроза для Dogezer, команда Dogezer считает, что:

- Модифицировать уже существующие продукты, чтобы внести дополнительные функции, не оказывая при этом никакого влияния на существующих потребителей, может быть весьма затруднительным, поэтому выход на рынок не будет скорым.
- Применение модели Dogezer прямо в настоящий момент для любой из этих компаний означает подвергнуть свою основную бизнес модель большому риску, поэтому маловероятно что перемены начнут происходить до того, как решение Dogezer станет успешным.

## Единица услуг

Платформа Dogezer будет использовать модель "Freemium", то есть потребители будут платить за использования ресурсов платформы выше бесплатного уровня.

Будучи гетерогенной платформой со множеством сервисов, для Dogezer невозможно определить один параметр, за который пользователи будут платить - будь то время, число пользователей в команде, потребляемое пространство для хранения или что-то еще. Чтобы решить данную дилемму, Dogezer представляет базовую единицу измерения, которая позволит потреблять комбинацию ресурсов платформы. Такая единица будет называться "Единица услуг" или "Unit of Service" (UoS).

Dogezer будет использовать UoS для взимания оплаты с:

- Проектов за деятельность по проекту:  
*1 потраченная UoS со счета проекта будет позволять все из следующего:*
  - Поддержку 1 активного пользователя в течение 1 недели
  - 50 МБ объема дискового пространства в течение 1 года
  - Возможность генерировать Валюту проекта, конвертируемую в \$100*Реальные цифры могут варьироваться и будут определяться на основе сигналов от рынка.*
- Индивидуальных участников за заработанные им денежные средства и доли в компаниях:  
*Плата будет взиматься в момент вывода заработанного и будет установлена на уровне 3% от стоимости заработанного. Для нефинансового заработка (например, доли в собственности компании), Dogezer будет подсчитывать количество необходимых UoS, исходя из рыночной стоимости такого вознаграждения.*

- Пользователя или проекта за дополнительные услуги:  
*Со временем, Dogezer добавит набор дополнительных услуг от своих партнеров. Dogezer будет брать плату с потребителей за услуги в виде UoS, и число UoS за каждую из этих услуг будет определяться индивидуально для услуги.*

UoS никогда не будут покидать платформу Dogezer и всегда будут принадлежать либо счету клиента, либо счету проекта. Можно перевести UoS со счета клиента на счет проекта, но невозможно переводить UoS между счетами клиента, или счетами проекта, или от проекта на счет клиента.

Для поддержания модели Freemium, каждый новый проект, созданный на платформе получит 100 бесплатных UoS на счет проекта. Dogezer планирует, что данное количество UoS является достаточным, чтобы покрыть фазу исследования и начального проектирования, избегая ненужных расходов от пользователей на неосуществимые проекты.

В случае если у проекта или пользователя заканчиваются UoS, их аккаунты будут переведены в режим "только чтение". Все данные будут доступны для чтения, но внесение каких-либо изменений или модификаций потребует внесение необходимого количества UoS на нужный счет.

Все приведенные выше цифры не окончательны и будут изменяться в зависимости от реакции рынка для гарантии того, что Dogezer получает достаточное количество средств на ежедневные операции и способен достичь максимально возможного роста.

## Лицензии

Чтобы загрузить UoS на клиентский счет, пользователю понадобится лицензия на сайте Dogezer. Доступно два вида лицензий:

- Базовая лицензия:
  - Загружает 1 UoS на счет клиента.
  - Доступно для продажи на <https://dogezer.com> по стоимости 1 доллар США за лицензию.
  - При покупке тут же конвертируется в UoS на счету клиента.
  - Не передается.
- Премиум лицензия:
  - Загружает 1 UoS на счет клиента.
  - Доступно для продажи на ITO (в форме DGZ Токена) по стоимости 0.0875-0.25 доллара США в эквиваленте Эфириума за лицензию.
  - Передается (в форме DGZ Токена).

- Активирует Премиум статус на 1 день. Продолжительность активированного Премиум статуса может быть изменена, чтобы создать необходимую потребность в данном ресурсе.
- “Премиум” статус:
  - Предоставляет бейдж “Premium” проекту или пользователю.
  - Гарантирует, что пользователи и проекты «Премиум» получают преференции над не «Премиум» пользователями и проектами, в том случае, когда по всем другим показателя они равны:
    - Если по окончании аукциона, где победитель выявляется автоматически, остается два победителя с равными ставками, предпочтение будет отдано «Премиум» пользователю.
    - Если коллективное голосование заканчивается ничьей, та сторона, где больше голосов «Премиум» пользователей, будет считаться победителем.
    - И т.д.
  - Премиум пользователи и проекты будут располагаться на верхних позициях в результатах поиска.
  - Премиум пользователи получать приоритетную поддержку от нашей команды поддержки.
  - Еще больше дополнительных услуг для Премиум пользователей появится в будущем.

# ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ТОКЕНОВ DOGEZER (ITO)

## Dogezer Token

Путем первичного размещения токенов, команда Dogezer собирается продать некоторое количество Премиум лицензий Dogezer, представленных в виде DGZ Токенов. DGZ токен это токен ERC2.0 стандарта, работающий на блокчейн Ethereum.

Всего существует 100,000,000 созданных DGZ Токенов, где 98,000,000 DGZ Токенов доступны для продажи за базовую цену, равную 1 доллару США (в Эфириум эквиваленте) за 1 DGZ Токен. Остальные 2,000,000 Токенов будут зарезервированы для участников Баунти кампании (1.5% от всех Токенов по окончании ITO, то есть максимально 1,500,000 Токенов) и для Команды Учредителей (0.5% от всех Токенов по окончании ITO, то есть максимум 500,000 Токенов). Минимальный предел (soft cap) равен сумме 1,000,000 долларов США в Эфириум эквиваленте. Все нераспределенные во время ITO Токены полностью сгорают.

Один DGZ Токен представляет некоторое число Премиум лицензий Dogezer согласно следующей формуле:

$$\text{Премиум-лицензий за 1 токен} = \frac{\text{Токены "распределенные в ITO"} \times 4}{\text{Токены сейчас}}$$

Где "Токены Сейчас" - это общее число токенов, которые еще не сгорели и все еще существуют в мире на момент подсчета, а "Токены, распределенные при ITO" - это сумма всех проданных во время ITO токенов, токенов, распределенных как часть баунти кампании, и токенов, предназначенных для Команды Учредителей по окончании ITO.

Как определено формулой, минимальное число Премиум лицензий за 1 Токен = 4. Число Премиум лицензий за токен будет расти, благодаря сгоранию токенов.

Dogezer будет частично сжигать DGZ Токены, когда они будут представлены на платформе как Премиум лицензии и конвертированы в UoS. Скорость сгорания будет зависеть от числа Токенов, проданных во время ITO, и будет подсчитана с помощью следующей формулы, варьируясь между ~20.5% и 70%:

$$\text{Процент сжигания, \%} = 20 + 50 \times \frac{\text{Токены "распределенные в ITO"}}{100\,000\,000}$$

Где "Токены, распределенные в ITO" - это сумма всех проданных на ITO токенов, токенов, распределенных как часть баунти кампании, и токенов, предназначенных для Команды Учредителей по окончании ITO.

Для финансирования операционных затрат, оставшаяся часть Токена будет тут же выставлена на продажу.

Формулы и действия описанные выше будут закреплены в соответствующих смарт-контрактах.

Команда Dogezer проинтегрируется как минимум с одной биржевой площадкой, чтобы гарантировать существование простого и ясного способа покупки DGZ Токенов с такой площадки тем пользователям, которые еще не полностью вовлечены в криптосообщество.

В результате этого, когда пользователям платформы понадобится загрузить UoS на свой счет, им потребуется либо:

- Купить Базовую лицензию (1 доллар США за лицензию)
- Внести DGZ Токены, приобретенные во время ITO (0.0875 USD - 0.25 долларов США за лицензию в Эфириум эквиваленте)
  - Возможно использовать часть DGZ токена, до  $10^{-8}$  одного DGZ Токена
- Купить DGZ Токены на биржевой площадке, проинтегрированной с продуктом или на любой другой бирже

При предлагаемом подходе, купить лицензии в момент ITO будет как минимум в 4 раза выгоднее по цене, чем покупать Базовые лицензии потом. Четырехкратная разница будет увеличиваться в результате сгорания DGZ Токенов.

Пожалуйста, посетите <https://dogezer.com> чтобы приобрести DGZ Токены или узнать больше о Dogezer ITO.

## Условия preITO

<b>Цель</b>	Получить первичную реакцию рынка
<b>Период</b>	01 сентября 2017 года, 13:00 UTC - 01 октября 2017 года, 00:00 UTC
<b>Оплата в</b>	Ethereum (ETH)
<b>Метод оплаты</b>	Адрес смарт-контракта Ethereum доступен для вас на сайте <a href="https://dogezer.com">https://dogezer.com</a> .
<b>Токен</b>	PreDGZ

<b>Стоимость токена</b>	<p>0.002 ETH за один токен (~65% скидки от основной цены на ITO за DGZ-токен)</p> <p><i>*Дополнительная скидка в виде 5% возврата средств доступна при покупке более 50 ETH. Этот возврат будет произведен в течение 1 недели после покупки.</i></p> <p><i>*Дополнительная скидка в виде 10% возврата средств доступна при покупке более 100 ETH. Этот возврат будет произведен в течение 1 недели после покупки.</i></p>
<b>Количество токенов</b>	2,000,000 PreDGZ
<b>Назначение токена</b>	<p>Быть сконвертированными в DGZ токены на ITO в соотношении 1 preDGZ = 2 DGZ.</p> <p><i>*Обратите внимание на изменение коэффициента конверсии для увеличения скидки на preITO по сравнению с обычным ITO</i></p> <p>Если цена ETH будет установлена на уровне меньше чем 350 USD за 1 ETH на момент ITO, preDGZ будут сконвертированы в DGZ как 1 preDGZ = 2 DGZ. Это гарантирует что скидка на preITO была как минимум 65%. Если цена ETH будет установлена на уровне больше чем 350 USD за 1 ETH на момент ITO, preDGZ будут сконвертированы в DGZ по формуле <math>1 \text{ preDGZ} = (\text{Цена ETH используемая на ITO} / 350) * 2 * \text{DGZ}</math>. Это гарантирует что скидка на preITO была как минимум 65%.</p>
<b>Информация о покупателе</b>	<p>Dogezer оставляет за собой право требовать любую информацию о покупателе, а также его документы, которые он сочтет необходимыми или надлежащими для соблюдения любых применимых законов. Покупатель должен предоставить Dogezer такую информацию и документы по запросу.</p>
<b>Ограничения</b>	<p>Токены PreDGZ доступны для покупки в любой стране, кроме стран (включая территории, подчиняющиеся их законодательству), где в соответствии с законодательством страны криптовалюта или технология блокчейн запрещены или (2) токен PreDGZ не может свободно передаваться или (3) платформа Dogezer не соответствует правовым требованиям.</p>



## Условия ITO

Команда Dogezer оставляет за собой право продать 2,000,000 DGZ токенов фондам и крупным покупателям до старта ITO.

<b>Период</b>	15 января 2018 года, 13:00 UTC - 15 февраля 2018 года, 00:00 UTC  <i>* Обратите внимание на изменение дат ITO, введенное 25 сентября 2017 года</i>
<b>Оплата в</b>	Ethereum (ETH), другие криптовалюты
<b>Метод оплаты</b>	Адрес для перевода ETH будет опубликован только на сайте <a href="https://dogezer.com">https://dogezer.com</a> за 2 дня до начала ITO.
<b>Токен</b>	DGZ
<b>Общее количество токенов</b>	100 000 000
<b>Стоимость токена</b>	15.01.2018 13:00 UTC - 22.01.2018 00:00 UTC - 0.90 USD за 1 DGZ  22.01.2018 00:00 UTC - 29.01.2018 00:00 UTC - 0.95 USD за 1 DGZ  29.01.2018 00:00 UTC - 06.02.2018 00:00 UTC - 0.98 USD за 1 DGZ  06.02.2018 00:00 UTC - 15.02.2018 00:00 UTC - 1.00 USD за 1 DGZ  <i>*Могут быть добавлены дополнительные скидки до 10% на основе размера покупки.</i>  <i>*Цена в Ethereum будет определена и опубликована на <a href="https://dogezer.com">https://dogezer.com</a> за два дня до начала ITO.</i>
<b>Токены для продажи</b>	94 000 000 - 98 000 000 DGZ токенов, в зависимости от результата PreITO и дополнительных продаж крупным покупателям в период между preITO и ITO
<b>Токены для команды основателей</b>	0,5% токенов заблокировано на 3 года с порогом в 1 год

<b>Оставшиеся токены</b>	Будут "сожжены"
<b>Политика одобрения клиента (KYC)</b>	Dogezer во время проведения ITO будет проводить процедуру идентификации клиентов для всех покупателей токенов DGZ и PreDGZ на общую сумму, превышающую 5000 USD (в эквиваленте Ethereum). Такие покупатели должны будут подтвердить свои данные путем предоставления фотографии паспорта или другого удостоверения личности и документа, подтверждающего адрес проживания. В случае, если покупателем является юридическое лицо, необходимо предоставить фотографию паспорта руководителя, информацию о структуре владельцев и выписку из реестра.
<b>Ограничения</b>	Токены DGZ доступны для покупки в любой стране, кроме стран (включая территории, подчиняющиеся их законодательству), где в соответствии с законодательством страны криптовалюта или технология блокчейн запрещены или (2) токен DGZ не может свободно передаваться или (3) платформа Dogezer не соответствует правовым требованиям.
<b>Назначение токена</b>	<p>Один токен DGZ представляет собой число Премиум Лицензий (ПЛ) платформы Dogezer, которое рассчитывается по следующей формуле:</p> $\text{Премиум-лицензий за 1 токен} = \frac{\text{Токены "распределенные в ITO"} \times 4}{\text{Токены сейчас}}$ <p>где "Токены сейчас" - это общее число токенов, которые не были "сожжены" и все еще существуют в момент выполнения расчета. Токены "распределенные в ITO" - сумма всех токенов, проданных во время ITO, распространяемых в рамках программы Баунти и переданных команде основателей Dogezer по итогам ITO.</p> <p>При использовании токена DGZ на платформе Dogezer пользователь получит число Премиум Лицензий согласно формуле, приведенной выше.</p>
<b>Условия "сжигания" токенов</b>	Dogezer будет "сжигать" определенный процент полученных токенов согласно следующей формуле :

	$\text{Процент сжигания, \%} = 20 + 50 \times \frac{\text{Токены "распределенные в ИТО"}}{100\,000\,000}$ <p>где токены "распределенные в ИТО" - сумма всех токенов, проданных во время ИТО, распространяемых в рамках программы Баунти и переданных команде основателей Dogezer по итогам ИТО.</p>
<b>Свойства токена</b>	<p>Делится до 8 знаков после запятой</p> <p>Носит дефляционный характер</p>
<b>Условия Escrow</b>	<p>Будут определены позднее. Мы открыты для предложений по этому вопросу. Ждем предложений и рекомендаций по адресу <a href="mailto:team@dogezer.com">team@dogezer.com</a>.</p>

Так как ожидается, что DGZ Токен будет существовать довольно продолжительное время, Dogezer сохраняет за собой право на перемещение DGZ Токенов из блокчейна Эфириум в другой блокчейн, в случае если Эфириум блокчейн перестанет существовать, устареет, перестанет отвечать потребностям или станет непригодным для использования по какой-либо причине.

## Обоснование

Конечная цель Dogezer состоит в том, чтобы создать и запустить Dogezer платформу, которая произведет революцию в создании программных продуктов. Для достижения этой цели, Dogezer проводит ИТО согласно описанным выше условиям. Следующие вопросы и ответы обосновывают почему нами были выбраны именно такие условия:

- Почему Dogezer проводит ИТО:
  - Dogezer создается на личные сбережения членов команды и нуждается в финансовой поддержке для создания функциональной правовой базы для проекта, выхода на рынок и поддержки продукта до тех пор, пока не будет достигнута точка безубыточности. Поэтому, мы, как команда, решили начать предпродажу Премиум лицензий на использование нашей платформы через ИТО, описанном в данном документе.
- Почему Dogezer проводит PreИТО:
  - Мы хотели бы понять, каким будет ответ рынка на концепцию Dogezer, на Техническое описание и прототип, чтобы удостовериться, имеет ли смысл для команды продолжать проводить ИТО, или будет лучше сконцентрироваться на разработке продукта прямо сейчас. Таким образом, при низком интересе к PreИТО, команда может отменить ИТО и вернуть деньги покупателям PreDGZ Токенов.
- Почему Dogezer предлагает базовую лицензию:

- Dogezer хотела бы предоставить услуги пользователям, которые не участвовали в ИТО. В то время, как эти пользователи могут получить Премиум лицензию от любого из участников ИТО, может случиться так, что обладатели Премиум лицензии не захотят продавать эти лицензии или будут их продавать по очень высокой цене. Мы не хотели бы, чтобы пользователи не могли работать на платформе по этой причине.
- Почему Dogezer предлагает Премиум лицензию:
  - Мы хотим вознаградить наших ранних сторонников Премиум статусом на платформе и дополнительными функциями.
  - Нам нужен метод для сортировки проектов и пользователей. Если такой метод будет основан только на рейтинге проекта и "Карме" пользователя, будет нелегко заметить новых пользователей или проекты. Если такой метод будет основываться на чисто материальной базе, те проекты и пользователи, которые могут вложить деньги в маркетинг, будут занимать верхние строчки в результатах поиска, превращая Dogezer в поле битвы маркетинговых бюджетов.
  - Нам нужен способ для дифференцирования пользователей для того, чтобы по окончании голосования или аукционов вничью, можно было бы принять во внимание дополнительный параметр (число Премиум пользователей с каждой стороны), чтобы система могла принять решение без перезапуска голосования/аукциона.
- Сколько будет Премиум лицензий:
  - Общее число Премиум лицензий является постоянным и будет равным числу DGZ Токенов, проданных во время ИТО. Такое решение необходимо для того чтобы Премиум лицензия была ценным ресурсом в случае бурного роста, но также была широко доступна на начальных стадиях и для ранних сторонников.
- Почему установлены именно такие лимиты для проданных ИТО и PreИТО Токенов?
  - Мы бы хотели предоставить всем нашим сторонникам шанс участвовать в PreИТО или ИТО, поэтому мы выставаем большое число Токенов на продажу.
  - Сумма собранных средств будет иметь влияние на формулы, приведенные в условиях ИТО, чем выше будет сумма собранных средств, тем выше будет скорость сгорания Токенов.
  - Мы бы хотели обеспечить финансирование через ИТО пока платформа не станет приносить доход.
- Как успех команды Dogezer привязан к успеху платформы:
  - Наша доля DGZ Токенов является зарезервированной, поэтому мы не сможем воспользоваться ими немедленно. Если к моменту, когда срок резервации подойдет к концу, платформа Dogezer все еще не будет запущена, то эти Токены будут бесполезны.
  - Мы будем использовать эскроу в рамках основного ИТО, чтобы гарантировать что собранные средства будут использованы в целях развития платформы. Мы бы хотели выслушать Ваши предложения и рекомендации по поводу надежного эскроу-агента на [team@dogezer.com](mailto:team@dogezer.com). Мы определимся с эскроу-схемой до старта ИТО.
  - Все мы твердо верим в будущее платформы Dogezer. Наш конечный финансовый интерес связан со становлением Dogezer как настоящего лидера рынка.

## Распределение средств и план развития

### 1. Собранные средства: < 1,000,000 USD.

ИТО проваливается. Участникам ИТО возвращаются деньги.

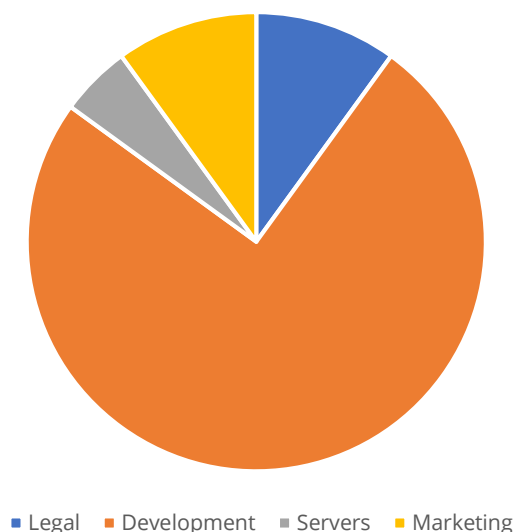
### 2. Собранные средства: > 1,000,000 USD и < 5,000,000 USD

Результаты ИТО удовлетворительны. Команда Dogezer сократит число функций продукта, чтобы уложиться в бюджет. Dogezer будет активно использовать Dogezer@Dogezer, чтобы добавить дополнительные функции в будущем. Dogezer будет рассматривать возможность продажи доли компании венчурным компаниям для финансирования роста платформы.

Распределение средств:

- 10% Юридическое обслуживание
- 75% Разработка
- 5% Серверы и Поддержка
- 10% Маркетинг

Funds Distribution: \$1M - \$5M



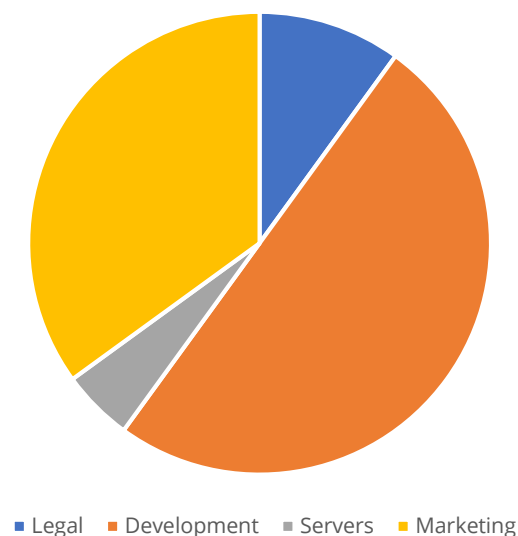
### 3. Собранные средства: > 5,000,000 USD и < 20,000,000 USD.

ИТО прошло хорошо. Команда Dogezer будет располагать средствами для разработки многофункционального продукта, соответствующего нашим представлениям, и начальной маркетинговой кампании. Dogezer будет активно использовать Dogezer@Dogezer, чтобы добавить дополнительные функции, и будет финансировать будущий рост платформы, используя доход, полученный от первых клиентов.

Распределение средств:

- 5% Юридическое обслуживание
- 50% Разработка
- 10% Серверы и Поддержка
- 35% Маркетинг

Funds Distribution: \$5M - \$20M



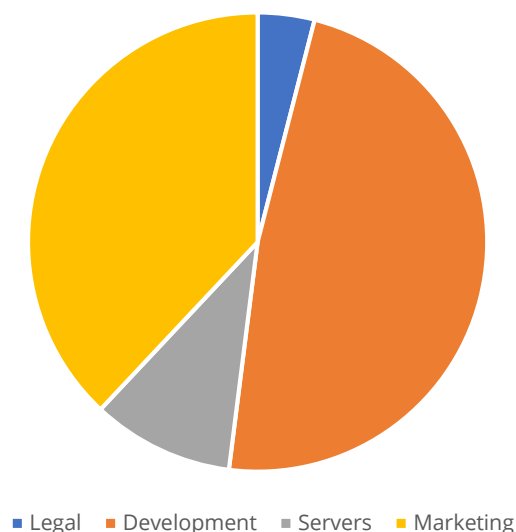
#### 4. Собранные средства: >20,000,000 USD.

ИТО прошло очень успешно. Команда Dogezer располагает средствами для создания максимального набора функций и для проведения полномасштабной маркетинговой кампании, стремясь к прорывному росту.

Распределение средств:

- \$1,000,000 Юридическое обслуживание
- \$12,000,000 Разработка
- \$2,000,000 Серверы и Поддержка
- \$5,000,000 Маркетинг
- Все, что свыше 20,000,000 USD будет направлено на:
  - 70% Маркетинг
  - 20% Создание функций
  - 10% Серверы и поддержка

Funds Distribution: \$30M



Подробный план технического развития опубликован здесь:

<https://app.smartsheet.com/b/publish?EQBCT=4916c174867c48ff94b33480f48c6722>

Dogezer будет страховать от волатильности криптовалюты путем перераспределения собранных средств между разными валютами.

## План Маркетинга

Dogezer планирует провести экономную маркетинговую кампанию до релиза Бета версии, после этого постепенно ее расширять и запустить полномасштабную маркетинговую кампанию ближе к официальной дате релиза.

Dogezer будет использовать следующие маркетинговые методы:

- Традиционные методы, такие как онлайн и оффлайн реклама, SEO (оптимизатор поисковых систем), SMM (продвижение с помощью социальных сервисов), спонсорские мероприятия, бесплатные товары и т.д.,
- Прямые продажи, где мы планируем:
  - Убедить существующие компании перенести свои проекты на нашу платформу, чтобы улучшить командную масштабируемость и иметь возможность измерить работу команды при помощи валюты проекта.

- Работать с аутсорсинговыми программными компаниями, предлагая им использовать их незанятый персонал для работы на Dogezer, чтобы получить дополнительный доход.
- Поддержка планового перехода с как можно большего числа других сервисов и обращение к пользователям данных сервисов для того, чтобы убедить их попробовать перейти на нашу платформу.
- Реферальная программа, позволяющая пользователю получить часть дохода, заработанного его рефералами.
- Последнее, но не менее важное - мы верим, что если будет хотя бы один законченный проект на нашей платформе, который поможет стать его владельцу и команде миллионерами - тогда сработает эффект сарафанного радио, и платформа продемонстрирует виральный рост. Чтобы ускорить это событие, мы собираемся использовать часть средств, собранных на ИТО, чтобы стимулировать успешное завершение проектов. Другими словами, на начальном этапе, Dogezer будет спонсировать ряд проектов на платформе, чтобы ускорить их разработку.

Наша первая цель - получить как можно больше пользователей и убедиться, что сообщество платформы активно.

Наша вторая цель - убедиться в том, что наше сообщество процветает, и все больше и больше связей устанавливается через платформу. В результате этих связей со временем появятся новые идеи и новые созданные проекты. Мы будем организовывать и поддерживать конференции, соревнования, встречи, хакатоны и другие события, как онлайн, так и оффлайн, чтобы убедиться, что пользователь Dogezer платформы обладает массой связей с другими членами платформы.

## Баунти Кампания

Баунти кампания для Dogezer ИТО разделена на 3 ключевые части:

Заявительная кампания: 21.08.2017 - 01.09.2017 включительно. Бюджет - 0.30% от всех DGZ Токенов, проданных при ИТО.

- Подготовительная ИТО кампания: 15.11.2017 - 01.01.2018 включительно. Бюджет - 0.30% от всех DGZ Токенов, проданных при ИТО.
- ИТО Кампания: 01.01.2018 - 15.02.2018 включительно. Бюджет - 0.40% от всех DGZ Токенов, проданных при ИТО.

0.5% всех проданных при ИТО Токенов зарезервированы под баунти мероприятия, проводимые вне этих фаз, такие как перевод документации и сайта, проверка кода и другие. Пожалуйста, подпишитесь на нашу рассылку: <https://dogezer.com> или присоединитесь к нашему Slack, используя <https://slackpass.io/dogezer> для того, чтобы узнать больше подробностей о нашей баунти кампании.

## ПРАВОВЫЕ ОГОВОРКИ

- Несмотря на то, что DGZ Токены можно продавать, они не могут быть использованы в качестве инвестиции, валюты, товара, валютного свопа или какого-либо другого финансового инструмента.
- DGZ Токен не является займом.
- Нормативный статус криптографических токенов, цифровых активов и блокчейн технологий является неясным и неурегулированным во многих правовых системах. Dogezer может прекратить распределение DGZ Токенов, или прекратить разработку DGZ платформы, или прекратить операции в той юрисдикции, где правительство или органы власти делают такие действия незаконными или коммерчески нежелательными.
- DGZ Токены не предназначены для лиц, будь то человек или сообщество, включая, но не ограничиваясь, компании, корпорации или партнерства, если это лицо является гражданином, резидентом, находится или проживает в стране, включая ее штаты и территории, входящие в состав страны или находящиеся в ее юрисдикции, где криптовалюта или блокчейн технологии запрещены, либо DGZ Токен не может быть в свободном обращении, либо Dogezer платформа не соответствует нормативным требованиям данной страны.
- Если приобретение или использование DGZ Токена происходит в стране или на территории, где такая покупка или использование запрещены, Dogezer может предпринять все необходимые и надлежащие меры по своему усмотрению или в соответствии с постановлением соответствующих органов власти о признании такого приобретения или использования недействительным.
- Покупая, приобретая или используя DGZ Токен, лицо или организованное сообщество тем самым выражает свое согласие на соблюдение правил, описанных в настоящей Белой Книге, и подтверждает, что приобретатель или пользователь полностью прочитал и понимает это Белую Книгу, условия использования и политику конфиденциальности, размещенные на сайте <https://dogezer.com>
- Любое лицо или организованное сообщество путем покупки, приобретения или использования DGZ Токена осознает риск использования блокчейн технологии и юридические требования в его стране пребывания.
- В случае если лицо или любое организованное сообщество, являющееся резидентом или находящееся под юрисдикцией страны, где использование криптовалюты или блокчейн технологий ограничены, или DGZ Токен не может быть в свободном обращении, либо Dogezer платформа не соответствует нормативным требованиям данной страны, покупает, приобретает или переводит DGZ Токен или использует Dogezer платформу, в таком случае это лицо делает это на свой собственный риск
- Dogezer не несет ответственности за какие-либо потери лица или компании, возникающие в случае использования Dogezer платформы или DGZ Токена в противоречие законодательству, регулирующему блокчейн, и закону о ценных бумагах.



- Любое лицо, которое приобретает или использует DGZ Токены или использует Dogezer платформу на незаконной, несанкционированной или мошеннической основе, полностью несет ответственность и обязано возмещать убытки, защищать и ограждать Dogezer и их бывших, настоящих и будущих сотрудников, должностных лиц, директоров, учредителей, подрядчиков, консультантов, держателей, поставщиков, производителей, поставщиков услуг, дочерние компании, филиалы, представителей и агентов от любых убытков, ущерба, ответственности, издержек и расходов любого рода, будь то прямые или косвенные, компенсаторные, случайные, фактические, штрафные или специальные, включающие в том числе и без ограничений, любую потерю бизнеса, дохода, прибыли, данных, репутации и другие нематериальные убытки.
- Dogezer сохраняет за собой все права, названия и интересы касаясь всей интеллектуальной собственности Dogezer, включая без ограничений изобретения, идеи, концепции, код, товарные знаки, открытия, технологические процессы, марки, методы, программное обеспечение, составы, формулы, техники, информацию и данные, подлежащие патентованию или нет, являющиеся объектом авторского права или охраняемого торгового знака, и любые торговые марки, авторские права и патенты на его основе. Покупатель не в праве использовать любую интеллектуальную собственность Dogezer по любой причине, если он не приобрел ее у Dogezer, или без получения предварительного письменного согласия от Dogezer, за исключением использования Премиум Лицензии на основе DGZ Токена.
- Покупка DGZ Токена не подлежит возврату и не может быть отменена, за исключением частичного возмещения покупателям PreDGZ Токенов в случае низкого интереса к PreITO и полного возврата покупателям DGZ Токенов, если собранных средств будет менее 1 000 000 долларов США в эквиваленте Эфириума.
- Покупатель не должен участвовать в ITO или приобретении DGZ Токенов для инвестиционных целей.
- Покупая или используя DGZ Токены, покупатель тем самым гарантирует, что ему как минимум 18 лет на момент приобретения, и он достиг легального возраста для приобретения DGZ Токенов, а также выполняет все финансовые требования по борьбе с отмыванием денег и противодействия терроризму.
- Приобретая и используя DGZ Токены, покупатель гарантирует, что обладает существенными знаниями и опытом в бизнесе и финансовых вопросах, включая блокчейн технологии, криптографические валюты и другие цифровые активы, смарт контракты, механизмы хранения, токен кошельки, системы программного обеспечения на основе блокчейн и блокчейн технологии, и полностью информирован о принципах Dogezer платформы, чтобы быть способным оценить все риски и выгоду от приобретения DGZ Токенов.
- Приобретая и используя DGZ Токены, покупатель гарантирует, что осознает возможность того, что DGZ Токены могут стать предметом доступа или кражи третьими лицами. Вредоносные группы могут предпринимать попытки вмешаться в работу Dogezer платформы и повлиять на DGZ Токены различными способами, включая без ограничений вредоносные атаки, DOS-атаки, согласованные атаки, Сибил атаки, смерф-атаки и подмену.

Риск кражи может оказать негативное влияние на Dogezer платформу или привести к потере DGZ Токенов, потере способности покупателя иметь доступ и контролировать DGZ Токены или учетную запись. В случае кражи, ошибки или недостатка ПО не существует никаких средств решения. Держателям DGZ Токенов не гарантируется какая-либо защита, возмещение или компенсация.

- Dogezer не несет ответственности за какие-либо убытки, связанные с доступом третьих лиц к учетной записи пользователя.
- Покупатель DGZ Токенов признает и соглашается с тем, что DGZ Токены не приобретаются в целях инвестиций, спекуляции, для немедленной перепродажи и других финансовых целей.
- Стоимость DGZ Токена за пределами Dogezer платформы базируется на рыночных условиях и может быть равна нулю.
- Приобретение DGZ Токенов покупателем не дает какие-либо права на доходы или активы Dogezer, за исключением прав по Премиум лицензии.
- В случае если покупатель или пользователь теряет доступ к своей учетной записи из-за утери секретного ключа или пароля, Dogezer не обязан восстанавливать какие-либо DGZ Токены. Покупатель или пользователь признает, понимает и соглашается с тем, что все DGZ Токены не подлежат возмещению, и покупатель или пользователь не получит денег или иной компенсации за DGZ Токены, в случае утери секретного ключа или пароля к своей учетной записи.
- Покупатель или пользователь признает, понимает и соглашается с тем, что приобретение, получение или перевод DGZ Токенов или использование Dogezer Платформы могут иметь налоговые последствия для покупателя. Покупатель или пользователь самостоятельно несет ответственность за свое соответствие налоговым обязательствам покупателя или пользователя. Dogezer не несет обязательств или ответственности в отношении каких-либо налоговых последствий для покупателя или пользователя.
- В целях соблюдения законов по борьбе с отмыванием денег, по требованию Dogezer покупатель или пользователь обязан незамедлительно предоставить Dogezer информацию и документы, которые Dogezer, по своему собственному усмотрению, сочтет необходимым или целесообразным для соблюдения любых применимых законов, правил, положений или юридических постановлений. Такие документы могут включать без ограничений: паспорт, водительское удостоверение, коммунальные счета, фотографии вовлеченных лиц, государственное удостоверение личности или заявление под присягой.
- Dogezer не будет публиковать какую-либо частную информацию, относящуюся к пользователям без предварительного письменного согласия пользователя, если только это не требуется в соответствии с действующим законодательством.
- Во время тестового периода и иногда во время регулярного использования Dogezer платформа или ее части могут функционировать недолжным образом. Dogezer не несет никакой ответственности за временное непреднамеренное неработоспособность Dogezer платформы.
- Dogezer может вносить изменения в свойства и характеристики Dogezer платформы по ряду причин, что может не соответствовать ожиданиям покупателя.

- Покупатель или пользователь понимает и соглашается с тем, что Dogezer не несет ответственности перед покупателем или пользователем в связи с любыми форс-мажорными обстоятельствами, включая без ограничений производственные конфликты, электрические, телекоммуникационные сбои, сбои в работе оборудования, ПО и другие служебные сбои, ошибки или недостатки ПО и Смарт контрактов, землетрясения, ураганы и другие природные явления, блокады, эмбарго, забастовки, побочные действия и указы правительства, побочные действия Трампа или Путина, террористические или военные действия, конфликты с НЛО, технологические изменения, изменения процентных ставок или денежно-кредитных условий и, во избежание сомнений, любое изменение протокола, относящегося к блокчейн технологии.
- Покупатель или пользователь освобождает Dogezer от ответственности, претензий, требований и/или убытков (прямых или косвенных) любого рода или характера, известных и неизвестных (включая без ограничений претензии о халатности), возникающих в результате или имеющих отношение к спорам между покупателями, пользователями и из-за действий или бездействия третьих лиц.
- В максимальной степени, позволенной действующим законодательством, покупатель или пользователь будет возмещать убытки, защищать и ограждать Dogezer от любых и всяких исков, разбирательств, претензий, ущерба, требований и действий (включая без ограничений гонорары и расходы) по отношению к Dogezer, возникающих в результате или имеющих отношение к приобретению или использованию покупателем DGZ Токенов, ответственности и обязательствам покупателя, возникающих в результате приобретения и использования DGZ Токена; нарушения правил Dogezer платформы; каких-либо гарантий и заявлений покупателя или пользователя; нарушения покупателем или пользователем прав другого физического или юридического лица; и/или действия или бездействия покупателя или пользователя, которое является халатным, незаконным или умышленным нарушением.
- Во время Dogezer PreITO и ITO распределения Токенов специфика процедуры по приобретению и использованию DGZ Токенов будет размещена на <https://dogezer.com>. При покупке DGZ Токенов покупатель осознает, понимает и не возражает против данной процедуры и спецификации.
- Покупатель или пользователь и Dogezer добросовестно сотрудничают в целях разрешения любого спора, разногласия или претензии.
- Любой спор, возникающий в результате или имеющий отношение к приобретению DGZ Токена или использования Dogezer платформы, подлежит рассмотрению и окончательному урегулированию путем независимого арбитражного суда по выбору и на усмотрение Dogezer.
- Dogezer использует следующие официальные каналы для коммуникации с пользователями, участниками проекта и широким сообществом Dogezer платформы:
  - <https://dogezer.com>
  - <https://dogezer.slack.com>
  - [team@dogezer.com](mailto:team@dogezer.com)

- В настоящее Техническое Описание могут время от времени вноситься изменения, чтобы представить и отобразить все новации и изменения.
- Dogezer не делает и открыто отказывается от каких-либо заверений и гарантий, явных и подразумеваемых. По отношению к DGZ Токену и Dogezer платформе Dogezer не заявляет и не гарантирует, отказывается от любых заверений или гарантий, явных или подразумеваемых, включая без ограничений заверения и гарантии относительно правового титула, отсутствия нарушения прав интеллектуальной собственности, использования, пригодности для определенной цели, или относительно качества изготовления или технического кодирования, или отсутствия каких-либо дефектов, скрытых или явных.
- Все торговые марки, зарегистрированные торговые марки, названия продуктов и компаний или логотипы, упомянутые в настоящем документе, или в домене <https://dogezer.com> и другие изобретения, идеи, концепции, коды, открытия, технологические процессы, показатели, методы, программное обеспечение, составы, формулы, технологии, информация и данные, патентоспособные или нет, являющиеся объектом авторского права или охраняемые товарным знаком, а также любые товарные знаки, авторские права или патенты, упомянутые в нем, являются собственностью их соответствующих владельцев. Ссылка на любые продукты, услуги, процессы или другую информацию, на фирменное наименование, товарный знак, производителя и поставщика не представляет собой и не подразумевает одобрения, спонсорства или рекомендации их Dogezer.