

mytime

White Paper 11.1

**Блокчейн-платформа для конвертации
времени и данных в криптовалюту**

Русская версия
22 Декабря, 2017

mytc.io

Содержание

1. Введение	3
Intro	4
Проблема и решение	4
Nota bene	6
2. Описание mytime	7
Платформа	7
Блокчейн и Хранилище данных	9
Вычислительные сети и алгоритм консенсуса	10
Сделки с данными	10
Формат хранения данных	13
3. Интеграция с платформой mytime	14
Как это работает для пользователей	15
Как это работает для сервисов	15
Как это работает для покупателей данных	16
Машинное обучение	17
4. Важные замечания	18
5. Возможности использования платформы	19
Ритейл	19
Компьютерные игры	19
Такси	20
Медиа	21
6. Экономика токена	22
7. Конкуренты mytime	23
Ocean Protocol	23
Datum	23
BitClave	24
Fysical	25
8. Развитие платформы mytime	26
Roadmap mytime	26
Будущее платформы mytime	29
9. Команда	30
Основатели	30
Специалисты	31
10. Отказ от ответственности	34
11. Риски проекта	36

1. Введение

1.1. Intro

Каждая минута жизни человека несет в себе ценность. Неважно, что он делает: работает, играет в компьютерную игру или отдыхает. Всегда найдется сторона, заинтересованная в данных о действиях человека в каждый момент его жизни — эта информация может принести дополнительную выгоду всем участникам процесса.

Мы создаем платформу **mytime**, которая превратит в криптовалюту время человека и данные о том, что он делает в каждый отдельный момент.

Мы разрабатываем изящное решение, которое одновременно создает рынок по продаже данных пользователя между бизнесами без посредников и позволяет им разрабатывать программы лояльности, которые сделают криптовалюту достоянием массового пользователя.

Компании, которые интегрировали свои сервисы с платформой **mytime**, смогут вознаграждать своих пользователей за время, проведенное внутри сервиса, с помощью конвертируемой криптовалюты mytimecoin (MYTC).

Чтобы компенсировать вознаграждение пользователей, компании смогут продавать данные о поведении своих клиентов другим компаниям. Повторная продажа данных позволит не только возмещать затраты, но и зарабатывать на пользователе, даже когда он уйдёт из продукта.

Мы предлагаем бизнесам глобальный маркетплейс данных, с помощью которого они смогут напрямую покупать/продавать данные о поведении пользователей.

Использование поведенческих данных позволит бизнесам организовать индивидуальный подход и для привлечения, и для удержания каждого клиента.

Механизмы шифрования и распространения данных определяются на уровне протокола и позволяют организовать их неоднократную продажу.

1.2. Проблема и решение

Наша платформа решает три проблемы:

- Неудобство программ лояльности для пользователей.
- Непрозрачность и разрозненность рынка данных, монополия крупных компаний.
- Слишком высокий порог вхождения в криптовалюту для массового пользователя.

1.2.1. Неудобство программ лояльности

Неудобство программ лояльности для пользователя обусловлено конфликтом интересов между клиентом и бизнесом

- Клиент хочет тратить баллы лояльности где-то еще, кроме сервисов того бизнеса, который их выдал.
- Бизнес хочет, чтобы клиент был привязан именно к нему, поэтому разрешает тратить баллы только на своих площадках.

Нежелание бизнеса присоединиться к глобальной программе лояльности связано с неготовностью отдавать своих клиентов. Первый вопрос, который задают представители бизнеса, когда предлагаешь им объединить свои программы с другими сервисами: «Почему я должен отдавать кому-то своих клиентов?»

Конфликт может решить дополнительная монетизация аудитории. Именно увеличение дохода с каждого пользователя привлечет бизнесы для интеграции с нашей платформой. А в случае с продажей данных компании смогут получать доход даже с тех клиентов, которые уже перестали пользоваться их сервисами.

1.2.2. Несовершенство рынка данных

Несовершенство рынка обусловлено тремя факторами:

- Разрозненность данных. Нет единой платформы и одного формата для обмена данными.
- Недоверие к данным. Нет механизма проверки достоверности и актуальности данных.
- Торговля данными находится в руках крупных игроков-монополистов.

Мы создаем единую децентрализованную глобальную платформу для хранения, обмена и торговли данными пользователей. Блокчейн позволит нам организовать прозрачные механизмы ценообразования и контроля за качеством и актуальностью данных.

1.2.3. Криптовалюта не для массового пользователя

Порог вхождения в криптовалюту очень высок. Чтобы завести кошелек, конвертировать фиатные деньги в криптовалюту и начать пользоваться средствами, нужно изучить и освоить много новой информации и пройти 10 кругов ада по конвертации в криптовалюту.

Сейчас уже есть блокчейн-решения, которые предлагают пользователю стать полноценным владельцем своих данных и продавать их. Однако они требуют от человека изменить свое привычное поведение в сервисах. Например, поставить новый браузер или приложение-поисковик, которое он должен использовать вместо привычных поисковых систем.

Для плавного погружения пользователя в мир криптовалюты мы делаем следующее:

- Распространяем **mytime** через привычные сервисы, интегрированные с нашей платформой:
 - Пользователь как обычно заходит на свои любимые сайты, платформы и приложения — например, в компьютерную игру или видеохостинг.
 - В какой-то момент сервис сообщает пользователю: «Мы вам так рады, что начислили вам криптовалюту mytimescoin. Всё, что вам нужно — это установить кошелек **mytime**».
 - Пользователь ставит кошелек **mytime** и сразу становится обладателем криптовалюты.
- Пользовательский интерфейс кошелька разрабатывается по принципу максимального удобства.
- Мы фокусируемся на интеграции платежных шлюзов, чтобы криптовалютные транзакции были максимально прозрачны и удобны для пользователя.

В первую очередь мы — инфраструктурное решение для бизнеса, но наша философия направлена на то, чтобы люди максимально эффективно использовали свое время. Поэтому мы назвали нашу платформу **mytime**.

1.3. Nota bene

Основное отличие **mytime** от конкурентов — массовая аудитория привлекается в криптовалютный мир не через новое приложение, которое нужно распространить среди клиентов, а через привычные людям сервисы. Это обеспечит широкий охват аудитории, а криптовалюта mytimescoin получит уверенный рост.

2. Описание mytime

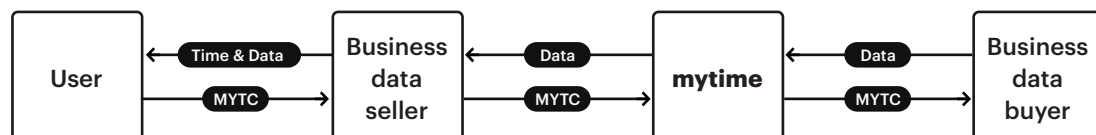
2.1. Платформа

Платформа **mytime** — это инфраструктурное решение для самых разных бизнесов и сервисов. Что получают бизнесы благодаря нашей платформе:

- программу лояльности с вознаграждением пользователей криптовалютой mytimecoin (MYTC).
- площадку для сбора и хранения данных пользователей, в том числе поведенческих.
- сервис для множественной p2p-продажи данных разным бизнесам и сервисам.

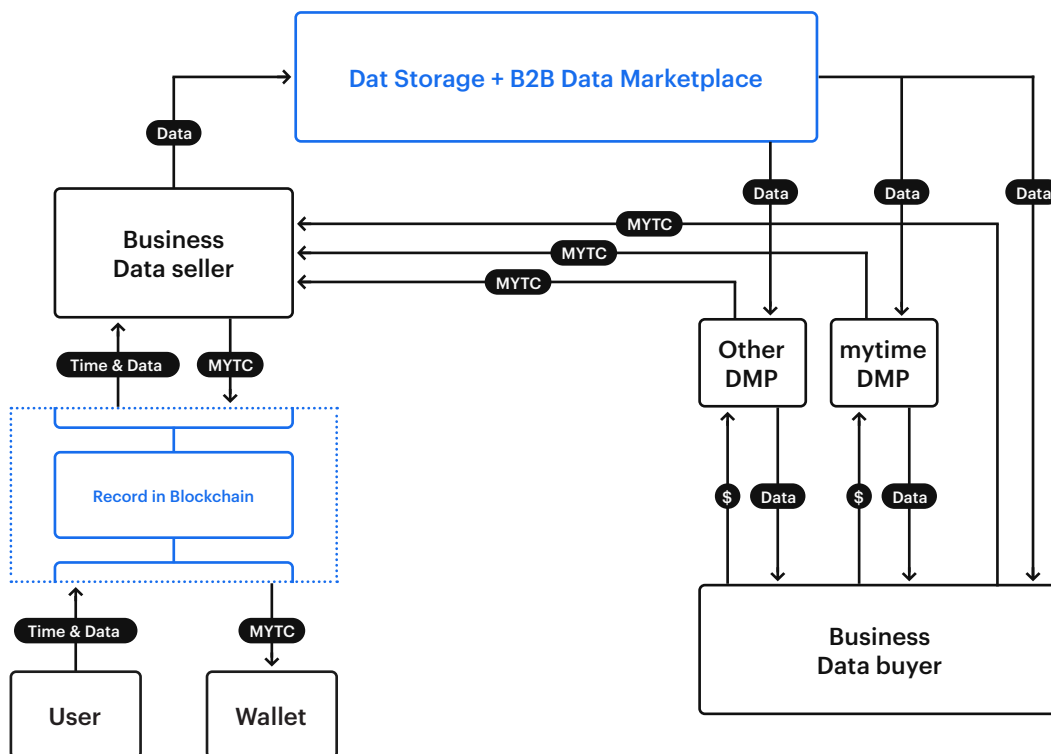
Цепочка взаимодействия пользователей показана на схеме:

- Пользователь проводит время в сервисе бизнеса.
- Бизнес вознаграждает пользователя криптовалютой.
- Бизнес записывает в блокчейн данные о поведении пользователя внутри своего сервиса.
- Бизнес совершает peer-to-peer продажу данных другой компании.



В основе платформы лежит блокчейн и распределенное хранилище данных.

- Блокчейн обеспечивает прозрачную работу с историями действий пользователей.
- Распределенное хранилище содержит большие массивы обезличенных зашифрованных данных о пользователях платформы.



Бизнесы выплачивают пользователям вознаграждение за проведенное время и совершение действий в своих сервисах. Эти данные вносятся в блокчейн. Компании, чей бизнес строится на аналитике, покупают данные и используют их для построения поведенческих портретов пользователей, таргетинга рекламы, создания алгоритмов предсказания действий, обучения нейронных сетей и алгоритмов ИИ.

Выручка с продажи данных делится между бизнесом-создателем данных и пользователем, который провел время в сервисе. Пропорцию разделения выручки определяет сервис.

Все взаиморасчеты на платформе **mytime** ведутся во внутренней криптовалюте mytimescoin (MYTC). Она хранится в персональном кошельке, который есть у каждого участника платформы со своим уникальным адресом.

Для полноценного функционирования и быстрого охвата рынка мы также разрабатываем:

- Базовое клиентское приложение. В нем находится кошелек для начисления криптовалюты от сервисов в рамках программ лояльности. В кошелек встроены фиатные и биржевые шлюзы для вывода и конвертации MYTC в любые валюты.
- B2B Data Marketplace, где собранные данные можно выставить на биржу для продажи другим компаниям или рекламным агентствам и площадкам.
- DMP (Data Management Platform) — многофункциональная платформа по управлению данными. Она позволит организовать, сегментировать и анализировать огромные массивы информации. **mytime** DMP закупает данные у сервисов за криптовалюту MYTC и продает аналитику по ним другим компаниям в MYTC или в фиате.
- Customer Prediction Platform — платформа для предсказания поведения пользователей на основе поведенческих данных.

2.2. Блокчейн и хранилище данных

С помощью блокчейна на платформе **mytime** фиксируется время и действия пользователей, совершенные в разных сервисах. Также блокчейн обеспечивает прозрачность расчетов при покупке и продаже данных.

Сервис вносит в блокчейн запись с адресом кошелька пользователя, суммой вознаграждения и ссылкой на данные, собранные в результате взаимодействия. Информация о пользовательских действиях и времени, проведенном в сервисе, хранится зашифрованно в децентрализованных хранилищах. Ключ к расшифровке данных находится у сервиса, который их собрал и может ими распоряжаться. Возможна продажа данных третьей стороне. В этом случае сервис дает покупателю ключ к их расшифровке в обмен на вознаграждение в криптовалюте MYTC.

2.3. Вычислительные сети и алгоритм консенсуса

Для функционирования платформы **mytime**, расчетов, хранения блоков записей блокчейна и шифрования используются вычислительные узлы. Программное обеспечение проекта **mytime**, установленное на вычислительные мощности пользователя, называется узлом. Узлы связаны друг с другом через peer-to-peer сеть и постоянно обмениваются новой информацией. Каждый узел содержит полную копию упорядоченной последовательности событий в виде блокчейна.

Каждый участник сети может стать узлом-валидатором и участвовать в подтверждении блока, если отправит в сеть транзакцию-заявку. Заявку он должен подкрепить некоторой суммой со своего счета, которая станет залогом в случае его недобросовестного поведения. Валидаторы для нового блока выбираются случайным образом из списка заявок с учетом залогов и голосов других участников сети.

Согласованность блокчейна достигается за счет консенсуса BFT (Byzantine Fault Tolerance) между узлами-валидаторами. Их список меняется от блока к блоку согласно протоколу сети. Узлы-валидаторы, пропустившие голосование за блок или признанные консенсусом злоумышленниками, лишаются залога, внесенного во время подачи заявки на должность валидатора. Узлы, участвовавшие в консенсусе, делят между собой вознаграждение за новый блок и комиссии за включенные в блок транзакции.

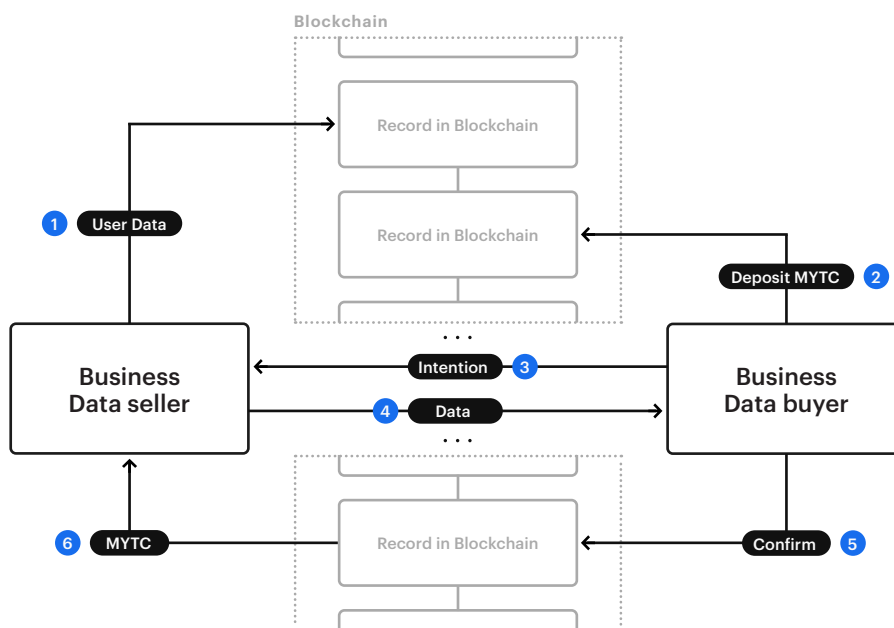
У каждого пользователя есть учетная запись (аккаунт/кошелек), идентифицируемая через публичный ключ, который также является адресом кошелька пользователя. Количество криптовалюты MYTC на кошельке пользователя может меняться через транзакции. Если транзакция была криптографически подписана и отправлена пользователем сети, то узел передаёт информацию о транзакции другим узлам. Транзакция считается корректной (валидной), если удовлетворяет всем условиям вычислительной сети **mytime**.

2.4. Сделки с данными

Сервисы, подключенные к **mytime** и собирающие данные своих пользователей, могут продавать собранную информацию через платформу. Бизнесы, которые хотят купить эти данные, могут использовать B2B MarketPlace.

Участники сделки договариваются между собой по определенному протоколу. Блокчейн-платформы **mytime** используется для фиксации результата сделки и перечисления криптовалюты MYTC или для разрешения спорных ситуаций. Время совершения сделок сводится к минимуму, что делает продукт удобным для продавца и покупателя.

Для сделок с данными вводится дополнительный набор транзакций. Алгоритм прохождения сделки построен так, что всем участникам выгодно действовать честно и не нарушать правила протокола.



Data trading diagram

1. Сервис-владелец данных (продавец) размещает на блокчейне транзакцию с доступом к зашифрованной истории пользователя. В транзакции указывается адрес кошелька пользователя (уникальный обезличенный идентификатор), награда пользователю, стоимость данных и URL для связи.
2. Покупатель размещает на блокчейне депозит для покупки данных. Депозит нельзя вернуть в течение создания определенного количества блоков.

3. Покупатель обращается по указанному продавцом URL и отправляет ему договор о намерении приобрести данные, подписанный своим закрытым ключом.
4. Продавец проверяет наличие свежего депозита у покупателя и отправляет ему запрошенные для покупки данные.
5. Покупатель размещает на блокчейне транзакцию о том, что покупка совершена.
6. Деньги переводятся с депозита на счет продавца и конечного пользователя (пользователь получает комиссионные от продажи данных о себе).
7. Если покупатель в течение создания определенного количества блоков не размещает транзакцию с подтверждением факта покупки, продавец не получает обещанную оплату. Тогда продавец вправе разместить на блокчейне договор о намерении, подписанный покупателем, который подтверждает неисполнение обязательств. В этом случае покупатель теряет деньги с депозита в размере суммы покупки.

Продавцу невыгодно не передавать данные, потому что тогда он не получит деньги, замороженные на счету покупателя. Средства переводятся продавцу только после того, как покупатель подтвердит получение данных. Покупателю же невыгодно не подтверждать покупку, потому что деньги уже заморожены.

Для повышения защиты от мошенников покупатели и продавцы данных проходят процедуру деанонимизации. Чтобы совершать сделки с данными, они должны раскрыть информацию о себе.

Кроме вознаграждения пользователей и сделок с данными, блокчейн **mytime** содержит транзакции для прямых переводов криптовалюты MYTC между кошельками участников и выбора заверителей при создании нового блока.

В дальнейшем на платформе **mytime** реализуется поддержка смарт-контрактов для более сложных сделок с данными.

2.5. Формат хранения данных

Для стандартизации хранения данных мы разрабатываем общий формат и рекомендации по структурированию. Данные разных вертикалей бизнесов могут сильно различаться, поэтому мы изначально закладываем максимально гибкий формат.

Для поведенческих данных мы разрабатываем событийно-временной формат, описывающий действия клиента внутри сервиса с привязкой ко времени и транзакциям.

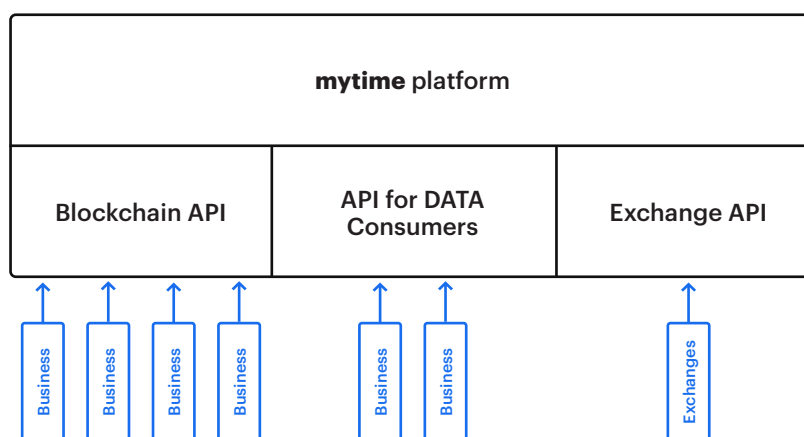
Также мы будем прорабатывать спецификацию индивидуально для каждой вертикали бизнеса по мере их подключения.

3. Интеграция с платформой mytime

mytime — открытая платформа. Любой независимый разработчик сможет создать свой сервис на платформе **mytime**, либо интегрировать уже существующий.

Для разработчиков мы делаем инструменты для создания, интеграции и запуска новых сервисов:

- API для взаимодействия с блокчейном **mytime**. К платформе может присоединиться любой сервис для внедрения инструмента поощрения аудитории и сбора пользовательских данных.
- API для интеграции криптовалютных бирж, который позволит обменивать MYTC на другие криптовалюты. К платформе может присоединиться любая система со своими финансовыми шлюзами между MYTC и другими криптовалютами или фиатом.
- API для интеграции компаний-потребителей больших данных. К платформе может присоединиться любая система обработки данных, чтобы закупать у участников платформы информацию о пользователях различных сервисов.



mytime integration

3.1. Как это работает для пользователей

Подключенные к платформе **mytime** сервисы вознаграждают своих пользователей криптовалютой MYTC за сгенерированные данные и потраченное в их сервисе время. Чтобы получать вознаграждение, пользователю нужен только кошелек **mytime**, который он может создать самостоятельно или с помощью сервиса. Ему не придется устанавливать дополнительное ПО и совершать другие специальные действия.

Личные или корпоративные данные стоят больших денег. Facebook, Google и другие крупные компании давно собирают и используют информацию о своих пользователях. **mytime** позволяет любым компаниям монетизировать собранные данные и выплачивать часть дохода своим пользователям.

Пользователь может получать вознаграждение и в том случае, когда сервис продает его информацию третьей стороне, если это прописано в соглашении между сервисом и пользователем. Пользователь может получать вознаграждение при каждой последующей продаже своих данных. Так он будет максимально заинтересован отдавать информацию сервисам платформы **mytime**.

3.2. Как это работает для сервисов

mytime работает в любой стране. Сервисы смогут легко подключаться к платформе вне зависимости от локации и юрисдикции.

После подключения к **mytime** они будут использовать платформу как глобальную программу лояльности. Бизнесы могут вознаграждать пользователей криптовалютой MYTC за действия и время, которое те проводят в их сервисах.

Владельцы сервисов сами решают, как фиксировать время и действия своих пользователей и какой суммой MYTC их вознаграждать.

Бизнесы смогут не только вознаграждать пользователей, но и собирать данные об их времени и действиях в рамках своих сервисов. Это могут быть активности в соцсетях и интернете, данные мобильных приложений, носимой электроники, датасеты умного дома, умных автомобилей, других устройств IoT и прочее. История взаимодействия пользователя и сервиса — важные

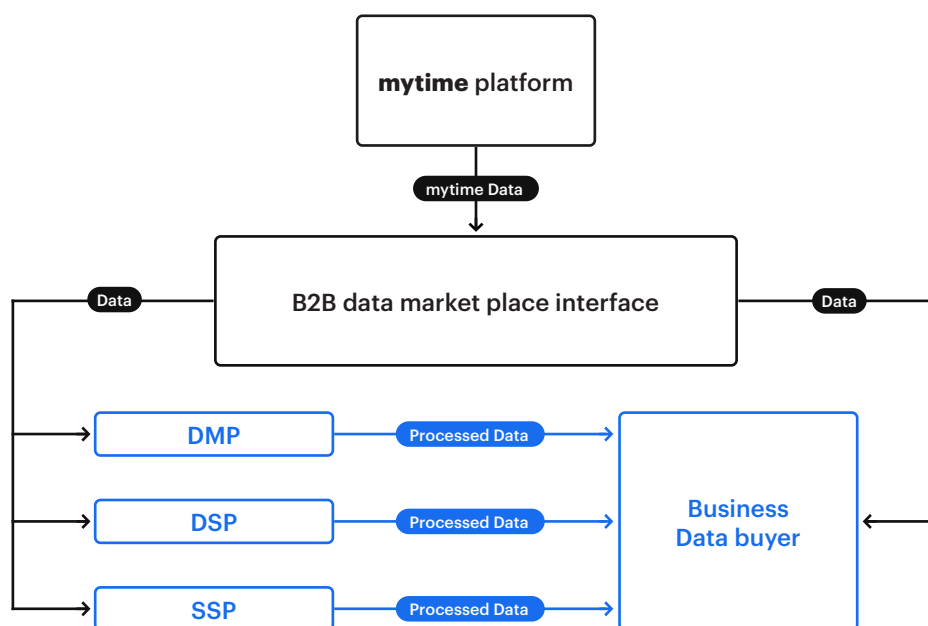
данные, которые позволяют лучше понять свою аудиторию, настраивать таргетинг рекламы и вводить новые функции на основе потребностей клиентов. Ценность данных возрастает при использовании нескольких источников и построения наиболее полного поведенческого портрета с помощью инструментов **mytime**.

Сервисы могут продавать данные на платформе **mytime**. Продавцы и покупатели данных взаимодействуют с блокчейном **mytime** для совершения сделок через интерфейс B2B Data Marketplace.

3.3. Как это работает для покупателей данных

Брокеры данных уже давно собирают все типы персональной информации из разных источников и торгуют ими. **mytime** реализует альтернативное решение и обеспечивает бизнесы качественными и полными данными, надежными источниками, глобальной системой торговли и безопасными процессами.

На платформе **mytime** создается B2B Data Marketplace, где собранные данные можно выставить на продажу. Покупатель данных напрямую отправляет запрос сервисам на покупку в криптовалюте MYTC любого количества записей данных. Продавцы также могут воспользоваться услугами **mytime** DMP и купить сегментированные данные или аналитические отчеты за криптовалюту MYTC. Свободно конвертируемую криптовалюту MYTC может купить на бирже любой пользователь платформы **mytime**.



3.4. Машинное обучение

Прежде чем отправить вознаграждение пользователю, сервис заносит его действия в блокчейн. Из записей с одинаковым адресом кошелька **mytime** формируется структурированный портрет действий пользователя. Вознаграждение выплачивается за значимое (целевое) действие. Портреты структурированных данных завершающиеся значимым действием – это лакомый кусок для специалистов по машинному обучению. Платформа **mytime** решает одну из главных трудностей ML – проблему подготовки данных, поскольку списки действий пользователей структурированы, стандартизированы и не требуют дополнительной предобработки.

4. Важные замечания

Платформа **mytime** предлагает бизнесам самим устанавливать правила взаимодействия с пользователями и торговли данными.

- **Мы не определяем, сколько времени провел человек в сервисе и какие действия совершил.** Эта функция остается на стороне сервиса. Бизнесы уже научились считать, сколько времени у них проводят пользователи — для этого есть много инструментов. Мы же регистрируем факт оплаты конкретных действий и отрезков времени и позволяем использовать эти данные.
- **У нас не будет собственной системы отслеживания ботов для онлайн-сервисов** — сервисы уже научились отличать ботов от людей среди своей аудитории настолько точно, насколько это возможно.
- **Мы не предлагаем готовых экономических моделей для бизнесов.** Мы даем инструмент для создания системы лояльности, сбора и продажи поведенческих данных своих клиентов.

5. Возможности использования платформы

mytime можно подходить для реализации любых договорных отношений, где один из участников платформы готов купить время и действия другого. **mytime** — бизнес-решение, которое оцифровывает время и превращает его в ликвидный актив. Ниже — несколько примеров, как это можно использовать.

5.1. Ритейл

Онлайн и офлайн розничные магазины, как правило, имеют свою программу лояльности или поддерживают какие-то коллективные программы. **mytime** — это глобальная программа лояльности. Аккаунт **mytime** работает в любой стране и для людей, которые много путешествуют, это очевидный плюс. Представьте: получив бонус в MYTC с покупки кофе в Москве, вы потратите его на скидку в магазине электроники в Южной Корее.

Магазинам легко подключаются к платформе вне зависимости от локации и происхождения юридического лица. Кроме использования **mytime** как глобальной программы лояльности, ритейл-компании могут собирать и продавать данные покупателей. История взаимодействия покупателя и продавца имеет большую ценность. Её анализ показывает, когда, где и какие товары будут востребованы. Доступ к структурированной истории действий и её анализ с помощью инструментов **mytime** позволяет делать своевременные и точно таргетированные персональные предложения потенциальным покупателям.

Чем активнее пользователь, чем больше он посещает сайтов и сервисов, интегрированных с **mytime**, тем выше выгода от покупки данных этого пользователя.

5.2. Компьютерные игры

Разработчики компьютерных и мобильных игр привлекают новых игроков с помощью яркого приглашающего сценария, запоминающегося арт-стиля, удобного и отзывчивого пользовательского интерфейса и щедрых внутриигровых бонусов. Но далеко не все игроки остаются — массовая аудитория,

способная принести большую прибыль, не бывает однородной. У каждого человека свои предпочтения: что одного приводит в восторг, другого будет раздражать.

При подключении к платформе **mytime** можно купить знания о пользователе и узнать, как он дошел до покупки в схожей игре. Эти данные позволяют динамически создавать приглашающие сценарии в соответствии с предпочтениями конкретного пользователя. Они позволяют персонализировать геймплей.

Игры могут использовать платформу не только для повышения лояльности, но ещё и для решения проблемы короткого время жизни пользователя. Эта проблема возникает из-за огромного количества игр и негативного отношения игроков к Free-to-Play* модели, которая в большинстве случаев превращается в модель Pay-to-Win**.

Когда игрок проводит в игре определенное время или совершает значимое действие, сервис вознаграждает его, инициируя транзакцию по переводу MYTC на кошелек пользователя. Пользователь получает MYTC за то, что просто играет — для него это дополнительные бонусы. MYTC он потом сможет потратить в сервисах, которые никак не связаны с играми.

Производитель игр может зарабатывать на продаже поведенческих данных своих пользователей. Действия, которые пользователь совершают в игре, можно эффективно использовать для предсказания его поведения в похожих ситуациях. Мы даем возможность выставить поведенческие данные на продажу на нашем B2B-маркетплейсе данных. В структурированных поведенческих данных игроков заинтересованы как другие игровые компании, так и магазины электроники, игровые медиа и прочие бизнесы.

5.3. Такси

На рынке масса разных агрегаторов такси. Пользователь выбирает сервис на основе опыта предыдущих поездок и цены, которую можно сравнить в несколько кликов. Из-за этого компаниям всё сложнее удерживать клиентов и завоевывать их лояльность — любая неудачная поездка превращается в негативный пост в соцсетях.

* Free-to-Play — бизнес-модель, способ распространения компьютерных игр, позволяющий игроку играть без внесения денежных средств.

** Pay-to-Win — вид Free-to-Play модели, когда в бесплатной игре сложно достичь значимых результатов без внесения средств.

С помощью платформы **mytime** сервис такси реализует наиболее справедливую кешбэк-систему: он оплачивает время клиента, проведенное им в поездке. Если поездка затянулась по вине водителя или из-за пробок, пользователь может получить компенсацию в MYTC. В качестве бонуса можно начислять пользователям MYTC за слишком долгое ожидание водителя. Таким образом у пользователей снижается раздражение от долгих поездок. Денежные поощрения стимулируют их выбирать этот сервис среди множества конкурентов.

Кроме использования **mytime** как глобальной программы лояльности, сервисы такси могут собирать и продавать данные пользователей. История поездок, где и в какое время бывает человек, какого уровня автомобиль выбирает — всё это интересно магазинам, ресторанам, барам и другим бизнесам. Структурированная история действий пользователя и ее анализ с помощью сервисов **mytime** позволяют делать своевременные и точно таргетированные персональные предложения.

5.4. Медиа

Привлечение и удержание аудитории — большая проблема для СМИ, учитывая их количество и конкуренцию со стороны новых медиа, соцсетей и блогеров. Для исполнения рекламных контрактов изданиям необходим стабильный и качественный поток аудитории.

С помощью платформы **mytime** медиаресурс сможет купить время и внимание необходимой аудитории, а также платить авторам за время чтения/просмотра их контента. Медиаресурс поощряет лояльную аудиторию и становится более привлекательным для рекламодателей. Также СМИ может платить MYTC своим авторам за то время, в течение которого пользователи читают их контент. Получая MYTC, пользователь читает больше материалов и чаще дочитывает их до конца, а значит, медиаресурс увеличивает количество и глубину просмотров.

СМИ могут собирать и продавать поведенческие данные своих пользователей. Время и продолжительность медиапотребления, предпочтение определенных тем, реакция и клики на рекламу — всё это генерирует полный поведенческий портрет пользователя, особенно вместе с данными из других источников, подключенных к **mytime**. Платформа **mytime** предлагает инструменты по формированию портретов пользователей из множества источников и удобную B2B-площадку для продажи таких данных.

6. Экономика токена

MYTC (mytimescoin) — расчетная единица на платформе **mytime**. Все платежи между участниками системы проводятся в MYTC.

Процесс	Роль	Особенности
Вознаграждение пользователей	Получение данных, вознаграждение	Вознаграждение пользователей за проведенное в сервисах время в валюте MYTC
Покупка данных	Обмен данными	Покупка данных в валюте MYTC

Компании вознаграждают пользователей криптовалютой за проведенное в их сервисах время. Они сохраняют данные о поведении пользователя на платформе **mytime**, чтобы потом их продать.

Компании, заинтересованные в пользовательских данных, покупают их за валюту MYTC. Вознаграждение за продажу данных делится между сервисной компанией и пользователем.

7. Конкуренты mytime

7.1. Ocean Protocol

Протокол для децентрализованного обмена данными.

Протокол предоставляет техническую базу для data-маркетплейсов, чтобы они могли безопасно обмениваться информацией между поставщиками и потребителями. Поставщики могут прозрачно монетизировать свои данные, а потребители получают доступ к огромному объему информации для исследований.

Поставщиками могут быть любые собственники данных, а основными потребителями — узкоспециализированные технологические компании и их специалисты (из сфер Data Science, Big Data, Business Intelligence, искусственного интеллекта и т.д.)

Платформа призвана стимулировать людей делиться своей информацией, но пока у Ocean Protocol нет прозрачного описания того, как именно будет происходить награждение поставщиков данных (а именно это обычно и является ключевой мотивацией).

Возможность использования собранных данных ограничена из-за технических особенностей платформы. Основные сферы применения полученной информации — обучение искусственного интеллекта и Big Data-исследования. Поэтому объем вознаграждения поставщиков будет ниже, чем у проектов, которые поставляют данные под рекламные и маркетинговые задачи.

7.2. Datum

Децентрализованная экосистема для работы с данными

Платформа агрегирует информацию об активности людей в интернете, в том числе в социальных сетях, данные мобильных приложений и носимой электроники, датасеты «умного» дома, «умных» автомобилей и других устройств

IoT. Информация периодически выгружается из устройств пользователя, зашифровывается и пересылается в распределенное хранилище. После этого пользователь сам решает, что делать со своими данными: поместить их в «цифровой сейф» на хранение или продать в обезличенном виде на специальной торговой площадке.

Для начала работы с Datum пользователь должен подключить свои устройства к сети платформы и заплатить комиссию в DAT-токенах за хранение данных. Поскольку передача данных автоматизирована только наполовину, пользователю приходится приложить дополнительные усилия, а также внести предварительный взнос за подключение к платформе. Это создает ощутимый барьер для начала работы с системой.

В дальнейшем продажа и передача данных происходит только после личного подтверждения пользователя, то есть он должен постоянно участвовать в процессе обмена. Это ограничивает и объем его вознаграждения, и количество поступающей информации в систему.

Datum не умеет агрегировать данные под рекламные задачи. Поэтому спрос на информацию будет нерегулярным — это тоже негативно скажется на объеме пользовательского вознаграждения.

7.3. BitClave

Децентрализованная поисковая платформа.

Система выступает в роли поискового клиента и позволяет человеку получить компенсацию за доступ к своим персональным данным без посредников. Данные раскрываются выборочно самим пользователем и только когда это необходимо для работы с интернет-ресурсом. Для доступа к этой информации бизнес должен заплатить пользователю в токенах платформы.

Чтобы Bitclave начал собирать данные, человеку нужно установить новое поисковое приложение. Это вынуждает пользователя менять свои привычки и предпочтения. Учитывая высокую конкуренцию в этом сегменте и существование признанных мировых лидеров (Google, Mozilla, Opera, Safari и пр.), возникает серьезный барьер для старта работы с системой.

Очевидный недостаток платформы — ограничение по типу собираемой информации. BitClave — это поисковый клиент, который агрегирует данные о поведении пользователя в интернете. Но кроме поисковых данных, есть огромные массивы информации, которые хранятся у компаний в CRM-системах и у самих пользователей на IoT-устройствах и т.д. То есть количество потребителей данных сразу ограничено спецификой решения, а это напрямую влияет на выгоду поставщиков информации от использования платформы.

Пользователи получают вознаграждение, только когда просматривают рекламные предложения. Если человек пока не планирует ничего покупать и не ищет в сети какие-либо товары, он не сможет получать токены от платформы, поскольку его данные никому не нужны.

7.4. Fysical

Децентрализованный маркетплейс данных о местоположении пользователей.

С помощью системы поставщики данных могут монетизировать информацию о своем местоположении. Покупатели получают инструмент для покупки и прозрачной проверки данных и их источника.

Решение узкоспециализированное, оно не может выступать в качестве глобальной инфраструктуры для сбора и обмена данными.

8. Развитие платформы mytime

8.1. Roadmap mytime

Q1 2017

Сформирована идея **mytime**.

Выявлена ценность трансформации времени в криптовалюту MYTC.

Анализ рынка.

Структурированы возможности блокчейна для разных сфер, связанных с механиками времени.

Q2 2017

Сформирована команда **mytime**.

Собраны все необходимые компетенции для старта **mytime**.

Кристаллизация ценностей **mytime** для рынка.

Решение **mytime** проверено на большом количестве бизнесов.

Разработка архитектуры экосистемы **mytime**.

Приняты все важные решения по архитектуре экосистемы mytime

Q3 2017

Переговоры с рекламодателями и сообществами.

Предварительные договоренности с крупными рыночными игроками.

Запуск сайта mytc.io с информацией о mytime.

Q4 2017

PR

Широкое освещение mytime в прессе, сделки с бизнесами, которые будут использовать mytime.

Q1 2018

Публикация исходного кода на GitHub.

Запуск сети в режиме PBFT (PoA).

Запуск легковесного веб-кошелька.

Продвижение бренда mytime.

5 компаний подписали соглашения об использовании платформы.

Запуск продажи токенов с 24 марта*.

* Детальная процедура и условия продажи токенов будут установлены отдельно — следите за обновлениями сайта.

Q2 2018

Реализация API узла для большинства популярных языков программирования.

Легковесные кошельки для iOS и Android.

Запуск первых интеграций с сервисами.

Q3 2018

Реализация поддержки смарт-контрактов.

Интеграция легковесного кошелька с централизованными процессингами.

Q4 2018

Переход с PBFT на BFT/PoS. Децентрализация сети.

2019

Запуск B2B Data Marketplace.

Повторная продажа данных на основе смарт-контрактов.

Интеграции в ведущие индустрии.

Реализация коробочных и масс-маркет решений.

2019

Исполнение алгоритмов по обработке данных на узлах сети.

Повторная продажа данных на уровне смарт-контрактов, совмещенных с алгоритмами по обработке данных.

Масштабирование и экспансия.

8.2. Будущее платформы mytime

Открытая платформа данных открывает огромные возможности для бизнесов. Мы видим два перспективных направления для развития:

- **Аналитика на стыке данных разных бизнес-вертикалей.** Открытость и доступность данных из разных областей может значительно повысить эффективность работы с клиентами.
- **Исполнение алгоритмов анализа данных на уровне смарт-контрактов на нодах сети.** Функциональность по анализу данных в смарт-контрактах сделает продажу и покупку данных максимально прозрачной и обеспечит надежную множественную продажу информации.

9. Команда

9.1. Основатели

Эдуард Гуринович

Генеральный директор

- Основатель онлайн-аукциона подержанных машин CarPrice и сервиса займов под залог авто CarMoney. За 2 года существования CarPrice Эдуард привлек \$80 млн от ключевых инвесторов индустрии (Baring Vostok, Almaz Capital, Mitsui), открыл более 50 офисов в России, Японии, Индии и Бразилии. Привлек более \$10 млн в компанию CarMoney.
- Инвестор IT-стартапов в области ИИ и робототехники.

Александр Зеленщиков

Директор по продукту

- 17 лет в разработке игр: «Новый Диск», Nival, Obsidian Entertainment. Эксперт в разработке игр.
- Эксперт по защите и оптимизации клиентских приложений.

Максим Плосконосов

Директор по маркетингу

- Основатель RMG Group, RoboMarketing (технологические компании, интегрирующие технологии AI, Big Data, ML и Ad Tech) в крупные бренды.
- Основатель LPgenerator, лидирующего конструктора landing page в русскоговорящем сегменте.
- Профессиональный маркетолог, криптоинвестор.

9.2. Специалисты

Алексей Фомкин

Технический директор

- Более десяти лет опыта разработки и управления командами в сфере компьютерных игр, промышленного ПО и машинного обучения. Бывший технический директор калифорнийского ML-агентства Data Monsters.
- Докладчик, подкастер и неформальный лидер российского сообщества разработчиков на языке Scala. Активный участник open source-проектов.

Шерзод Гарипов

Инженер-разработчик (software engineer)

- Десять лет в разработке телекоммуникационного ПО и обработки больших данных. Автор открытого проекта Datamot.

Василий Панкратов

Инженер-разработчик (software engineer)

- Десять лет в разработке банковского ПО, обработки больших данных, робототехники и искусственного интеллекта.
- Принимал участие в создании голосовых ассистентов и систем управления сервоприводами роботов.

Александр Гаркуша

Эксперт по блокчейну

- Сооснователь Modern Token, консультант по блокчейну. Написал свой первый смарт-контракт на языке Serpent в 2014.
- Работал над ICO Humaniq, во время которого проект привлек \$5,2 млн

Олег Кобызов

Маркетолог

- 12 лет в маркетинге и продажах.
- Трафик, конверсия и автоматические воронки.

Роман Канунников

Директор по работе с инвесторами

- Свыше 6 лет в офлайн и онлайн продажах.
- Богатый опыт построения и развития отношений с инвесторами в Yandex Market и ShuffleIT (Голландия).

Андрей Кос

Дизайнер

- Специалист по UI/UX-дизайну. Дизайнер мобильных приложений.

Алина Толмачева

Главный редактор

- 7 лет в журналистике: бывший редактор Cossa, vc.ru, «Секрет фирмы».
- Эксперт в создании контента о бизнесе, маркетинге, рекламе и новых технологиях.

Кирилл Орлов

Редактор

- 10 лет в журналистике: главный редактор информационных проектов РБК, TopGear.
- Эксперт в создании контента о новых технологиях.

Алла Ручьева

Переводчик

- 12 лет переводческой деятельности, в том числе в финансовой, технической и ИТ сферах. Возглавляла отдел переводов в Нордеа Банке. Принимала участие в крупных инфраструктурных проектах ТЦ «Метрополис», стадиона «Спартак», аэропорта «Шереметьево».

Ольга Бушуева

Комьюнити-менеджер

- 5 лет работы в сфере e-commerce: ведение ключевых партнеров в компаниях «Яндекс.Деньги», Dream Industries, Accentpay.
- В **mytime** занимается выстраиванием бизнес-процессов команды комьюнити-менеджеров, созданием проактивного сообщества.

10. Отказ от ответственности

Информация, изложенная в этом White Paper, может быть неполной. Содержание документа не подразумевает каких-либо элементов договорных отношений, не является обязывающим для Компании и может быть изменено в будущем по мере проектирования и разработки экосистемы **mytime**.

White Paper не содержит инвестиционных, правовых, налоговых, регуляторных, финансовых, бухгалтерских или иных рекомендаций.

White Paper не должен рассматриваться как единственно верная, исчерпывающая база для оценки транзакций по приобретению mytimecoin.

Ничего в данном White Paper не может расцениваться как запрос на инвестиции, равно как и никоим образом не должно расцениваться в качестве предложения о покупке каких-либо ценных бумаг в какой-либо государственной юрисдикции.

Данный документ не подпадает под действие какой-либо государственной юрисдикции, которая запрещает или любым иным образом ограничивает транзакции с криптовалютой.

Ряд заявлений, оценок и финансовых данных, содержащихся в данном White Paper, представляют собой прогнозы, а не фактическую информацию.

Ввиду совокупности неизвестных рисков и прочих неопределенностей, связанных с проектом, его фактические показатели могут существенно отличаться от прогнозов, приводимых в данном документе.

Компания не предлагает и не распределяет mytimecoin, не ведет бизнес в рамках регулируемой деятельности в Соединенных Штатах Америки, Китайской Народной Республике, Республике Корея, Государстве Израиль, Соединённом Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, Республике Сингапур и иных странах и территориях, где транзакции или использование цифровых токенов и валют подпадают под запретительные меры или требуют от Компании быть зарегистрированной, лицензированной в тех или иных государственных органах.

Монеты mytimescoin не предлагаются, не распространяются и не отчуждаются иным образом лицам, проживающим или зарегистрированным в Соединенных Штатах Америки (включая все штаты и округ Колумбия), Китайской Народной Республике, Республике Корея, Государстве Израиль, Соединённом Королевстве Великобритании и Северной Ирландии, Республике Сингапур, а также в странах или на территориях, где запрещены или каким-либо образом ограничиваются операции с криптовалютами.

Действия по приобретению такими лицами mytimescoin будут расценены как незаконные, несанкционированные и мошеннические. Такие действия могут повлечь за собой негативные последствия в соответствии с законами, применимыми в конкретной юрисдикции.

Компания обращает внимание каждого потенциального держателя mytimescoin на то, что White Paper предоставляется на том основании, что читатель является уполномоченным лицом на ознакомление с документом.

Каждому потенциальному держателю предоставляется право самостоятельно оценить легальность приобретения и осуществления других операций с mytimescoin на основании распространяющихся на него законов и иных актов, действующих в его юрисдикции, как в случае приобретения их у Компании, так и в случае перепродажи и осуществления других операций с ними.

White Paper на английском языке является основным официальным источником информации о проекте mytimescoin. В результате перевода данного документа на иные языки часть информации может быть утрачена, повреждена или искажена.

Точность перевода не гарантируется. В случае возникновения любых несоответствий и коллизий между переводами White Paper, его официальная версия на английском языке имеет преимущественную силу.

До участия в проекте настоятельно рекомендуем каждому потенциальному участнику/держателю проконсультироваться с личным юридическим, инвестиционным, налоговым, бухгалтерским, иным советником для анализа правовых и финансовых рисков, расчета потенциальных выгод и прочих последствий такого участия и/или любой транзакции, а также тщательно изучить нижеприведенную информацию.

11. Риски проекта

Приобретение mytimescoin связано с высокой степенью риска. Целый ряд факторов может оказать существенное негативное влияние как на стоимость mytimescoin, так и на всю платформу **mytime**.

Нижеприведенный перечень рисков и неопределенностей, с которыми могут столкнуться держатели mytimescoin не является исчерпывающим.

11.1 Риски, связанные со стоимостью mytimescoin

11.1.1. Отсутствие прав, областей применений, функциональных возможностей и иных атрибутов

mytimescoin не предоставляет никаких прав, не имеет областей применения, функциональных возможностей или особенностей, иных атрибутов, явных или подразумеваемых, включая любые направления использования, цели, функциональные возможности, атрибуты или особенности **mytime**.

mytimescoin не является инструментом обладания любыми активами Компании и не может рассматриваться как нематериальный актив.

Компания не дает обязательств, не гарантирует владельцам, что mytimescoin дает их держателям какие-либо права, имеет области применения, функциональные возможности, атрибуты или особенности.

11.1.2. Прекращение развития рынка mytimescoin

Поскольку ранее не существовало открытого рынка mytimescoin, запуск проекта может не привести к формированию активного или ликвидного рынка mytimescoin. Рыночная цена mytimescoin может быть неустойчивой.

Несмотря на предполагаемый спрос на **mytimescoin**, активный рынок может не сформироваться или прекратить развитие. В результате владелец не сможет своевременно продать или совершить иную операцию с mytimescoin.

В худшем сценарии развития событий рынок не сформируется или вскоре прекратит существование, а держатель монет mytimescoin потеряет возможность их реализации.

11.1.3. Спекулятивные риски

Оценка криптовалют на вторичном рынке зачастую непрозрачна. Стоимость mytimescoin может сильно колебаться в течение короткого периода времени.

11.1.4. Риск потери ценности

Существует значительный риск того, что держатель монет mytimescoin может потерять свои вложения целиком в результате их обесценивания.

Компания не гарантирует ценности mytimescoin и не прогнозирует ее ликвидность. Компания не несет и не должна нести ответственность за рыночную стоимость mytimescoin, ее ликвидность.

11.1.5. Невозможность возврата

Компания не обязана выкупать mytimescoin или каким-либо иным способом возмещать средства держателям монет по каким-либо причинам.

Никаких гарантий ценности mytimescoin не предоставляется и не будет предоставлено, в том числе не гарантируется их неотъемлемой ценности монет. Поэтому возврат вложенных средств может оказаться невозможен. Кроме того, он может быть ограничен законами и предписаниями, отличающимися от законов и предписаний, действующих в отношении держателя mytimescoin.

11.2. Риски блокчейна и программного обеспечения

11.2.1. Несвоевременная обработка смарт-контрактов

В блокчейнах Bitcoin и Ethereum производство блоков может происходить в произвольные моменты времени, поэтому существует риск несвоевременного исполнения смарт-контрактов. Владельцу следует осознавать и учитывать эту вероятность.

Bitcoin или Ethereum-блокчейн может не обработать транзакцию в момент ожидания покупателем, и покупатель может не получить mytimescoin в тот же день, когда совершает необходимое для этого действие.

11.2.2. Перегрузка сети

Сети Bitcoin и Ethereum подвержены перегрузкам, в течение которых транзакции могут быть отложены или потеряны. Отдельные лица и группы лиц могут намеренно загружать сети, пытаясь получить преимущество.

11.2.3. Риски разработки

Все свойства и изложенные в White Paper прогнозы экосистемы **mytime** и криптовалюты mytimescoin не проверены на практике. Их разработка может столкнуться с непреодолимыми сложностями технического характера.

Возможно, добиться функционирования платформы **mytime** не удастся, или она будет работать не так, как предполагалось. Монеты mytimescoin могут не получить заявленных функциональных возможностей.

Кроме того, платформа **mytime** ввиду высокой скорости появления инноваций может устареть и потерять актуальность в процессе разработки или незадолго после запуска.

11.3. Риски безопасности

11.3.1. Риск потери частных ключей

Монеты mytimesoін могут храниться в цифровом кошельке или хранилище, для доступа к которым требуется цифровой ключ или комбинация цифровых ключей.

Потеря ключей, связанных с цифровым кошельком или хранилищем, приведет к потере доступа к его балансу. Кроме того, третья сторона, получившая доступ к приватным ключам, которые использует держатель для доступа к кошельку или хранилищу, получит доступ к находящимся в них монетам mytimesoін. Субъекты Компании не несут ответственности за потери, которые это может повлечь.

11.3.2. Недостатки безопасности инфраструктуры mytime

Хакеры, иные группы и организации могут пытаться вмешаться в смарт-контракт или иные аспекты функционирования **mytime** различными способами, включая, помимо прочего, атаки вредоносного ПО, атаки типа «отказ в обслуживании» и другие распространенные методы нарушения нормального функционирования цифровых сервисов.

11.3.3. Сбой в подключении открытых криптографических ключей к аккаунту владельца.

В случае, если владелец mytimesoін не предоставит доступ для подключения открытых криптоключей к своему аккаунту, это может привести к тому, что третья сторона не сможет корректно распознать количество mytimesoін на балансе владельца в блокчейне Ethereum в момент формирования начальных балансов нового блокчейна, созданного на платформе **mytime**.

11.3.4. Несовместимость криптовалютного кошелька

Кошелек или поставщик услуг по хранению криптовалют, используемые владельцем, должны быть технически совместимы с mytimecoin. Несоблюдение этого условия может привести к тому, что владелец mytimecoin не получит доступа к своим mytimecoin.

11.4. Риски развития mytime

11.4.1. Риск зависимости от третьих лиц

Даже после запуска **mytime** будет полностью или частично полагаться на третьих лиц для принятия и реализации отдельных функций, а также для продолжения разработки, обслуживания и поддержки платформы. Нет гарантий того, что эти третьи стороны выполнят свою работу должным образом.

11.4.2. Зависимость платформы от команды разработки

Результаты деятельности проектной группы **mytime**, которая отвечает за поддержание конкурентоспособности всей экосистемы, в значительной степени зависят от состава команды. Потеря или ослабление членов управленческой команды или невозможность привлечь, сохранить и поддерживать дополнительный персонал могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на **mytime**.

Конкуренция за персонал, обладающий опытом соответствующим задачам Компании, является высокой из-за небольшого числа квалифицированных специалистов. Дефицит кадров серьезно влияет на возможность привлекать дополнительный квалифицированный управленческий персонал, что может оказать значительное негативное влияние на платформу.

11.4.3. Отсутствие интереса к платформе

Даже если платформа будет завершена и запущена, успех платформы зависит от заинтересованности и участия третьих лиц. Их заинтересованность не может быть гарантирована.

11.4.4. Риск, связанный с другими проектами

Платформа может привести к созданию альтернативных проектов, продвигаемых неаффилированными третьими лицами.

11.4.5. Прочие факторы

Развитие платформы может быть прекращено из-за нехватки финансирования, ухода ключевого персонала, отсутствия коммерческих успехов и перспектив, а также иных факторов.

11.5. Риски, связанные с бизнесом компании

11.5.1. Конфликт интересов

Субъекты компании могут быть задействованы в операциях с аффилированными лицами. Конфликты интересов могут возникнуть как внутри Компании, так и между Компанией и аффилированными лицами. Заинтересованность может приводить к заключению сделок на условиях, не являющихся рыночными.

11.5.2. Риски, связанные с осуществлением деятельности на развивающихся рынках

Компания или некоторые из ее субъектов могут вести профессиональную деятельность на развивающихся рынках. Страны, относящиеся к данной группе, подвержены большим рискам, включая значительные юридические, экономические и политические риски.

11.6. Правительственные риски

11.6.1. Неразработанность нормативной базы

Юридический статус криптографических токенов, криптовалют, иных цифровых активов и технологии блокчейн остается неустановленным во многих странах. Предсказать, как скоро и каким образом государственные органы начнут регулировать распространение и использование перечисленных активов, а также технологии блокчейн, не представляется возможным.

Изменение законодательства может негативно влиять на Компанию в целом и на перспективы разрабатываемых ей технологий в частности.

Компания может прекратить распространение монет и разработку платформы или операции в определенной юрисдикции в случае, если такие действия будут признаны незаконными или законодательные изменения сделают их экономически нецелесообразными.

11.6.2. Неспособность получить, поддерживать или продлевать лицензии и разрешения.

Хотя на дату настоящего документа законом не установлено требований, обязывающих Компанию или владельца mytimescoin получать какие-либо лицензии и разрешения, необходимые для осуществления операций с цифровыми активами, существует риск того, что такие законодательные требования будут введены в будущем.

Регулирующие органы могут выдвинуть требования к участникам оборота криптовалюты, включая требования соблюдения различных стандартов, получения лицензий на операции с криптовалютой, идентификации, предоставления отчетности.

В таком случае биржевая торговля mytimescoin может быть приостановлена на неопределенный срок.

11.6.3. Риск со стороны государственного регулятора

Индустрия, в которой действует Компания, является новой и может подвергаться повышенному надзору и контролю.

Собственность Компании и проводимые ею операции регулируются предписаниями различных государственных органов и подвержены ежегодным проверкам.

Проверяющие органы могут заключить, что Компания нарушила законы, указы или правила и не может опровергнуть данные выводы или своевременно устранить нарушения.

Несоблюдение требований действующих законов, предписаний, полученных по результатам проверок со стороны государственных органов, могут привести к существенным санкциям от штрафов и до административного или уголовного преследования должностных лиц Компании.

Решения государственных органов, требования, санкции — любое увеличение государственного регулирования деятельности Компании может увеличить расходы Компании и отрицательно повлиять на ее деятельность.

11.6.4. Незаконные или произвольные действия государственных органов

Иногда органы государственной власти проявляют высокую степень свободы. Под влиянием коммерческих или политических соображений действуют выборочно, произвольно, без предварительного уведомления или в порядке, противоречащем закону.

Само по себе это создает риски для деятельности Компании. Кроме того, в таких условиях конкуренты Компании могут получать различные льготы и преференции от государственных органов, получая конкурентные преимущества.