



НОВОЕ ВИДЕНИЕ ИНДУСТРИИ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

**Первая глобальная децентрализованная
экосистема, напрямую связывающая
производителей и потребителей товаров
повседневного спроса**

www.ins.world

[Коротко о проекте](#)

[Презентация](#)



ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Представленная в настоящем документе информация не является исчерпывающей и не предполагает наличия каких-либо элементов договорных отношений. Содержание настоящего документа не является юридически обязательным для компании INS Ecosystem Limited («Компания INS» или «INS») и ее дочерних компаний. Компания INS вправе изменять, заменять полностью, добавлять и удалять части настоящего документа по любой причине и в любое время до, в течение и после продажи токенов INS – путем размещения новой версии документа на сайте.

Настоящий документ нельзя рассматривать как консультацию по инвестиционным, юридическим, налоговым, нормативным, финансовым, бухгалтерским или другим вопросам; также данный документ не предназначен для того, чтобы быть единственной основой для оценки каких-либо сделок по приобретению токенов INS. Перед приобретением токенов INS потенциальный покупатель должен проконсультироваться со своими собственными консультантами по юридическим, инвестиционным, налоговым, бухгалтерским и другим вопросам для определения потенциальных выгод, бремени и других последствий предстоящей сделки.

Ничто в настоящем документе не должно считаться какого-либо рода проектом или призывом к инвестированию, также никакую часть документа не следует воспринимать как предложение покупки каких-либо ценных бумаг в какой-либо юрисдикции или призыв к такому предложению. Данный документ не составлялся в соответствии с какими-либо законами, которые запрещают или иным образом ограничивают сделки в отношении или с использованием цифровых токенов (жетонов), и не подпадает под их действие.

Токен INS не является цифровой (электронной) валютой, ценной бумагой, товаром или каким-либо иным финансовым инструментом и не зарегистрирован в соответствии с Законом США о ценных бумагах 1933 года (Securities Act of 1933), не попадает под действие законов о ценных бумагах никакого из штатов США или законодательства о ценных бумагах любой другой страны или другой юрисдикции, в которой потенциальный держатель токенов является резидентом.

Токены INS не предлагаются и не продаются, а также не могут быть перепроданы или иным образом отчуждены владельцами гражданам (физическим и юридическим лицам), находящимся или зарегистрированным в стране или на территории, где операции с цифровыми токенами запрещены или каким-либо образом ограничены действующими законами или правилами. Если человек, ограниченный подобными законами, покупает токены INS, то он делает это на незаконной, несанкционированной и мошеннической основе, и ему в этом случае следует быть готовым к негативным последствиям.

INS не предлагает, не распространяет токены INS, не занимается бизнесом и не ведёт другую регулируемую деятельность в Сингапуре, Китайской Народной Республике и в других странах и на территориях, где сделки в отношении или с использованием цифровых токенов попадают под ограничительные правила и где от INS потребовалась бы регистрация или наличие лицензии от каких-либо относящихся к данной деятельности правительственных органов.

Каждому покупателю токена INS мы напоминаем о том, что настоящий документ был предоставлен ему на основании того, что он является лицом, которому документ может быть законно представлен в соответствии с законодательством в юрисдикции нахождения покупателя. Каждый потенциальный покупатель токена INS должен сам установить факт того, может ли он легально приобретать токены INS в своей текущей юрисдикции, а также может ли он после этого перепродать свои токены другому покупателю в какой-либо иной юрисдикции.

Некоторые заявления, оценки и финансовая информация, содержащиеся в настоящем документе, являются прогнозными заявлениями или информацией. Такие прогнозные заявления и информация затрагивают известные и неизвестные риски и факторы неопределенности, что может привести к тому, что фактические события или результаты будут существенно отличаться от оценки или результатов, подразумеваемых или изложенных в прогнозных заявлениях или информации.

Основным источником официальной информации о проекте является данный документ на английском языке. Информация, содержащаяся в документе на английском языке, может время от времени переводиться на другие языки. В процессе перевода некоторая информация, содержащаяся в документе на английском языке, может быть утеряна, искажена или неверно представлена. Точность таких альтернативных сообщений не может быть гарантирована. В случае конфликтов или несоответствий между переводами и официальным документом на английском языке преимущественную силу имеют положения исходного документа на английском языке.

СОДЕРЖАНИЕ

1. АННОТАЦИЯ	4
2. ВВЕДЕНИЕ	7
2.2. ОПЫТ ОСНОВАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ	11
3. ОБЗОР РЫНКА	14
3.1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА	14
3.2. ОНЛАЙН-РЫНОК ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА	16
4. ЭКОСИСТЕМА INS	19
4.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ	19
4.2. УЧАСТНИКИ ЭКОСИСТЕМЫ	21
4.3. БЛОКЧЕЙН И СМАРТ-КОНТРАКТЫ	25
5. ПЛАТФОРМА INS	28
5.1. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ПРОЦЕССЫ	28
5.2. СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	33
6. ПРИЛОЖЕНИЯ И ИНТЕРФЕЙСЫ	35
7. ДОРОЖНАЯ КАРТА	36
7.1. ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗРАБОТКИ	37
7.2. ПЛАН ГЕОГРАФИЧЕСКОГО РАСШИРЕНИЯ	40
8. ТОКЕН INS	41
8.1. СТРУКТУРА	41
8.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ	41
8.3. ВНЕДРЕНИЕ	42
9. ПРОДАЖА ТОКЕНОВ	43
9.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ	43
9.2. ЦЕЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ	45
9.3. ПРОЦЕДУРА КУС («ЗНАЙ СВОЕГО КЛИЕНТА»)	46
9.4. INS PROMO TOKEN (INSP) ЭЙРДРОП	47
10. КОМАНДА И СОВЕТНИКИ	48
10.1. СОВЕТНИКИ	48
10.2. ОСНОВНАЯ КОМАНДА	50
12. ФАКТОРЫ РИСКА	52

1. АННОТАЦИЯ

Настоящий документ исследует проблемы и задачи международного рынка товаров повседневного спроса, возможность изменения существующей технологической парадигмы, а также деловые и технические аспекты решения компании INS, которое позволит капитализировать потенциал данного изменения. Ниже приведены ключевые положения документа.

Рынок товаров повседневного спроса – один из крупнейших потребительских рынков в мире, объем которого к 2020 году по прогнозам достигнет 8,5 трлн долл. США. Он уверенно подходит к переломному моменту, когда значительная часть этого рынка перейдет в онлайн, ведь уже сейчас большая часть его текущего роста приходится на Интернет. Онлайн-торговля, являющаяся целевым сегментом INS, предположительно вырастет с 98 млрд долл. США в 2015 году до 290 млрд долл. США в 2020 г. (по оценкам IDG).

Несмотря на невероятный рост, рынок товаров повседневного спроса имеет две крупные взаимосвязанные проблемы: давление со стороны розничных сетей и большие затраты на неэффективные трейд маркетинговые кампании.

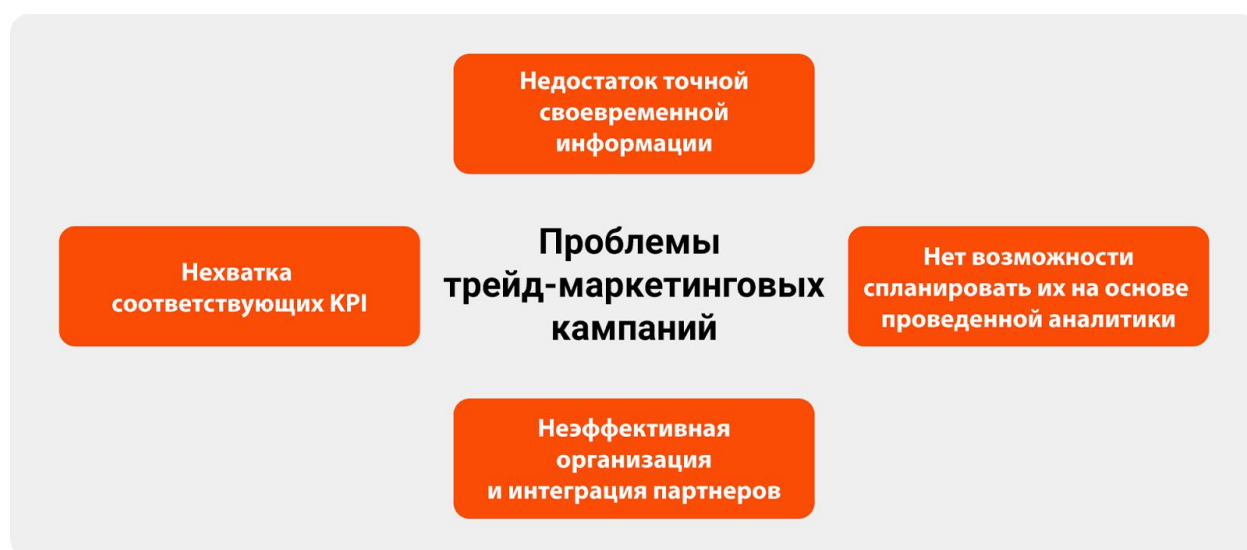
Розничные сети доминируют на рынке товаров повседневного спроса. Розничные сети получают существенную долю выручки и оказывают огромное влияние на производителей, что, в свою очередь, затрагивает интересы потребителей по всему миру. Розничные сети диктуют то, какие продукты производить, как их перерабатывать, как упаковывать, какие на них устанавливать цены и как продвигать на рынке. Например, в Великобритании всего 4 торговые сети являются основным каналом продажи товаров от 7 тыс. производителей для 25 млн. домохозяйств.¹ Это показывает,



¹Источник: международная федерация потребителей Consumers International.

что влияние розничных сетей на пищевую промышленность не просто имеет место — оно процветает.

Неэффективные, дорогостоящие и морально устаревшие трейд маркетинговые кампании. Расходы на трейд маркетинг составляют в среднем 17% от объема продаж производителя². Каждый год более 50 млрд долл. США³, потраченных на торговый маркетинг, расходуются неэффективно и не оказывают никакого влияния на конечного покупателя. Несправедливость данной ситуации усугубляется ростом расходов на проведение данных кампаний, что приводит к их еще большей неэффективности. 95% производителей признают, что неэффективность расходов на трейд маркетинг является чрезвычайно важной проблемой.⁴



INS создает децентрализованную экосистему, позволяющую потребителям экономить до 30% на ежедневных покупках, совершая их непосредственно у производителей товаров повседневного спроса.

Прямое взаимодействие между потребителями и производителями. Более индивидуальный и прозрачный подход к покупке товаров повседневного спроса по более низким ценам становится возможен только без посредничества ритейлеров и оптовых дистрибьюторов. Покупатели смогут сами решать, какие бренды они хотят видеть и в каких товарах они заинтересованы. Мы называем это «Потребление 2.0»: покупатели XXI века устали от односторонней коммуникации, когда им предлагают не то, что им нужно, а только то, что выгодно реализовывать розничным сетям. Мы

² Источник: [Deloitte, American Marketing Association](#).

³ Источник: [Deloitte](#).

⁴ Там же.

также хотим, чтобы у покупателей был беспрепятственный доступ к товарам независимых местных производителей (в число которых входят и фермеры), чьи товары не представлены в торговых сетях, потому что не могут подстроиться под различные требования крупных ритейлеров..

Возможность для производителей представлять свои товары напрямую потребителю. Отпадает необходимость в дорогостоящем трейд маркетинге, навязанном розничными сетями. INS позволит производителям создавать собственные маркетинговые программы для поощрения покупателей напрямую. Подобные программы работают на основе смарт-контрактов и используют токены INS как средство вознаграждения. Эта система напоминает «бонусные мили» в премиальных программах многих авиакомпаний, но является более продвинутой: благодаря смарт-контрактам такие программы обходятся дешевле и более персонализированы. До появления блокчейна и смарт-контрактов подобное вряд ли было бы возможно.

INS располагает всем необходимым для выполнения амбициозной задачи — полностью изменить отрасль товаров повседневного спроса — используя обширный опыт, глубокое знание отрасли, а также интерес крупнейших FMCG производителей по всему миру.

Более четырех лет работы в сфере товаров повседневного спроса. Компания INS основана опытными специалистами в области онлайн продажи товаров повседневного спроса, работающими в отрасли с 2013 г. Мы установили надежные деловые отношения с производителями и получили ценную обратную связь от потребителей.

Крупнейшие производители товаров повседневного спроса проявили серьезную заинтересованность в работе компании INS. Мы подписали меморандум о взаимопонимании со следующими из них:



2. ВВЕДЕНИЕ

2.1. ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

ЧРЕЗМЕРНОЕ ЦЕНОВОЕ ДАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ НА ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

По всему миру крупные розничные сети массового сегмента занимают главенствующее положение в сфере товаров повседневного спроса. На национальном уровне во многих странах значительная доля рынка товаров повседневного спроса часто находится в руках нескольких розничных сетей. И хотя определенный уровень ценового давления понятен и даже необходим для получения конкурентного преимущества, высокий уровень концентрации рынка в руках розничных сетей порождает дисбаланс между объективным ценовым давлением и возможностями поставщиков.

Ценовое давление — нормальное явление до тех пор, пока им не начинают злоупотреблять. Понятно, что любой участник цепочки будет стараться увеличить объемы заказов для снижения закупочной цены — это один из факторов уменьшения цены за единицу товара. Но розничные сети переходят все границы, настойчиво выбивая лучшие условия из уже и без того «выжатых» производителей, получая выгоду, значительно превосходящую ту, которую ритейлер должен был бы получить благодаря низкой закупочной цене из-за большого объема заказов.

Даже крупнейшие производители не имеют достаточно влияния на ритейлеров. Международные игроки, такие как Procter & Gamble, Nestle и Unilever, действительно играют определенную роль в рамках своей отрасли и при ведении переговоров о цене продукции имеют больший вес, чем мелкие производители. Тем не менее, даже эти компании попросту не могут оказать на конечных потребителей такого же влияния, какое имеют розничные сети, контролирующие цепочку поставок. К примеру, объем продаж сети Wal-Mart примерно в 5 раз больше, чем объем продаж ее крупнейшего

поставщика — компании Procter & Gamble.⁵ На долю Wal-Mart в 2016 году приходилось 16% объема продаж компании Procter & Gamble.⁶

Давление розничных сетей на покупателей выходит за рамки разумного. Это давление обусловлено злоупотреблением своим положением на рынке. Именно оно позволяет розничным сетям определять, что попадет на прилавки, а что нет, и на каких условиях (происхождение товара, его количество, качество, срок поставки, упаковка, политика возврата, и прежде всего цена и условия оплаты). При этом у супермаркетов есть важный рычаг давления — возможность прекратить продажу одного или нескольких наименований продуктов в случае несогласия с их условиями.

Доказательства недобросовестного поведения розничных сетей. Комиссия по конкуренции в Великобритании, например, обнаружила, что крупные розничные сети пользуются ценовым преимуществом, которое превышает разницу в стоимости. Можно привести и другие примеры ненадлежащего поведения розничных сетей: задержка платежей производителям на сроки, выходящие за рамки контракта; изменение требований к количеству или качеству продукции без своевременного уведомления производителя.⁷ Ниже приведены отдельные доказательства случаев злоупотребления розничными сетями своим положением на рынке и несоблюдения условий контракта (по материалам различных новостных агентств).

Недавние свидетельства злоупотребления положением розничных сетей и несоблюдения условий контрактов

The Telegraph

«Супермаркеты вынуждены платить штрафы за нарушение прав фермеров»
— The Telegraph

Супермаркеты обвиняются в ведении необоснованной ценовой политики и изменении условий договоров в одностороннем порядке.

theguardian

«Поставщики Tesco заявляют, что розничная сеть нарушает кодекс отраслевой практики» — The Guardian

Поставщики Tesco говорят, что розничная сеть нарушает кодекс отраслевой практики. По результатам опроса, 30% прямых поставщиков утверждают, что самый крупный супермаркет Великобритании редко соблюдает кодекс отраслевой практики.

ABC NEWS

«Расследование ACCC доказывает, что Woolworths и Aldi не соблюдают кодекс профессиональной этики, касающийся деятельности супермаркетов» — ABC News (Australia)

Контролирующие органы по защите рыночной конкуренции расследуют проблемы, которые возникли в связи с несоблюдением Woolworths и Aldi нового кодекса профессиональной этики в продовольственной индустрии. Кодекс призван обеспечить добросовестное сотрудничество между розничными сетями и их поставщиками после многолетних жалоб со стороны фермеров и производителей продуктов питания из-за несправедливого обращения.

⁵ Источник: [MIT Sloan Review, Rebuilding the Relationship Between Manufacturers and Retailers](#) («Обзор MIT Sloan. Перестройка отношений между производителями и розничными сетями», 2013).

⁶ Источник: [Procter & Gamble Annual Report](#) (годовой отчет Procter & Gamble, 2017).

⁷ Источник: Gordon Mills, Buyer Power of Supermarkets (Гордон Миллс, «Покупательская способность супермаркетов»).

INS поможет производителям продуктов исключить посредничество розничных сетей и оптовых дистрибьюторов, давая возможность продавать и продвигать свою продукцию напрямую потребителю.

НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Большое расстояние между производителем и потребителем. К примеру, продукты питания в США преодолевают в среднем почти 2 500 км, чтобы попасть “с фермы на тарелку”, то есть до места конечного потребления.⁸ Эта проблема актуальна для многих стран и приводит к серьезным финансовым и экологическим последствиям со значительным неблагоприятным эффектом в долгосрочной перспективе. Расстояние, на которое перемещаются продукты от места где они были произведены до места потребления или приобретения, сильно увеличивается, когда продавцы импортируют продукты из других частей страны, региона или мира.⁹

Потери на различных этапах цепи поставок. На складах и полках магазинов продукты портятся. Ежедневно часть продуктов приходится выбрасывать. По данным недавнего исследования, через супермаркеты проходит около 180 тыс. тонн еды, но примерно треть этого объема ежегодно выбрасывается.¹⁰ К сожалению, существующая система в розничной торговле нацелена на то, чтобы исключить дефицит товаров, а не то, чтобы сократить пищевые отходы. Как следствие, розничные сети оптимизируют работу магазинов так, чтобы продукты питания всегда присутствовали на полках.¹¹

Система INS сократит расстояние от места производства товара до места покупки, что даст потребителям беспрепятственный доступ к продукции местных производителей, в том числе фермеров. Компания INS реализует эффективную систему сбора заказов потребителей, которая позволит сократить товарные запасы и исключить дефицит отдельных товарных позиций, что снизит объем испорченных продуктов.

⁸ Источник: CUESA, [How Far Does Your Food Travel to Get to Your Plate?](#) («Как долго еда добирается до вашей тарелки?»).

⁹ Источник: NRDC, [Food miles: How far your food travels has serious consequences for your health and the climate](#) («Преодолеваемый едой путь от производителя к потребителю серьезно влияет на здоровье и климат», 2007).

¹⁰ Источник: NPR, [Supermarkets Waste Tons Of Food As They Woo Shoppers](#) («Супермаркеты выбрасывают тонны продовольствия, поскольку заботятся о покупателях», 2014).

¹¹ Источник: ReFED, [Inventory Management Challenges](#) («Проблемы управления запасом товаров»).

СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГОВЫЕ КАМПАНИИ ПРИЗНАНЫ НЕЭФФЕКТИВНЫМИ, ДОРОГИМИ И УСТАРЕВШИМИ

Производители продуктов тратят до 17% доходов от продаж на трейд маркетинг. Эта статья расходов производителей, направленная не на потребителей, а на оптовых дистрибьюторов и розничные сети, продолжает неуклонно расти. Производители ежегодно тратят более 500 млрд долл. США на трейд маркетинг¹², и по некоторым оценкам, 66% этих расходов не приносят никакой пользы и в итоге приводят к росту цен.

Одна из целей INS — заменить трейд маркетинговые кампании на более персонализированный и эффективный прямой маркетинг, снизив таким образом цены и облегчив эффективное прямое взаимодействие между производителями и потребителями.

¹² Источник: The Boston Consulting Group, оценка (2012).

2.2. ОПЫТ ОСНОВАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ

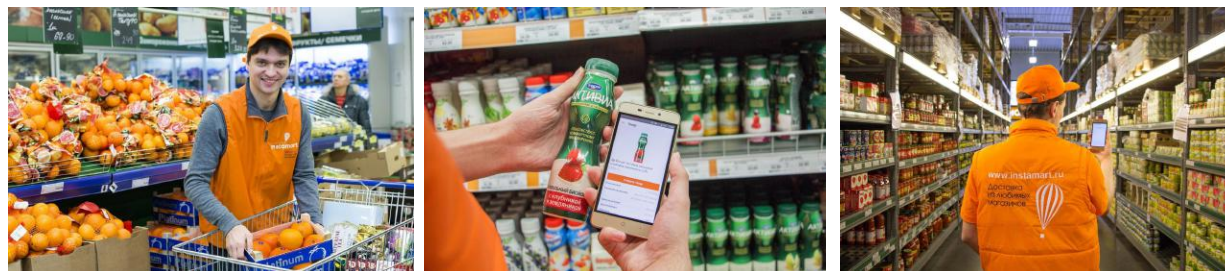
Команда INS получила непосредственный практический опыт в отрасли товаров повседневного спроса при создании и развитии Instamart («Инстамарт») – крупнейшего оператора по доставке товаров повседневного спроса в России, поддержанного венчурными инвесторами. В Instamart работают более 200 сотрудников. Компания заключила контракты с крупнейшими розничными сетями и работает с ведущими производителями товаров повседневного спроса.

Четыре года опыта работы в секторе розничной торговли товарами повседневного спроса помогли выявить основные недостатки и случаи злоупотребления при текущем положении дел в отрасли. INS стремится выйти на международный розничный рынок товаров повседневного спроса, создав справедливую децентрализованную экосистему, которая напрямую соединяет производителей и потребителей.

Основные корпоративные клиенты компании Instamart



Работа персонала Instamart



Компания Instamart наладила деловые контакты со многими производителями товаров повседневного спроса, в том числе с крупнейшими международными компаниями. Компания запустила ряд маркетинговых проектов, направленных на прямое взаимодействие между брендами и потребителями, в том числе показ контекстной рекламы, доставку за счет производителя, привлечение трафика, бесплатные образцы новых продуктов и упаковку заказов в пакеты с дизайном от различных брендов.

Производители-партнёры



Компания Instamart привлекла ряд наиболее опытных инвесторов с исключительной репутацией в IT и FMCG индустрии.

ИНВЕСТОРЫ



Группа компаний Mail.ru Group, основанная известным инвестором Юрием Мильнером, является крупнейшей IT-компанией в Восточной Европе и седьмой крупнейшей компанией в мире по числу просмотров страниц. Mail.ru Group владеет социальными сетями («ВКонтакте», «Одноклассники»), играми (Armored Warfare, Skyforge, Perfect World), сервисом онлайн-карт (Maps.me), приложением для организации совместных поездок (BeerCar) и сервисом доставки еды (Delivery Club).

ЛЕВ ХАСИС



X5RETAILGROUP



Первый заместитель председателя правления Сбербанка, крупнейшего банка в России, с огромным опытом работы в области розничной торговли:

- Главный исполнительный директор группы компаний X5 Retail Group — одной из крупнейших в России розничных сетей товаров повседневного спроса (2006–2011 гг.).
- Старший вице-президент Wal-Mart (2011–2013 гг.).
- Заместитель председателя совета директоров компании Jet.com (приобретена компанией Wal-Mart за 3 млрд долл. США в 2016 г.).
- Член совета директоров Boxed.com.
- Член совета директоров LendingHome.com.

**СЕРГЕЙ
СОЛОНИН**



Предприниматель с более чем 20-летним опытом в области платежных сервисов и банковского дела.

Основатель и генеральный директор группы компаний Qiwi – платежного сервиса нового поколения в России и СНГ с объемом продаж свыше 10 млрд долл. США.

ИЛЬЯ ЯКУБСОН



Один из лучших руководителей в сфере розничной торговли. Был признан «Человеком года в розничной торговле» в 2015 году.

Бывший президент группы компаний «ДИКСИ» (№4 в списке розничных сетей товаров повседневного спроса в России за 2009–2015 гг.).

3. ОБЗОР РЫНКА

3.1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

- ❖ Рынок товаров повседневного спроса — один из крупнейших потребительских рынков в мире: ожидается, что к 2020 году он достигнет объема в 8,5 трлн долл. США. Затраты на данную категорию товаров составляют до 50% от общих трат среднестатистического покупателя.
- ❖ Розничные сети товаров повседневного спроса заняли преобладающую долю рынка и имеют высокую концентрацию: до 90% рынка во многих странах контролируется несколькими торговыми сетями.
- ❖ Отрасль товаров повседневного спроса уверенно подходит к переломному моменту, когда значительная часть этого рынка перейдет в онлайн, основной рост ожидается именно в интернете.

БОЛЬШОЙ РЫНОК С ОГРОМНЫМ ВЛИЯНИЕМ

Ожидается, что глобальный рынок товаров повседневного спроса будет расти на 6,1% ежегодно с 2016 г. по 2020 г. и достигнет совокупного оборота примерно в 8,5 трлн долл. США к 2020 году.¹³ Рынок товаров повседневного спроса обладает естественной устойчивостью: он сохраняет стабильность как в хорошие, так и в плохие с точки зрения экономики времена, поскольку спрос на продукты питания есть всегда.

Это один из крупнейших сегментов розничной торговли, который составляет значительную долю потребительских расходов и оказывает сильное влияние на участников рынка, в частности, на производителей и потребителей в сегменте товаров повседневного спроса. В качестве примера влияния на потребителей можно рассмотреть приведенные ниже цифры, которые показывают долю расходов семей на продукты питания в разных странах.

¹³ Источник: Persistence Research, [Food Retail Market Will Reach \\$8,541.9 Billion Globally in 2020](#) (2014).

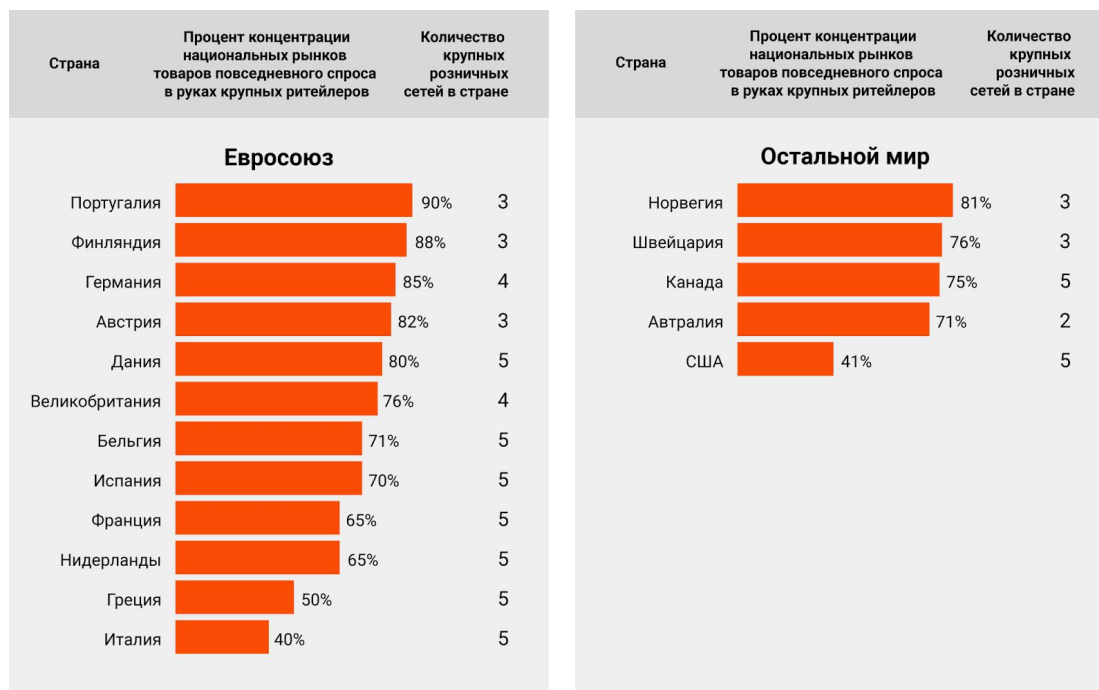
Доля расходов семей, потраченная на продукты питания¹⁴



ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ РЫНКА ПРИВОДИТ К РОСТУ ЦЕН

Концентрация рынка продовольственных товаров в руках крупных ритейлеров высока во всем мире. Крупнейшие продуктовые сети, как правило, занимают колоссальную долю рынка. Например, в Португалии 90% рынка продуктов контролируется тремя крупнейшими национальными розничными сетями. Когда рынок становится излишне концентрированным, конкуренция ослабевает, и цены на продукты начинают расти.

Доля национального рынка товаров повседневного спроса, контролируемая крупнейшими розничными сетями¹⁵



¹⁴ Источник: USDA, [Economic Research Service](#) (2012).

¹⁵ Источник: Consumers International, Planet Retail, Nielsen.

3.2. ОНЛАЙН-РЫНОК ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

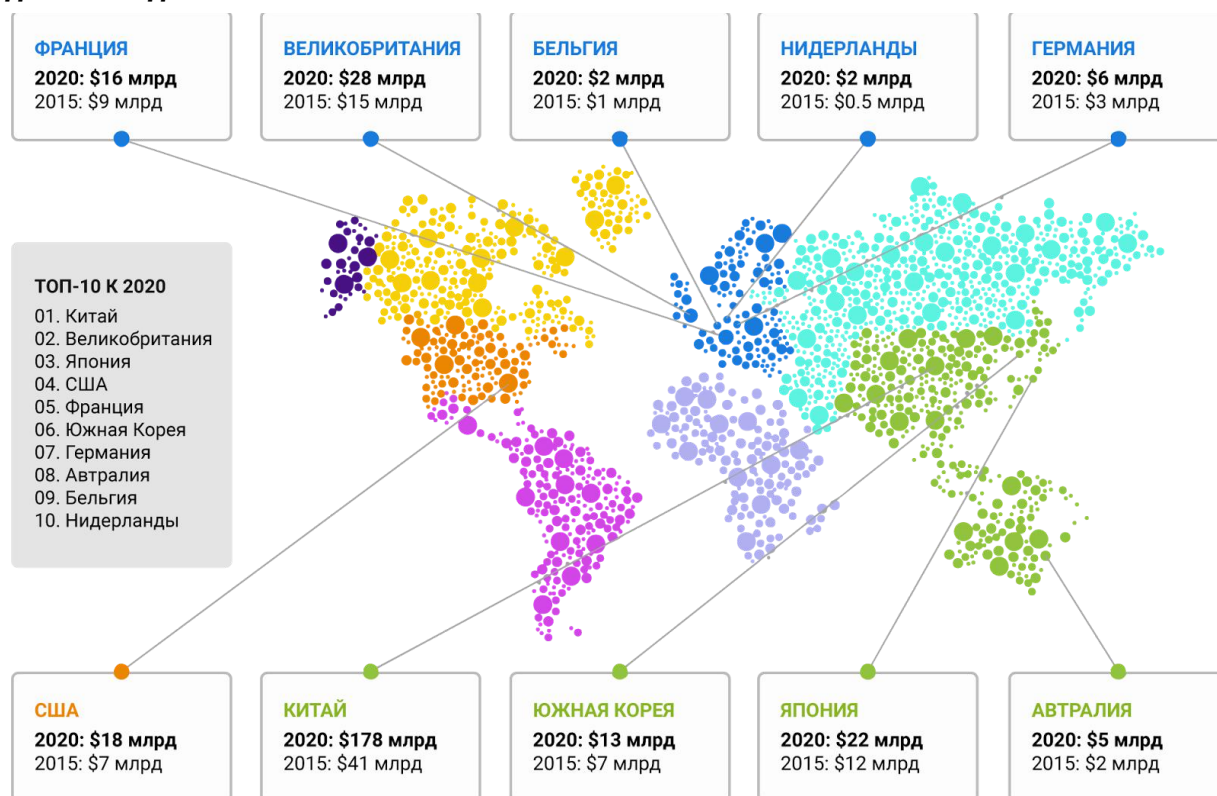
- ❖ Аналитики прогнозируют рост онлайн-рынка товаров повседневного спроса (целевого рынка для INS) с 98 млрд. долларов в 2015 до 290 млрд. долларов к 2020 г.
- ❖ Рынок товаров повседневного спроса является последним из крупнейших потребительских рынков, находящихся на стадии перехода в онлайн, что позволит закрепить лидерские позиции компаниям, которые смогут первыми занять этот сектор.
- ❖ Компания INS готова возглавить переход рынка товаров повседневного спроса в онлайн и дать потребителям следующие преимущества: низкие цены, удобство совершения покупок, высокий уровень качества товаров и возможность получать бонусы напрямую от производителей.

ОЖИДАЕТСЯ БУРНЫЙ РОСТ ОНЛАЙН-РЫНКА ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Мировой онлайн-рынок товаров повседневного спроса в 2016 году вырос на 16%. К 2020 году IGD прогнозирует двузначный годовой прирост онлайн-продаж товаров повседневного спроса на крупных рынках. На десяти крупнейших мировых рынках ожидается скачок с 98 млрд долл. США в 2015 году до 290 млрд долл. США в 2020 году.¹⁶

¹⁶ Источник: IGD, [Top 10 Online Global Grocery Markets and Forecast](#) (2015).

Десять крупнейших мировых онлайн-рынков товаров повседневного спроса и прогноз до 2020 года¹⁷



ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В последнее время потребители все больше стремятся сэкономить время, в том числе при совершении покупок. Рост торговли товарами повседневного спроса в онлайн обусловлен следующими факторами: меняющимся демографическим профилем потребителя, увеличением числа пользователей смартфонов, улучшением качества доступа в интернет, ростом уровня занятости женщин, ростом удобства совершения покупок в онлайн и т.д. Необходимость совершать покупки оффлайн в традиционных магазинах обременяет людей при быстром темпе жизни, особенно в больших городах. Более того, покупатели отвыкают от традиционной установки лично выбирать продукты перед покупкой. В условиях нехватки времени потребители ищут возможность сэкономить его, совершая покупки более удобным способом. Онлайн торговля предоставляет им такие возможности, в связи с чем ее доля повсеместно растет в сегментах потребительских товаров.

¹⁷ Там же.

Определяющие факторы спроса

- Потребитель ожидает быстрой доставки в нужный момент времени;
- Нехватка времени у жителей больших городов;
- Ухудшение условий дорожного движения;
- Рост количества пользователей смартфонов;
- Рост числа представителей среднего класса в крупных городских районах.

Определяющие факторы предложения

- Развитие мобильных технологий;
- Автоматизация исполнения заказов;
- Наличие новых моделей рынка, требующих меньше капиталовложений;
- Краудсорсинговая экономика, обеспечивающая доступность и быструю доставку.

Цена, качество продукции, удобство и специальные акции — самые важные факторы, влияющие на поведение потребителей.¹⁸

Наиболее важные для потребителей факторы при покупке товаров повседневного спроса¹⁹



INS сделает возможным для потребителей покупать продукты высокого качества по более низким ценам и получать прямые вознаграждения от производителей, стимулируя потребителей совершать покупки товаров повседневного спроса онлайн с максимальным удобством.

¹⁸ Источник: Nielsen, [The Future of Grocery](#) (2015).

¹⁹ Там же. Global average (средний мировой показатель).

4. ЭКОСИСТЕМА INS

4.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Экосистема INS станет первым глобальным децентрализованным рынком товаров повседневного спроса, где потребители смогут покупать продукцию непосредственно у производителей по низкой и прозрачной цене. Производители конкурируют за потребителей и взаимодействуют непосредственно с ними.

Ценностное предложение для клиента: INS vs розничная торговля

	INS	Розничная торговля
Цена	✓✓✓	✓
Качество	✓✓✓	✓✓
Удобство	✓✓✓	✓✓
Специальные акции	✓✓✓	✓
Ассортимент	✓✓✓	✓✓

Компания INS Ecosystem Limited, зарегистрированная на Британских Виргинских островах («INS»), — официальная организация, которая создает токены INS, платформу и технологию. Основной миссией INS является разработка и применение криптографических технологий с открытым исходным кодом, которые обеспечат работу экосистемы INS.

Во избежание недоразумений отметим, что токены INS не дают их владельцам никаких прав собственности или других привилегий в компании INS. Владельцы токенов не имеют никаких прав на какие-либо формы дивидендов, не участвуют в распределении дохода и не имеют права голоса.

Чтобы стать участником экосистемы, пользователь создает учетную запись на платформе INS. В процессе регистрации система создаст профиль пользователя и его кошелек. Каждому участнику экосистемы будет предоставлен кошелек, функцией которого является защита пользовательских данных (хранение в децентрализованной

базе данных), а также взаимодействие с другими участниками на основе смарт-контрактов.

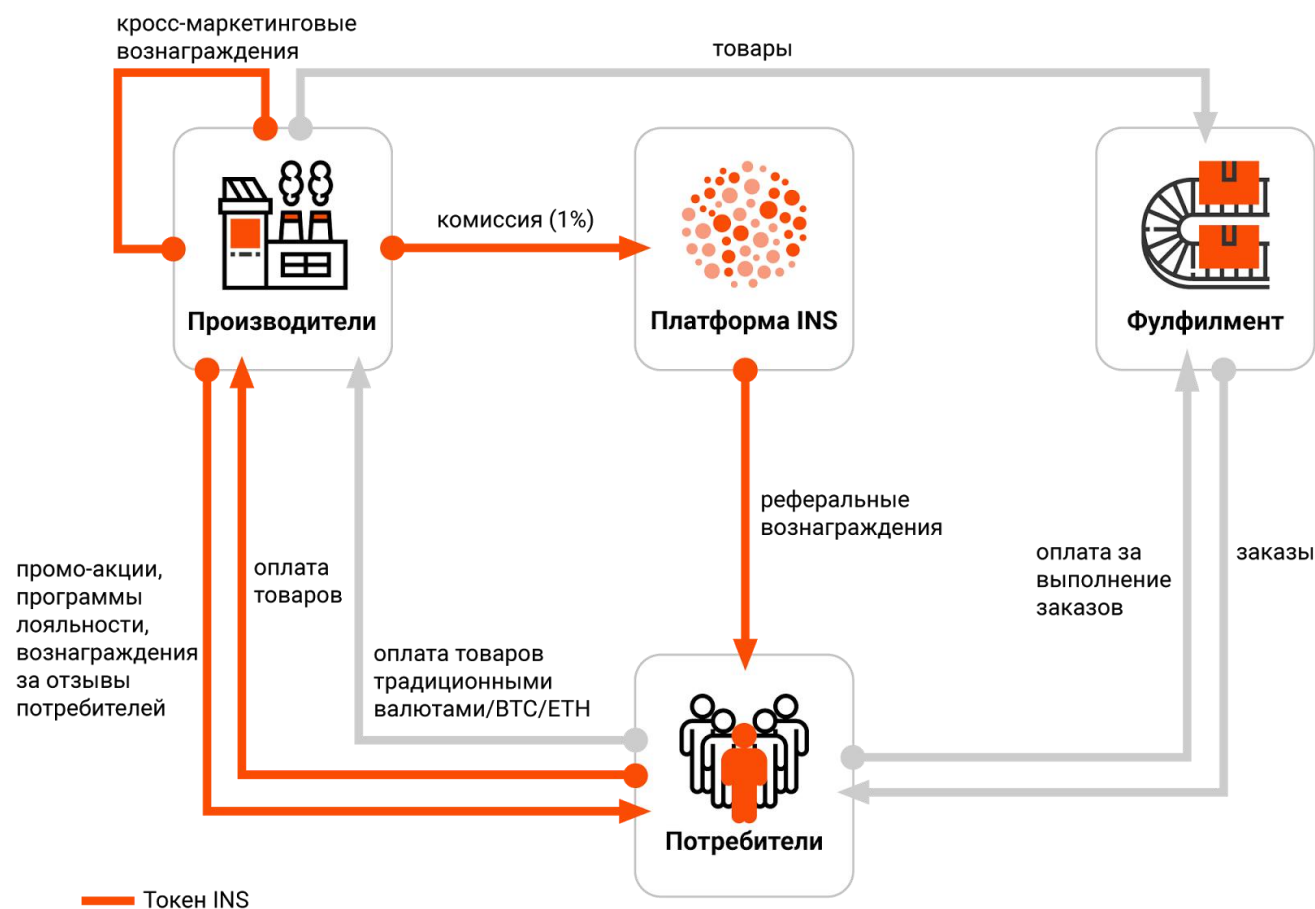
Мы планируем размещение токенов INS на торговых площадках и биржах , обеспечив возможность открыто продавать и покупать их резидентам тех стран, законодательством которых подобные операции не запрещены.

4.2. УЧАСТНИКИ ЭКОСИСТЕМЫ

Экосистема будет построена в соответствии с принципами масштабируемости и децентрализации, что обеспечит ей стабильность и самодостаточность в долгосрочной перспективе.

Экосистема подразумевает исполнение участниками ряда ролей, связь которых показана на схеме ниже:

- Платформа
- Потребители
- Производители
- Фулфилмент (операторы и работники фулфилмент-центров, курьеры)



ПЛАТФОРМА

Платформа INS — это децентрализованная торговая площадка, позволяющая присоединившимся к ней производителям, размещать свою продукцию для продажи, проводить рекламные компании, осуществлять программы лояльности, а также получать обратную связь от потребителей. Потребителям система позволяет осуществлять заказ продукции и обеспечивает процесс его выполнения.

INS берет на себя следующие функции:

- Выпуск токена INS и его распространение с целью привлечения средств на развитие и расширение системы;
- Создание справедливой и защищенной модели исполнения заказов, основанной на принципе децентрализации;
- Разработка смарт-контрактов для запуска процессов оплаты и выполнения заказов;
- Запуск веб-сайта и приложений для клиентов, приложений для работников фулфилмент-центров и курьеров, а также веб-интерфейсы для производителей и операторов фулфилмент-центров;
- Создание эффективной модели стимулирования каждой из сторон с целью присоединения их к экосистеме INS;
- Разработка активных маркетинговых кампаний для ускорения запуска проекта на начальных стадиях;
- Разработка нормативных и правовых основ экосистемы.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Производители — это компании или физические лица, работающие в сфере производства товаров повседневного спроса. Это могут быть как местные фермеры, так и крупные транснациональные компании, такие как Procter & Gamble, Unilever, Coca-Cola и т. д.

Роли производителя :

- Публикация информации о товарах;
- Доставка заказанных потребителями товаров до фулфилмент-центров;
- Привлечение трафика в экосистему INS путем продвижения разработанных производителями приложений.

ПОТРЕБИТЕЛИ

Потребителями являются физические лица и компании, которые хотят покупать высококачественные товары повседневного спроса по низким ценам онлайн. Заказы могут быть размещены через веб-сайт и приложения INS или сторонние приложения производителей, созданные на базе исходного кода эталонного приложения.

Роли потребителя :

- Выбор продуктов, размещенных производителями, оформление заказов и их оплата;
- Предоставление обратной связи;
- Получение персональных предложений и вознаграждений за лояльность, рекомендации другим пользователям и обратную связь.

ФУЛФИЛМЕНТ

ОПЕРАТОРЫ ФУЛФИЛМЕНТ-ЦЕНТРОВ

Операторами фулфилмент-центров выступают владельцы или арендаторы существующих складских помещений. Они предоставляют пространство, где работники фулфилмент-центров принимают товары, поставляемые производителями, и формируют из них заказы.

Мы планируем самостоятельно создать первоначальную сеть фулфилмент-центров в 8 крупных городах мира с целью скорейшего распространения платформы, создания эффективных бизнес-процессов и укрепления позиции путем интеграции преимуществ масштабируемой онлайн платформы с развитой сетью фулфилмент-центров. INS будет стремиться привлекать независимых операторов фулфилмент-центров в экосистему в целях ускорения дальнейшего географического расширения.

РАБОТНИКИ ФУЛФИЛМЕНТ-ЦЕНТРОВ

Работники фулфилмент-центров, нанятые операторами фулфилмент-центров или действующие как независимые подрядчики, будут следовать инструкциям, полученным через мобильные приложения для исполнителей, и выполнять следующие задачи:

- Сбирать продукты, доставляемые производителями в фулфилмент-центры;
- Группировать продукты в заказы;

- Передавать собранные заказы курьерам.

INS будет стремиться привлекать в экосистему независимых работников.

КУРЬЕРЫ

Курьеры, нанятые компаниями по курьерской доставке или действующие как независимые подрядчики, будут следовать инструкциям, полученным через мобильные приложения для исполнителей, и будут заниматься следующими задачами:

- Забирать собранные заказы из фулфилмент-центров;
- Доставлять заказы потребителям.

INS будет стремиться привлекать в экосистему независимых курьеров.

4.3. БЛОКЧЕЙН И СМАРТ-КОНТРАКТЫ

Блокчейн — это технология распределенной базы данных, широко известная благодаря тому, что лежит в основе известнейшей цифровой валюты - биткоина. Блокчейн работает с распределенными базами данных, которые постоянно обновляются.

Смарт-контракты — это самовыполняющиеся контракты, в которых условия соглашения между покупателем и продавцом записываются непосредственно в строки программного кода. Код и содержащиеся в нем соглашения и договоренности существуют в распределенной децентрализованной сети блокчейна. Смарт-контракты позволяют осуществлять безопасные сделки и транзакции между несвязанными между собой анонимными сторонами без необходимости создания центрального органа регулирования, правовой системы или внешнего механизма принудительного исполнения. Смарт-контракты делают транзакции отслеживаемыми, прозрачными и необратимыми.

Платформа INS спроектирована с расчетом на высокую нагрузку. INS выходит на рынок с миллиардами потребителей, каждый из которых будет делать десятки заказов в ежегодно. Основной акцент делается на скорость исполнения, наряду с поддержкой смарт-контрактов, предсказуемостью, стабильностью работы и удобством использования. Мы планируем использовать самые проверенные масштабируемые технологии с открытым исходным кодом и постоянно следим за появлением альтернативных способов реализации.

Поскольку существующие блокчейн-платформы, такие как Ethereum, имеют ограничения в пропускной способности транзакций (сейчас она ограничена десятками транзакций в секунду), а перспективные платформы и структуры находятся только на стадии развития, мы также считаем целесообразным спроектировать и разработать в будущем собственную блокчейн-платформу, где узлы выбираются из условно-доверенной группы тех, кто поддерживает платформу. Используя систему доверенных узлов, мы реализуем один из наиболее быстрых алгоритмов консенсуса из группы BFT (HoneyBadgerBFT, Zyzzyva и другие), который позволит выполнять тысячи транзакций в секунду. Виртуальная машина смарт-контрактов будет работать на основе алгоритма достижения консенсуса. Состояние блокчейна INS будет синхронизировать статус с наиболее популярными регистрами смарт-контрактов (по крайней мере ETH), чтобы доказательства состояния и осуществления транзакции (внутри INS) можно было проверить с помощью смарт-контрактов Ethereum (по аналогии с тем, как это сейчас делает BTCRelay или будет делать в будущем Plasma). Также будут внедрены общие методы оптимизации, такие как шардинг.

ПРИМЕНЕНИЕ БЛОКЧЕЙНА В INS

- Смарт-контракты
- Платежи
- Управление цепочками поставок

СМАРТ-КОНТРАКТЫ

Блокчейн и смарт-контракты дают инструменты и основу для создания маркетплейсов нового поколения, где стороны предложения и спроса могут участвовать в безопасных торговых и бизнес-транзакциях на основе различных правил без необходимости обращения к брокерам. Следовательно, точно так же, как онлайн-торговля когда-то существенно изменила многие устоявшиеся виды бизнеса, блокчейн и смарт-контракты породят новый вид маркетплейсов, на которых действует принцип равноправия сторон сделки, что приведет к переменам на существующих рынках.

INS предоставит ряд шаблонов смарт-контрактов, которые будут использоваться для упрощения механизма продаж. Структура, где все стороны связаны напрямую, идеальна для децентрализованной системы INS, поскольку обеспечивает равноправие между всеми участниками системы и наделяет их большими полномочиями.

ПЛАТЕЖИ

В настоящее время процесс оплаты в электронной коммерции состоит более чем из 10 различных шагов, необходимых для осуществления транзакции, и включает в себя до 15 отдельных сборов, взимаемых платежными шлюзами и системами. В результате комиссия за операцию составляет от 2% до 6%. Этого можно избежать при помощи блокчейн-технологий. Блокчейн является идеальным инструментом для электронной коммерции, поскольку выводит её на новый уровень надежности и эффективности. У платежей с использованием блокчейна значительно больший потенциал в плане скорости операций и предоставления низких цен, не говоря уже о смарт-контрактах, которые помогут усовершенствовать электронную коммерцию и обработку платежей. Токенизированный регистр будет представлять собой полноценную систему, основанную на токенах, аналогичную системам с «реальными» деньгами, в которой токены используются в различных транзакциях в разное время, в результате различных событий и по разным причинам, в рамках определенных правил.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК

Компаниям электронной коммерции приходится управлять сложными цепочками поставок от поставщиков и логистических компаний. Для отслеживания документов, доставки и обработки возможных событий возврата, а также для финансового урегулирования конфликтов с минимальным количеством спорных ситуаций будут использоваться блокчейн транзакции, несущие в себе данные заказа, оговоренные сборы и комиссии (в виде смарт-контрактов). Все стороны смогут увидеть полное содержимое транзакции. Для осуществления транзакций между сторонами сделки не требуется сторонних интерфейсов (используется только передача в блокчейн и получение данных из него).

Блокчейн выступает не просто как техническая запись транзакции — на блокчейне работает весь процесс. Это позволяет сократить временные задержки, дополнительные траты и фактор человеческих ошибок, а также автоматизировать управление запасами и усовершенствовать процесс исполнения заказов. Однако, некоторые ошибки всё же могут остаться, так как товары повседневного спроса не являются цифровыми товарами, и некоторые исчерпывающие записи о статусе цепочки поставки в блокчейне могут появляться только по факту.

5. ПЛАТФОРМА INS

5.1. ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ И ПРОЦЕССЫ

ТОВАРЫ

Товар на потребительском рынке представляет собой основной элемент, вокруг которого вращается всё остальное. Для простоты и удобства, товары на платформе INS будут иметь несколько определенных параметров в описании, таких как наименование, назначенная категория, объем, цена, описание, ингредиенты, и т. д., что упрощает задачу поиска и выбора товара для последующего заказа.

ПОРЯДОК ЗАКАЗА

Потребители выбирают товары для покупки, уточняют детали доставки, и оплачивают покупку традиционными валютами, BTC, ETH или токенами INS. В зависимости от способа оплаты потребители могут приобрести товары со скидкой или получить определенные бонусы.

Способы оплаты	Цены	Доступ к вознаграждениям
Традиционные валюты	Основная цена + 2-3% — сборы карт	Ограниченный
BTC, ETH	Основная цена + сбор за операцию (например, цена газа для «Эфириума»)	Ограниченный
Токены INS	Основная цена + почти 0% сборов за операцию	Полный

Потребитель может сделать заказ через официальный сайт INS, официальное приложение INS или через приложение, выпущенное конкретным производителем на базе эталонного приложения.

ПОИСК ТОВАРОВ

Для хранения актуальных данных о товарах, имеющихся у производителей, используется децентрализованная сеть хранения файлов (мы рассматриваем различные варианты – от IPFS до Storj). Для поиска нужного товара потребители смогут применять сортировки и фильтры. Производители смогут распространять проприетарные приложения, произведенные на базе эталонного приложения, в которых они смогут выбирать собственные методы сортировки и фильтрации товаров.

68% потребителей, которые совершали покупки онлайн, утверждают, что хотели бы покупать онлайн товары повседневного спроса из-за очевидных преимуществ - это быстро, легко, и удобно²⁰. Предлагаемые в Интернете десятки тысяч товаров могут обескуражить потребителя, поэтому мы сделаем поиск любимых товаров настолько простым, насколько это возможно. К примеру, мы реализуем каталог фильтров для таких характеристик продукта как «Местный производитель», «Без глютена», «Органическая продукция» и «Со скидкой».



Мы персонифицируем сервис таким образом, чтобы уже потребители чувствовали, что всё было разработано специально для них. Потребители увидят свои предыдущие заказы, получат доступ к наиболее часто покупаемым товарам, им будут показаны товары и специальные предложения на основе их личной истории покупок. Персонализация будет отражаться и в результатах поиска. Самые популярные товары будут показаны в верхней части раздела, также будут видны рекомендованные товары и информация о специальных предложениях.

²⁰ Источник: UNATA (2016).

ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Сегодняшние потребители имеют широкий выбор мест, где можно совершать покупки, и продавцы должны потрудиться, чтобы покупатель превратился в постоянного клиента. Вознаграждения и дисконтные программы дают клиентам дополнительные причины возвращаться в конкретный магазин, особенно в условиях конкурентного рынка товаров повседневного спроса. В экосистеме INS производители будут иметь возможность применять любую логику в смарт-контракте и инициировать индивидуальные программы вознаграждений согласно своим потребностям.

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Автоматизированные механизмы поощрения лояльности являются одним из лучших способов вознаграждения производителями постоянных клиентов. Платежи, обработанные смарт-контрактами, позволят получить доказательство того, что потребитель имеет право на вознаграждение. Производители устанавливают такие правила для программ лояльности, как срок действия, список продуктов, на которые могут быть потрачены вознаграждения, размер вознаграждения и др. Инструменты вознаграждения за лояльность будут заложен в смарт-контрактах, которые принимают от производителя средства для выплаты вознаграждений и распределяют их среди тех, кто предоставит доказательные сведения, привязанные к кошельку потребителя.

ПРОМО-АКЦИИ

Для стимулирования потребителей сделать первый заказ создан автоматический механизм промо-акций, закодированный в смарт-контракте. Производители устанавливают правила (срок действия, список товаров, параметры потребителей и т. д.) и вносят токены, которые могут быть использованы подходящими под параметры потребителями только для покупки заранее определенных производителем товаров в течение ограниченного периода времени.

КРОСС-МАРКЕТИНГ

Механизм кросс-маркетинга будет использоваться производителями для продвижения продукции на новые рынки и для увеличения продаж. Для кросс-маркетинга производители могут найти партнеров – других производителей, создавших собственные приложения и продающих через них дополняющие товары. Инструменты кросс-маркетинговых вознаграждений будут закодированы в смарт-контракте. Механизм кросс-маркетинга предназначен для стимулирования обмена трафиком

между приложениями разных производителей и для того, чтобы помочь потребителям узнать о большем количестве товаров.

РЕФЕРАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

INS создает Резервный фонд (20% токенов), основной целью которого будет вознаграждение потребителей за привлечение новых клиентов и популяризацию экосистемы INS. Вознаграждения будут осуществляться токенами из Резервного фонда.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Производители, стремясь получить прямую обратную связь и отзывы на свою продукцию, будут иметь возможность стимулировать потребителей токенами INS, мотивируя их вовлечение. Механизм вознаграждений за обратную связь позволяет задать определенный набор параметров и выделить целевую группу потребителей, от которых производитель хочет получить отзывы. Данные о потребителях не будут предоставлены производителям и первоначально будут обрабатываться централизованно на платформе INS, но впоследствии будут децентрализованы: потребители будут предоставлять доказательные сведения без сопутствующей передачи личных данных, что позволит оставлять отзывы с обеспечением конфиденциальности.

МИНИМАЛЬНЫЙ ОСТАТОК

Производители будут обязаны иметь на балансе количество INS токенов, равное определенной доле от объема продаж предыдущего месяца, что будет гарантировать их способность оплатить все виды вознаграждений в текущем месяце. Для соответствия этому требованию производители могут либо хранить полученные от потребителей токены у себя, либо покупать токены INS на биржах.

РЕЙТИНГ

Система репутации имеет важное значение для установления доверительных отношений между контрагентами. Первоначально рейтинг будет введен для производителей и участников процесса фулфилмента, а впоследствии может быть введен и для потребителей.

Мы планируем реализовать рейтинговые смарт-контракты таким образом, чтобы они могли рассчитывать рейтинг и получать подтвержденные сведения от потребителей, сохраняя их анонимность, соответствуя следующим требованиям безопасности:

- Прозрачность: должно быть ясно, как начисляются рейтинги;
- Легитимность: только определенный набор участников (т. е. клиенты производителя) имеет возможность выставления оценок;
- Целостность: должно быть трудно (а ещё лучше — невозможно) манипулировать рейтингами;
- Конфиденциальность: потребители, которые ставят оценки, не раскрывают свою личность или какие-либо другие личные сведения.

СТАТУС ЗАКАЗА

Все смарт-контракты ограничены в своей способности читать данные вне блокчейна. Естественный способ реализовать обработку смарт-контрактом внешних данных — это отметить их цифровой подписью доверенного участника («оракул») не из цепочки, причем таким образом, чтобы контракт мог проверить подпись и обработать данные.

Отчет о состоянии заказа будет сформирован автоматически во время процесса исполнения и будет содержать следующие подписанные подтверждения:

- Производитель: запрос поставки получен и выполнен;
- Работник фулфилмент-центра: товары доставлены в фулфилмент-центр, заказ собран и готов к доставке;
- Курьер: заказ забран, заказ доставлен;
- Потребитель: заказ получен.

У каждого участника в кошельке хранится зашифрованный закрытый ключ к аккаунту. Кошелек также создает и проверяет необходимые подписи, благодаря чему весь процесс проходит без ошибок. После того как статус заказа отображен в системе, он становится доступен другим участникам и отображается в различных смарт-контрактах.

РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

Забота о сохранении высокого рейтинга побуждает всех участников экосистемы действовать честно, что делает механизм разрешения споров в большинстве случаев практически ненужным. Механизм разрешения споров будет построен так, чтобы можно было разрешить спор максимально просто без обращения к стороннему арбитру. Если это невозможно, арбитром выступит сотрудник INS. Результаты спора могут повлиять на рейтинг как ответчика, так и истца.

БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНЫХ ДАННЫХ

Безопасная обработка персональных данных имеет для нас огромное значение. Публичная природа данных блокчейна не позволяет хранить в нем такую информацию, как имена клиентов, адреса, номера мобильных телефонов, данные KYC и прочие документы. Разрешения на доступ к информации в блокчейне будут сделаны легко верифицируемы, чтобы облегчить взаимодействие различных субъектов внутри экосистемы. Фактические личные данные и информация будут храниться в централизованном хранилище, управляемом и защищаемом силами INS. По мере роста степени децентрализации мы будем хранить всё меньше и меньше личных данных таким способом.

Безопасное хранилище позволит получать доступ к данным по следующей схеме, без необходимости ввода имен пользователей и паролей:

- При сохранении данных в хранилище они будут привязываться к открытым идентификатором объекта, таким как адрес в блокчейне;
- Сторона, желающая получить данные, должна подтвердить свою личность, подписав запрос с помощью закрытого ключа, соответствующего ее адресу в блокчейне;
- Сервис хранения получит информацию из блокчейна, проверит, что подпись действительна, а запрашивающая сторона имеет право на доступ к данным;
- Если проверка выполнена успешно, данные будут предоставлены для запрашивающего, а запись о подтверждении появится в блокчейне.

5.2. СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

СТИМУЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

- Публикация полного ассортимента товаров для упрощения процедуры заказа;
- Установка справедливых цен на свои товары и открытая конкуренция с другими производителями;
- Разработка проприетарного приложения на базе эталонного приложения INS в соответствии с потребностями собственного бренда, его реклама среди потребителей с целью повышения частоты повторных заказов и кросс-маркетинговых вознаграждений от других производителей;

- Поддерживать высокий уровень доверия при обслуживании, чтобы сохранить высокий рейтинг и привлечь больше покупателей;
- Возможность проводить привлекательные рекламные акции и устанавливать вознаграждения за лояльность — для удержания покупателей и увеличения их числа;
- Получение обратной связи напрямую от покупателей.

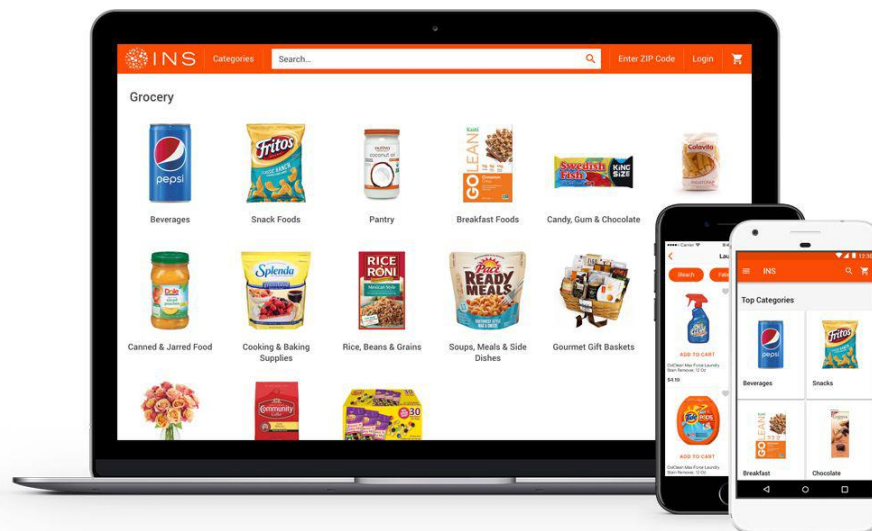
СТИМУЛЫ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

- Покупка товаров повседневного спроса по более низким ценам, чем в розничных магазинах;
- Доставка заказов до двери без необходимости тратить время на покупки в магазинах;
- Возможность дать обратную связь и повлиять на производителей;
- Различные виды вознаграждений.

6. ПРИЛОЖЕНИЯ И ИНТЕРФЕЙСЫ

Мы планируем разработать и опубликовать веб-сайт и мобильные приложения для потребителей, а также мобильные приложения и веб-интерфейсы для всех остальных участников экосистемы.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ И ВЕБ-САЙТ



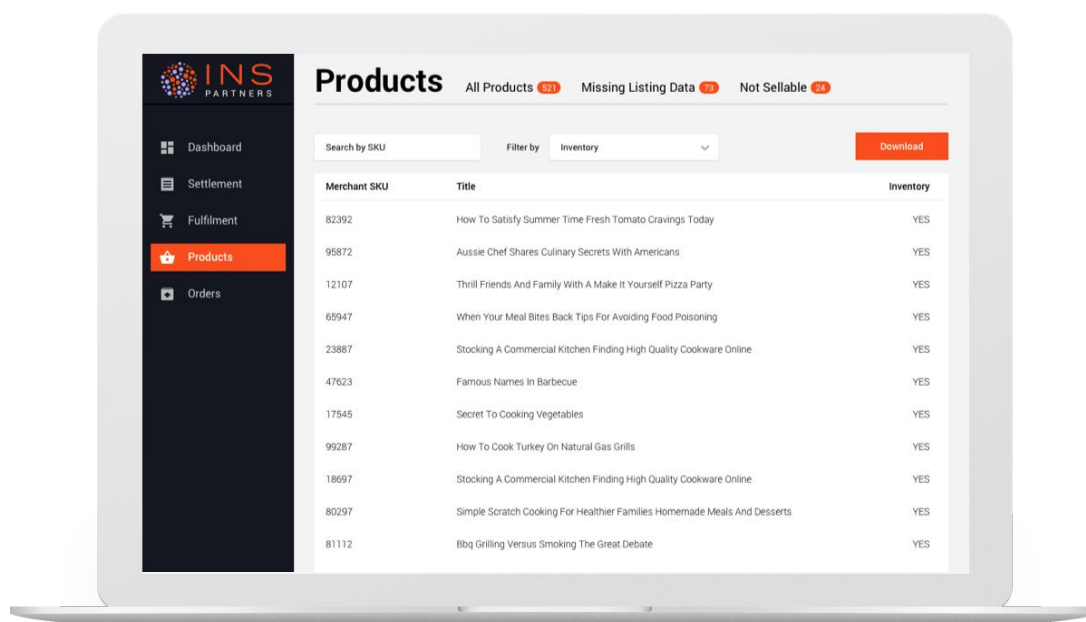
Потребители смогут покупать товары и давать обратную связь на сайте или в приложениях. Официальное приложение для потребителей реализует потребительскую сторону модели, включая доступ к смарт-контрактам и доступ к товарам, информация о которых хранится в децентрализованном облачном хранилище.

Приложение будет опубликовано с открытым исходным кодом на GitHub и выступит в качестве официальной эталонной реализации. Производители смогут свое собственное фирменное приложение с необходимыми особенностями на базе эталонного приложения. Чтобы максимально упростить этот процесс, мы опубликуем SDK пакет, а также обучающие материалы и документацию. Сторонние реализации приложений не являются ответвлениями платформы INS или токена INS, а представляют собой альтернативные клиенты для той же сети.

ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Приложение для исполнителей обеспечит непрерывный процесс выполнения заказов и позволит работникам фулфилмент-центров и курьерам координировать свои действия друг с другом, а также с производителями и потребителями. Приложение для исполнителей на Android опубликовано в Google Play.

ВЕБ-ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



Веб-интерфейс для производителей будет работать в веб-браузере без необходимости локальной установки и позволит выполнять все действия, включая просмотр и редактирование списка товаров, управление запасами, параметрами доставки и политиками вознаграждений.

ВЕБ-ИНТЕРФЕЙС ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ ЦЕНТРА ИСПОЛНЕНИЯ ЗАКАЗОВ

Веб-интерфейс для операторов центра исполнения заказов будет работать в веб-браузере без необходимости локальной установки и позволит устанавливать комиссии за предоставление складских помещений, получать статистику и отчеты.

7. ДОРОЖНАЯ КАРТА

Наша дорожная карта включает в себя несколько различных этапов, таких как разработка технологии, расширение инфраструктуры, подписание партнерских соглашений и реализация маркетинговых инициатив. Сроки и конкретные действия могут быть изменены.



7.1. ДОРОЖНАЯ КАРТА РАЗРАБОТКИ

Наша цель — создать ведущую децентрализованную потребительскую площадку для широкой аудитории, поддерживая активную экосистему для потребителей, желающих покупать товары повседневного спроса по более низким ценам, и производителей, стремящихся продавать свои товары напрямую потребителям в обход существующих каналов ритейла. Наша роль заключается в разработке технологии с открытым исходным кодом, необходимой для запуска платформы и создания успешной модели для стимулирования всех участников.

ЭТАП №1. РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛАТФОРМЫ

Первым этапом является реализация децентрализованной платформы INS. Мы всегда приветствуем отзывы от сообщества относительно характеристик платформы и планируем постоянно совершенствовать платформу, чтобы сделать ее полностью безопасной и прозрачной.

По окончании первичного размещения токенов (ICO) все участники получают EIP20-совместимые токены INS на базе Ethereum. После запуска платформы INS на собственной блокчейн-платформе или блокчейн-платформе, которая будет выбрана из списка подходящих альтернатив, для этой платформы будет разработан собственный токен. EIP20-совместимые токены INS будут обмениваться по курсу 1-к-1 на собственные токены INS.

Основная часть децентрализованной платформы будет реализована как набор смарт-контрактов, отвечающих за функционал, описанный в разделе «Платформа INS» настоящего документа.

Официальные смарт-контракты будут публиковаться с открытым исходным кодом на GitHub и включать в себя реализацию следующих функций:

- Основные функции, такие как торговля токенами между адресами;
- Размещение товаров для продажи;
- Отчетность о процессе исполнения;
- Механизмы вознаграждений.

ЭТАП №2. РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЙ И ВЕБ-ИНТЕРФЕЙСОВ

Если на первом этапе основное внимание будет уделяться операционной составляющей системы, то на втором этапе фокус на разработке интерфейсов для взаимодействия с пользователями.

Мы планируем запустить пользовательский веб-сайт, эталонную реализацию приложения для потребителей, а также приложение для исполнителей заказа. Мы планируем использовать технологии React/React Native для максимального взаимного использования кодовой базы веб и мобильным приложениями. Приложения будут включать в себя тонкий клиент, основанный на стандартах разработки с открытым исходным кодом, что позволит приложению взаимодействовать с различными смарт-контрактами на платформе INS. Веб-интерфейсы для производителей и фулфилмент-операторов будут работать в веб-браузере без необходимости локальной установки.

ЭТАП №3. РАСШИРЕНИЕ ЭКОСИСТЕМЫ

К этому моменту большая часть технологий, необходимых для запуска системы, уже будет готова, поэтому наше внимание будет сфокусировано на развитии платформы. Мы не будем откладывать инвестиции в развитие платформы до завершения разработки, а активизируемся в этом направлении как только появятся рабочие версии приложений и интерфейсов для предварительного запуска. Рост сети одинаково зависит как от производителей, так и от потребителей.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Экосистема INS заинтересована в привлечении максимального количества производителей качественных товаров. Производители публикуют ассортимент товаров и обеспечивают поставки, а также привлекают трафик в экосистему. Производители будут использовать токены INS для осуществления вознаграждений по различным программам. Каналы для привлечения производителей включают в себя добавление уже поддерживавших INS производителей, прямые проактивные контакты с производителями, участие в соответствующих мероприятиях и конференциях, формирование деловых отношений с ассоциациями производителей и обеспечение пошагового руководства и поддержки для новых производителей, заинтересованных в присоединении к экосистеме, с целью сделать этот процесс как можно более удобным и простым.

ПОТРЕБИТЕЛИ

Чем больше активных потребителей находятся в экосистеме тем выше товарооборот производителей. Большой товарооборот увеличивает ценность экосистемы. Каналы расширения потребительской базы включают в себя маркетинг и продвижение приложений INS и веб-сайта для широкой аудитории и рекламу доставки товаров повседневного спроса в целом. Привлечение большего числа потребителей является не единственным средством роста; улучшение взаимодействия с существующими клиентами также очень важно. Удержание клиентов в экосистеме будет достигаться путем постоянного совершенствования основного продукта.

7.2. ПЛАН ГЕОГРАФИЧЕСКОГО РАСШИРЕНИЯ

Мы планируем выбрать города для запуска системы на основе численности населения, уровня доходов потребителей и уровня концентрации рынка товаров повседневного спроса. На карте ниже представлен предварительный список городов, который впоследствии может измениться по мере развития проекта.



Опыт основателей INS, полученный в процессе создания и развития Instamart, придает очень сильный импульс на старте. Для ускорения адаптации и принятия проекта в мировом масштабе INS планирует развертывание инфраструктуры в 8 крупных городах по всему миру. В 2018-2019 годах мы планируем арендовать и эксплуатировать фулфилмент-центры для ускорения принятия экосистемы INS производителями

и потребителями. В этот период и в дальнейшем мы планируем активно агитировать владельцев независимых фулфилмент-центров присоединиться к экосистеме INS, что придаст новый импульс для дальнейшего роста географии присутствия и укрепит децентрализованный характер экосистемы.

8. TOKEN INS

8.1. СТРУКТУРА

По окончании ICO все участники получают EIP20-совместимые токены INS на базе Ethereum. К моменту, когда INS запустит свой собственный блокчейн или выберет подходящую альтернативу из существующих, будет выпущен новый токен на этой платформе, а EIP20-токены можно будет поменять на новые по курсу 1-к-1.

Токен INS является основным компонентом экосистемы INS и предназначен для облегчения всех видов операций, что делает его неотъемлемой частью экосистемы и определяющим фактором ее экономики. Токены INS являются делимыми, переносимыми и взаимозаменяемыми.

Баланс токенов и их передача будут отслеживаться средствами INS. В случае каких-либо форс-мажорных обстоятельств, например, крупной кражи токенов, компрометации контракта или значительных изменений в Ethereum, INS может остановить передачу токенов и выпустить новый контракт с таким же балансом токенов, какой имел место по состоянию на определенную дату. В случае появления новых веток Ethereum компания INS своевременно сообщит о том, какая из ветвей будет поддерживаться.

8.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Планируется, что токен INS будет единственным средством расчетов при обработке всех видов вознаграждений и одним из способов оплаты в экосистеме INS. У нас также есть план организовать использование токенов INS в качестве средства оплаты на сервисах партнеров.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОКЕНОВ INS

Производители

- Вознаграждения: программы лояльности, промо-акции, кросс-маркетинг, обратная связь от потребителей;
- Поддержание минимального баланса.

Потребители

- Оплата заказов.

INS

- Реферальные вознаграждения для потребителей.

8.3. ВНЕДРЕНИЕ

Одна из наших основных целей — создание децентрализованного потребительского маркетплейса для людей, имеющих мало опыта обращения с криптовалютами и, вероятно, не обладающих глубокими знаниями о блокчейне. Экосистема INS будет расширяться за пределы крипто-сообщества и сосредоточит свою деятельность на широкой аудитории. Предоставление услуг для этой аудитории требует совершенного знания сегмента товаров повседневного спроса и его особенностей.

Благодаря наличию обширного опыта в отрасли наша команда знает, чего именно хотят потребители. Покупка, получение и использование токенов INS будут сделаны максимально простыми и понятными для потребителей. При работе на веб-сайте и в приложениях INS процессы открытия и управления криптовалютным кошельком будут максимально упрощены.

9. ПРОДАЖА ТОКЕНОВ

9.1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Дата начала: 11:00 (GMT) 27 ноября 2017 г.

Способы оплаты: BTC, ETH, LTC, DASH, USD (банковский перевод от \$10,000)

Цель: 100 000 ETH

Минимальная цель: 30 000 ETH

Максимальная цель: 150 000 ETH

Обменный курс токенов: 1 ETH = 300 токенов INS

Всего токенов доступно (максимально): 100 000 000

Минимальная сумма покупки: 0,1 ETH

Бонусы:

	Сумма вноса		
	>100 ETH	10–100 ETH	<10 ETH
День 1	25%	22,5%	20%
Дни 2-7	20%	17,5%	15%
Неделя 2	10%	7,5%	5%
Недели 3-4	0%	0%	0%

- Точное количество созданных токенов зависит от суммы внесенных денежных средств в процессе ICO;
- Создание, выпуск или майнинг токенов после окончания периода ICO не предусмотрены;
- Токены будет разрешено передавать после завершения периода ICO;
- Если минимальная цель не будет достигнута, средства будут возвращены участникам;
- После достижения цели ICO продолжится и будет идти не более 7 дней;
- После достижения максимальной цели ICO будет немедленно прекращено.

Распределение токенов пропорционально количеству сгенерированных токенов INS:

Участники ICO	Команда	Советники, первые сторонники, премия	Резервный фонд
60%	15%	5%	20%

БАУНТИ И РЕФЕРАЛЬНАЯ КАМПАНИЯ

Деятельность	% средств фонда баунти*
Кампания по подписям на форуме BitcoinTalk	30%
Кампания по статьям в блогах и видео	20%
Социальные сети (Facebook и Twitter)	20%
Переводы	15%
Telegram	2%
Разное	13%

*Баунти фонд — 500 000 токенов INS. Подробности см. на BitcoinTalk <https://goo.gl/KNh4ZH>

Деятельность	Вознаграждение как % от купленных токенов
Участие в реферальной программе	5%

Премии и реферальные вознаграждения будут выданы после завершения ICO. Реферальное вознаграждение составляет 5% от количества токенов, купленных с использованием реферальной ссылки. Купивший по реферальной ссылке получает дополнительно 1% от купленного количества токенов в качестве вознаграждения. После ICO все проданные токены составят 60% от их общего количества, 15% передается команде INS, 5% — советникам, ранним сторонникам и участникам баунти-программы. Оставшиеся 20% токенов будут перемещены в Резервный фонд.

9.2. ЦЕЛЕВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СРЕДСТВ

Планируется, что привлеченные в ходе ICO средства будут использоваться в соответствии с дорожной картой.

Планируемое распределение фонда	Сумма
Разработки и исследования	\$9 000 000
Инфраструктура	\$7 000 000
Администрирование и эксплуатация	\$7 000 000
Маркетинг и продажи	\$7 000 000
Юридическое сопровождение	\$1 500 000
Непредвиденные расходы	\$1 500 000

Наша дорожная карта предполагает разработку всех функций для платформы INS, многофункциональных приложений и интерфейсов для всех участников экосистемы, а также запуск в 8 городах по всему миру с мощной маркетинговой поддержкой для ускорения привлечения производителей и покупателей.

Разработка и исследования — все соответствующие расходы, в том числе проектирование и разработка смарт-контрактов, криптографических механизмов, платформы INS, приложений, интерфейсов, SDK и т. д. Включает в себя открытие центра исследований и разработки с приблизительным штатом из 35 специалистов.

Инфраструктура — расходы, связанные с первоначальным запуском физической инфраструктуры.

Администрирование и эксплуатация — оклады всех сотрудников INS, за исключением команды исследований и разработки.

Маркетинг и продажи — средства, которые будут направлены на привлечение производителей и потребителей.

Юридическое сопровождение — все юридические издержки, связанные с расширением экосистемы INS в разных странах.

Непредвиденные расходы закладываются как 5% от общего бюджета.

9.3. ПРОЦЕДУРА КУС («ЗНАЙ СВОЕГО КЛИЕНТА»)

Токены INS не предлагаются, не продаются, а также не могут быть перепроданы или иным образом отчуждены владельцами гражданам (физическим и юридическим лицам), находящимся или зарегистрированным в стране или на территории, где операции с цифровыми токенами запрещены или каким-либо образом ограничены действующими законами или правилами, или станут запрещены или ограниченными когда-либо после вступления в силу данного Соглашения («Запрещенные субъекты»).

Мы не допускаем участия Запрещенных субъектов и заявляем о праве отказать или отменить запрос на приобретение токенов INS в любое время по нашему усмотрению, если информация, представленная покупателями в рамках проведения процедуры КУС не является полной, неточной, вводящей в заблуждение, либо если покупатель попадает в группу людей, для которых существуют ограничения.

9.4. INS PROMO TOKEN (INSP) ЭЙРДРОП

500 000 000 промо-токенов INSP распространены через эйрдроп на все Ethereum адреса с балансом более 0.1 ETH по состоянию на 1 ноября 2017 г. Владелец INSP токена может получить дополнительный бонус +5% при покупке токенов INS в период первичного размещения токенов (ICO). Промо-токен INSP не может быть обменян на токен INS.

Адрес контракта: 0x52903256dd18D85c2Dc4a6C999907c9793eA61E3

Цели эйрдропа промо-токенов INSP:

- Дать абсолютно разным людям равные и честные возможности
- Повысить активность и охватить более широкую аудиторию

Для получения промо-токонов INSP через эйрдроп не нужно совершать никаких действий. Игнорируйте все запросы ваших частных ключей.

10. КОМАНДА И СОВЕТНИКИ

Основатели компании INS - Петр Федченков и Дмитрий Жулин - знакомы друг с другом с 2010 года и работают вместе с 2013 года. Компанию INS поддерживают всемирно известные советники.

ОПЫТ УЧАСТНИКОВ КОМАНДЫ



10.1. СОВЕТНИКИ



ЭЯЛ ХЕРЦОГ   Bancor

СОВЕТНИК ПО ПРОДУКТУ

Сооснователь, главный архитектор и руководитель отдела разработки продуктов в проекте Bancor. Эял — серийный предприниматель, основатель MetaCafe и Contact Networks, безусловный идейный лидер в вопросах криптовалюты и Интернета.



МАЙКЛ ТЕРПИН   

СОВЕТНИК

Основатель и генеральный директор Transform Group — PR-фирмы с более чем 40 успешно проведенными ICO. Сооснователь и председатель BitAngels, группы инвесторов, занимающихся цифровыми валютами. Основатель и председатель совета директоров в CoinAgenda. Специальный советник фонда Alphabit.



МО ЛЕВИН  

СОВЕТНИК

Генеральный директор Keynote, член правления Глобального совета по технологии блокчейн, основатель Конференции по биткоину в Северной Америке. Мо – предприниматель-новатор и признанный лидер в области криптовалют.



ДЭВИД ВАКСМАН   WACHSMAN PR

PR-КОНСУЛЬТАНТ

Дэвид является основателем Wachsmann PR – крупнейшего в мире ориентированного на блокчейн PR-агентства, занимающегося работой с такими проектами, как Dash, Ionomi, Aragon, Kraken, Lisk, Kik, и многими другими.



РАВИ АБДЕЛЯЛЬ  HARVARD BUSINESS SCHOOL

НАУЧНЫЙ СОВЕТНИК

Рави Абделяль является профессором международного менеджмента в Гарвардской школе бизнеса и директором Центра по изучению России и Евразии им. Девис в Гарвардском университете.



ДМИТРИЙ ФИЛАТОВ   ICOSHARK  ICORATING

СОВЕТНИК

Основатель ICORating, партнер фонда криптоинвестиций ICOShark, основатель Torface — службы знакомств со 100 млн пользователей, основатель нескольких других компаний в области технологий рекламы и криптотехнологий. Серийный предприниматель и криптоинвестор с 2013 г.



СЕБАСТЬЯН СТУПУРАК   WINGS

СОВЕТНИК ПО РАБОТЕ С СООБЩЕСТВОМ

Сооснователь Wings — успешной платформы для привлечения участников и продвижения смарт-контрактов, одного из немногих успешно работающих децентрализованных приложений (DAPPS) на базе блокчейна Ethereum. Огромный опыт сфере децентрализованных решений и технологии блокчейн с 2013 года.



ИЛЬЯ ПЕРЕКОПСКИЙ   BLACKMOON CRYPTO

СОВЕТНИК ПО ПРОЦЕДУРЕ ICO

Сооснователь группы компаний Blackmoon Financial Group (по состоянию на сентябрь 2017 г. Успешно собрала на ICO 30 млн долл. США). Один из первых работников и в недавнем прошлом вице-президент компании «ВКонтакте», ведущей социальной сети России с более чем 400 млн пользователей по всему миру.

10.2. ОСНОВНАЯ КОМАНДА



ПЕТР ФЕДЧЕНКОВ

ОСНОВАТЕЛЬ

Обладает богатым опытом в ритейле и технологиях. Ранее работал в компаниях Goldman Sachs и IBM. Преподаватель курсов розничной торговли в рижском отделении Стокгольмской школы экономики. Магистр управления бизнесом (MBA) в Гарвардской школе бизнеса.



ДМИТРИЙ ЖУЛИН

ОСНОВАТЕЛЬ

Специалист по венчурному и частному капиталу с акцентом на ритейл и электронную коммерцию. Имеет 5-летний опыт инвестирования в криптовалюты. Предыдущие места работы: VTB Capital Private Equity, Rothschild и PwC. Учился в университете Лондона, имеет степень в сфере финансов.



ДМИТРИЙ ХОВРАТОВИЧ

БЛОКЧЕЙН И СМАРТ-КОНТРАКТЫ

Признанный эксперт в области криптографии и безопасности (12 лет опыта, более 2000 цитирований). Спроектировал Argon2 (победитель конкурса по хешированию паролей) и Equihash.



ПРАБХАКАР РЕДДИ

РАЗВИТИЕ

Серийный предприниматель с более чем 9-летним опытом ведения успешного бизнеса в Индии, Дубае и Сан-Франциско. Магистр управления бизнесом (MBA) в Гарвардской школе бизнеса.



ПАВЕЛ ЯКШАНКИН

ТЕХНОЛОГИИ

Более пяти лет опыта руководства коллективами разработчиков. Среди предыдущих мест работы — Undev, FunBox и Voltmobi. Докладчик на конференции RailsClub 2016. Опытный специалист по Ruby, JavaScript, Erlang.



МАЙКЛ ШМИДТ

ЭКСПАНСИЯ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

Предприниматель и инженер с солидным опытом запуска технологичных продуктов. Магистр наук в Технологическом институте Джорджии и магистр управления бизнесом (MBA) в Гарвардской школе бизнеса.



ФЕДОР ЛИСИЦЫН

ОТНОШЕНИЯ С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

Опытный специалист по стратегиям, имеет солидный опыт работы в секторе товаров повседневного спроса. Ранее работал в компании McKinsey&Company с упором на оперативные проекты. Кандидат MBA в Гарвардской школе бизнеса.



МАРИЯ ЛАПУК

PR

Более 10 лет опыта работы в диджитал PR. Одна из наиболее признанных лидеров по связям с общественностью в регионе. Среди наград Марии – «Специалист по связям с общественностью 2015 года», «Наиболее влиятельный сетевой работник 2013 года», «Профессионал по связям с общественностью 2012 года».

12. ФАКТОРЫ РИСКА

Приобретение токенов INS предполагает высокую степень риска. Прежде чем принимать решение о покупке, потенциальный покупатель токенов INS должен тщательно рассмотреть представленную далее информацию об этих рисках. Если какой-либо из следующих рисков будет в действительности иметь место, это может существенно отрицательно повлиять на платформу INS и ценность токенов INS.

Риски и неопределенности, описанные ниже в настоящем документе, могут оказаться не единственными рисками, с которыми столкнутся держатели токенов. Не перечисленные здесь риски и неопределенности могут также существенно повлиять на всю платформу INS и ценность токенов INS.

1. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЦЕННОСТЬЮ ТОКЕНОВ INS

1.1. Отсутствие развития рынка токенов INS. Поскольку ранее не было публичных торгов с целью продажи токенов INS, их продажа, описанная в настоящем документе, может не привести к формированию активного или ликвидного рынка токенов INS, из-за чего их цена может сильно колебаться. Несмотря на то что были разработаны приложения, реализующие продажу токенов INS и их обмен на другие криптографические токены, активный общественный рынок может в итоге не развиваться и не поддерживаться после продажи токена INS. Если ликвидный торговый рынок токенов INS не разовьется, цена токенов INS может стать более нестабильной, а держатели токенов могут оказаться не в состоянии продать или иным образом использовать токены INS в какой-либо момент времени.

1.2. Риски, связанные с высоко спекулятивной торговой ценой. Оценка цифровых токенов на вторичном рынке обычно не является прозрачной и является крайне спекулятивной. Токены INS не дают владельцу никаких прав собственности на активы Компании и, таким образом, не подкреплены никакими материальными активами. Торговая цена токенов INS может сильно изменяться в течение короткого периода времени. Существует высокий риск того, что держатель токенов может потерять всю вложенную им в токены сумму. В худшем случае стоимость токена INS может стать нулевой.

1.3. Токены INS могут иметь нулевую стоимость. Токены INS могут иметь нулевую стоимость; нет никаких гарантий или прогнозов по их ликвидности. Компании-участники не несут и не будут нести ответственность за рыночную стоимость токенов INS, их передаваемость и (или) ликвидность и (или) доступность какого-либо рынка для токенов INS через сторонние компании или иным образом. Для целей настоящего раздела термин «Компания-участник» означает компанию и ее прошлых, настоящих и будущих сотрудников, должностных лиц, директоров, подрядчиков, консультантов, юристов, бухгалтеров, финансовых консультантов, акционеров, поставщиков, продавцов, поставщиков услуг, родительских компаний, дочерних компаний, аффилированных лиц, агентов, представителей, предшественников, правопреемников (далее здесь — «Компания-участник»).

1.4. Токены INS могут быть невозвратными. За исключением случаев, предусмотренных в юридически обязательной документации или предписанных действующим законодательством, Компании-участники не обязаны осуществлять возврат связанных с токенами INS средств их владельцам. В отношении токенов INS не делается и не будет делаться никаких обещаний будущей эффективности или цены, в том числе никому не даются никаких обещаний о неотъемлемой ценности, никаких обещаний о продолжении принятия платежей и никаких гарантии того, что токены будут иметь хоть какую-то ценность. Таким образом, возврат

затраченных ресурсов может оказаться невозможным или может стать объектом применения иностранных законов или правил, которые могут отличаться от частных прав владельца токена INS.

2. РИСКИ БЛОКЧЕЙНА И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

2.1. Риск задержек блокчейна. В большинстве реализаций блокчейна, использующих криптовалютные транзакции (например, блокчейны «Эфириум» и «Биткойн»), сроки формирования блоков определяются доказательством выполненной работы, поэтому формирование блока может произойти в случайный момент времени. Например, если в последнюю секунду продажи токенов INS отправить некоторую сумму в криптовалюте в качестве оплаты за токен INS, эта сумма может не попасть в требуемый период. Соответствующий блокчейн может не включить в себя транзакцию в ожидаемый покупателем момент, поэтому плата за токен INS может не дойти до нужного кошелька в день, когда покупатель отправляет криптовалюту.

2.2. Риск перегрузки блокчейна. Большинство реализаций блокчейна, использующих криптовалютные транзакции (например, блокчейны «Эфириум» и «Биткойн») подвержены периодическим перегрузкам, во время которых транзакции могут быть задержаны или потеряны. Некоторые лица могут злонамеренно занимать каналы локальной сети в попытке получить преимущество при покупке криптографических токенов. Это может привести к ситуации, когда производители блока могут не включить транзакции покупателя, когда он этого хочет, либо к ситуации, когда транзакция покупателя и вовсе не будет включена в блокчейн.

2.3. Риск несоответствия программного обеспечения. Концепция смарт-контрактов на базе токенов, базовое программное приложение и программные платформы (такие, как блокчейны «Эфириум» и «Биткойн») все ещё находятся на ранней стадии разработки и являются непроверенными. Нет никаких заверений или гарантий того, что процесс создания токенов INS будет непрерывным или безошибочным. Существует неотъемлемый риск того, что программное обеспечение может оказаться недоработанным, содержать уязвимости или ошибки, что может вызвать, в частности, полную потерю криптовалюты и (или) токенов INS.

2.4. Риск новых технологий. Платформа INS, токены INS и все положения, изложенные в настоящем документе, являются новыми и неапробированными. Платформа INS и токены INS могут быть не завершены, не созданы, не внедрены и не приняты. Есть вероятность, что никакой блокчейн на базе платформы INS вообще никогда не будет запущен. Покупателям токенов INS не следует полагаться на платформу INS, смарт-контракты на базе токенов или на возможность получить токены INS, связанные с платформой INS в будущем. Даже если платформа INS будет завершена, реализована и принята, она может функционировать не так, как ожидалось, а токены INS могут не иметь ожидаемой или ценной функциональности. Кроме того, технологии стремительно меняются, поэтому платформа INS и токены INS могут устареть.

3. РИСКИ БЕЗОПАСНОСТИ

3.1. Риск потери закрытых ключей. Токены INS могут храниться у владельца в цифровом кошельке или хранилище, для доступа к которым необходим закрытый ключ или сочетание закрытых ключей. Соответственно, потеря необходимых закрытых ключей, связанных с цифровым кошельком или хранилищем такого владельца, приведёт к потере им токенов INS, потере доступа к балансу его токенов и (или) потере доступа к начальному балансу токенов в цепочках блокчейна, созданных третьими лицами. Кроме того, третья сторона, которая получит доступ к таким закрытым ключам, в том числе путём получения доступа к учетным данным размещенного на каком-либо сервисе кошелька или хранилища, используемого владельцем, сможет завладеть токенами INS владельца.

3.2. Недостаточная защищенность токенов. Токены INS могут быть объектом изъятия и (или) кражи. Хакеры, а также другие группы злоумышленников и организации могут пытаться вмешиваться в создающие токены INS смарт-контракты и сами токены INS различными способами, в частности, посредством атак с использованием вредоносных программ, атак отказа в обслуживании, атак консенсуса, атак Сивиллы,

смурфинга и спуфинга. Более того, поскольку платформа «Эфириум» опирается на программные продукты с открытым исходным кодом, есть риск, что смарт-контракты на базе «Эфириума» могут содержать преднамеренные или непреднамеренные ошибки и недостатки, которые могут негативно повлиять на токены INS или привести к потере токенов INS, потере способности получить доступ или контроль над токенами INS. В случае такой ошибки программного обеспечения или его недоработки может не быть никаких средств правовой защиты, и держателям токенов INS не гарантируются ни правовая защита, ни компенсация, ни возмещение средств.

3.3. Атаки на смарт-контракт на базе токенов. Блокчейн, использованный для смарт-контракта, создающего токены INS, является восприимчивым к атакам майнинга, таким как атака двойного расходования, «атака 51%», атака типа «эгоистичный майнинг» и «атака состояния гонки». Всякая успешная атака представляет опасность для смарт-контракта на базе токенов, от которого ожидается надлежащее исполнение и упорядочивание транзакций с токенами INS, а также надлежащее исполнение и упорядочивание вычислений контракта.

3.4. Невозможность сопоставить открытый ключ с учетной записью покупателя. Невозможность покупателя токена INS сопоставить открытый ключ со своим аккаунтом может привести к тому, что третьи лица не смогут узнать баланс токенов INS этого покупателя в блокчейне «Эфириума», когда и если они сформируют начальные балансы нового блокчейна на базе платформы INS.

3.5. Риск несовместимости обслуживающих кошельки сервисов. Кошелёк или поставщик сервиса кошелька, который используется для приобретения и хранения токенов INS, должен быть технически совместим с токенами INS. Неспособность гарантировать это может привести к тому, что покупатель токенов INS не будет иметь доступа к его собственным токенам INS.

4. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С РАЗРАБОТКОЙ ПЛАТФОРМЫ

4.1. Риск, связанный с зависимостью от третьих сторон. Даже в случае полной готовности платформа INS для дальнейшей реализации, доработки и иных видов ее поддержки и продвижения будет опираться, целиком или частично, на сторонние разработки. Нет никаких гарантий или уверенности в том, что третьи лица выполняют свою работу, надлежащим образом исполняют свои обязательства или иным образом удовлетворят все потребности, и это может оказать существенное негативное влияние на платформу INS.

4.2. Зависимость платформы INS от группы высшего руководства. Способность группы высшего руководства, которая отвечает за поддержание конкурентных позиций платформы INS, в значительной степени зависит от усилий каждого члена команды. Потеря или сокращение оказываемых группой высшего руководства услуг, неспособность привлечь, удержать и сохранить персонал высшего руководства могут оказать существенное негативное влияние на платформу INS. Из-за небольшого числа квалифицированных кадров конкуренция за персонал, обладающий соответствующими специальными знаниями, довольно высока, и такая ситуация серьезно влияет на способность удержать сотрудников из группы высшего руководства и привлечь дополнительный квалифицированный управленческий персонал, что может оказать существенное негативное влияние на платформу INS.

4.3. Зависимость платформы INS от различных факторов. Разработка платформы INS может быть отменена по целому ряду причин, включая отсутствие интереса со стороны общественности, отсутствие финансирования, отсутствие коммерческого успеха или перспектив, а также из-за ухода ключевых сотрудников.

4.4. Потеря интереса к платформе INS. Когда разработка платформы INS будет завершена, и платформа будет принята и запущена, её успешная работа будет опираться на заинтересованность и участие третьих

сторон в качестве разработчиков. Нет никаких гарантий или уверенности в том, что у кого-либо будет достаточно заинтересованности для участия в разработке платформы INS.

4.5. Изменения в платформе INS. Платформа INS находится в разработке и с течением времени может претерпевать значительные изменения. Группа управления проектом заинтересована в реализации функций и характеристик платформы, описанных в настоящем документе, однако функциональные и технические характеристики могут измениться по различным причинам, и каждое такое изменение может означать, что платформа INS не соответствует ожиданиям держателей токенов INS.

4.6. Риск, связанный с альтернативным применением. Платформа INS может породить другие, альтернативные проекты, поддержанные третьими сторонами, для которых токены INS не будут иметь прежней ценности.

4.7. Риск неблагоприятных колебаний стоимости криптовалют. Доходы от продажи токенов INS будут выражены в криптовалюте и могут быть переведены в другие криптографические или «бумажные» валюты. Если стоимость криптовалют неблагоприятно колеблется во время или после продажи токена INS, группа управления проектом может не быть в состоянии финансировать разработку, разрабатывать или поддерживать платформу INS в том виде, как планировалось.

5. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЛОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИЙ-УЧАСТНИКОВ

5.1. Риск возникновения конфликта интересов. Компании-участники и в данный момент, и в будущем могут участвовать в операциях, связанных с заинтересованными сторонами, в том числе с соответствующим мажоритарным акционером, а также с компаниями, которые им контролируются или в которых у него есть доля, и другими аффилированными лицами. Конфликты интересов могут возникнуть между Компанией-участником и ее аффилированными лицами, что может привести к заключению сделок на нерыночных условиях.

5.2. Риски, связанные с недействительностью сделок Компаний-участников. Компании-участники предприняли различные связанные с бизнесом действия, и часть из них может быть признана недействительными или может привести к наложению обязательств в отношении соответствующей Компании-участника, если такие действия были успешно опротестованы из-за несоблюдения правовых требований. Поскольку применимое законодательство можно толковать по-разному, соответствующей Компании-участнику может не смочь защитить все иски, направленные против подобных сделок, а недействительность таких операций или наложение подобного обязательства может, индивидуально или в совокупности, иметь существенное неблагоприятное воздействие на платформу INS.

5.3. Риск, возникающий на формирующихся рынках. Компании-участники или некоторые из них могут работать на формирующихся рынках. Такие рынки подвергаются большей опасности, чем более развитые рынки. К соответствующим рискам относятся, в частности, правовые, экономические и политические риски. Страны с формирующейся экономикой подвержены быстрым изменениям, поэтому сведения, изложенные в этом документе, могут так же быстро устареть.

6. ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ РИСКИ

6.1. Неопределенная нормативная база. Правовое положение криптографических токенов, цифровых активов и технологии блокчейн во многих юрисдикциях является неясным или вообще не определено. Трудно предсказать, как и какие государственные органы будут регулировать такие технологии. Это также трудно предсказать, как то, какие именно изменения в существующие законы, ограничения и (или) правила (влияющие на криптографические токены, цифровые активы, технологию блокчейн и ее применение) внесет какой-либо государственный орган. Такие изменения могут по разным причинам негативно сказаться на токенах, включая, например, ситуацию, когда токены станут регулируемым финансовым инструментом,

который требует регистрации. Компания может прекратить распространение токенов INS, разработку платформы INS или прекратить операции в некоторой юрисдикции, если действия правительства сделали это незаконным или если продолжать эту деятельность стало коммерчески нежелательно.

6.2. Невозможность получить, сохранить или продлить лицензии и разрешения. По состоянию на дату начала продажи токенов INS не существует нормативных требований, обязывающих компании получать какие-либо лицензии и разрешения, необходимые для ведения деятельности, однако существует риск того, что такие нормативные требования могут быть приняты в будущем и могут относиться к любой из Компаний-участников. В этом случае бизнес Компаний-участников будет зависеть от актуальности таких лицензий и разрешений и выполнения Компанией-участником соответствующих условий. Сроки выдачи и продления лицензий, а также контроль со стороны регулирующих органов за соблюдением лицензиатами лицензионных условий будут существенно различными. Требования, которые могут предъявляться этими органами и могут потребовать от Компании-участника соблюдать многочисленные стандарты, нанимать квалифицированный персонал, поддерживать необходимое техническое оснащение и работу систем контроля качества, отслеживать наши операции, поддерживать соответствующие заявки и, по запросу, представлять соответствующую информацию лицензирующим органам, могут потребовать существенных временных и финансовых вложений, а также могут привести к задержкам в начале или продолжении работы платформы INS. Кроме того, частные лица и общественность в целом обладают правом комментировать и иным образом участвовать в процессе лицензирования, в том числе посредством обращения в суды и политического давления. Соответственно, необходимые Компании-участнику лицензии могут быть не выданы или не продлены, могут быть выданы или продлены несвоевременно, а также могут налагать требования, ограничивающие способность любой Компании-участника продолжать работу или делать это с прибылью.

6.3. Риск действий правительства. Компании-участники работают в новой для рынка отрасли, поэтому она может подвергаться повышенному надзору и контролю, включая расследования или повышенное внимание со стороны правоохранительных органов. Не может быть никаких гарантий того, что государственные органы не будут пристально анализировать проводимые Компаниями-участниками операции и (или) осуществлять правоприменительные действия в их отношении. Все это может повлечь за собой негативные решения, взыскания, штрафы и наказания в отношении Компаний-участников, а также может заставить их реорганизовать свою деятельность, прекратить предлагать определенные продукты или услуги, что может нанести ущерб репутации Компаний-участников или привести к более высоким текущим расходам, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на токены INS и (или) на разработку платформы INS.

6.4. Риск обременительности применимых законов, правил и стандартов. Невыполнение существующих законов и правил, неисполнение результатов проверок государственными органами или увеличение государственного регулирования проводимых Компаниями-участниками операций может привести к существенным дополнительным расходам вследствие усложнения работы и различным санкциям, что может в существенной степени отрицательно повлиять на бизнес Компаний-участников и платформу INS. Деятельность и имущество Компаний-участников регламентируются различными государственными органами и учреждениями в связи с необходимостью постоянного соблюдения существующих законов, правил и стандартов. Регулирующие органы обладают значительной свободой действий в вопросах правоприменения и толкования действующих законов, положений и стандартов. Соответствующие органы власти имеют право (и часто им пользуются) проводить периодические проверки деятельности и имущества Компаний-участников на протяжении года. Всякая такая проверка может сделать заключение о том, что Компания-участник нарушила какие-либо законы, декреты или правила, причём Компания-участник окажется не в состоянии опровергнуть такие выводы или исправить нарушения. Любая ошибка Компании-участника в вопросах соблюдения действующего законодательства, правил или результатов проверок государственными органами может привести к наложению штрафов, наказанию, а также к более суровым санкциям или требованиям, некоторые из которых могут заключаться в прекращении некоторых видов

деятельности Компании-участника, уголовных и административных санкциях, применяемых к соответствующим должностным лицам. Такого рода решения, требования, санкции и усиление государственного регулирования соответствующей деятельности могут увеличить расходы Компаний-участников и оказать крайне неблагоприятное воздействие как на бизнес Компаний-участников, так и на всю платформу INS.

6.5. Незаконное и самоуправные действия правительства. Государственные органы власти имеют высокую степень свободы и иногда могут действовать избирательно и самоуправно, без предварительного уведомления, под влиянием политических или коммерческих соображений, а иногда и противоречащим закону способами. Более того, правительство также обладает полномочиями в определенных обстоятельствах вмешиваться в производство, сводить на нет и прекращать выполнение контрактов путем прямого издания нормативных и правительственных актов. Сообщается, что незаконные, избирательные и самоуправные действия правительств включали в себя отказ или отзыв лицензий, инициирование внезапных налоговых проверок, заведение уголовных и административных дел. Федеральные и местные органы управления также использовали непонятные моменты в вопросах вокруг продажи токенов как предлог для судебных исков и других требований с целью отменить или аннулировать любые связанные с ними транзакции, часто в политических целях. В этой среде конкуренты Компаний-участников могут получить преференциальный режим от правительства, что потенциально даст им конкурентное преимущество перед нашими партнёрами.



**ПОДДЕРЖИТЕ INS
И ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ**

www.ins.world

[Коротко о проекте](#)

[Презентация](#)

