



OPENGIFT.IO

СОДЕРЖАНИЕ

Программы с открытым исходным кодом.....	3
Проблематика OpenSource	3
Взрывной рост рынка OpenSource.....	5
Проблемы монетизации OpenSource.....	6
Требования к новой системе монетизации.....	7
Реализация системы OpenGift	7
Возможности платформы	8
Разработчики	9
Инвесторы	10
Спонсоры (Опенгифтеры).....	10
Эксперты	11
Финансовые операции внутри сети	10
Реализация обменника.....	11
Безопасность операций.....	12
Физическая реализация системы	13
Безопасность доступа.....	14
Реализация внутреннего смарт-контракта	14
1. Создание проекта	15
2. Распределение долей проекта.....	15
3. Передача GIFT	15
4. Донеит	15
5. Регистрация GiftExchange.....	15
6. Предложение о покупке GIFT	15
7. Отмена предложения о покупке.....	15
8. Арбитраж.....	15
9. Перевод по предложению обменника.....	16
Как мы собираемся зарабатывать?.....	16
Соглашение о распределении GIFT	16
Публичная продажа GIFT будет производиться в два этапа	17
Планы развития	20

Программы с открытым исходным кодом

Мы каждый день используем программы с открытым исходным кодом (OpenSource), осознаем мы это или нет. Весь интернет базируется на OpenSource. Даже роутер или модем в вашем доме вероятнее всего работает на ядре Linux. Как и ваш телефон на Android. Сервера Google также используют Linux. Практически каждый человек в нашем мире так или иначе использует программы, доступные и распространяемые в открытом виде.

Разработка открытого программного обеспечения давно стала привычным делом, и, как минимум, 52% компаний из списка Fortune 50, используют Github¹ (источник Github) для собственных проектов.

Открытый код дает возможность любому из 20 миллионов² разработчиков по всему миру исправить ошибки, улучшить безопасность и дополнить функционал программного продукта. Это открывает практически безграничные возможности для его развития.

В последние годы наблюдается интенсивный рост как числа OSS-проектов, так и количества разработчиков, участвующих в них. Только за прошлый год (с сентября 2016-го года) в сервисе GitHub было зарегистрировано 6.7 миллионов новых пользователей (<https://octoverse.github.com/>), всего же на площадке 24 млн. пользователей.

Проблематика OpenSource

OpenSource набирает популярность за счет упрощения командной разработки ПО и появления простых в использовании сервисов (GitHub).

Количество программистов в мире стремительно растет, а это значит, что производственные мощности для свободной разработки ПО будут развиваться столь же быстро.

При этом, конечно, многие компании все еще предпочитают платить вендорам за программные продукты, так как open source ПО не лишено своих недостатков.

¹ (источник Github)

² <http://redmonk.com/igovernor/2017/05/26/just-how-many-darned-developers-are-there-in-the-world-github-is-puzzled/>

Конечно, качество открытого программного обеспечения в среднем не уступает проприетарному, как и скорость его разработки. Но отсутствие полноценных процессов поддержки, внедрения и клиенто-ориентированного подхода в разработке часто склоняют клиентов к выбору закрытого ПО.

Эти проблемы возникают из-за **сложности формирования каналов коммуникации и координации взаимодействия с** пользователями, а также скудности финансирования на ранних этапах разработки.

С недостаточным финансированием проектов связано много других второстепенных недостатков OSS продуктов, например, непредсказуемость сроков исправления ошибок.

Недостаток финансирования вызван тем, что инвесторы не рассматривают OpenSource, как перспективный рынок. В 2017 году 371 млн. долларов были инвестированы всего в 13 проектов, из них 250 - в Magento (источник crunchbase).

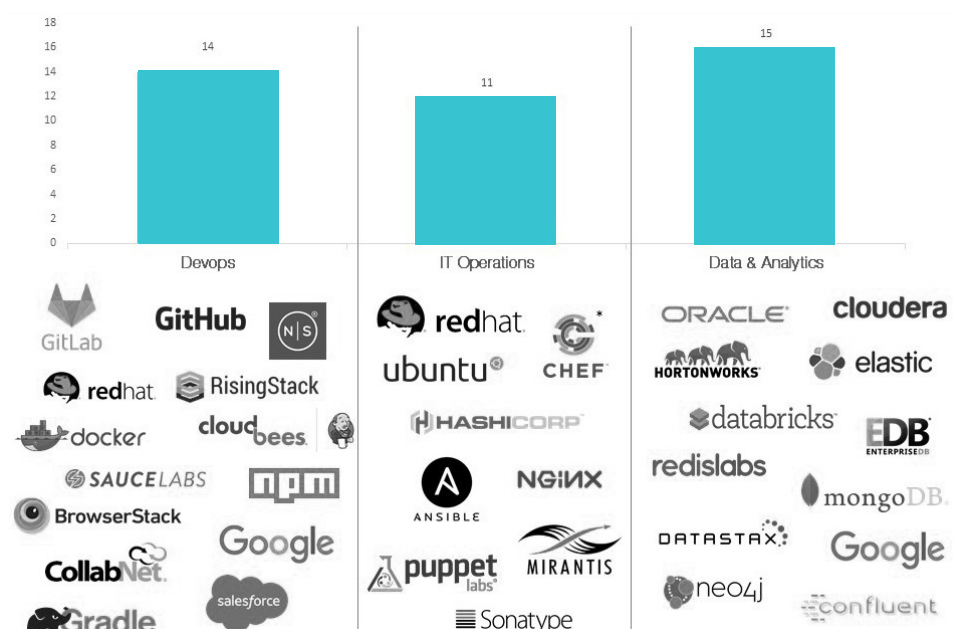
И это странно, с учетом того, что объем использования Open Source ПО в 2017 году превысил объем использования платного программного обеспечения.**

Вот, например, несколько фактов, говорящих о взрывном росте рынка:

Взрывной рост рынка OpenSource

На сегодняшний день компании, полностью или частично работающие по Open-Source модели представлены во всех направлениях производства программного обеспечения, а во многих из них занимают ведущие позиции (источник techcrunch.com).

Top 40 Open-Source Projects by Vategory & Sample of Related Companies



Рынок Open-Source программного обеспечения за последние 10 лет вырос более чем в 10 раз, если в 2007 году объем инвестирования в компании, разрабатывающие программное обеспечение с открытым исходным кодом в США (Open Source Software companies OSSC), составлял менее 100 млн долларов США, то только за первый квартал 2017-года в OSSC инвестировано более 300 млн. долларов (по данным crunchbase.com). И это без учета средств, привлеченных OSSC через ICO.

Крупнейшие OSSC (к примеру — Redhat) на равных конкурируют с такими гигантами IT индустрии как Citrix и VMware.



(источнику: toptal и marketrealist)

Скорость реализации программных решений, разрабатываемых open-source, а также скорость исправления недоработок не уступает проприетарному ПО⁴. По этой причине использование программного обеспечения с открытым исходным кодом становится стандартной практикой в большинстве компаний.

Но большие объемы инвестиций в итоге распределяются по нескольким известным компаниям, огромное количество перспективных проектов проходит мимо внимания инвесторов.

Почему же инвесторам так тяжело оценить прибыльность OpenSource проекта? Отчасти это связано с **отсутствием очевидных моделей монетизации**, отчасти с **высокими требованиями к уровню узкоспециальных знаний** для оценки перспектив конкретного проекта.

Проблемы монетизации OpenSource

Традиционным способом привлечения денежных средств проектов с открытым исходным кодом является пожертвование, но только 1 человек из 1000, использующих такое программное обеспечение, жертвует проекту (источник networkworld.com). Во многом это связано с непрозрачной системой пожертвования: пользователи не уверены, что их деньги помогут развитию проекта и приведут к решению реально существующих проблем.

Большая часть других популярных моделей монетизации основана на финансовой поддержке проектов коммерческими организациями, это приводит к тому, что пользователи платят не тем людям, которые разрабатывают их продукт, а тем, кто его внедряет или поддерживает. Получается, что фи-

нансирование, которое могло бы пойти на разработку более качественного продукта тратится на внедрение его в конкретно взятой организации.

Open Source проекты нуждаются в прозрачной системе монетизации. Она позволит им выйти на рынок инвестиций, а также добиться многократного повышения качества продуктов. Кроме того, такая система откроет инвесторам любого масштаба целый пласт рынка, сравнимый по объему с современным рынком платного программного обеспечения (~2 трлн. \$).

Чтобы решить эти проблемы, мы создали opengift.io.

Требования к новой системе монетизации

Система монетизации должна поощрять разработку важного для пользователей функционала и повышать его качество до уровня выше платного ПО.

Она должна быть прозрачной, это обеспечит доверие инвесторов и спонсоров к командам.

Она должна быть безопасной. Участники команды должны получать долю от финансирования пропорционально их вкладу в проект, это должно быть прописано в дизайне системы.

Она должна быть быстрой и надежной. Любой разработчик в любой стране мира должен без задержек получать то, что он заработал.

Она должна приносить командам в 10 раз больше, чем донейты.

Такая система расширит возможности инвестирования в OSS проекты на различных этапах развития, а также снизит порог вхождения в инвестирование.

Реализация системы OpenGift

OpenGift — это платформа, где регистрируются и публикуют свои задачи OpenSource проекты. Платформа анализирует огромное количество метрик и на основе них формирует развернутое представление проекта для инвесторов и спонсоров. Участники команд и инвесторы могут делить между со-

бой доли участия в проектах, а спонсоры могут финансировать нужные им направления развития продуктов.

Платформа использует блокчейн и смарт-контракты для распределения входящих платежей, что позволяет гарантировать получение средств всеми участниками команд и прозрачно транслировать команде цели финансирования.

А еще, платформа создает усилиями проектных команд технологическую карту OpenSource, в которой инвесторы и меценаты могут находить и финансировать самые перспективные и востребованные решения технологических проблем современности!

Но на самом деле всё чуть глобальнее.

Платформа OpenGift призвана создать экосистему, в которой потенциальные инвесторы и спонсоры смогут наглядно оценить динамику развития проектов, их проблематику, зависимость от других проектов, а также их важность для отрасли в целом.

Платформа позволит инвестировать в OSS-проекты в десятки раз большему количеству людей.

А пользователи начнут управлять тем, на развитие каких возможностей продукта идут их пожертвования.

Платформа OpenGift объединяет пользователей бесплатного ПО, разработчиков и инвесторов в одну прозрачную систему которая значительно ускорит разработку и повысит качество всего OpenSource. Она также превратит OpenSource ПО в клиентоориентированные удобные в использовании продукты, превосходящие платные уже потому, что все финансирование будет потрачено на их разработку.

В итоге с помощью платформы компании и пользователи станут тратить в разы меньше денег на разработку ПО, а разработчики начнут получать больше, так как в прямой модели финансирования нет посредников, маржинальность которых сейчас исчисляется тысячами процентов.

Возможности платформы

Платформа позволяет решить массу проблем сразу нескольких категорий участников рынка OpenSource.

Разработчики

Команды разработчиков программного обеспечения с открытым исходным кодом.

Проблематика

Разработчики OpenSource приложений сталкиваются с большим количеством трудностей, мешающих продуктивной разработке качественного ПО. А именно:

1. Разработчику трудно оценить, будет ли его продукт действительно востребован другими людьми.
2. У разработчиков нет начального финансирования, что не позволяет уделять проекту достаточно времени. Из-за этого многие критерии качества продукта ставятся на второй план.
3. Задачи, не связанные с разработкой продукта (документация, продвижение и т.д.) не являются профильными для разработчика, поэтому опенсорс продуктами чаще всего пользуются только люди с достаточным опытом в IT.
4. Текущие системы монетизации не позволяют команде рассматривать продукт как потенциальный источник дохода и основное дело своей жизни. Поэтому такие продукты редко обладают прорывными качествами, выгодно отличающими их от конкурентов.

Решение

Платформа OpenGift позволяет разработчикам указывать цели для финансирования, а спонсорам указывать пожелания к исправлению или улучшению продукта при пожертвовании. Таким образом разработчики получают информацию о приоритетных направлениях разработки и о наиболее востребованных задачах, закрытие которых явно поможет развитию проекта и повысит его популярность. В свою очередь пользователи формируют вокруг проекта сообщество, способствующее его развитию.

Пожертвования не являются единственным возможным способом монетизации проектов на платформе, разработчики смогут внедрять различные виды лицензирования: платные подписки, платное скачивание, плату за автоматическую доставку обновлений, а также спонсорские размещения.

Система токенов проекта позволит участникам прозрачно фиксировать свою долю в проекте и получать доход, пропорциональный доле поступления от пожертвований, продаж лицензий и инвестиций.

Платформа OpenGift позволяет частично автоматизировать предоставление данных о проектах для инвесторов и спонсоров.

Кроме того в ней есть удобный интерфейс делегирования задач, которые люди могут выполнять, за моментальное вознаграждение во внутренней валюте (GIFT).

Инвесторы

Инвестор системе OpenGift приобретает токены проекта, которые обеспечивают ему автоматическое распределение доли от всех доходов проекта.

Проблематика

Инвесторам нужен надежный инструмент идентификации тех проектов, которые с большей вероятностью принесут прибыль.

Инвесторам также необходима гарантия получения своей доли доходов.

Решение

Обычно проект оценивают по трем основным направлениям: **продукт, процессы и навыки**. Платформа помогает находить перспективные **продукты** по их характеристикам, отслеживать **динамику выполнения работ** по наглядным дашбордам и оценивать **навыки** разработчиков посредством метрик.

Также платформа на основании имеющихся данных разделяет проекты по степени риска и формирует рекомендации по составлению инвестиционных портфелей.

Гарантия обеспечения доходов реализуется при помощи смарт-контрактов.

Спонсоры (Опенгифтеры)

Проблематика

В обычной ситуации у пользователей нет серьезной мотивации донейтить проектам, т. к. они уже воспользовались их услугами. Пользователям необходима дополнительная мотивация для совершения платежей.

Отсутствие мотивации, как мы считаем, вызвано невозможностью постфактум повлиять на развитие проекта в нужном пользователю направлении.

Решение

Платформа помогает пользователям находить необходимый им функционал, даже если он еще никак не реализован.

При этом платформа дает пользователям возможность расставлять приоритеты выпуска нового функционала ПО и рекомендовать к разработке только то, что им действительно нужно.

Таким образом, мы даем спонсорам возможность развивать необходимые им направления и возможности продуктов.

Интерактивное дерево технологий иллюстрирует связь проекта с глобальными технологическими проблемами, позволяя любому пользователю обдуманно влиять на прогресс в индустрии в целом. Проще говоря, система позволяет даже людям далеким от IT спонсировать решение важных для них технологических проблем.

Эксперты

Платформа предоставляет участникам возможность дополнительного заработка, при этом повышая уровень доверия спонсоров и инвесторов к рейтингу проектов в системе.

Эксперты — это участники платформы, создающие описание категорий и проблем, подтверждающие ту или иную проблематику проектов, а также дающие развернутую оценку проектам.

Эксперты формируются из опенгифтеров.

Система позволяет участникам сообщества повышать условный «уровень экспертности» в том или ином стеке технологий за счет создания описаний категорий, обзоров проектов, а также за счет предложения новых функций для проектов или пожертвований. При этом учитываются только тот контент и идеи, которые положительно воспринимаются сообществом (каждый участник сообщества с ненулевым балансом кошелька может поддержать или отвергнуть ту или иную идею, то или иное описание). При пожертвованиях экспертность участников оценивается по дальнейшей успешности проектов, в которые они вкладываются.

Проекты могут приглашать для оценки экспертов с различным уровнем, оплачивая их работу в валюте платформы.

Финансовые операции внутри сети

Для гарантии выполнения смарт-контрактов все финансовые операции внутри сети производятся во внутренней валюте — GIFT. Для осуществления обменных операций и связи GIFT с другими валютами в системе предусмотрена реализация технологии Gift Exchange.



Реализация обменника

Обменник представляет собой программу с публичным интерфейсом для перевода криптовалют и фиатных денег во внутренние койны системы и обратно. Он в автоматическом режиме рассчитывает курс конвертации GIFT в другие валюты.

В процессе спонсорского перевода проекту обменник автоматически конвертирует валюту перевода в GIFT и производит перевод на счета участников команды проекта согласно их долям. После этого обменник публикует предложение о покупке GIFT за сумму донейта, которое может быть удовлетворено любым пользователем системы.

Абсолютно любой участник сети со счетом более 10 000 GIFT может предоставлять сервис обменника.

Обменник осуществляет одну из ключевых функций системы — покупку и продажу внутренней валюты. Для осуществления безопасности этих процедур предусмотрена заморозка средств обменника на время ведения им обменных операций таким образом, чтобы замороженные средства покрывали риски невыполнения обменником обязательств перед участниками сети.

Обменник в праве брать дополнительную комиссию за обменные операции, что позволит стимулировать рост числа обменников и обеспечение здоровой конкуренции между ними. Это также не позволит обменникам монополизировать рынок обменных операций на этапе до выхода GIFT на публичные биржи, позволив держать комиссию на минимальном уровне.

Первым обменником системы является обменник OpenGift Exchange. Он дает гарантию обмена до 5 млн. GIFT с комиссией 0% (т.е. с нулевым спредом между покупкой и продажей).

Безопасность операций

Безопасное хранение и распределение средств являются одними из ключевых приоритетов OpenGift. Для реализации блокчейн-сети мы переняли опыт одних из крупнейших специалистов в области информационной безопасности — IBM и их идею технической реализации PBFT консенсуса. Технологической основой сети является форк HyperLedger Fabric — эта технология, разработанная специально для использования в финансовом секторе, дает нам возможность установить дополнительные факторы повышения надежности системы на уровне проектирования.

Надежность сети не менее важна для нас, поэтому перед передачей продукта для разработки открытым сообществом мы организуем постоянный контроль кода продукта и его изменений командой наших специалистов. Мы понимаем, насколько важна надежность в системах, связанных с финансовыми операциями, поэтому мы опираемся на лучшие практики опыта построения блокчейн систем для банковского сектора, таких как Hyperledger и Ripple.

Кроме того, мы предусмотрели ряд мер для дополнительного повышения уровня безопасности системы.

- Система двухфакторной аутентификации «поверх» владения приватным ключом
- Сертификация обменников сетью доверенных центров позволяет исключить возможность махинаций и мошенничеств на их уровне.
- Хранение сертификатов обменников происходит в надежной сети из Tier³ — датацентров. Предусмотрена возможность участия сторонних доверенных организаций в сертификации обменников.
- В системе согласно дизайну предусмотрена возможность внесения изменений при согласии 2/3 участников сети, это позволяет системе в дальнейшем развиваться только в направлениях, интересных большинству пользователей сети вне зависимости от решений ключевых разработчиков или идиологов платформы, как это происходит в других системах. В течение первого года работы системы у сообщества заложено преимущество в принятии решений о ее развитии.
- В системе предусмотрены интеллектуальные принципы защиты от DDOS, позволяющие временно блокировать трафик, который большинство участников считают подозрительным.
- Если вы храните свой кошелек на онлайн-платформе, ваши ключи надежно зашифрованы и технически непригодны для использования без ваших авторизационных данных, которые не хранятся нигде кроме ваших личных носителей.
- Система сертификации позволяет участнику по желанию получить сертификат, позволяющий восстановить его кошелек даже в случае утери приватного ключа.

Физическая реализация системы

OpenGift Cloud представляет собой сеть, узлами которой являются виртуальные машины проектов, зарегистрированных на платформе. Каждый проект содержит как минимум один виртуальный узел блокчейн-сети, участвующий в распределенном консенсусе при изменении состояния сети (ендорсер), а также любое количество узлов, подтверждающих транзакции (валидатор). Эти узлы могут находиться где угодно, любой проект в праве разворачивать любое их количество. Это значит, что любой участник сети может установить себе как «тяжелый» узел, подтверждающий блоки транзакций и записывающий их в историю, так и «легкий» узел, который осу-

ществляет лишь проверку достоверности текущего состояния системы, не требуя серьезных вычислительных ресурсов и большой емкости для хранения данных.

Для каждого пользователя сети создается его внутренний кошелек, привязанный к отпечатку его публичного ключа. В кошельке хранится информация о его доле участия в проектах, а также текущем балансе GIFT. Кошелек напрямую привязан к публичному ключу пользователя и доступ к нему возможен только по приватному ключу, как и в других распространенных блокчейн-системах.

Любой участник может в любой момент прочитать текущее состояние сети с любого узла любого проекта.

Безопасность доступа

При использовании web-версии кошелька на нашей платформе вы доверяете платформе свой приватный ключ, для его хранения предусмотрены все возможные меры безопасности

- Ключи пользователей хранятся в зашифрованном виде, ключом к расшифровке являются ваши регистрационные данные
- Вся информация о ключах хранится на файловой системе с двойным шифрованием — аппаратным и программным
- Вся связь между узлами сети и клиентскими приложениями происходит посредством защищенного SSL — соединения
- Вы можете в любой момент скопировать ключи на локальный носитель и удалить всю информацию о них со всех наших серверов
- Мы принципиально не логируем никакую информацию, связанную с приватными ключами пользователей

Реализация внутреннего смарт-контракта

Контракт представляет собой базовый договор между всеми участниками сети. Любой участник сообщества может обновлять контракт, но для его принятия участниками в качестве рабочего, необходимы подписи не менее 2/3 узлов сети.

Контракт позволяет участникам совершать следующие действия в распределенной сети:

1. Создание проекта

Каждый пользователь может создать в системе проект с уникальным идентификатором. При этом создавший проект участник получает 100 токенов вновь созданного проекта на свой баланс. Каждый пользователь сети может создать не более 10 проектов. Пользователи с нулевым балансом могут создать только 1 проект.

2. Распределение долей проекта

Пользователь может передать токены проектов, имеющиеся у него, любому другому участнику. При этом разделение токенов возможно с точностью до 4 знаков после запятой.

3. Передача GIFT

Пользователь может передать любое количество имеющихся у него GIFT любому зарегистрированному в сети пользователю.

4. Донеит

Пользователь может передать любое количество имеющихся у него GIFT любому зарегистрированному проекту. При этом койны будут распределены согласно долям участников проекта.

5. Регистрация GiftExchange

Любой участник с балансом более 10 000 GIFT может зарегистрироваться как обменник GiftExchange, заблокировав на счету сумму, защищающую проведение обменных операций (От 10k GIFT). Обменник через специальное приложение принимает суммы в любой валюте для конвертации их в GIFT во время донеитов на проекты.

6. Предложение о покупке GIFT

Участник, зарегистрированный как GiftExchange может опубликовать в сети предложение о покупке GIFT, указав в комментарии условия покупки (например, валюту и курс).

7. Отмена предложения о покупке

Обменник в праве отменить предложение о покупке койнов, если по нему еще не осуществлен перевод.

8. Арбитраж

В случае, если обменник не выполнил условия продажи после перевода койнов, участник может опубликовать в сети заявление на арбитраж. Заявление может быть рассмотрено любыми тремя участниками сети за 20% от суммы оплаты. После решения арбитража, 30% суммы распределяются между арбитрами, а 70% уходит выигравшей стороне. В зависимости от ре-

шения сумма или остается у обменника или переводится второму участнику сделки из замороженных средств обменника.

9. Перевод по предложению обменника

Участник может осуществить перевод на адрес конкретного предложения обменника. Если сумма равна сумме предложения, предложение автоматически закрывается.

Как мы собираемся зарабатывать?

Платформа полностью бесплатна для всех ее участников и после основного этапа разработки будет целиком доступна в открытом коде. Наша цель прежде всего — создать идеальные условия для развития OpenSource сообщества.

Но как же мы заработаем деньги?

Поскольку количество GIFT в системе ограничена, их стоимость будет расти пропорционально объемам финансов, проходящих через платформу, так как каждая оплата в OpenGift создает дополнительный спрос на GIFT»ы. Это позволит команде проекта и участникам ICO заработать на росте курса койна.

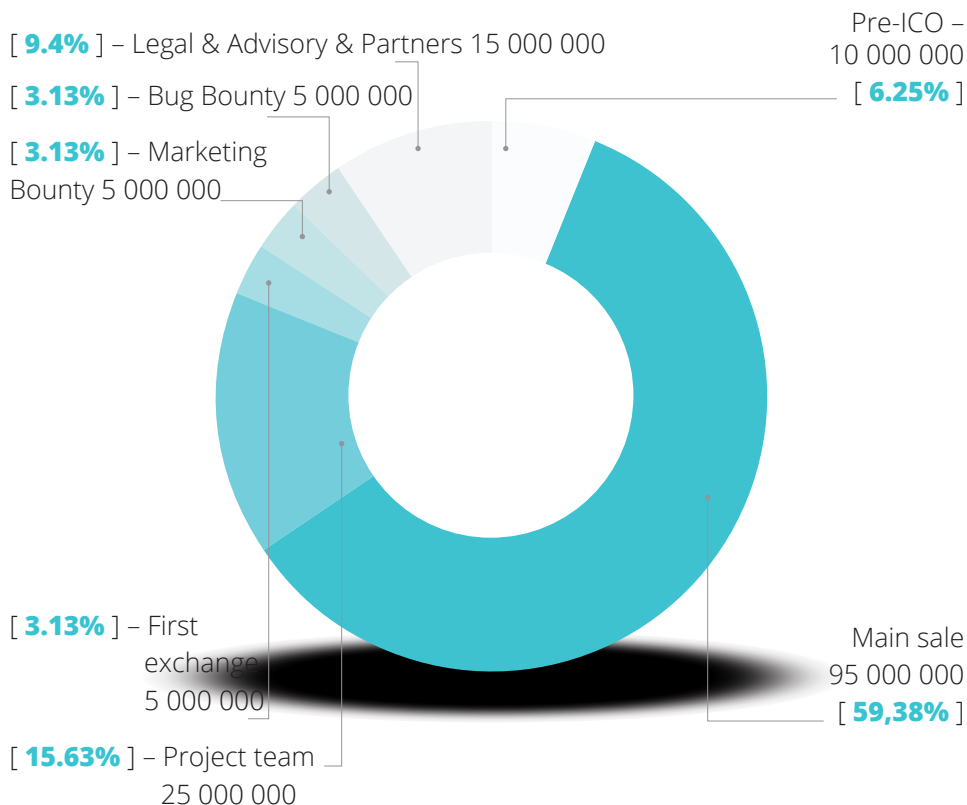
Кроме того, та часть команды, что имеет доли OpenGift Platform будет зарабатывать на доле от пожертвований на данный проект.

Соглашение о распределении GIFT

Внутри экосистемы OpenGift используется собственная цифровая валюта GIFT. Каждый GIFT может быть разделен до 4 знака после запятой. 100% GIFT будут созданы и распределены в рамках первичного размещения, дополнительная эмиссия в системе не предусмотрена. При первичном размещении выпущено **160 000 000 GIFT**.

Они будут распределены следующим образом:

Первичное размещение GIFT



При первичном размещении будет выпущено 105 М токенов **Eth «ERC20»** Opengift Token с курсом 1 ERC20 Opengift Token = 1 GIFT. Именно эти токены и будут доступны для продажи. Это делается для того, чтобы участники, желающие сохранить свои приватные ключи на локальных машинах могли не выкупать GIFT до разработки десктопной реализации GIFT-кошелька. Те же, кто пользуется онлайн-версией кошелька смогут обменять токены на GIFT сразу после покупки. Таким образом, несмотря на первичный выпуск 160 М токенов, только 105 М будут доступны для продажи.

Публичная продажа GIFT будет производиться в два этапа

Этап 1. Pre Sale

Предварительная продажа GIFT будет осуществлена в 2 этапа: первыми смогут принять участие пользователи, заранее зарегистрировавшиеся на сайте OpenGift.io для включения в WhiteList и прошедшие верификацию. Затем в PreSale смогут принять участие все желающие.

Closed PreSale: **17 февраля — 23 февраля**



Public PreSale: **24 февраля — 26 марта**

Количество GIFT, доступных к покупке: **10 000 000**

Стоимость GIFT: **0.000075 ETH + 20% bonus**

Soft Cap = **125 Eth**

Hard Cap = **600 Eth**

Распределение привлеченных средств:

Направление	Доля
Разработка, в соответствии с картой намерений (roadmap)	40%
Marketing and Biz dev (маркетинг и бизнес-девелопмент)	45%
Юридические услуги	10%
Резерв	5%

Этап 2. Main Sale (ICO)

ICO будет проведено в **мае 2018-го года**, о точной дате и сроках проведения будет объявлено позднее на сайте OpenGift.io

Дата проведения: **май 2018-го года**

Количество GIFT, доступных к покупке: **95 000 000**

ICO Soft Cap **1250 ETH**

ICO Hard Cap **15000 ETH**

Стоимость GIFT:

Этап	Стоимость GIFT	Бонус
Продано до 20%	0,0000875 ETH	15% bonus от 1 000 GIFT
Продано от 20% до 40%	0,0001 ETH	12% bonus от 2 000 GIFT
Продано от 40% до 60%	0,000125 ETH	10% bonus от 3 000 GIFT
Продано от 60% до 80%	0,0001375 ETH	8% bonus от 5 000 GIFT
Продано более 80%	0,00015 ETH	10% bonus от 10 000 GIFT

Все непроданные в рамках ICO GIFT будут уничтожены.

Распределение привлеченных средств:

Направление	Доля
Разработка	30%
Маркетинг (включая проведение конференций)	40%
Юридические услуги	10%
Развитие OpenSource сообщества	20%

Оставшиеся 55M GIFT также будут потрачены на развитие платформы:

		Количество GIFT	Процент от общего
Pre-ICO	Pre Sale	10 000 000	6,25%
ICO	Main sale	95 000 000	59,38%
	Project team	25 000 000	15,63%
	First exchange	5 000 000	3,13%
	Marketing Bounty	5 000 000	3,13%
	Bug Bounty	5 000 000	3,13%
	Legal & Advisory & Partners	15 000 000	9,38%
Total		160000000	100%

GIFT, предназначенные команде проекта, будут заморожены на кошельках участников команды в течении 4 месяцев после проведения ICO.

GIFT, предназначенные первому обменнику, будут зачислены на специальный счет для обеспечения функционирования платформы на ранних этапах.

Условия bounty-программ будут опубликованы позже на сайте opengift.io

Планы развития

Разработка платформы будет вестись в соответствии с roadmap проекта. При этом пользователи смогут активно влиять на приоритет того или иного функционала на платформе, так как OpenGift представлен среди прочих OpenSource проектов сайта (<https://opengift.io/project/495/public/>).

Также в зависимости от результатов ICO в RoadMap будут добавлены дополнительные пункты.

Сбор	Мероприятия
> 2500 ETH	<ul style="list-style-type: none"> · Создание интеллектуальной системы скоринга для оценки инвестиционных рисков · Создание автоматизированной системы контроля качества проектов
> 6250 ETH	<ul style="list-style-type: none"> · Создание фонда привлечения внешних аудиторов и рейтинговых агенств для оценки проектов платформы
> 12500 ETH	<ul style="list-style-type: none"> · Партнерская сеть для оплаты покупок и услуг в GIFT · Создание фонда для помощи TOP-100 проектам платформы

OPENGIFT.IO

29.01.2018

Контактная информация:

✉ info@opengift.io

Для инвесторов:

✉ ir@opengift.io

Медиа:

✉ pr@opengift.io

🔗 <https://t.me/opengift>