



PLEDGE CAMP

Новое поколение
краудфандинга
Версия 2,1



ВВЕДЕНИЕ

Pledgescamp - это краудфандинговая платформа следующего поколения, в которой для улучшения надежности и подотчетности используется технология блокчейн.

- Спонсоры получают децентрализованный механизм эскроу, который защищает их средства
- Создатели получают широкую поддержку проекта и низкую плату за платформу
- Пользователи платформы могут получать вознаграждение в токенах за свой вклад в успех платформы

Команда Pledgescamp ранее собирала миллионы долларов на Kickstarter и вошла в 1% наиболее финансируемых специалистов по краудфандингу на этой платформе.

В этом документе описывается новая краудфандинговая экосистема, которая представляет Рыночную сеть для найма услуг и Центр знаний для краудфандинговых исследований. Платформа построена на экономике с двумя токенами - Pledge Coin (PLG) и Camp Share (CS), при которой пользователи вознаграждаются за свой вклад в экосистему.

Цель разработки такой экономики - уравнивать стимулы для всех участников сети. Это достигается за счет использования функций безопасности, таких как страхование спонсоров, и конструкции с экономикой токенов.

Надеемся, вы, читая этот проспект, сможете понять наше видение и присоединитесь к нам в качестве будущего пользователя. Последнюю версию документа и прочую официальную информацию получайте только на <https://pledgescamp.com>.

ОГОВОРКИ

Please be aware that certain concepts can be lost in translation. Therefore, our White Paper and any other Pledgescamp materials that have been translated are best read in English. The reader should take care to make sure they fully and completely understand all concepts and further acknowledge that the Pledgescamp team are not native speakers of any language besides English. Pledgescamp does not stand behind any views that are not its own.

В общем случае, токены не будут доступны «гражданам США», как это установлено правилами США о ценных бумагах, и будут предлагаться и продаваться за пределами Соединенных Штатов с исключениями, предусмотренными Регламентом S Закона о ценных бумагах от 1933 года. Токены не зарегистрированы и не будут регистрироваться в соответствии с Законом о ценных бумагах от 1933 года.

Данный документ предназначен только для познавательных целей. Он не является приглашением или призывом к какому-либо партнерству или инвестированию в ценные бумаги или любой другой инвестиционный инструмент. Цель данного документа - передать видение и жизнеспособность будущего потенциала платформы Pledgescamp. Этот документ находится в стадии разработки, поэтому материал может меняться без уведомления.

Этот документ не является предложением о продаже или призывом купить токены, описанные в нем, для любой юрисдикции или любого лица, для которых такое предложение или призыв являются противоправными. На токены распространяются ограничения на передачу и перепродажу. Они не могут передаваться или перепродаваться, за исключением случаев, разрешенных Законом о ценных бумагах от 1933 года и применимым национальным или местным законодательством о ценных бумагах, в соответствии с регистрацией или освобождением от них. Любое приобретение токенов связано со значительными рисками и является в большой степени спекулятивным. Инвестировать в ценные бумаги должны только покупатели, которые могут выносить экономические риски, связанные с инвестированием на неопределенный период времени, и полностью потерять инвестицию без изменения своего образа жизни. См. «Факторы риска». Мы настоятельно рекомендуем обсудить возможные инвестиции с вашими инвестиционными, налоговыми и юридическими консультантами и провести собственную экспертизу, прежде чем принимать инвестиционное решение.

Этот документ содержит прогнозные заявления и информацию, которые относятся к текущим ожиданиям и видению будущих событий. В некоторых случаях такие прогнозные заявления могут быть идентифицированы по таким словам и фразам, как «может», «будет», «ожидается», «предполагается», «цель», «оценка», «намереваться», «планировать», «стремиться», «полагать», «потенциальный», «продолжать», «вероятно» или по отрицательным формам этих терминов или других подобных выражений. Хотя прогнозные заявления, содержащиеся в данном документе, основаны на том, что Pledgescamp считает разумными допущениями, такие риски, неопределенности, допущения и прочие факторы могут привести к тому, что фактические результаты, финансовые показатели, достижения и впечатления могут существенно отличаться от выраженных, подразумеваемых, или воспринимаемых ожиданий, содержащихся в прогнозных заявлениях. Учитывая такие риски, потенциальные инвесторы не должны чрезмерно полагаться на такие прогнозные заявления. Риски и неопределенности включают, но не ограничиваются теми, которые указаны ниже в разделе «Факторы риска». Это не полный список всех факторов, связанных с участием в проекте Pledgescamp и его операциями. Pledgescamp не берет на себя никаких обязательств по обновлению каких-либо прогнозных заявлений для отражения событий или обстоятельств после даты, указанной в верхней части этого документа.

Материал данного документа защищен авторским правом. Копирование и / или передача

этой работы, полностью или частично, без разрешения может являться нарушением действующего законодательства. Copyright 2019 Pledgescamp Holdings LTD Все права сохранены. Контактная информация: Мейплз и Калдер, Ugland House, S Church St, Джордж-таун KY1-1104, Каймановы острова.



СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	iv	Раздел шесть: Экономика токенов	
Определения	v	Pledge Coin (PLG)	18
Раздел один: Краткое введение в краудфандинг		Camp Share (CS)	18
Определение	1	Обзор распределения токенов	19
Размер рынка	1	Размещение токенов	20
Социально-экономическое значение	2	Раздел семь: Обзор бизнеса	
Раздел два: Краудфандинг имеет проблемы с доверием		Миссия и видение	23
Отсутствие подотчетности	5	Команда	24
Недостаточная прозрачность	5	Стратегические партнеры	25
Централизация	6	Консультанты	25
Раздел три: Решение - Pledgescamp		Спонсоры	27
Страхование спонсоров	7	Дорожная карта	28
Как это работает	8	Конкуренты	29
Наглядный пример	9	Часто задаваемые вопросы	30
Децентрализация	10	Приложение	33
Раздел четыре: Экосистема Pledgescamp		Факторы риска	36
Рыночная сеть	12		
Центр знаний	13		
Раздел пять: Модераторы пользователей			
Процесс модерации	15		
Наглядный пример	16		
Схема вознаграждения для модераторов	16		

ВСТУПЛЕНИЕ

Меня зовут Рэнди Цукерберг. Я – основатель Zuckerberg Media, автор, радиоведущий и приверженец технологий и предпринимательства.

Я участвовал в краудфандинге на разных площадках. У меня был благоприятный опыт, но было и много случаев, когда я прогорел с продуктами, которые так и не были реализованы.

Особенно в условиях новой экономики, во взаимодействии с незнакомыми людьми приходится в большой степени полагаться на доверие. Будет возрастать значение разработки механизмов, при которых деньги хранятся на эскроу-счетах или расходуются постепенно, в зависимости от достижения определенных этапов.

Вот почему мне так нравятся умные контракты и другие разработки в области криптовалют и блокчейн. Я думаю, что мы наконец-то вошли в период, когда люди, находясь в разных концах мира, могут участвовать в действительно продуманных, грамотных, предпринимательских проектах вместе.

Пришло время сделать краудфандинг доступным по всему миру, убрать посредников, которые продолжают зарабатывать, даже если проект не реализуется, и стимулировать всех быть настроенными на предпринимательство.

Я считаю себя покровителем предпринимательства. Каждое утро я просыпаюсь и думаю: «Как я могу поддержать еще больше предпринимателей?» А самое главное, как я могу масштабировать свою поддержку предпринимателей? Когда я могу поддержать такой проект, как Pledgescamp, который даст миллионам предпринимателей новую возможность по-новому привлечь финансирование, для меня это и есть видение.

Иметь возможность по-настоящему поддерживать предпринимателей и предоставлять им возможности – вот моя мечта.



Рэнди Цукерберг
Учредитель и CEO Zuckerberg Media

ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Спонсор

Лицо, делающее финансовый вклад в краудфандинговую кампанию.

Страхование спонсоров

Уникальная функция безопасности Pledgescamp, которая надежно сохраняет средства кампании на эскроу-счетах с помощью умных контрактов.

Баунти

Простые маркетинговые, творческие или иные задания, которые пользователи выполняют для создателей в обмен на Pledge Coin.

Кампания

Краудфандинговый проект с фиксированным периодом и целью сбора средств.

Вклад кампании

Возмещаемый гарантийный взнос, сделанный создателями с целью стимулирования прозрачности.

Camp Share (CS)

Не предназначенный для торговли токен-актив, который придает статус Модератора определенным пользователям и определяет их вознаграждение.

Создатель

Предприниматель или команда, запускающие краудфандинговую кампанию.

Толпа

База пользователей, которые участвуют в краудфандинге.

Краудфандинг

Децентрализованная модель финансирования, при которой средства поступают от сети физических лиц.

ERC20

Технический стандарт, используемый для эмиссии токенов на блокчейне Ethereum.

Гиг-экономика

Рынок труда, определяемый краткосрочными, обычно ситуативными, подрядами на выполнение услуг.

Центр знаний

База данных о краудфандинге и бизнесе; создается и поддерживается пользователями Pledgescamp.

Залог

Финансовый вклад в кампанию. Также может называться «поручительством» или «обеспечением» кампании.

Pledgescamp

Децентрализованная краудфандинговая платформа, соединяющая преимущества технологии блокчейн с краудфандингом.

Pledge Coin

Токен стандарта ERC20, позволяющий проводить платежи и пользоваться функциями Pledgescamp.

Умный контракт

Программная функция, работающая на блокчейне децентрализованным образом.

Умная толпа

Уникальная база уполномоченных пользователей Pledgescamp, которые могут получать вторичный доход на свои вклады.

Ставка

Фиксация токена на определенный период времени, в течение которого он не может передаваться или использоваться.

Токен

Цифровой блокчейн-актив, часто используемый для обеспечения функционирования умных контрактов.

Раздел один: Краткое введение в краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два: Краудфандинг имеет проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три: Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре: Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять: Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть: Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь: Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ОДИН

Краткое введение в краудфандинг

Определение, размер рынка и социально-экономическое значение.

«Краудфандинг, т. е. поиск финансирования в сети сторонников, является потенциально самой революционной из всех новых моделей в сфере финансов... По нашим оценкам, краудфандинг со временем может открыть возможностей на 1,2 триллиона долларов».[1]

- Отчет Goldman Sachs; The Future of Finance (2015)

Современный краудфандинг возник после финансового кризиса 2008 года, когда многие предприниматели столкнулись с невозможностью привлечь средства от традиционных банков и учреждений.[2]

Онлайн-платформы позволили предпринимателям получать средства непосредственно от сообществ сторонников, не связываясь с профессиональными инвесторами. Какие проекты получают финансирование, определяет свободный рынок, а не частные операторы, действующие от имени элитных венчурных капиталистов.

Определение

Краудфандинг (также известный как краудфандинг на основе вознаграждений) включает в себя поставку товаров или услуг в обмен на внесение средств. Краудфандинговые онлайн-платформы связывают проекты со спонсорами в обмен на определенный процент, обычно 5%.[3]

Стоит отметить, что основанные на вознаграждениях краудфандинговые платформы, такие как Kickstarter или Pledgescamp, обычно не разрешают краудфандинг предложения акций или токенов, хотя это может быть включено в будущую дорожную карту Pledgescamp.

Размер рынка



Global Crowdfunding Transaction Value

Collective data of global revenue in 2018 and
future projection of global revenue in 2022.



Рис. 1 Объем глобальных краудфандинговых транзакций [4]

Краудфандинг показал, что может эффективно восполнить пробелы в привлечении финансирования, служить проверкой жизнеспособности идей продуктов и приносить значительную ценность сообществам. Организации, созданные посредством краудфандинга, генерировали миллиардные доходы, трудоустроили тысячи сотрудников и впоследствии привлекли сотни миллионов долларов венчурного капитала. [5][6]

Company	Total Raised	Results
Oculus	\$2.5M 9,500 backers	Acquired for \$2B (Facebook) launched commercial VR industry
Pebble Technology	\$33M 212k backers	Acquired (FitBit) launched smartwatch industry
Peak Designs	\$20M 95k backers	8 successful campaigns #1 most crowdfunded active company

Рис. 2 Выдающиеся краудфандинговые компании [7][8][9]

Социально-экономическое значение

Стив Кейс, миллиардер и филантроп, основатель AOL, так описывает потенциал краудфандинга:

«Краудфандинг имеет потенциал для радикального преобразования существующей институциональной структуры распределения капитала через фонды и банки в более индивидуально ориентированную структуру прямых инвестиций». [10]

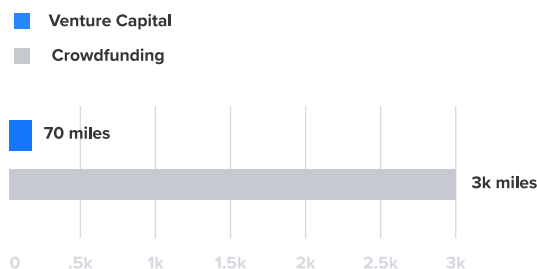
Другими словами, краудфандинг смещает финансовый контроль от ограничительных олигополий в сторону демократических сообществ. Продолжительный экономический успех краудфандинга будет победой равенства и общества.

Сегодня среднее расстояние между венчурным капиталом и начальной инвестицией составляет всего 100 км, и лишь 2% венчурных капиталов направляются в компании, основанные женщинами. С другой стороны, краудфандинг приносит финансирование в удаленные регионы, которые традиционно игнорируются венчурными капиталистами. Он гораздо более инклюзивен для женщин, которые, на практике, на 13% чаще, чем мужчины, достигают целей краудфандинга. [11][12][13][14]



Democratic Influence of Crowdfunding

Average distance between investors and investment



Gender differences infunding models

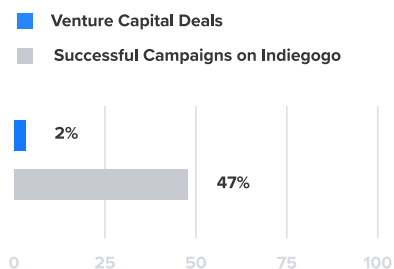


Рис 3 Демократизационный эффект краудфандинга [15][16][17]

По оценкам Всемирного банка, 344 млн домохозяйств в развивающихся странах могли бы дополнительно приносить в краудфандинг 96 млрд долларов США в год, во главе с Китаем, Восточной Азией, Центральной Европой, Латинской Америкой / странами Карибского бассейна и регионом БВСА. [18] Согласно отчету этой организации, данный показатель будет в 1,8 раза больше объема венчурных инвестиций.

Это говорит о глобальном смещении в сторону инклюзивности и децентрализации при сборе средств, а также об огромных возможностях краудфандинга в будущем. Возникает вопрос: готова ли существующая модель краудфандинга к реализации такого огромного потенциала?

Раздел один:
Краткое введение в краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для модераторов

Раздел шесть:
Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ДВА

Краудфандинг имеет проблемы с доверием

Проблемы прозрачности, подотчетности и централизации.

«Kickstarter не несет ответственности за ущерб или убытки, связанные с использованием вами Услуг. Мы не вмешиваемся в споры между пользователями... Мы не контролируем показатели и сроки проектов».[19]
- Kickstarter, Условия использования (2018)

Существующим краудфандинговым платформам не хватает функций безопасности, которые бы защищали средства спонсоров и обеспечивали отчетность создателей проектов. Следовательно, на таких платформах высокий процент неудачных проектов.

Здесь мы рассматриваем Kickstarter, краудфандинговую платформу с самой высокой узнаваемостью бренда. При исследовании краудфандинговых проектов на Kickstarter профессор школы Wharton Итан Моллик обнаружил, что до 85% из них задерживают поставку, а 14% вообще не могут выполнить обещанное. [20] [21]

Company	Total Raised	Results
Cooltest Cooler	\$13M USD	Only 1/3 of products delivered, requested additional backer funding
Ouya Gaming Console	\$8.5M USD	3+ Months delayed delivery, shipped to Amazon before backers
Superscreen	\$2.5M USD	Cancelled abruptly after 10 Month Delay, No refunds issued
Zano Drone	\$3.5M USD	Filed bankruptcy, failed to deliver altogether
Skully Helmet	\$2.4M USD	Filed bankruptcy, failed to deliver altogether, legal allegations

Рис 4 Таблица неудач на Kickstarter [22][23][24][25][26]

Влияние этой проблемы на уверенность пользователей видно на цифрах. В общей сложности на неудачные проекты только на Kickstarter ушло более 500 миллионов долларов США, и менее трети из их 15,7 миллионов пользователей решились поддержать второй проект. [27]

¹ This figure is derived from the \$3.65 billion “Successful Dollars” on Kickstarter as of January 31, 2019 multiplied by the cited 14% failure rate, defined by a project not delivering what was promised, or nothing at all.

Чтобы краудфандинг раскрыл весь свой потенциал, как описано выше, мы должны решить следующие три основные проблемы:



1. Отсутствие подотчетности

Собрав средства в ходе краудфандинговой кампании, создатели тратят их по своему усмотрению. Если к обещанному сроку результата нет, спонсорам остается только ждать и надеяться.

Платформы причастны к такому высокому проценту неудач, поскольку не предусматривают ответственности создателей за свои обещания. Это связано с тем, что платформы не хотят брать на себя бремя ответственности и выступать в качестве арбитров споров или агентов эскроу-счетов, что повлекло бы за собой посреднические обязанности и накладные расходы.

Вместо этого залог помечается как «пожертвование», что делает практически невозможным для спонсоров возместить свои убытки законными средствами. [28] Создатели могут израсходовать все средства, будь то из-за плохого управления или отсутствия подготовки, и просто двигаться дальше.

Неудивительно, что, когда создатели могут без каких-либо последствий наобещать слишком много и недодать, часто возникают задержки и провалы. Это приводит к разочарованию и вредит доверию к экосистеме.



2. Недостаточная прозрачность

Краудфандинговые кампании заканчиваются через определенный промежуток времени, что побуждает создателей расставлять маркетинговые приоритеты и привлекать как можно больше средств, пока есть время.

Грамотное маркетинговое видео и страница с описанием эффективно работают при сборе средств, поэтому дорожная карта и предоставление информации о компании отходят на второй план. Спонсорам часто остается анализировать мощные маркетинговые кампании без существенной информации от создателей.

Это приводит к информационному неравенству между создателями и спонсорами, которое не позволяет спонсорам защитить себя. Поскольку Kickstarter конфиденциально проверяет личную информацию создателя, спонсоры могут воспринимать включение проекта в список как подтверждение истинности маркетинговых заявлений кампании. Однако Kickstarter своим процессом включения в список таких рекомендаций не дает. [29]

Стимулирование создателей к лучшему раскрытию информации о юридическом лице и бизнес-операциях снизит риски для спонсоров и повысит доверие к модели.



3. Централизация

Централизация налагает дополнительные ограничения на возможность масштабирования краудфандинга. В настоящее время создатели Kickstarter должны проживать в одной из 22 стран. Это всего 11% стран мира. [30] Сложности, связанные с обработкой нескольких валют и централизованным

процессом проверки для включения в список, влекут за собой огромные накладные расходы и затраты на логистику при увеличении масштаба до глобального.

Кроме того, централизация означает, что контролирующие стороны могут применять любые ограничения и исключающие правила, которые пожелают. Это проблема институционального инвестирования, для решения которой краудфандинг в первую очередь и возник.

Например, Kickstarter требует от создателей иметь банковский счет и одну из основных кредитных или дебетовых карт, хотя 38% взрослых во всем мире остаются исключенными из финансовой системы. [31] Кроме того, платформа решила запретить сбор средств для энергетических напитков наряду с другими во всех остальных отношениях законными продуктами.

Практическая проблема такой централизации заключается в том, что бизнес-модель, зависящая от платы за включение в список, создает финансовый стимул для включения в него как можно большего количества кампаний, независимо от их качества. Профессора в области финансов Камминг и Хорнуф отметили в журнале *Economics of Crowdfunding*, что такая прибыль «зависит не от конечного успеха предприятия, а от успеха кампании по сбору средств». [32] При централизации приоритетом являются финансовые стимулы для тех, кто контролирует, что не лучшим образом служит интересам участников.

Раздел один:
Краткое введение в
краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет
проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть:
Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые
вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ТРИ

Решение - Pledgescamp Своевременный союз блокчейна и краудфандинга.

«Если платформы намереваются работать на рынке в течение длительного периода времени, они, согласно Роше и Тироль (2003), должны иметь хорошие стимулы для удовлетворения интересов всех участников рынка, включая инвесторов». [33]

- Камминг и Хорнуф, The Economics of Crowdfunding

Чтобы экосистема была успешной в долгосрочной перспективе, стороны должны быть мотивированы на достижение общих целей. При краудфандинге создатели и платформы должны в той же степени, что и спонсоры, быть заинтересованы в успешной поставке продуктов.

Pledgescamp устраняет давние проблемы краудфандинга, вводя с помощью умных контрактов подотчетность и прозрачность, а также путем согласования интересов пользователей посредством инклюзивной и вознаграждающей экономики токенов.

Краудфандинг по своей сути децентрализован и демократичен, но, как отмечено во втором разделе, существующая реализация его была централизованной и ограничивающей. Распределенная природа блокчейна логически сочетается с краудфандингом и позволяет нам теперь привнести эти столь необходимые функции в краудфандинг.

Страхование спонсоров

Страхование спонсоров - это уникальная функция безопасности Pledgescamp, которая обеспечивает подотчетность, позволяя спонсорам контролировать использование их взносов. Интеллектуальный контракт хранит часть средств кампании на счете эскроу, предоставляя создателям доступ к ним только по мере достижения определенных вех проекта. Эти вехи задаются до сбора средств, чтобы ожидания были с самого начала ясны как для создателей, так и для спонсоров.

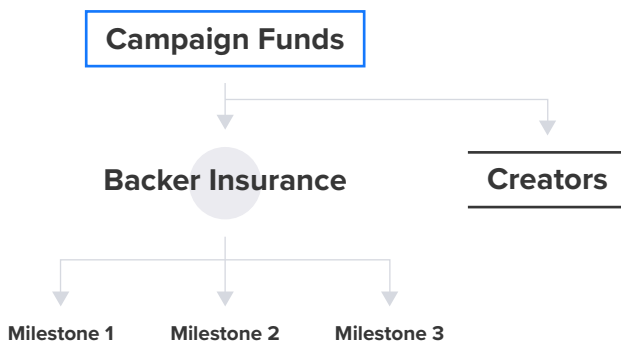


Рис 5 Процесс страхования спонсоров

Спонсоры подтверждают эти вехи путем демократичного голосования. Важно заметить, что спонсоры не имеют права навязывать создателю управленческие решения путем голосования. По сути, голосование является распределенным методом подтверждения и медиации.

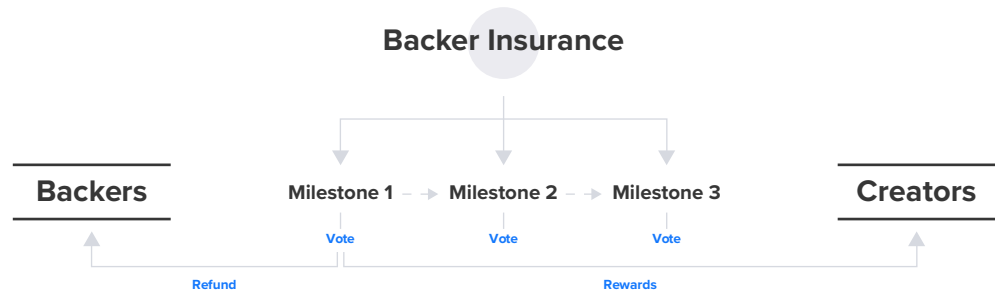


Рис 6 Средства для страхования спонсоров

Для реализации страхования спонсоров необходимы блокчейн и умные контракты. Создание умных контрактов является, по сути, бесплатным, и позволяет не нанимать команды юристов. Решение принимается автоматически и гарантированно исполняется. Отсутствует централизованная сторона, принимающая на себя функцию хранения средств или выступающая медиатором в спорах между пользователями. Ответственность несут те же спонсоры, чьи средства стоят на кону.

Как это работает

Перед запуском новой кампании создатели предоставляют подробную дорожную карту с указанием вех и определяют, насколько страхование спонсоров подходит для их проекта. Чем большее страхование спонсоров предлагает создатель, тем ниже плата за включение в список, которую они должны платить.

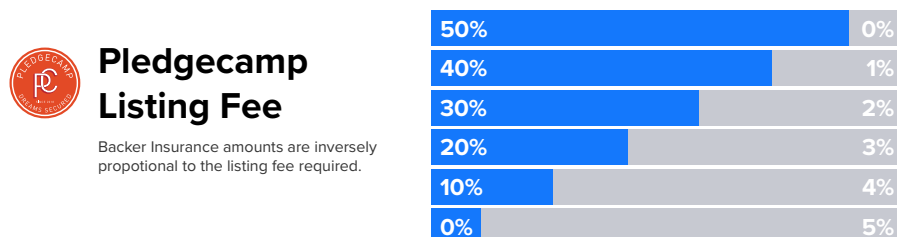


Рис 7 Связь между страхованием спонсоров и платой за включение в список

После того, как кампания успешно профинансирована, средства для страхования спонсоров автоматически сохраняются в умном контракте, в который записаны согласованные вехи и дни голосования. По мере приближения даты голосования создатели имеют возможность предоставить доказательства прогресса и отчитаться за использованные средства.

Кампания будет продолжаться до завершения, если спонсоры не решат прервать ее голосованием большинством за «недоверие». В таком случае спонсоры

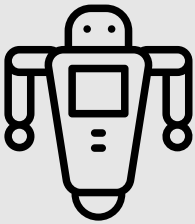
получат возврат части средств в соответствии с суммой страхования спонсоров и прекратят получать от создателя продукт.

Система голосования позволяет создателям показать себя и продолжить проект даже в случае задержки. Спонсоры могут оценить прогресс создателя и решить, стоит ли доверять ему продолжать проект. Прозрачный и коммуникативный создатель может внушить спонсорам доверие и наверстать задержки.

Таким образом, страхование спонсоров создает для создателей мощный стимул устанавливать реалистичные сроки и оставаться прозрачными и подотчетными на протяжении всего проекта, что является желанным результатом, даже если иногда случаются задержки.

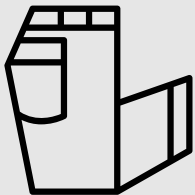
Наглядный пример

Ниже приведен гипотетический пример, предназначенный только для пояснительных целей:



Кэрол разрабатывает нового робота для складывания белья. Она выделяет 40% средств на страхование спонсоров и обещает через шесть месяцев создать прототип, который будет складывать трусы.

Сбор средств прошел успешно, и через шесть месяцев Кэрол выкладывает видео прототипа, который, как и было обещано, складывает трусы. Благодаря такому доказательству, спонсоры уверены в том, что она сможет предоставить заверченный продукт, и соглашаются высвободить для Кэрол оставшуюся часть суммы страхования спонсоров. Кэрол использует это последнее вливание для того, чтобы предоставить заверченных роботов, как обещала. Спонсоры довольны, а Кэрол может начать новый бизнес.



Альтернативный гипотетический сценарий:

Подходит к завершению первая вежа, но Кэрол не может подтвердить, что деньги были потрачены на прототип. Спонсоры узнают, что ее основной партнер по производству отказался от нее из-за неполучения средств. Более 51% спонсоров голосуют за то, что она не выполнила свои обязательства, и решают забрать средства страхования спонсоров. Поскольку на страхование спонсоров Кэрол выделила 40%, то все спонсоры получают по 40% от своих исходных взносов. Это худший сценарий, при котором спонсоры несут убытки, но все-таки сохраняют контроль над результатом и получают частичное возмещение.

Вклады компании

Перед началом новой кампании на Pledgescamp создатели должны внести возвращаемый страховой депозит, прежде чем их проект будет включен в список. Такой вклад кампании служит финансовой санкцией за спам в сети и стимулирует создателей быть более прозрачными при продвижении своих проектов.

Депозиты кампаний полностью возвращаются при условии, что создатель выполняет достаточное количество «задач по прозрачности», включая, среди прочего, загрузку документов о регистрации бизнеса, идентификацию, подтверждение договоров, регистрацию интеллектуальной собственности, хранилища кодов, личные ссылки и даже видеоответы на вопросы в реальном времени. Каждое действие приводит к возврату фиксированной суммы до полного возврата вклада.

Например, создатель может выбрать пять действий, наиболее подходящих для его проекта, и с помощью них получить обратно свой вклад. Хотя блокчейн не может автоматически проверить истинность или ценность предоставляемой информации, ее доступность позволяет толпе внимательно изучить и оценить ее. Спонсоры могут использовать увеличившийся объем информации для того, чтобы задавать дополнительные вопросы и принимать информированные решения. Частичный или полный возврат вклада кампании производится после завершения периода сбора средств.

Если создатель отказывается выполнять такие задания, весь невозвращенный вклад кампании будет утерян после запуска кампании. Создателям останется только объяснить спонсорам, почему они предпочли потерять свой вклад вместо того, чтобы быть более прозрачными.

Децентрализация

В конечном итоге, задачей Pledgescamp является выравнивание стимулов для создания открытой и распределенной модели новаторства. В краудфандинге, самым ценным ресурсом является сама толпа, со всеми ее навыками, знаниями и связями. Pledgescamp стремится создать то, что мы называем «умная толпа», – базу уполномоченных пользователей, вклад которых в экосистему не ограничивается денежной стоимостью.



Content Creation

YouTube videos, blog posts, infographic creation, logo/branding design, etc.



Social Media Promotion

Exposing Creator's campaigns by sharing links, retweets, posting to FB, IG, etc.



Survey Creation

Filing out surveys to help collect market research data. Getting others to complete surveys, additional PLG Rewards.



Localization/Translation

Translating marketing material or product material or product manuals into additional languages for greater reach.

Рис 8 Вклад умной толпы

Гиг-экономика, основанная на автоматических платежах в токенах, позволяет создателям легко нанимать временных работников по мере потребности, чтобы развивать свои проекты. Это дает возможность пользователям монетизировать свои увлечения и навыки, создавая среду, в которой каждый пользователь может быть предпринимателем и получать вторичный доход.

Эти простые задания, также называемые «баунти», могут варьироваться от рассказа о кампании в социальных сетях, написания обзоров или предоставления

данных исследований до выполнения творческих задач и предоставления авторам услуг по переводу. Использование криптовалюты позволяет им быть более автоматизированными, масштабируемыми, отслеживаемыми и глобальными.

Кроме того, децентрализованная система включения в список котировок позволяет сети расширяться без ограничений, связанных с централизованными проверками. Любой потенциальный создатель может включить в список кампанию после внесения депозита кампании. Такой депозит уменьшает спам в сети, а контроль качества осуществляется системой децентрализованных модераторов.

Модераторы - это пользователи, которые очищают систему и управляют ею, удаляя спамовые проекты, оскорбительные действия и незаконную деятельность. Модераторы очень заинтересованы в сотрудничестве и выполняют свои обязанности потому, что их вознаграждение напрямую зависит от их эффективности и состояния платформы.

Для создания завершенной децентрализованной экосистемы Pledgescamp вводит две дополнительные площадки - рыночная сеть и центр знаний. Благодаря умному применению блокчейна в Pledgescamp, мы можем укреплять доверие и сотрудничество среди толпы и полностью раскрыть глобальный потенциал краудфандинга.

Раздел один:
Краткое введение в
краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет
проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть:
Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые
вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ЧЕТЫРЕ

Экосистема Pledgescamp

Довершают экосистему Pledgescamp рыночная сеть и центр знаний

«Блокчейн – это платформа, которая делает возможными настоящие одноранговые транзакции и истинную «экономику совместного пользования»... Пора присоединяться».[34]

– IBM; Блокчейн и экономика совместного пользования 2.0 (2016)

Краудфандинг – это один шаг путешествия создателя. Успешное новаторство зависит от доступа к правильным партнерам и информации. Рыночная сеть и центр знаний построены на этой предпосылке.

Существующие платформы не способны предоставить создателям такие дополнительные ресурсы. Во многих случаях предприниматели-новички не имеют обширных сетей специалистов и не могут судить о том, какие партнеры им лучше подходят. На Pledgescamp любой предприниматель сможет безопасным и децентрализованным способом искать помощника, которому доверяет.

Рыночная сеть

Рыночная сеть – это децентрализованная площадка для услуг, на которой создатели могут нанимать специалистов для работы над своими проектами. Использование рыночной сети дает значительные преимущества в отношении доверия и платежей как создателям, так и продавцам.

Поскольку каждый проект уникален, особое соответствие между поставщиком услуг и клиентом очень важно, и основное внимание должно уделяться построению долгосрочных отношений вокруг сложного проекта. Для этого нужна площадка, обладающая характеристиками социальной сети, то есть «рыночная площадка».[35]

На Pledgescamp создатели могут видеть отзывы о продавцах, хранящиеся неизменными на блокчейне и открытые для всеобщего обзора. Просмотр прошлого списка клиентов и истории успеха или неудач даст создателям надежный способ найти помощника, который им нужен и которому можно доверять.

Умные контракты делают разработку и реализацию договоров с поставщиками практически бесплатными, а оплата с помощью такой криптовалюты, как Pledge Coin, означает, что трансграничные переводы и комиссии за транзакции не являются проблемой.

Еще одним преимуществом является то, что платежные контракты на блокчейне прозрачны. Продавцы будут уверены, что получают обещанную оплату после сбора средств, а спонсоры смогут видеть, что деньги расходуются, как обещано. Улучшенная прозрачность может придать потенциальному спонсору уверенность, что повышает вероятность того, что он поверит создателю и поддержит его.

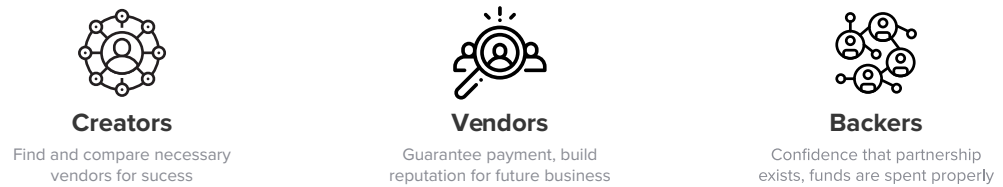


Рис 9 Преимущества рыночной сети

Таким образом, создатели, пользующиеся рыночной площадкой, могут продемонстрировать спонсорам, что у них есть необходимые для реализации партнеры. Спонсоры могут уверенно вкладывать деньги, зная, что умные контракты правильно сделают платежи таким партнерам. А продавцы будут знать, что результаты хорошей работы будут сохранены на блокчейне навсегда и влиять на их будущий бизнес. Таким образом, стимулы выстроены под достижение сотрудничества и результатов вместе.

Центр знаний

Этот центр знаний будет каталогизировать опыт толпы, особенно в том, что касается предпринимательства, разработки продуктов и краудфандинга. Доступ к информации часто определяет разницу между успехом и провалом, и в настоящее время нет явного лидера рынка, предлагающего форум и базу данных для краудфандинговых знаний.

Этот раздел будет состоять преимущественно из форума для вопросов и ответов, а также базы данных с возможностью поиска. Информация может варьироваться от общих запросов по краудфандингу до вопросов по конкретному проекту. Участники умной толпы будут иметь возможность отвечать на вопросы, создавая себе репутацию, и даже получать вознаграждение в токенах, если оно будет предложено.

Центр знаний будет функционировать усилиями всего сообщества, а поставщики рыночной сети имеют хороший стимул вносить свой вклад. Участвующие продавцы будут демонстрировать свою квалификацию с помощью стабильного потока информативного контента и ответов на вопросы пользователей. Лайки и выбор сообществом лучших ответов будут способствовать повышению репутации продавца и его статуса на платформе.

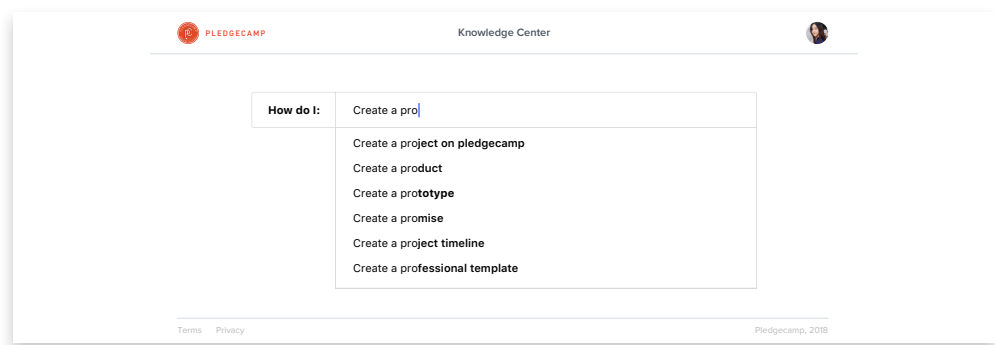


Рис 10 реимущества центра знаний

Раздел один:
Краткое введение в
краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет
проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть:
Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые
вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ПЯТЬ

Модераторы пользователей

Децентрализованные модераторы контролируют поведение пользователей в обмен на оплату за платформу

«Лучшая для группы ситуация, когда все участники группы делают все возможное для себя и для группы».[36]

- Джон Нэш, Нобелевский лауреат в области экономики

На Pledgescamp конечная ответственность за включение в списки, очистку и результаты кампаний лежит на пользователях. Таким образом, ответственность за успех платформы лежит на всей сети участников и требует распределенной модерации.

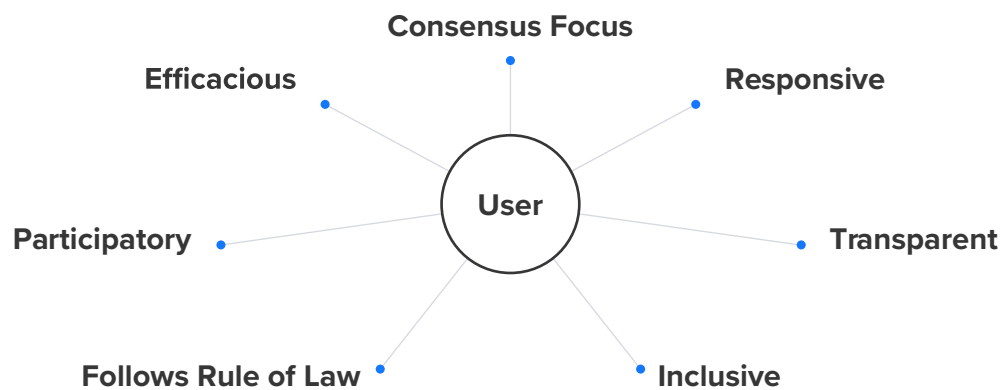


Рис 11 Столпы эффективного управления

Модераторы выполняют ключевые функции, которые поддерживают работоспособность системы, удаляя списки и действия пользователей, нарушающие Условия обслуживания. Модераторы получают право выполнять эту работу, демонстрируя свою долю в платформе и обеспечивая соответствие их личных интересов интересам платформы в целом. Это мотивирует модераторов на достижение справедливого консенсуса и противодействие разрушающему воздействию.

Модераторы получают комиссию от включения в списки, генерируемую платформой в качестве вознаграждения за их функции. По мере того, как за счет их действий платформа развивается более успешно, комиссии за списки должны расти пропорционально. Таким образом, вознаграждение модератора привязано к состоянию и успешности платформы.

Процесс модерации



Procedure for Moderator Governance

- 1. User flags an alleged violation of the Terms of Service
- 2. Statistically significant flagging will trigger Moderator intervention
- 3. Consensus of 7 or more Moderators needed for corrective action
- 4. Moderators are awarded listing fees for upholding their duties over time

Рис 12 Процедура модераторного управления

Ответственность за первое выявление вредных действий лежит на толпе. Любой пользователь, который подозревает, что имеет место мошенничество, злоупотребление или другие незаконные действия, может выставить флаг о предполагаемом нарушении. Нарушения определяются «Условиями обслуживания» Pledgecamp и устанавливаются сообществом. Когда количество или процент таких флагов становится достаточно большим, проблему рассматривает жюри модераторов.

Жюри из 12 модераторов назначается случайным образом и должно решить проблему в течение 24 часов. Их личности держатся в секрете, чтобы предотвратить сговор. Для запуска корректирующих действий необходим консенсус как минимум 7 судей. При необходимости будут назначаться дополнительные модераторы до тех пор, пока не будет зафиксировано как минимум 7 голосов.

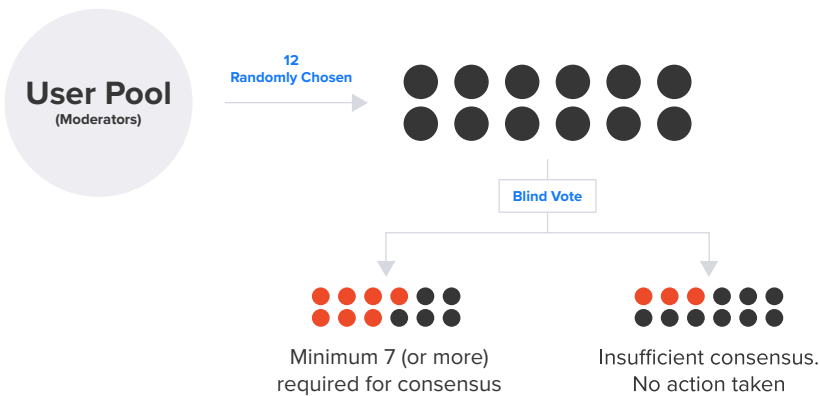


Рис 13 Процесс модерации

После того, как консенсус достигнут, личности Модераторов и их решения обнародуются, чтобы можно было выявить любое потенциально подозрительное поведение. На модераторов, которых заподозрят в злоупотреблении своим положением, тоже может быть выставлен флаг, и вопрос будет вынесен на рассмотрение другими модераторами. Кроме того, Модераторы, которые не смогут проголосовать после избрания в жюри, потеряют свой статус после трех случаев, а их вознаграждение будет передано в пользу остальных Модераторов.

Внедрение системы модераторов основано на концепции точек Шеллинга из теории игр (см. Приложение 1.0) и пробных процедурах, применяемых во всем мире. Система может быть оптимизирована с помощью данных запуска платформы путем консенсуса модераторов.

Наглядный пример

Ниже приведен гипотетический пример, предназначенный только для пояснительных целей:



Бобби находит недавно запущенную на Pledgescamp кампанию, в которой обещают создать оборудование для производства запрещенных наркотических средств. Это явное нарушение Условий обслуживания, наносящее вред имиджу платформы. Бобби выставляет данной кампании флаг и делится своей озабоченностью с другими пользователями, которые тоже выставляют ей флаги.

8 модераторов соглашались с тем, что данная кампания должна быть удалена, 1 не согласен, и 3 не смогли проголосовать. Поскольку достигнут достаточный консенсус, средства кампании автоматически возвращаются, вклад кампании аннулируется и уходит в резерв платформы, а кампании закрывается возможность дальнейшего сбора средств.



Альтернативный пример:

В другом случае Бобби находит кампанию, которую он и другие подозревают в мошеннических заявлениях. При голосовании только 4 модератора сочли доказательства такого мошенничества достаточными, поэтому кампания продолжает работать. Тем не менее, потенциальные спонсоры могут видеть, что 4 независимых модератора согласились с тем, что основания для беспокойства были. Бобби может высказать свою обеспокоенность в комментариях, а создатель - ответить на них, что создает прозрачную атмосферу, в которой спонсоры имеют возможность принимать информированные решения.

Схема вознаграждения для модераторов

Модераторы играют важную роль в обеспечении текущего состояния платформы, особенно в качестве замены централизованного контроля и управления. Поэтому вознаграждение должно быть соразмерно важности их роли.

Логично выплачивать вознаграждение за счет платы за включение в список, потому что она представляет собой реальную экономическую выгоду, созданную под их управлением, и будет возрастать вместе с успехом и влиянием платформы.

Модераторы обязаны делать неторговые ставки в токенах, чтобы продемонстрировать свою преданность интересам платформы. Общее количество поставленных на платформе токенов обязательно будет меньше, чем общая фиксированная эмиссия токенов.

Вознаграждение для модераторов определяется по формуле:

Требуется форматирование для математического уравнения:

$$C(p) = F(p) * \frac{CS_{user}(p)}{CS_{tot}(p)}$$

- C – вознаграждение модератора
- F – общая сумма комиссий, полученных от кампаний
- CS_{user} – средняя ставка PLG пользователя
- CS_{tot} – средний общий объем ставок PLG
- (p) указывает на текущий период

Первый член в правой части уравнения – $F(p)$ – обозначает полный объем оплат за включение в список, собранный платформой в текущем месяце. Он умножается на ставку модератора в токенах (CS_{user}) и делится на сумму всех ставок в токенах (CS_{total}).

Проще говоря, модератор, который гипотетически владеет 5% всех поставленных токенов платформы, получит 5% от суммы собранных за месяц оплат за включение в список.

Усредненные значения ставок в токенах за каждый период, а также за период ограниченного использования, применяются для того, чтобы у пользователя не было стимула резко увеличить ставку перед выполнением расчета.

Периодическая выплата вознаграждения применяется потому, что модераторы должны оставаться «на дежурстве» и ответственно выполнять свою функцию в течение определенного периода времени. Отдельные платежи за каждое голосование усложняют, а то и делают невозможным, привлечение со временем модератора к ответственности за его действия. Кроме того, присваивать ценник каждому отдельному голосованию – непрактично. Вместо этого, периодическое вознаграждение для модераторов, которых могут задействовать в любое время в течение периода, будет соответствовать этой задаче в течение определенного периода времени.

Раздел один:
Краткое введение в
краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет
проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть:

Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые
вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ ШЕСТЬ

Экономика токенов

Система с двумя токенами, которая стимулирует доверие и долгосрочные ставки

«Важно, что для стабильности цены токена необходимо иметь сток токенов – места, где токены фактически исчезают, вследствие чего общее количество токенов со временем уменьшается». [37]

– Виталик Бутерин, О стоимости токенов как средства обмена (2017)

Экономика с двумя токенами - Pledge Coin (PLG) и Camp Share (CS) - является движущей силой экосистемы Pledgescamp. В структуре этой экономики токенов приоритет отдается стабильной стоимости токенов как средства обмена (см. Приложение) и стимулированию распределенной базы пользователей к сотрудничеству для обеспечения долгосрочной работоспособности платформы.

Pledge Coin (PLG)

Pledge Coin это токен ERC20 на публичном блокчейне Ethereum, который обеспечивает ключевые функции платформы.



Uses for PLG

- 1. Payment**
Borderless, low-fee currency used to back campaigns and hire services.
- 2. Security**
Enables Backer Insurance and Campaign Deposits, restoring trust to crowdfunding.
- 3. Reward**
Enables automated bounties for the Smart Crowd performing verifiable tasks.
- 4. Staking**
Staking Pledge Coin awards Camp Shares to the user. Conditions apply.

Рис 14 Использование PLG

Camp Share (CS)

Camp Share - это небиржевой токен, который позволяет пользователям получить статус модератора и зарабатывать вознаграждение от платы за включение в список, взимаемой платформой. Ставка PLG для приобретения CS служит «стоком», о котором говорится в приведенной выше цитате Виталика Бутерина. Она эффективно сокращает объем находящихся в обращении PLG по мере роста спроса на CS.



Uses for CS

- 1. Access**
Allows users to become trusted Moderators after demonstrating stake.
- 2. Governance**
Moderators maintain the health of the platform by removing behavior violations.
- 3. Earnings**
Moderators share the full campaign listing fees generated for their work.
- 4. Restrictions**
Camp Share tokens are not for sale, non-trading, requires KYC, and further restrictions.

Рис 15 Использование CS

Для получения статуса модератора действуют следующие ограничения:

1. Пользователь должен пройти проверку «знай своего клиента» (KYC) и соответствовать требованиям закона в своей юрисдикции
2. PLG переносится в умный контракт, управляющий ставками, не предназначенными для торговли
3. Пользователь получает вознаграждение в CS с фиксированным соотношением 1:1
4. Минимальный баланс для получения статуса модератора – 10 000 000 CS
5. Модераторы должны поддерживать свой статус путем выполнения необходимых обязанностей
6. При сгорании CS эквивалентное количество PLG возвращается по истечении 30-дневного периода ограниченного использования путем обратного преобразования ставки

Таким образом, экономика токенов Pledgecamp достигает своих главных целей за счет использования Pledge Coin и Camp Share. Pledge Coin обеспечивает доступ и поддерживает большую часть взаимодействий в экосистеме, в то время как Camp Share позволяет участвовать в системе работы модераторов и подтверждает соответствие пользователя интересам платформы.

Конечным результатом такой экономики является вознаграждение тех, кто добавляет сети ценности, и выравнивание стимулов для всех сторон. Каждая сторона, действующая в своих собственных интересах, получает стимул действовать в интересах группы. Когда стимулы всех пользователей правильно уравновешены, краудфандинг получает возможность проявить свою истинную распределенную природу и поддерживать предпринимательство и инновации во всем мире.

Обзор распределения токенов

В общей сложности, на Pledgesamp будет «отчеканено» 1 триллион PLG при первичном распределении токенов. Каждый токен будет выставлен на открытую продажу по 0,0001 \$, для чего выделяется 30 миллиардов PLG. Выставляемые на открытую продажу токены предназначены для будущего потребления на платформе в форме залоговых кампаний, покупки услуг или получения статуса Модератора. Таким образом, пользователи должны пройти проверку личности, соответствовать минимальным требованиям и соблюдать максимальные объемы покупки в расчете на одного пользователя, а также другие наши условия продажи.

В общем случае, Pledge Coin не будут доступны «гражданам США», как это установлено правилами США о ценных бумагах, и будут предлагаться и продаваться за пределами Соединенных Штатов с исключениями, предусмотренными Регламентом S Закона о ценных бумагах от 1933 года. Токены не зарегистрированы и не будут регистрироваться в соответствии с Законом о ценных бумагах от 1933 года. См. полный список «Факторы риска».

Token Sale Details	
Total Supply	1,000,000,000,000 PLG
Public Distribution	200,000,000,000 PLG
Hard Cap	\$20,000,000.00 USD
Soft Cap	\$5,000,000.00 USD
Remaining for Sale	30,000,000,000 PLG
Price Per PLG	\$0.0001 USD
Minimum Contribution	\$50.00 USD
Maximum Contribution	Variable

Рис 16 Параметры токенов

Размещение токенов

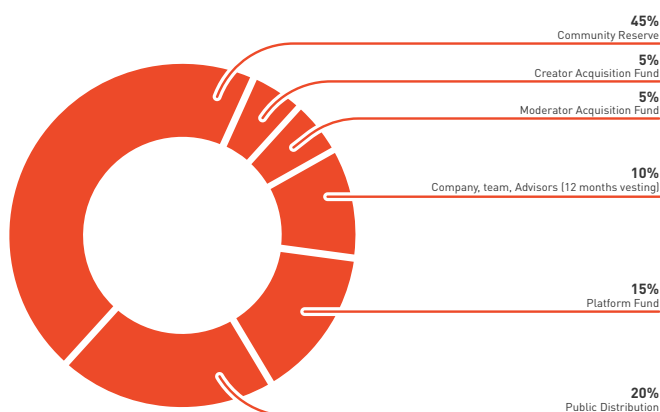


Рис 17 Размещение токенов

Начальный бонус для модераторов: 5%

5% от начального размещения токенов, или 50 миллиардов PLG, пойдут на начальный бонус для модераторов. Этот фонд решает проблему, связанную с тем, что на ранних этапах работы платформы платы за включение в список может не хватать для надлежащего стимулирования модераторов к выполнению их обязанностей, хотя они не менее важны.

Чтобы обеспечить правильное выполнение жизненно важных обязанностей, обычное вознаграждение, получаемое за счет оплаты за включение в список, будет дополняться начальным бонусом для модераторов согласно приведенной ниже формуле до тех пор, пока фонд не будет постоянно исчерпан на протяжении 36 месяцев.

Начальный фонд для создателей: 5%

5% от начального размещения токенов, или 50 миллиардов PLG, пойдут на начальный бонус для создателей. Эта инициатива по привлечению на новую платформу первых проектов будет иметь две формы. Во-первых, создатели, успешно проводящие кампанию на Pledgesamp, будут получать следующий бонус:

$$C = PV * 0.2$$

- C - бонус создателя
- P - медианное значение суммы вклада кампании в PLG
- V - количество спонсоров

Этот бонус может добавлять примерно до 20% ко вкладу каждого спонсора. Накопленная сумма бонусов должна расходоваться на услуги в рыночной сети, чтобы средства использовались непосредственно на их проекты. Это также привлечет ранних продавцов, которые могут получать такие средства. Кампания, приостановленная модераторами, не получает этот бонус.

Кроме того, портфельные компании удовлетворяющих требованиям ускорителей и инкубаторов стартапов будут получать до 5 000 000 PLG на каждую компанию, зарегистрированную на Pledgesamp. Это будет стимулировать компании размещать свои проекты на нашей молодой платформе.

Если начальный фонд для создателей не будет исчерпан через 36 месяцев, остаток будет переведен в фонд платформы.

Компания, команда, консультанты: 10%

10% токенов будут направляться на стимулирование компании, команды, консультантов и будущих сотрудников, при этом период ограничения использования составляет 12 месяцев после размещения.

Фонд платформы: 15%

15% токенов будут направляться на ключевое стратегическое партнерство, гранты разработчикам, инвестиции в экосистему и инфраструктурные улучшения

для поддержания текущего состояния платформы.

Публичное размещение: 20%

20% токенов будет распределяться общественности. Из этой суммы, 30 миллиардов PLG будут пущены в открытую продажу.

Резерв сообщества: 45%

45% токенов будет зарезервировано для поддержания экономики токенов в свете возможных колебаний цены (см. Приложение), дополнительных инфраструктурных потребностей и инвестиций.

Раздел один:
Краткое введение в
краудфандинг

Определение
Размер рынка
Социально-экономическое
значение

Раздел два:
Краудфандинг имеет
проблемы с доверием

Отсутствие подотчетности
Недостаточная прозрачность
Централизация

Раздел три:
Решение - Pledgescamp

Страхование спонсоров
Как это работает
Наглядный пример
Децентрализация

Раздел четыре:
Экосистема Pledgescamp

Рыночная сеть
Центр знаний

Раздел пять:
Модераторы пользователей

Процесс модерации
Наглядный пример
Схема вознаграждения для
модераторов

Раздел шесть:
Экономика токенов

Pledge Coin (PLG)
Camp Share (CS)
Обзор распределения токенов
Размещение токенов

Раздел семь:
Обзор бизнеса

Миссия и видение
Команда
Стратегические партнеры
Консультанты
Спонсоры
Дорожная карта
Конкуренты

Часто задаваемые
вопросы

Приложение

Факторы риска

РАЗДЕЛ СЕМЬ

Обзор бизнеса

Наша миссия, видение, команда и конкуренты

«Это потрясающая группа людей, это действительно интересная проблема, и они правильно подходят к ней. Это выигрышный рецепт».[38]

- Мэтт Курчио, вице-президент Ripple и консультант Pledgescamp

Прорыв происходит, когда глубокое понимание отрасли сочетается с новыми технологиями с целью решения крупных проблем. В нашу команду входят ведущие специалисты по краудфандингу, коллективный опыт которых превышает 25 лет, а также высокопрофессиональные консультанты по технологиям, бизнесу и блокчейну. Мы уже собрали миллионы долларов на Kickstarter и вошла в 1% наиболее финансируемых специалистов на этой платформе.[39]

У нас есть уникальные партнеры мирового класса, которые ранее помогали выпускать такие продукты, как Coinbase и Slack. Кроме того, партнерские отношения с бизнес-инкубаторами позволяют иметь воронку для запуска новых стартапов на Pledgescamp, а стратегические инвестиции от установившихся блокчейн-компаний, таких как BitForex, позволяют нам войти в это пространство.

Текущие рыночные факторы, наряду с хорошими возможностями команды, делают создание открытой и надежной краудфандинговой платформы реальной и необходимой задачей. Как сказано в предыдущих разделах, глобальный краудфандинг может оказывать огромное влияние на общество и прибыль. В конечном счете, при наличии надлежащей инфраструктуры успех краудфандинга может быть достигнут за счет усилий и участия самой толпы.

Миссия Pledgescamp

Наша миссия - создать наиболее доверенную и открытую экосистему краудфандинга.

Видение Pledgescamp

Our vision is to give any entrepreneur the opportunity to fund and deliver their vision. Наше видение состоит в том, чтобы дать любому предпринимателю возможность финансировать и реализовывать свои инновации при поддержке мирового сообщества.

Команда



Джей Хой, CEO

серийный предприниматель, успешно получающий многомиллионные венчурные капиталы и правительственные гранты. Поставляет продукцию таким общенациональным розничным сетям, как Urban Outfitters. Бывший инвестиционный банкир и технический PM. Бакалавр экономики, Калифорнийский университет в Беркли. Активный ангел-инвестор и консультант многих блокчейн-проектов.



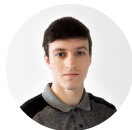
Эдди Ли, президент

серийный предприниматель, собравший миллионы на Kickstarter и помогавший собирать миллионы другим. Приглашался для выступления в Институте Фанга при Калифорнийском университете в Беркли, Kickstarter и Backerkit. Выпускник Школы бизнеса Хааса при Калифорнийском университете в Беркли. Консультант SkyDeck, престижного ускорителя стартапов при Калифорнийском университете в Беркли.



Сэм Пулман, технический директор

инженер широкого профиля и серийный технический директор. Написал умный контракт PLG и платформу продаж. Разрабатывал мобильные приложения, программы ПЗУ и производственные процессы для продукции, поставляемой по всему миру. Инженер электротехники и компьютерных наук, Калифорнийский университет в Беркли. Специалист в области блокчейн и майнинга валют.



Уильям Стар, инженер блокчейна

Имеет опыт работы с блокчейнами в Ехра, главный архитектор блокчейна цепочки поставок в компании Paper. Преподаватель курсов по MySQL. Основатель ytraP.



Томас Леуп, инженер широкого профиля

Руководил разработкой мобильных приложений на Cargomatic, технической логистической платформе, которая недавно с Warburg Pincus собрала 35 \$ млн Серии В.



Таня Гребенник, менеджер операций

занималась управлением сообществом и маркетинговыми операциями в ChefsFeed и в некоммерческом Supergirls Club SF. Свидетельство об окончании курсов маркетинга, Калифорнийский университет.



Дэрил Бодиарто, дизайнер UX/UI

дизайнер графики и интерфейсов, имеет награды. Дизайн его продукта получил на CES 2016 награду Best Design Honoree. Занимался дизайном для продуктов, поставляемых в более чем 90 стран.

Стратегические партнеры

BitForex (<https://bitforex.com>) ведущая платформа мира для торговли цифровыми активами, призванная оказывать пользователям безопасные, профессиональные и удобные услуги по торговле цифровыми валютами.. Команда BitForex состоит из лидеров отрасли блокчейн-технологий. BitForex сделала стратегическую инвестицию в Pledgescamp.

MetaLab (<https://metallab.co>) компания по разработке интерфейсов, расположенная в г. Виктория (Британская Колумбия). MetaLab отвечает за дизайн Coinbase и Slack, ее капитализация сегодня оценивается примерно в 5.1 млрд долларов. Среди других клиентов стоит отметить Google, Disney, CBS и компании из Fortune 500. MetaLab проведет анализ пользователей, каркасное моделирование и полный дизайн UX/UI платформы Pledgescamp.

Berlin Cameron (berlincameron.com) креативное агентство, ранее признавалось «рекламным агентством года». Поддерживается WPP Group, третьей рекламной организацией мира. Среди прошлых и нынешних клиентов – Coca Cola, Gilt, Samsung, Vimeo, Amazon, Lexus, Vitamin Water и многие другие. Berlin Cameron будет создавать идентичность бренда и позиционирование на рынке для наиболее эффективной популяризации видения Pledgescamp среди глобальной аудитории.

MouseBelt (<https://mousebelt.com>) единственный в мире полнофункциональный ускоритель блокчейнов. Команда MouseBelt инвестирует в Pledgescamp огромные инженерные, коммерческие и маркетинговые усилия, чтобы превратить революционную идею в бизнес, который изменит мир.

Dentons Rodyk (<https://dentons.rodyk.com>) одна из старейших юридических фирм Сингапура, имеющая в штате около 200 сотрудников и предлагающая клиентам полный набор юридических услуг, необходимых для локального и глобального ведения бизнеса. Dentons Rodyk поможет устранить или смягчить законодательные и нормативные препятствия для выхода Pledgescamp на рынок.

Laudato Si Challenge (<https://www.laudatosichallenge.org>) ускоритель стартапов, сотрудничество с которым направлено на размещение портфельных компаний в качестве будущих проектов на платформе Pledgescamp. Организация тесно связана с Ватиканом и проводит там мероприятия.

Humanity 2.0 (<https://humanity2-0.org>) стратегически согласуется с Pledgescamp и Laudato Si Challenge для инкубации начинающих компаний, которые представляют на платформе Pledgescamp решения для наиболее насущных проблем человечества.

Консультанты

Рэнди Цукерберг – основатель Zuckerberg Media, бывший сотрудник Facebook, автор, ведущий, докладчик и человек, поддерживающий предпринимательство. Pledgescamp – первое взаимодействие Рэнди с блокчейн-компаниями. Она также является консультантом Huobi Chain.

Мэтт Курчио, вице-президент Ripple. Ripple – компания, стоящая за XRP,

криптовалютой, которая, наряду с Bitcoin и Ethereum, входит в первую тройку рынка. Мэтт - технический консультант, помогающий команде Pledgescamp нанимать таланты и строить платформу.

Кейт Тир - исполнительный председатель Accelerated Digital Ventures, учредитель и акционер TechCrunch, активный консультант блокчейн-проектов (ICOBOX, Crypterium, Energimine, FluxFlux, Patron).

Принц Абдулла бин Бандар бин Абдулазиз Аль Сауд - член королевской семьи Саудовской Аравии, обладающий обширными знаниями в области блокчейна и предпринимательства, заинтересован в развитии предпринимательского сообщества в Саудовской Аравии. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Джим Августин - операционный директор Zuckerberg Media, управляющий директор First Act Ventures, сценарист, продюсер, выпускник Нью-Йоркского университета и Гарварда.

Райан Скот - CEO в ICO Advisory Group (AKOIN, BlockRX, LoyalCoin, STEAMRole, Elige.re, Guardian Circle), ангел-инвестор (Lottery.com, Tesla, Earth Class Mail). Учредитель CauseCast.

Хорхе Родригес - этичный хакер и технический консультант - практик, помогающий с аудитом безопасности и разработкой умных контрактов. Один из первых участников команды и разработчик Ethereum, консультант таких известных проектов, как Patron, Cedex, Bitfinex, Coinbase, Ebitcoin.org и др.

Кристиан Салливан - выдающийся ангел-инвестор и предприниматель с многомиллиардными результатами (Cruise, Yandex), консультант Republic.co и инвестор LP в Polychain Capital. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Эдвард Ким - вице-президент по развитию бизнеса в GameFlip, генеральный партнер Cryptolux Capital, хедж-фонда криптовалютных и цифровых активов.

Доктор Санг-Джей Хван - CEO в Foundation X, инвестор в EOS, NEO, Medibloc, Play2Live, PhD школы технологий культуры (Корейский институт науки и технологий), 300 заявленных и полученных патентов. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Доктор Риу Джанг Хи - CEO в FuturePlay, CEO и учредитель Olaworks (приобретена Intel), PhD, магистр и бакалавр электротехники и компьютерных наук (Корейский институт науки и технологий), адъюнкт-профессор GSCT и KSIM (Корейский институт науки и технологий), обладатель 100 патентов в США и Ю. Кореи. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Алан Чанг - занимался в Airbnb операциями и кадрами. С 2012 года проводил расширение на Гонконг и С.-В. Азию, сейчас руководит операционной командой в штаб-квартире в Сан-Франциско. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Спенсер Янг - Партнер-учредитель в #Chain, известном ускорителе блокчейнов. Также является соучредителем CryptoAudiences, рекламного агентства - партнера CoinMarketCap, способствовал международному продвижению таких компаний, как Cobo, CryptoKitties и CoinMarketCap.

Решма Сохони - партнер-учредитель в Seedcamp, лондонской венчурной фирме, инвестирующей в Transferwise, Codacy, Erply, Fishbrain, Codility, Winnow, Try.com и др.

Патрик Янг - учредитель и управляющий партнер Amity Ventures, бывший вице-президент Highland Capital, крупный инвестор в Monero и Tari.

Карлос Готлиб - инвестор. CEO в Dreambits Labs, сын Аделя Мича (известный мексиканский журналист и ведущий ТВ-новостей), имеет широкую сеть бизнеса в Мексике.

Альваро Гарнеро - считается бразильским Марком Кьюбаном. У Альваро около 4 миллионов подписчиков в Facebook, Instagram и Twitter. Телевизионное реалити-шоу Альваро - "50 Por 1 Destinos Espectaculares" - собирает в Бразилии вторую по численности аудиторию. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Вон Чан Ен (KoreanRe) - член семьи, которая является учредителем, владельцем и управляющим Korean Reinsurance Company, крупнейшей перестраховочной компании Сеула (Ю. Корея), акции которой торгуются на Корейской фондовой бирже. По состоянию на 2016 год, занимает 10 место в мире по объемам выписанных премий. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Спонсоры

Национальный научный фонд США (Корпус инноваций в области залива) - финансируемая правительством, Стэнфордским и Калифорнийским в Беркли университетами программа обучения для предпринимателей. Эта программа «готовит ученых и инженеров к тому, чтобы они могли работать не только в университетских лабораториях, и ускоряет внедрение в экономику и общество финансируемых NSF проектов фундаментальных исследований, которые готовы к коммерциализации». Pledgescamp участвовала и прошла эту платную программу в 1 кв. 2018 г.

Foundation X - ведущий консультативный фонд Кореи, сестринская компания FuturePlay, известной корейской венчурной фирмы. Предоставление ключевых услуг, таких как обзор проспектов проектов, маркетинг и рекомендации корейскому блокчейн-сообществу. Консультант и инвестор Pledgescamp.

LD Capital - ведущий консультативный фонд и ранний инвестор ETH, Binance, NEO, Qtum, Eos, Vechain. Консультант и инвестор Pledgescamp.

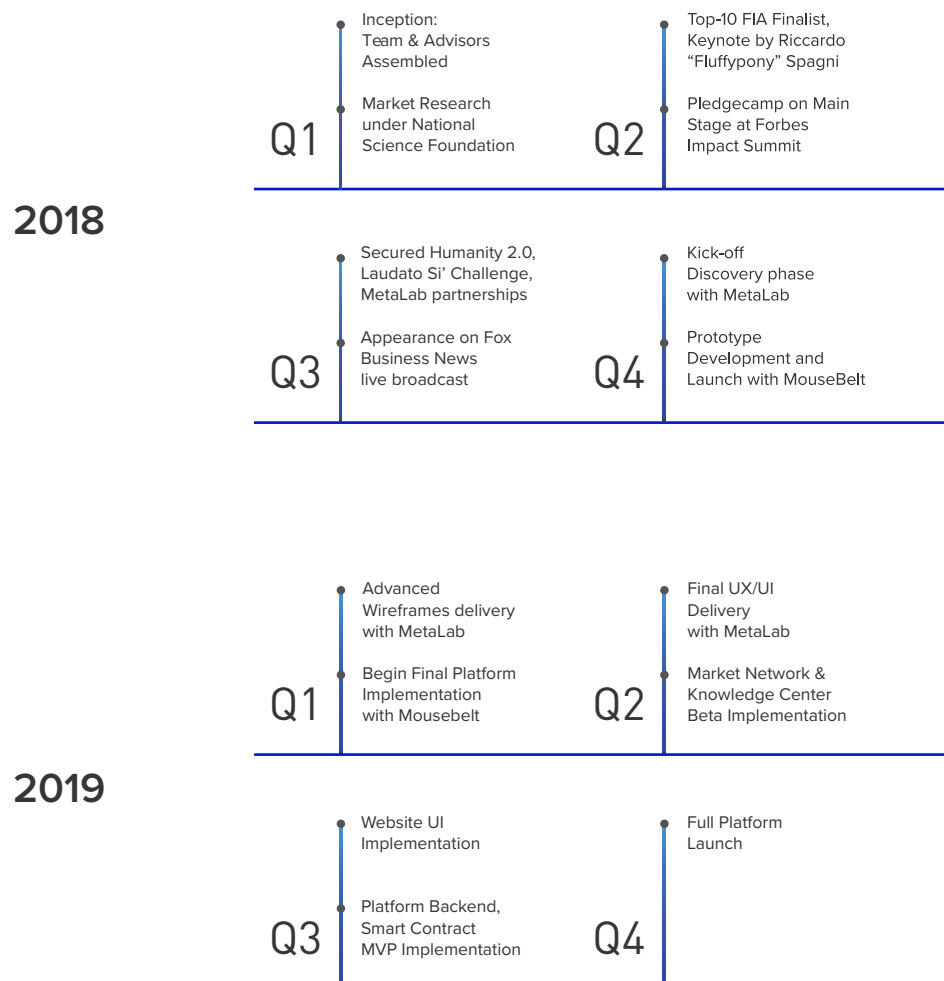
Link VC - ведущий консультативный фонд и ранний инвестор Blockv, Tezos, QuarkChain, Quoine, Fantom. Консультант и инвестор Pledgescamp.

DU Capital - ведущий консультативный фонд и ранний инвестор IOTA, BAT, Tezos. Основан Питером Ду (Dulinxu). Консультант и инвестор Pledgescamp.

Autark Ventures - ведущий консультативный фонд и инвестор ICON, Wanchain, Hedera Hashgraph, Phantasma, Fantom, Nucleus Vision. Консультант и инвестор Pledgescamp.

Дополнительные инвесторы – ATH Capital, BitForex, Blockground Capital, Blockmon, BRP Capital, Circuit Capital, C&S Investment, Mars Capital, Nomad Capital, Origin Capital, Zorax Capital.

Дорожная карта



Конкуренты

Двое из лидеров рынка краудфандинга - это американские Kickstarter и Indiegogo, основанные в 2009 и 2008 годах, соответственно. Проблемы, влияющие на этих лидеров рынка, подробно описаны в Разделе два. Ниже отмечены некоторые специфичные отличия:

	Pledgecamp	Kickstarter	Indiegogo
Flexible Listing Fees	✓	×	×
Backer Insurance	✓	×	×
Escrow Service For Incremental Distribution of Funds	✓	×	×
Proof of Progress Throughout Campaign	✓	×	×
No Bank or Credit Card Required	✓	×	×
Decentralized Governance	✓	×	×
Ability to Earn by Working on Campaigns	✓	×	×
Incentivizes Creator Transparency	✓	×	×

Рис 18 Матрица конкурентов

Часто задаваемые вопросы

Что такое Pledgescamp?

Pledgescamp – это децентрализованная платформа, предназначенная для решения давних проблем доверия и неравенства стимулов для пользователей в процессе краудфандинга.

Будет ли продажа?

Прочтите полный текст разделов «Оговорки» и «Факторы риска» данного документа. В общем случае, токены не будут доступны «гражданам США», как это установлено правилами США о ценных бумагах, и будут предлагаться и продаваться за пределами Соединенных Штатов с исключениями, предусмотренными Регламентом S Закона о ценных бумагах от 1933 года. Токены не зарегистрированы и не будут регистрироваться в соответствии с Законом о ценных бумагах от 1933 года.

Для неамериканских лиц и нерезидентов США, подпишитесь на нашу новостную рассылку на <https://pledgescamp.com>, присоединитесь к нашему белому списку и Telegram (t.me/Pledgescamp), чтобы следить за объявлениями компании.

Чем Pledgescamp отличается от других?

Pledgescamp обеспечивает безопасность спонсоров за счет требований к создателям страховать спонсоров и обеспечить прозрачность. Блокчейн позволяет пользователям урегулировать споры и гарантировать финансовое обеспечение без привлечения стороннего посредника или хранилища.

Кроме того, децентрализованная площадка позволяет участникам получать вознаграждение за их вклад в сеть, а также позволяет всем людям присоединиться, независимо от их местоположения или национальности. Собственный токен обеспечивает выравнивание стимулов, вознаграждение за хорошее поведение и получение пользователями выгод, когда их действия ведут к улучшению состояния и расширению сети.

Почему блокчейн?

Блокчейн позволяет незнакомым людям всего мира участвовать в сложных финансовых операциях в рамках программируемой структуры доверия. Без него ключевые выгоды от новых функций Pledgescamp были бы невозможны.

Краудфандинг – это децентрализованное финансирование и новаторство, которые идеально соответствуют децентрализованной природе технологии блокчейн. Доверие является ключевой проблемой в этой отрасли.

Pledgescamp использует технологию блокчейн, впервые предлагая страхование спонсоров – структуру эскроу-кошелька, которая делает возможным самоуправление пользователей без посредников. Собственный токен также стимулирует взаимодействие с платформой и настраивает всех пользователей на действия в интересах группы в целом. Эти улучшения необходимы для устранения проблем краудфандинга при совместном движении к видению глобальных инноваций.

Что такое страхование спонсоров?

Страхование спонсоров – это эскроу-кошелек, работающий на основе умного контракта, который

позволяет спонсорам защитить средства кампании от неправильного использования создателями. Это дает создателям финансовый стимул быть лучше подготовленными к запуску своих кампаний и более реалистичными при определении первоначальных ожиданий. Если создатели не выполняют свои обещания, спонсоры будут иметь возможность вернуть себе страховую сумму, а не предоставить ее создателю для завершения проекта.

Страхование спонсоров защищено от атаки Сибиллы?

Рациональные субъекты обнаружат, что у них мало финансовых стимулов для манипулирования голосованием по вопросам страхования спонсоров. Во-первых, страхование спонсоров – это часть средств кампании, которые удерживаются из общей суммы. Мошенник поймет, что на других платформах (например, Indiegogo) больше стимулов для его деятельности, поскольку там из общей суммы средства не удерживаются, и поэтому можно покуситься на всю сумму.

Во-вторых, функция вклада кампании требует, чтобы создатели предоставили важную информацию, иначе потеряют свои вклады. Такая информация повышает прозрачность для потенциального спонсора и помогает понять, серьезны ли такой проект и его создатель, или это чистое мошенничество. Если проект будет признан мошенническим и удален, вклад пропадает. Благодаря вкладу и обязательному раскрытию информации, а также страхованию спонсоров, мошеннику будет сложнее и менее выгодно финансово провести мошенничество на Pledgescamp. Поскольку краудфандинг и новаторский характер краудфандинга предполагают риски, никакая система правил не может гарантировать защиту от потерь или неудач. Однако наличие адекватных требований к прозрачности и хороших стимулов делает атаки или события типа «черный лебедь» маловероятными.

У спонсоров тоже нет стимула атаковать и неправомерно получать страховку, потому что это обязательно приведет к финансовым потерям (ведь это только часть от всех средств). Это скорее последняя возможность получить компенсацию, которую инвесторы не получают ни на одной другой платформе, а также механизм безопасности, стимулирующий создателей вести себя лучше.

Какие выгоды получают создатели?

Хотя, на первый взгляд, многие функции безопасности предназначены для спонсоров, они, в конечном итоге, принесут пользу и ответственному создателю. Например, депозиты кампаний и страховка спонсоров полностью возвращаются и могут быть получены создателем, который просто выполняет свои обещания и обеспечивает прозрачность для спонсоров своих намерений. В свою очередь, плата за включение в список котировок для создателей будет гораздо ниже или даже нулевой, что поможет сэкономить столь необходимый для предпринимателя капитал.

Кроме того, доступ к гиг-экономике, рыночной площадке и центру знаний на этой платформе обеспечивает столь необходимый доступ к ресурсам и руководствам, которые порой важнее денег для тех, кто строит свой бизнес. Профессионалам и новичкам Pledgescamp предоставит поддержку и возможности, необходимые всем, а не только элите с хорошими связями.

И наконец, хороший создатель понимает, что довольный спонсор сделает довольным и создателя. Если спонсоры уверены в системе, они будут более охотно предоставлять капитал, который ищут создатели. Как указано в проспекте проекта, менее трети пользователей Kickstarter возвращаются для поддержки второй кампании. Это равносильно недополучению миллионов долларов из-за низкой уверенности, которую мы стараемся возродить для создателей с помощью наших новых механизмов доверия.

Для чего используются PLG?

PLG, или Pledge Coin, используются для поддержки кампаний, размещения вкладов, хранения стоимости при страховании спонсоров, обмена услугами между участниками сети, а также для размещения ставок с целью получения особых ролей и возможностей заработка.

Как валютные котировки влияют на функционал платформы?

Поскольку стабильность является признаком зрелости, которой криптовалютные рынки еще не достигли, будет принят ряд меры предосторожности для того, чтобы краткосрочные колебания цены не угрожали нормальной работе платформы.

При внесении вклада кампании, PLG можно разместить, но нельзя забрать до окончания периода сбора средств. PLG будут привязаны к доллару США, чтобы создатели могли собрать достаточную для завершения проекта сумму, несмотря на колебания цены. В случае колебаний сумма PLG будет автоматически скорректирована с учетом разницы в привязке к доллару США. Если пользователь внес определенную сумму и обнаружил, что у него недостаточно PLG для покрытия разницы в стоимости, у него будет возможность приобрести больше PLG, чтобы увеличить вклад, или отменить его.

После того, как страховка спонсоров внесена в блокчейн, платформа будет сохранять ее стоимость в долларах США на уровне распределения между пользователями. Лишние PLG будут отправлены в резерв платформы, а недостающие - взяты из него.

Таким образом, в краткосрочной перспективе эти механизмы помогут обеспечить соблюдение обязательств в отношении цены, несмотря на колебания обменного курса USD-PLG. В долгосрочной перспективе, по мере роста стабильности криптовалютных рынков, потребность в таких механизмах будет снижаться.

Как распределяются PLG?

PLG будут создаваться путем пре-майнинга и распределяться согласно плану размещения токенов. Для пользователей, находящихся в некоторых юрисдикциях, Компания на свое усмотрение может предусматривать ограничения на покупку PLG. Этот документ не навязывает продажу или инвестирование. Любая информация, касающаяся публичной продажи или включения в списки котировок, выходит за рамки данного документа.

Где я могу узнать больше?

Посетите наш сайт <https://pledgecamp.com> и наш блог www.medium.com/pledgecamp.

Присоединяйтесь к нашему каналу в Telegram t.me/pledgecamp, или пишите по электронной почте tania@pledgecamp.com.

Приложение

1.0. Точки Шеллинга

На этом этапе мы определим понятие точек Шеллинга и их значение в теории игр. В своей книге «Стратегия конфликта» (1960) экономист, лауреат Нобелевской премии Томас Шеллинг вводит понятие «фокальной точки ожидания каждым человеком того, чего другой ожидает от его ожиданий». [37]

Простыми словами, точка Шеллинга - это решение, которое люди склонны использовать, столкнувшись с проблемой координации без продвинутой коммуникации. Пример на платформе Pledgescamp может выглядеть следующим образом:

Пять пользователей (неизвестные друг для друга с целью предотвращения сговора) избираются модераторами. Система им предлагает вознаграждение за правильное удаление кампаний, которые обещают поставлять запрещенные наркотические вещества. Кампания, которую пользователи поместили флагом, явно предлагает запрещенные наркотики, что нарушает правила сообщества. Каждый из этих пяти модераторов стоит перед выбором: проголосовать за удаление данной кампании или признать ее ложно положительной.

Каждый модератор знает, что, если его голос окажется в большинстве с другими модераторами, он получит вознаграждение. Если его голос окажется в меньшинстве, он утратит статус модератора и не получит вознаграждения.

Поэтому каждый модератор понимает, что другие таинственные модераторы мотивированы на совместное достижение консенсуса, чтобы получить вознаграждение. В отсутствие сговора или координации, логичным решением для всех сторон будет проголосовать за правильный ответ.

Даже если несколько модераторов будут действовать иррационально, на общий результат голосования это, скорее всего, не повлияет, а они просто утратят статус модератора и возможное вознаграждение за свой вклад в работу сети. Таким образом, точки Шеллинга показывают, как согласование индивидуальных интересов пользователей может одновременно приносить пользу всей сети и приводить к консенсусу в отсутствие централизованного управления.

1.1. Как стать модератором

Чтобы стать модератором, необходимо поставить минимальное количество PLG и получить Camp Share (CS), что даст вам право стать модератором. Эта сумма составляет 10 000 000 PLG на начальном этапе, но может быть изменена на основе реальных данных, чтобы обеспечивать достаточное количество модераторов для поддержки системы. Поскольку Pledgescamp построена на блокчейне, система может проводить двойной слепой аудит, когда модераторам неизвестны действия других модераторов, но все они публично регистрируются, поэтому оценка репутации может быть встроена в структуру. Модераторы получают вознаграждение пропорционально их ставке в PLG.

Если модератор выберет тот же результат, что и более 51% модераторов, такой модератор получит одно очко к своей репутации. Если модератор при голосовании окажется в меньшинстве, он потеряет три очка вклада. Это должно способствовать правдивому голосованию, потому что при слепом голосовании правдивое голосование, вероятнее всего, будет соответствовать большинству (см. описание «Точки Шеллинга» выше). Это означает, что любой пользователь может получить или утратить статус модератора, так как на его счету может оказаться отрицательное количество баллов.

Общее количество баллов вклада у модератора - это то, что влияет на оценку репутации на Pledgescamp. Каждый пользователь Pledgescamp имеет только один адрес Ethereum, поэтому каждый адрес Ethereum будет иметь собственную оценку репутации. Поскольку, чтобы стать модератором, пользователю

надо пройти проверку KYC, в экосистеме будут ссылки на некоторые персональные данные. Поэтому пользователь не может создать дубликат учетной записи, чтобы стать Создателем, а одновременно модерировать утверждение своей собственной кампании или урегулировать свои собственные споры.

Пул модераторов будет помещен в процентильную модель, исходя из имеющегося у них количества очков вкладов, что создает здоровый уровень конкуренции внутри сети модераторов. Все плохие участники пула модераторов, которые голосуют против большинства в попытке создать несправедливый результат, будут наказываться, что приведет к понижению их оценки репутации.

Оценка репутации рассчитывается по следующей формуле:

Оценка репутации = Значения ниже рейтинга модератора \times 100
Общее количество модераторов

Например, предположим, что на Pledgescamp всего пять модераторов. Эти модераторы имеют следующие баллы вкладов, заработанные ранее: 24, 29, 38, 52, 61. При определении оценки репутации модератора, у которого 52 балла вклада (из пяти, участвующих в нашем примере), будет учтено, что есть три модератора с более низким рейтингом. В формуле это будет выглядеть так:

$$\text{Оценка репутации} = \frac{3 \times 100}{5} = 60 \text{ points}$$

В данном примере мы выбрали пять модераторов только для наглядности, на самом деле Pledgescamp предполагает иметь на своей платформе много тысяч модераторов.

Чем ниже оценка репутации модератора, тем меньший вес будет иметь его голос. Модераторы платформы, которые действуют добросовестно, будут получать баллы вклада, в то время как плохие участники их будут терять, что приведет к быстрому уменьшению влияния плохих участников на модель управления пользователями в Pledgescamp. Если модератор не может исполнить свою обязанность проголосовать, его оценка репутации тоже будет понижена вследствие уменьшения количества баллов вкладов в процентильной категории.

Если оценка репутации модератора упадет до неприемлемого значения, полномочия модератора для такого пользователя будут приостановлены, и он не получит вознаграждения за этот период. Но его оценка репутации в следующем периоде будет обнулена, и он получит единственный «второй шанс».. Если оценка репутации снова упадет до неприемлемого уровня, ему больше не будет позволено оставаться модератором и получать вознаграждение.

1.2. Простота использования для некриптовалютных пользователей

Простота использования является приоритетом при разработке платформы Pledgescamp. Цель состоит в том, чтобы ориентироваться на массовый рынок, а не только на крипто-ориентированный. С этой целью может возникнуть необходимость размещения пользователей, которые не знакомы с технологией блокчейн и не хотят при использовании продукта иметь дело с криптовалютными кошельками или биржами. Чтобы максимально облегчить приход новых пользователей, платформа будет защищать таких пользователей с помощью функциональных возможностей на основе блокчейна, но упростит работу до такой степени, что поддержка проекта на Pledgescamp будет аналогична поддержке на Kickstarter или Indiegogo, а то и проще.

Страхование спонсоров обязательно останется функцией блокчейна, контролируемой умными контрактами и голосованием спонсоров, но часть средств кампании, полученных создателем на момент завершения кампании, может «пройти через» Pledgescamp без необходимости конвертации в

криптовалюту. Эта сумма может быть внесена в виде фиатной валюты, с помощью кредитной карты или иным традиционным способом, и передана создателю, которому, вероятно, фиатная валюта понадобится для многих коммерческих операций.

Упрощенная диаграмма такой предлагаемой системы может выглядеть следующим образом:

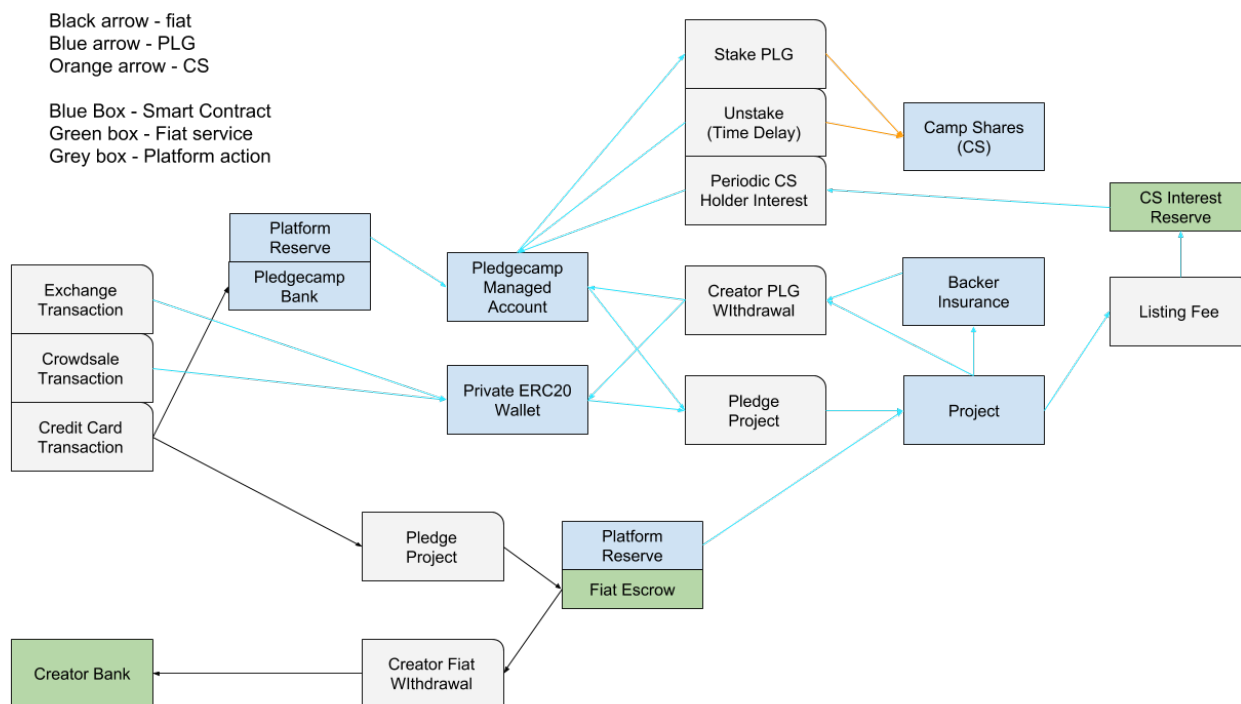


Рис 19 Диаграмма валютных потоков

Управляемые счета - это кошельки, которые пользователи могут использовать на платформе для хранения и передачи своих PLG или CS, управляемых платформой. Пользователи также всегда могут воспользоваться частными кошельками ERC20.

По мере того, как осведомленность о криптовалютах будет расти, важность включения фиатных элементов будет снижаться. В настоящее время эта функциональность и ограниченное включение фиатных валют не нарушают децентрализованного характера процедур включения в списки и страхования спонсоров как механизма безопасности. Это также никак не влияет на сумму оплаты за включение в списки, из которой вознаграждаются за их работу только обладатели CS. Целью такого возможного потока платежей является увеличение числа новых пользователей и зарегистрированных проектов, от чего выиграют все участники сети.

Факторы риска

ИНВЕСТИЦИИ В PLG («ТОКЕН»), ПРЕДЛАГАЕМЫЕ («ПРЕДЛОЖЕНИЕ») PLEDGECAMP HOLDINGS LTD. («КОМПАНИЯ»), СОПРЯЖЕНЫ С ВЫСОКИМИ РИСКАМИ. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ УЧИТЫВАТЬ ПРИ ОЦЕНКЕ ПРЕИМУЩЕСТВ И ПРИЕМЛЕМОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ТОКЕН СЛЕДУЮЩИЕ ФАКТОРЫ РИСКА. ИЗЛОЖЕННОЕ ДАЛЕЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНЫМ ПЕРЕЧНЕМ ВСЕХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИРОВАНИЕМ В ТОКЕН. ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ СЛЕДУЕТ ОБСУЖДАТЬ ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ТОКЕН С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ КОНСУЛЬТАНТАМИ. ТОКЕН НЕ СЛЕДУЕТ ПОКУПАТЬ ЛИЦАМ, КОТОРЫЕ НЕ ГОТОВЫ ПОТЕРЯТЬ ИНВЕСТИЦИЮ ПОЛНОСТЬЮ. ТЕРМИНЫ, НАПИСАННЫЕ В ДАННОМ ДОКУМЕНТЕ С БОЛЬШОЙ БУКВЫ, НО БЕЗ ОПРЕДЕЛЕНИЯ, ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ, ПРИПИСАННОЕ ИМ В ПРОСПЕКТЕ ПРОЕКТА.

I. Инвестиционные риски

Вы можете полностью потерять свою инвестицию. Компания может использовать инвестиции Покупателей для разработки Платформы. Платформа еще не разработана, и нет никаких гарантий, что Компания сможет разработать работоспособную Платформу. После того, как Платформа начнет функционировать, Компания предпримет шаги, описанные в [Перспективе проекта], чтобы обеспечить децентрализованное управление Платформой, при котором участники смогут составлять списки, очищать и финансировать проекты, а у Компании не будет права голоса. Таким образом, Покупатели могут полностью потерять свои инвестиции в Компанию в случае, если Платформа не начнет функционировать. Таким образом, инвесторы подвергают свои капиталы риску без какой-либо уверенности в том, что они когда-либо получат Токены или вернут свои инвестиции.

Кроме того, даже если Платформа начнет функционировать, и Компания приобретет и распределит токены Покупателям, нет никаких гарантий, что появится вторичный рынок токенов, или, если вторичный рынок появится, что он продолжит существовать в течение всего срока жизни инвестиции. Кроме того, нет никаких гарантий, что Токены будут иметь какую-либо ценность, хранить какую-либо ценность, расти в цене или получать какие-либо распределения Токенов. Соответственно, стоимость любых инвестиций в Компанию и стоимость Токенов могут существенно изменяться со временем и могут быть потеряны, включая возможность потери всей инвестированной суммы. Соответственно, инвесторы должны инвестировать только в том случае, если они могут позволить себе потерять 100% своих инвестиций.

В настоящее время рынок Токенов не существует. Токены – это новые цифровые активы, для которых не существует установившегося открытого рынка. Не может быть никаких гарантий того, что вторичный рынок будет развиваться или, если вторичный рынок действительно будет развиваться, что он обеспечит держателям ликвидность инвестиций или что он будет существовать в течение всего срока существования Токенов. Ликвидность любого рынка Токенов будет зависеть от ряда факторов, включая, но не ограничиваясь: (i) количество Токенов и держателей Токенов; (ii) финансовые показатели Токенов; (iii) рынок аналогичных Цифровых Активов; (iv) заинтересованность трейдеров в создании рынка Токенов; (v) законодательные изменения в сфере цифровых токенов или криптовалют и (vi) правовые ограничения на передачу. Покупатели не будут иметь доступа к полной информации о своих инвестициях в Компанию.

Покупатели, возможно, не смогут получить, своевременно или вообще, всю желаемую информацию о Токенах или Платформе. Возможно, что Покупатель не сможет своевременно узнавать

о происходящих существенных неблагоприятных изменениях, которые влияют на его инвестиции. В результате таких ограничений Покупатель может не иметь точной или полной информации о Токенах или Платформе.

Инвесторам нужен Независимый Совет.

Компания проконсультировалась с юристами, бухгалтерами и другими специалистами относительно создания и деятельности Компании, а также данного Предложения. Каждый потенциальный инвестор должен проконсультироваться со своими юридическими, налоговыми и финансовыми консультантами относительно желательности инвестирования в Компанию.

II. Правовые и регуляторные риски

Нормативный режим, регулирующий Цифровые Активы, все еще находится в стадии развития.

Регулирование Токенов, предложений Цифровых Активов, технологий блокчейн и бирж Цифровых Активов в настоящее время не развито и, вероятно, будет быстро развиваться и значительно различаться в разных юрисдикциях за пределами США, а также в США, на федеральном и местном уровне, и может существовать значительная неопределенность. Различные законодательные и исполнительные органы в Соединенных Штатах, Южной Корее, Китае, Сингапуре и других странах в настоящее время рассматривают или могут рассмотреть в будущем законы, положения, рекомендации или предпринять другие действия, которые могут оказать серьезное влияние на Компанию и Цифровые Активы. Невыполнение Компанией каких-либо законов, норм и правил, некоторые из которых могут еще не существовать или могут быть по-разному истолкованы или изменены, может привести к различным неблагоприятным последствиям, включая уголовные и гражданские санкции и штрафы. Новые или изменяющиеся законы и правила или толкования существующих законов и нормативных актов могут иметь многочисленные неблагоприятные последствия, включая, но не ограничиваясь: (i) способность инвесторов получать доход от своих инвестиций в Компанию, (ii) стоимость Токенов и Токены, (iii) возможность производить распределение Токенов на Токены, (iv) ликвидность и рыночная цена Токенов, (v) возможность для инвесторов иметь доступ к рыночным площадкам, на которых можно торговать Токенами, (vi) способность Компании работать в условиях постоянных сложностей и (vii) структура, права и возможность передачи Токенов. Следовательно, не может быть никаких гарантий того, что какие-либо новые или существующие нормативные проверки или инициативы не окажут негативного влияния на стоимость Токенов или инвестиций в Компанию или иным образом не будут препятствовать деятельности Компании.

Нормативные уточнения могут сделать Токены незаконными в определенных юрисдикциях или для определенных категорий инвесторов.

Возможно, что текущие или будущие нормативные акты могут поставить одну или несколько Компаний и / или Токенов вне закона в некоторых юрисдикциях или для некоторых категорий инвесторов, что может привести к свертыванию одной или нескольких Компаний или снижению стоимости Компании или Токенов. Поскольку Токены пока официально не классифицированы регулирующими органами, возможно, что последующие уточнения терминов регулирующими органами могут в будущем не позволить определенным лицам или организациям использовать или иметь один или несколько Токенов. Такое уточнение может существенно снизить функциональность Токенов и спрос на них. Кроме того, Токены могут быть отнесены к ценным бумагам в соответствии с общенациональными и / или местными законами о ценных бумагах. Если Токены сочтут ценными бумагами, может возникнуть необходимость регистрировать их, что также может существенно ограничить популярность и ценность Токенов, а также увеличить расходы Компании на соблюдение законодательства. В зависимости от того, какая нормативная классификация может быть принята, могут возникнуть другие вопросы, связанные с законодательством о ценных бумагах, в соответствии с Законом о ценных бумагах, Законом об инвестиционных консультантах, Законом об инвестиционных компаниях, Законом о товарных биржах или другими государственными или федеральными законами или положениями.

Федеральные законы, регулирующие деятельность компаний, оказывающих денежные услуги. Компания может рассматриваться как предоставляющая услуги денежных переводов и, следовательно, должна быть зарегистрирована в Сети по борьбе с финансовыми преступлениями («FinCEN») Казначейства как предприятие, оказывающее денежные услуги. Если требуется регистрация, то отказ зарегистрироваться является федеральным преступлением. Если компания должна будет зарегистрироваться, ей потребуются разработать эффективную программу по борьбе с отмыванием денег, включая политики, процедуры и внутренний контроль для проверки идентификации клиента; подавать отчеты; создавать и вести реестры; при определенных обстоятельствах сообщать о подозрительных действиях; отчитываться о транзакциях в валюте; и отвечать на запросы правоохранительных органов. Компания также должна будет назначить сотрудника по обеспечению соблюдения требований закона и получить независимые обзоры для мониторинга и поддержания адекватной программы. Соблюдение этих требований может потребовать больших финансовых затрат, а несоблюдение - привести к существенным штрафам и иным негативным последствиям для банков и других компаний. Соблюдение Компанией этих правил может быть предметом особого внимания, учитывая негативную огласку, связанную с некоторыми другими субъектами, работающими с цифровыми валютами.

Государственные законы, регулирующие цифровые активы. Некоторые штаты, в том числе Нью-Йорк, либо приняли, либо рассматривают возможность принятия законов или положений, которые регулируют конкретно цифровые валюты. В 2015 году Департамент финансовых услуг штата Нью-Йорк («NYDFS») завершил разработку правила, согласно которому большинство предприятий, работающих в сфере цифровых валют в Нью-Йорке или в Нью-Йорке, за исключением продавцов и потребителей, должны подать заявку на получение от NYDFS лицензии, известной как «BitLicense» и, помимо прочего, соблюдать требования по борьбе с отмыванием денег, кибербезопасностью, защитой прав потребителей, а также финансовые и отчетные требования. В качестве альтернативы BitLicense в Нью-Йорке фирмы могут подать заявку на получение чартера, чтобы стать трастовыми компаниями с ограниченным назначением, которым разрешено вести коммерческую деятельность в области цифровых валют. Другие штаты рассматривали или рассматривают режимы, аналогичные BitLicense. Процесс определения применимости законов штатов во

всех или большинстве штатов будет дорогостоящим и трудоемким. В некоторых штатах предусмотрены очень серьезные штрафы за нарушения. Неполучение лицензии штата в тех штатах, где это требуется, может считаться преступлением. Соответственно, в той степени, в которой Компания подпадает под одно или несколько из вышеуказанных требований, это может оказать существенное и неблагоприятное влияние на Компанию и на стоимость ваших инвестиций.

Применение к Токенам законов о ценных бумагах. Ожидается, что Платформа сможет быть Работоспособной только в случае, если (1) Токен не является ценной бумагой и (2) Токены либо не являются ценными бумагами, либо являются ценными бумагами, выпускаемыми в процессе транзакций, не подлежащих регистрации в соответствии с законодательством о ценных бумагах, или если будут разработаны и интегрированы в платформу определенные процессы соответствия. Компания может запросить разъяснительное письмо или письмо о непринятии мер или попросить другие заверения или реакцию со стороны персонала SEC относительно надлежащей характеристики Токенов. Однако нет уверенности в том, что сотрудники SEC рассмотрят такой запрос или ответят на него, не говоря уже о том, чтобы ответить положительно. Неполучение благоприятного письма с толкованием или письма о непринятии мер от персонала SEC даст возможность SEC подать на Компанию в суд, чтобы добиться принудительного применения закона к Предложению или Платформе или другим фактам, которые становятся ей известны. Даже если сотрудники SEC смогут предоставить гарантии того, что они не против характеристики токенов, предлагаемой Компанией, частные стороны, такие как акцептанты предложений и покупатели Токена, Токены и Токены, не будут обязаны придерживаться таких взглядов SEC и смогут предъявлять Компании претензии, если будут разочарованы своим участием в Платформе. Такие претензии могут касаться аннулирования договоров и мошеннических действий, основанных на законах о ценных бумагах. Кроме того, государственные и зарубежные регуляторы ценных бумаг могут подавать иски против Компании, стремясь подтвердить свои собственные взгляды на правильное применение своих законов в отношении предложений, продаж и перепродажи Токена, Токенов и Токенов и работы Платформы. Результаты защиты и разрешения любых и всех таких возможных споров предсказать невозможно, но только на защиту могут потребоваться миллионы долларов. Суммы убытков или другие денежные вознаграждения, подлежащие выплате при разрешении таких споров, также невозможно предсказать, но они могут составлять всю сумму средств, привлеченных Компанией, и даже больше. Санкции, помимо аннулирования договоров и возмещения фактических убытков, могут включать судебные запреты и другие финансовые послабления, а также, особенно в случае исков, поданных правительством, гражданско-правовое денежное взыскание, штрафы и присужденные и карательные убытки.

Применение CEA к Токенам и Токенам. Если Токен не является ценной бумагой, то он может быть товаром, не связанным с ценными бумагами, в соответствии с Законом о товарных биржах («CEA») и другими законами, правилами и положениями, регулирующими производные инструменты, которые администрируются и применяются Комиссией по торговле товарными фьючерсами («CFTC»). Если Токены или Токены (или любой из них) не являются ценными бумагами, существует риск, что они могут быть классифицированы CFTC и регулироваться как своп или, как минимум, считаться товаром, не относящимся к ценным бумагам. CEA, соблюдение которого контролирует CFTC, накладывает значительное бремя на многих участников, вовлеченных в сделки с товарными фьючерсами, опционами на фьючерсы, свопами или другими производными инструментами или в сделки, регулируемые CFTC (совместно, товарные интересы), потенциально включая Компанию, инвесторов в данное Предложение, и Платформу. Соблюдение этих законов, норм и правил может оказаться нецелесообразным или невозможным.

CFTC может рассматривать Токен, Токены или Токены не так, как их видит Компания, что может привести к принудительным действиям со стороны CFTC или иным негативным последствиям для инвесторов в это предложение, включая невозможность запуска платформы, работоспособность платформы в юрисдикция за пределами США и / или ограничение доступа некоторым или всем американским инвесторам к Платформе. Независимо от мнения Компании (или даже SEC), CFTC может самостоятельно определить, что Токены являются свопами. Классификация Токенов как свопов ограничит покупку и продажу Токенов только лицами, которые являются правомочными участниками контрактов («ЕСР») согласно определению Раздела 1а (18) CEA и Положению 1.3 (m) CFTC, и которым по закону разрешено быть сторонами своповых контрактов (за исключением ограниченных обстоятельств, когда сделки происходят на регулируемой бирже фьючерсов). Операции со свопами и стороны таких операций также должны соответствовать другим требованиям CEA и правилам CFTC, среди которых - подача отчета о транзакциях в хранилище данных о свопах и обязанность вести учет. Кроме того, если Токены, Токены или Токен классифицируются как свопы, то (i) Платформе (или Компании, если она рассматривается как оператор Платформы) может потребоваться регистрация в CFTC согласно CEA в качестве своповой биржи и (ii) лицо, ответственное за обеспечение того, чтобы держатель (покупатель) Токена получил размещение Токена, когда выполняются определенные условия, которые дают право держателю на получение Токена, тоже может быть обязано зарегистрироваться в CFTC в соответствии с CEA в качестве дилера свопов. Регистрация в качестве своповой биржи («SEF») и текущие нормативные обязательства, налагаемые в настоящее время на оператора SEF, несовместимы с проповедуемой Компанией моделью распределенного реестра с открытым исходным кодом. Поэтому, если Токены будут классифицированы как свопы, то Компания вряд ли запустит Платформу.

В тех случаях, когда может существовать пересечение юрисдикций SEC и CFTC, и юридическая классификация Токена, Токенов и Токенов является неопределенной, нет уверенности в том, что Компания вовремя получит достаточную уверенность для запуска Платформы в США. или для максимально широкой аудитории в США. SEC и CFTC сосредоточены на криптовалютах и утверждают, что первоначальные юрисдикционные ставки; их анализ и взгляды могут эволюционировать.

III. Рыночные риски

Цифровые Активы волатильны.

Цены Цифровых Активов быстро меняются. В настоящее время использование цифровых активов в розничных сетях и коммерческих операциях относительно скромное по сравнению с тем, как они используются в спекулятивных операциях, что способствует волатильности цен на Цифровые Активы. Волатильность затрудняет использование Цифровых Активов для обычных, не спекулятивных операций. Несмотря на намерение Компании создать стабильный Цифровой Актив для использования в коммерческих транзакциях, на цену Цифровых Активов могут влиять многие факторы, не зависящие от Компании, такие как спрос и предложение; стимулы для майнинга, доступность и доступ для провайдеров услуг Цифровых Активов (таких как платежные системы), бирж, майнеров или других пользователей цифровых активов и участников рынка; воспринимаемая или фактическая уязвимость безопасности сети или инструмента; изменения в регулировании в США и других странах, уровень инфляции; фискальная политика; денежно-кредитная политика; политические, природные и экономические события и многие другие факторы. Волатильность Цифровых Активов в целом может препятствовать признанию и спросу на Токены, что может негативно влиять на стоимость Компании и Токенов. Инвестиции в Токены сопряжены с очень высокой степенью риска.

Финансовые и операционные риски, с которыми сталкиваются стартапы, всегда значительны. Компания и, следовательно, Токены, должны считаться даже более рискованными, чем традиционный стартап. Рынок, на котором будут конкурировать Токены, если Платформа станет Работоспособной, является высококонкурентным, и процент токенов и других Цифровых Активов, которые выживут и будут процветать, вероятно, будет небольшим. Чтобы Компания и Токены стали успешными, Компания, которая является стартапом в зарождающейся отрасли и управляется командой менеджеров с ограниченным опытом ведения бизнеса, должна будет, вероятно, решать неожиданные проблемы в сферах разработки продукта, маркетинга, финансирования, регулирования, общего управления и др., что во многих случаях может быть нецелесообразным или невозможным. Соответственно, высока вероятность провала.

IV. Операционные риски

Риски, связанные с созданием новой сети распределенного реестра и экосистемы.

Платформа еще не разработана Компанией. Потребуется значительные капиталовложения, затраты времени и усилий со стороны персонала Компании для успешной разработки и внедрения Работоспособной Платформы. В частности, Токены, Токены, Токены и Платформа основаны на новой, непроверенной технологии, и ни Компания, ни ее руководство ранее не создавали подобного продукта. В ходе разработки Компании, возможно, придется вносить изменения в спецификации Токенов, Токенов, Токенов или сети, что может значительно увеличить время до выхода на рынок. Кроме того, Платформа, даже если она успешно разработана и обслуживается, может не привлекать достаточного интереса инвесторов или пользователей, и Сеть окажется нежизнеспособной.

На рынке Цифровых Активов чрезвычайно высокая конкуренция. Возможно, существуют или будут разработаны другие сети, точно такие же или похожие.

Компания разрабатывает технологию в высококонкурентной и все более насыщенной отрасли. Могут появиться конкурирующие сети, которые используют тот же или аналогичный открытый исходный код и протокол, что и Платформа, и пытаются реализовать сервисы, которые очень похожи на Токены. Платформа может быть вынуждена конкурировать с такими сетями, что может негативно повлиять на признание Токенов, что, вероятно, негативно скажется на стоимости Компании и Токенов.

Компания может быть вынуждена Прекратить Деятельность или предпринять Действия, которые приведут к Ликвидации.

Возможно, по ряду причин, в том числе, среди прочего, из-за неблагоприятных колебаний стоимости Цифровых Активов или фиатных валют, неспособности Компании создать жизнеспособную финансовую экосистему для использования Токенов, разрыва коммерческих связей, проблем с регулированием или интеллектуальной собственностью, Компания может оказаться нежизнеспособной и ликвидироваться или предпринять действия, которые приведут к ликвидации.

Компания может столкнуться с судебными исками и другими претензиями.

Компания, как независимое юридическое лицо, может быть объектом судебных исков или судебных разбирательств, инициированных государственными органами или частными лицами. Любые юридические расходы и / или обязательства придется нести Компании. Компания может быть обвинена в нарушении прав интеллектуальной собственности третьих лиц. Компания не проводила оценку, не нарушает ли или не будет ли нарушать ее технология прав интеллектуальной собственности какой-либо третьей стороны, и может

подвергнуться иску за предполагаемое нарушение прав интеллектуальной собственности третьих лиц. Такие претензии, даже необоснованные, могут привести к значительным расходам финансовых и управленческих ресурсов, возмещению убытков или платежам с целью урегулирования и снижению доверия к жизнеспособности Платформы и способности пользователей хранить и передавать Токены, Токены и Токены. Кроме того, Компания может стать объектом судебных запретов, препятствующих ей использовать программное обеспечение, бизнес-процессы, торговые марки или другую интеллектуальную собственность, которую она использует в настоящее время или, возможно, должна будет использовать в будущем, или требующих от Компании получения лицензий от третьих лиц, в то время как такие лицензии могут не быть доступными на условиях, реальных или приемлемых для Компании.

Риски, связанные с разработкой новой технологии. Платформа будет использовать новую технологию. Нет никаких гарантий, что такая технология не будет содержать ошибок или будет принята рынком. Таким образом, даже если Платформа станет работоспособной, Токены, Токены и Токены могут подвергаться риску кражи, потери, поломки или репутационным рискам, любой из которых может значительно снизить ценность данного инструмента.

Риски для кибербезопасности. Компания использует значительное количество электронной информации. Она включает в себя информацию о транзакциях и чувствительную личную информацию Покупателей. Провайдеры услуг, которыми пользуется Компания, тоже могут использовать, хранить и передавать такую информацию. Компания намерена применять подробные политики и процедуры кибербезопасности и план реагирования на инциденты, разработанные для защиты такой информации и предотвращения потери данных и нарушений безопасности. Однако такие меры не могут обеспечить абсолютной безопасности. Взлом информационных систем Компании может привести к несанкционированному доступу третьих лиц к информации, касающейся операций Компании и чувствительной информации Покупателей.

Риски для конфиденциальности. Компания может быть вынуждена раскрыть личную информацию о Покупателе или нескольких Покупателях федеральным или местным регулирующим органам или налоговым органам. Соответственно, определенная информация, касающаяся Покупателей, может выйти за пределы Компании.

Криптовалюта, которую сберегает Компания, может быть украдена, потеряна или уничтожена.

Компания будет хранить средства, уплаченные Покупателями, в эфирах и биткойнах. Владельцы криптовалют и биржи уязвимы для угроз безопасности, в том числе неизвестных в настоящее время угроз, которые могут возникать по мере развития технологий. Компания считает, что хранящаяся у нее криптовалюта будет привлекательной мишенью для хакеров и распространителей вредоносных программ. В той степени, в которой Компания не может выявлять, останавливать или смягчать такие угрозы безопасности, криптовалюта, находящаяся на хранении в Компании, может быть украдена, потеряна или уничтожена, что может оказать неблагоприятное влияние на любые инвестиции в Компанию.

V. Риски, специфичные для Токенов

Разрушение Токенов. Токены предназначены быть доступными только той стороне, которая обладает уникальными публичными и персональными ключами, относящимися к локальному или сетевому цифровому

кошельку, в котором хранятся такие Токены. Если персональные ключи, с помощью которых хранятся Токены или Токены Компании или Покупателя, утеряны, уничтожены или иным образом скомпрометированы, Компания может оказаться не в состоянии получить доступ к соответствующим Токенам, и такие персональные ключи не смогут быть восстановлены Платформой или Компанией. Любая потеря персональных ключей, относящихся к цифровым кошелькам, которые используются для хранения Токенов Компании, может негативно повлиять на инвестиции в Компанию. Кроме того, Токены обычно пересылаются в цифровом виде через электронную среду, не контролируемую и не регулирующую ни одним субъектом. В случае ошибочной передачи Токена в неправильный пункт назначения, Покупатель может быть не в состоянии получить обратно Токены или их стоимость. Такая потеря может негативно повлиять на инвестиции в Компанию и привести к полной потере Токенов Покупателя.

В общем случае, Токены и Транзакции с Токенами являются необратимыми. Даже если окажется, что транзакция была ошибочной или явилась результатом кражи Токенов, такая транзакция будет необратимой. Следовательно, Компания может быть не в состоянии заменить отсутствующие Токены или получить компенсацию за любой ошибочный перевод или кражу Токенов. В той степени, в которой Компания не может требовать возмещения за такие действия, ошибки или кражу, такие потери могут негативно повлиять на инвестиции в Компанию. Кроме того, Покупатели могут потерять все свои Токены, если транзакция была совершена по ошибке или если Токены были украдены.

Злоумышленники и хакеры. Злоумышленники или хакеры могут запускать атаки для кражи, компрометации или завладения токенами, например, путем атаки на исходный код Платформы, биржевые серверы, сторонние платформы, хранилища или ПО для холодного и горячего хранения, историю транзакций Токенов или Токенов или другими средствами. Например, в феврале 2014 года Mt. Gox приостановила вывод средств, поскольку обнаружила, что хакеры могли получать контроль над биткойнами биржи, меняя уникальный идентификационный номер транзакции Bitcoin, прежде чем та подтверждалась сетью Bitcoin. Кроме того, Flexcoin, так называемый банк Bitcoin, был взломан в марте 2014 года, когда злоумышленники использовали уязвимость в коде, управляющем пересылкой средств между пользователями, наводнив систему запросами до того, как остатки на счетах смогли обновиться, что привело к краже 896 биткойнов. Совсем недавно, в январе 2018 года, хакеры, по сообщениям, украли около 530 долларов в криптовалютах с японской биржи криптовалют Coincheck. По мере роста, платформа может стать более привлекательной целью для хакеров, вредоносных программ, кибератак или других угроз для безопасности. Атака или нарушение безопасности могут привести к потере персональных данных, несанкционированным сделкам, прерыванию работы Платформы на длительный период времени, нарушению правил конфиденциальности и других законов, значительным правовым и финансовым рискам, ущербу для репутации и потере доверия к мерам безопасности, каждое из которых может оказать существенное негативное влияние на Компанию и стоимость токенов. Любая такая атака или нарушение может негативно повлиять на способность Компании работать, что может косвенно негативно повлиять на стоимость Токенов. Любое нарушение безопасности данных, которое подвергает или ставит под угрозу безопасность любого персонального цифрового ключа, используемого для авторизации или подтверждения транзакций, или которое позволяет любому неавторизованному лицу генерировать какие-либо персональные цифровые ключи, может привести к несанкционированным транзакциям и окажет существенное неблагоприятное влияние на Компанию и, возможно, на стоимость Токенов и Токенов. Кроме того, поскольку транзакции на Платформе урегулируются в день сделки и, как правило, являются безотзывными, отменить несанкционированные

транзакции будет, скорее всего, невозможно. Поэтому Компания будет прилагать усилия для обеспечения безопасности и защиты находящихся в ее хранении Токенов от кражи, потери, повреждения, уничтожения, вредоносных программ, хакеров или кибератак, что может значительно увеличить затраты на работу Компании. Не может быть никаких гарантий, что такие меры безопасности будут эффективными.

Кроме того, существует вероятность того, что при приобретении или расходовании токенов Компания неосознанно будет задействована в операциях со злоумышленниками, которые находятся под пристальным вниманием государственных следственных органов. Поэтому системы Компании или их часть могут быть отключены от сети в рамках судебного процесса, например в результате выдачи ордера на обыск и / или арест в Компании. Такое действие может привести к потере Токенов, ранее находившихся под контролем Компании.

Цифровые Активы, в том числе Токены и Токены, могут подвергаться манипулированию. Злоумышленники могут использовать ряд стратегий манипулирования торговлей, таких как спуфинг, сделки фиктивной продажи и торговля в сговоре с другими злоумышленниками с целью искусственно повлиять на цену Цифровых Активов. Злоумышленники также могут атаковать одну или несколько бирж Цифровых Активов. Если биржа отключается от сети, это может привести к снижению ликвидности, что упрощает манипулирование ценой одного или нескольких Цифровых Активов. Один или несколько злоумышленников могут манипулировать ценой на Токены и / или Токены, что может негативно повлиять на стоимость Токенов покупателя и их инвестиции в компанию. Например, возможно, что кто-то может попытаться удержать цену Токена выше цены привязки, чтобы Платформа продолжала распределять Токены владельцам Токенов.

Бухгалтерские и налоговые риски. Налоговая характеристика Токенов, а также последствия использования Токенов неопределенны. Если Токены классифицируются как «виртуальная валюта» для целей налогообложения, то, в соответствии с уведомлением, выпущенным Налоговой службой США в 2014 году, к ним должны применяться общие правила, действующие для сделок с имуществом. См. Уведомление 2014-21, 2014-16 I.R.B. Вполне возможно, что Соединенные Штаты или другие юрисдикции будут применять существенные или запретительные налоги на Токены, тем самым значительно обесценивая их. Всем потенциальным инвесторам следует проконсультироваться со своими налоговыми консультантами о последствиях инвестирования в Токен и использования Токенов, в том числе в соответствии с федеральным, региональным, местным и зарубежным налоговым законодательством.

Токены предлагаются в соответствии с льготами, предоставленными Законом о ценных бумагах от 1933 года с поправками («Закон о ценных бумагах»). Токены будут предлагаться и продаваться за пределами США. В той степени, в которой Токены считаются ценными бумагами в соответствии с законодательством США о ценных бумагах, мы полагаемся на льготы в отношении эмиссии, предусмотренные Регламентом S в соответствии с Законом о ценных бумагах. Покупка Токенов может осуществляться только лицами, которые утверждают и гарантируют, что они не являются жителями США. Если мы неверно истолковали какое-либо положение Регламента S или других применимых законов о ценных бумагах, или если применяются ретроактивные положения, которые приводят к нарушению нами льготного режима, от нас могут потребовать предоставления права на расторжение в отношении токенов, выпущенных в этом предложении, а наше финансовое состояние может оказаться под угрозой. Мы также можем столкнуться с действиями регуляторов и необходимостью защищаться от

таких действий. Если какие-либо покупатели получат право на расторжение, Компания столкнется со значительными финансовыми требованиями, которые могут негативно повлиять на Компанию в целом, а также на инвестиции покупателей, не отказывающихся от своих обязательств.

Список использованной литературы

- [1] Goldman Sachs. "Будущее финансов", 13 марта 2015, стр. 12. <https://www.planet-fintech.com/file/167061>
- [2] InfoDev, Всемирный банк, Отдел развития финансового и частного сектора. "Потенциал краудфандинга для развития мира", 2013, стр. 14. www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
- [3] "Лучшие платформы для фандрайзинга и краудфандинга." Crowdfunding.com, 23 авг. 2018 www.crowdfunding.com/
- [4] "Краудфандинг в мире." статистика, <https://www.statista.com/outlook/335/100/crowdfunding/worldwide>. Просмотр 1 мая 2018.
- [5] Дуглас Камминг, Ларс Хорнаф. "Экономика краудфандинга, стартапы, порталы и поведение инвесторов", 2018, стр. 146.
- [6] "Сколько венчурного капитала собирают аппаратные проекты на Kickstarter и Indiegogo?". Cbinsights. 11 авг. 2014, www.cbinsights.com/blog/crowdfunded-venture-capital-hardware/
- [7] "Oculus Rift: Вступление в игру." Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game>. Просмотр 1 мая 2018.
- [8] "Пиковый дизайн." Kicksstarter, https://www.kickstarter.com/projects/peak-design/greatest-hits-revamped-capture-slide-and-slide-lit/creator_bio. Просмотр 1 мая 2018.
- [9] "Технология Pebble." Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/profile/getpebble/created>. Просмотр 1 мая 2018.
- [10] InfoDev, Всемирный банк, Отдел развития финансового и частного сектора. "Потенциал краудфандинга для развития мира, 2012, Введение. www.infodev.org/infodev-files/wb_crowdfundingreport-v12.pdf
- [11] Стюарт, Тоби и Соренсон Олав. "География возможности: Пространственная гетерогенность в скорости основания и эффективности биотехнологических компаний" Правила исследования, февраль, 2003, т. 32, вып. 2, стр. 229-253.
- [12] Кандида Дж. Браш и др. "Отчет Diana о женщинах-предпринимателях 2014: Устранение разрыва между полами в венчурном капитале", сент, 2014, стр. 7. www.babson.edu/Academics/centers/cwel/thought-leadership/diana/Documents/diana-project-executive-summary-2014.pdf
- [13] Олав Соренсон и др. "Расширение инновационных финансов посредством краудфандинга". Science Magazine. 23 дек., 2016, т. 354, вып. 6319, стр. 526-1528.
- [14] Гринберг, Джейсон и Моллик Итан. "Гомофилия выбора активистов и краудфандинг женщин-основателей". Administrative Science Quarterly, 5 ноября 2016. т. 62, вып. 2, стр. 341 – 374. journals.sagepub.com/doi/10.1177/0001839216678847
- [15] Агравал, Аджай и др. "География краудфандинга". Национальное бюро экономических исследований, фев. 2011. <https://www.nber.org/papers/w16820.pdf>. Просмотр 1 мая 2018.
- [16] "Женщины-основатели получили в 2017 году 2% венчурного капитала." Fortune, <http://fortune.com/2018/01/31/female-founders-venture-capital-2017/>. Просмотр 1 мая 2018.
- [17] "Краудфандинг - лучший друг женщин-основателей." Forbes, <https://www.forbes.com/sites/geristengel/2016/03/16/crowdfunding-is-a-female-founders-best-friend/#556ca1d97c64>. Просмотр 1 мая 2018.
- [18] InfoDev, Мировой банк. 43.
- [19] "Условия использования", Kickstarter, <https://www.kickstarter.com/terms-of-use>. Просмотр 1 сент. 2018.
- [20] Моллик, Итан и Алика Робб. "Демократизирующее новаторство и доступ к капиталам: Роль

краудфандинга". Университет Калифорнии, Беркли. Зима 2016, т. 58, № 2, стр. 84, CMR. Berkeley.edu

[21] Камминг, Дуглас и Ларс Хорнаф. "Экономика краудфандинга, стартапы, порталы и поведение инвесторов", 2018, стр. 137.

[22] "Второй по величине проект за всю историю Kickstarter с крахом провалился." BGR, 15 апр. 2016, bgr.com/2016/04/15/kickstarter-coolest-cooler-fail.

[23] "The Ouya, по сути, мертв." Forbes, 7 марта 2014, www.forbes.com/sites/erikkain/2014/03/07/hit-kickstarter-video-game-console-ouya-is-basically-dead/#493b52415a55.

[24] "SuperScreen на Kickstarter потеппел крах, \$2.5 млн вылетели в трубу." Slashgear, 11 окт. 2018. <https://www.slashgear.com/superscreen-kickstarter-fails-takes-2-5m-down-the-drain-11549706/>.

[25] "Как Zano собрал миллионы на Kickstarter и оставил большинство спонсоров ни с чем." Medium, 18 янв. 2016, medium.com/kickstarter/how-zano-raised-millions-on-kickstarter-and-leftbackers-with-nearly-nothing-85c0abe4a6cb.