



Открытая финансовая
платформа



ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Данный технический документ создан исключительно в информационных целях. Информация, изложенная ниже и в других разделах настоящего документа, может быть не исчерпывающей и не подразумевает каких-либо элементов договорных отношений. Несмотря на то, что мы прилагаем все усилия к тому, чтобы любые материалы в этом техническом документе были точными и актуальными, такой материал никоим образом не представляет собой предоставление профессиональных консультаций. Компания Paygine не гарантирует и не принимает никакой юридической ответственности, связанной с точностью, надежностью или полнотой любого материала, содержащегося в настоящем техническом документе либо ином, связанным с ним. Любые потенциальные держатели токенов PGC или инвесторы должны обращаться к соответствующим независимым профессиональным советам, прежде чем принимать какие-либо обязательства или выполнять транзакции, основанные на материалах, опубликованных в настоящем техническом документе. Токены PGC не предназначены для использования в качестве ценных бумаг. Данный технический документ не является проспектом эмиссии и не предназначен для создания ценных бумаг равно как и для ходатайства об инвестировании в ценные бумаги. Компания Paygine не выражает никакого мнения и не дает каких-либо советов или рекомендаций по покупке, продаже или иным сделкам с токенами PGC. Факт представления настоящего технического документа не должен составлять основу или быть использован в связи с каким-либо контрактом или инвестициями в описываемое решение.



Я — инвестор

История компании

Развитие компании

Проблематика рынка криптовалюты

Какую проблему мы хотим решить?

Что стоит за этой проблемой?

Почему мы видим будущее криптовалюты таким?

Что мы предлагаем?

White Label сервис

Просто о сложном

Клиенты Paygine

Сервисы для клиентов Paygine

Для тех, кто разбирается

Три стадии развития Paygine

Описание сервисов Paygine

Roadmap проекта Paygine

Применение блокчейн-технологии в сервисах Paygine

Токен PGC (Paygine coin)

Описание и распределение токена PGC

Выгоды от покупки токена PGC

Держатели токенов, управление эмиссией

Команда Paygine

A person in a suit is walking away from the camera on a path. They are carrying a bag over their shoulder. The background is a blurred natural setting with trees and a path. The entire image has a blue color overlay.

Я — Инвестор

или помощь в принятии решения инвестору



Этот раздел призван помочь инвестору принять взвешенное решение о целесообразности инвестирования в данный проект.

Понятие ICO появилось относительно недавно, но уже накопилось достаточное количество примеров для того, чтобы сделать выводы об ICO-проектах. Есть проекты, которые собрали на ICO приличные суммы и не оправдали надежд инвесторов, но есть и положительные примеры, которых не мало.

В целом, учитывая тот факт, что реализация представленных в ICO-проектах идей требует большого количества времени, которое измеряется в годах, по многим из них выводы объективно делать еще рано. Но уже совершенно точно понятно, на что следует обратить внимание при ознакомлении с проектом для того, чтобы о принятом решении впоследствии не пришлось сожалеть.



Очевидно, что участие в ICO сопряжено с рисками. Поэтому, во время принятия решения о целесообразности вложения в ICO проект стоит обратить внимание на следующие моменты:

1. Команда/Компания которая реализует проект:

- Основан ли проект на уже существующем и успешном бизнесе?
- Имеет ли команда опыт успешно реализованных проектов?
- Базируется ли проект на существующем решении или технологии?

2. Используется ли легальный путь организации ICO, соответствующий определенному и зрелому законодательству, защищающего интересы инвесторов?

3. Советники по проекту (Project Advisors) — профессионалы, известные в индустрии, дорожающие своей репутацией.

4. Наличие плана проекта (roadmap) с детально прописанными сроками для каждого этапа, а не только для ключевых вех. План сопряжен с суммами инвестиций, что дает четкое представление о будущем проекта даже в случае неполного сбора средств.

5. Есть четкое обоснование суммы, которую планируют привлечь на ICO. На сайте проекта можно скачать документацию и ознакомиться с этой информацией.

6. Организована качественная обратная связь с клиентом. Есть служба поддержки проекта на протяжении всего проекта, включая pre-ICO и ICO.

7. Существует SAFT и/или смарт-контракт, основанный на технологии блокчейна, он находится в открытом доступе на сайте проекта, а также на github.com.

8. Финансовая модель токена не противоречит законодательству и предполагает очевидные выгоды для инвестора.

Только в случае если ответ на все пункты – ДА, инвестор может принять положительное решение по участию в ICO.

A photograph of three men in a meeting room. One man in a striped sweater is writing on a whiteboard, while two others observe. The scene is overlaid with a blue gradient.

История компании



Международная процессинговая компания Pay Engine Ltd представлена под брендом Best2Pay и была основана в 2012 году экспертами из банковского сектора с успешным опытом внедрения проектов в American Express, SEB, Райффайзенбанке, Банке Санкт-Петербург, Банке Русский Стандарт и Сбербанке. В 2014 году Best2Pay, совместно с Visa и MasterCard, разработала комплекс услуг Best2Transfer, позволяющий банкам организовать погашение выданных ими кредитов с любых онлайн устройств в режиме 24/7. Решение впервые начало свое работу в Home Credit Bank — лидера рынка потребительского кредитования.

Сегодня сервисами Best2Pay ежемесячно пользуются более 1,5 млн. уникальных клиентов. Число пользователей сервиса увеличивается на 34% каждый месяц.

Best2Transfer признан продуктом года для банков по версии издания «Национальный Банковский Журнал».

Компания Pay Engine зарегистрирована в США и осуществляет ICO в соответствии с американским законодательством.



2012

Основание:

- Начало проекта
- Формирование команды
- Выбор технологии и разработка архитектуры системы
- Начало разработки собственного решения

2013

Развитие:

- Завершение разработки решения
- Пройдена сертификация PCI DSS Уровень 1*
- Регистрация в международных платежных системах VISA и MasterCard
- Создание продуктов и первые продажи

2014

Успехи:

- Разработка совместно с VISA и MasterCard ряда уникальных продуктов для погашения кредитов/ пополнения счетов для банков и МФО
- Подключение крупнейшего розничного банка.

2015

Лидерство:

2017

- Передовой поставщик услуг для банков по организации онлайн погашения кредитов и пополнения счетов.
- Оборот в октябре 2017 — более 115 млн USD в месяц
- Портфель обслуживаемых кредитов-более 18 млрд. USD
- **Запуск новой уникальной платформы Peer2Peer на базе собственного решения**

История компании-основателя

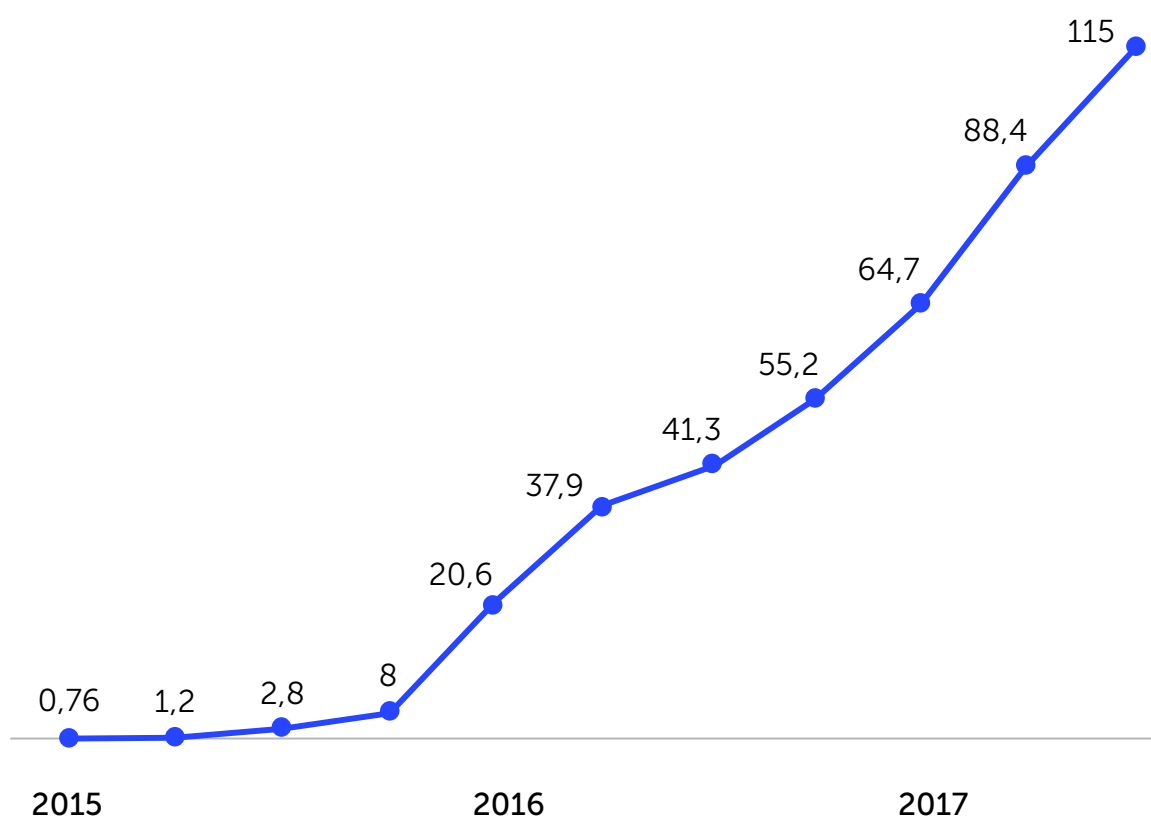
paygine

* PCI DSS – это набор стандартов безопасности, разработанный крупнейшими игроками в области карточных платежей (VISA, MasterCard, JCB). Уровень 1 – максимально высокий уровень стандарта PCI DSS, используемый для организаций с оборотом более чем бмлн карточных транзакций в год.



Best2Pay – лидер рынка онлайн-погашений кредитов

Выручка Best2Pay в месяц, погашение кредитов и peer-2-peer переводы за 2015-2017 годы (USD)



1,5 млн.

уникальных
покупателей

\$115 млн.

оборот в месяц

>2 млн.

транзакций
в месяц



Фокус нашего развития — решения для финансового сектора

На сегодняшний день в портфеле более 50 банков и коллекторских агентств. Основные клиенты Best2Pay:





Наше отличие — уникальный набор сервисов для организации приема платежей, низкая стоимость услуг и высокая степень защиты данных о держателях платёжных карт.

Best2Pay — это быстро и просто

- Технологические решения Best2Pay позволяют запустить прием онлайн платежей за 1-2 дня;
- Возможности Best2Pay позволяют реализовать самые сложные проекты, учитывающие особенности бизнес процессов и инфраструктуры наших клиентов;

Best2Pay — это безопасно

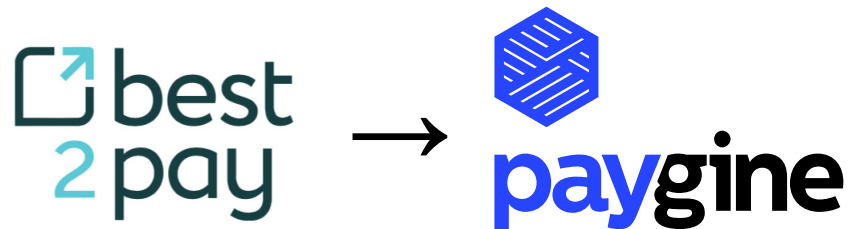
- Компания Best2Pay имеет сертификат соответствия международным требованиям безопасности PCI DSS высшего уровня — Level 1;
- Серверы компании установлены на двух площадках: в Великобритании на мощностях компании RackSpace и в Санкт-Петербурге (Миран).

Best2Pay — это выгодно

- Best2Pay — единственный участник специальной программы Bill Payments от Visa Int.;
- Транзакции по Visa — 60% от общего объема погашений кредитов;
- Bill Payments снижает себестоимость тарифа на 42,8% и позволяет Best2Pay предложить самые выгодные условия для своих клиентов.

Best2Pay — в ногу со временем

- Создан новый сервис для сервисов-агрегаторов по оказанию услуг между физическими лицами, таких как YouDo, Avito, Airbnb и т.д



Компания Best2Pay нацелена на дальнейшем и внедрении новых услуг для своих клиентов.

Криптовалюта уже стала частью нашей жизни, и мы хотим сделать ее такой же удобной в использовании как и привычные нам валюты.

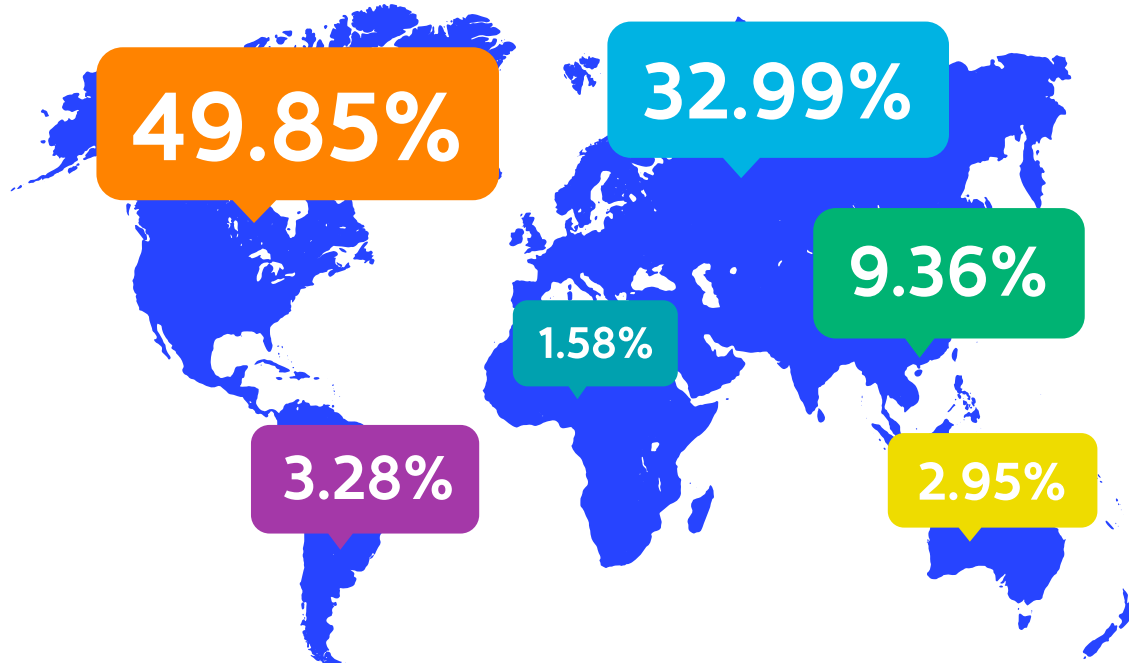
Поэтому мы решили создать Paygine — открытую финансовую платформу, которая на базе решений компании Best2Pay, поможет бизнесу и миллионам людей использовать криптовалюту просто и удобно в повседневной жизни.

Проблематика рынка криптовалюты



Сегодня рынок криптовалют — это многомиллиардный бизнес. Купить и продать криптовалюту можно путем личной договоренности между владельцами или на бирже (число, которых подходит к сотне).

Примером прогрессивного подхода к криптовалютам является Япония, которая в 2017 году присвоила легальный статус криптовалюте. Сегодня игнорировать существование криптовалют уже невозможно, поэтому все высокоразвитые государства работают над правовой базой их использования.

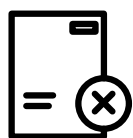




Какую проблему мы хотим решить?

Изучив практику работы с криптовалютой в разных странах, мы выявили ключевую проблему, которая не дает рынку криптовалюты выйти на новый уровень.

Это банки. Классические банки зачастую просто не хотят работать с зоной высокого риска — криптовалютой.



Отказ в открытии счета



Необоснованные ограничения и лимиты на проведение операций и т.д.



Блокировка счетов



Сейчас в банковской сфере большое внимание уделяют борьбе с легализацией денежных средств и уходе от налогов, что, безусловно, положительно влияет на финансовую систему. Но есть многочисленные примеры того, когда вполне обычные и законные операции классифицировались как сомнительные без действительного повода для этого, просто потому, что они были связаны с использованием криптовалюты. В этом случае происходит блокирование счета, а процедура оспаривания этого действия может занимать до года — подавляющему большинству банков проще заблокировать счет или операцию, чем разобраться в сути операции, тем более связанной с криптовалютой.

На фоне такой ситуации становится очевидным, что только владея и управляя банками можно оказывать влияние на их внутренние решения, быть участником принятия этих решений, обеспечивая удобство использования криптовалюты для клиентов и гарантируя соблюдение требований законодательства и AML.

Мы не будем предлагать рынку то, что на нём уже присутствует: простое получение финансовой лицензии (например, создание *Authorised Payment Institution UK* или ему подобных) или выстраивание отношений с существующими классическими банками — это не решение проблемы.

Мы хотим построить новую систему без отрыва от реальной ситуации на рынке Fintech и мира криптовалют.

Для этого уже на самой первой стадии мы покупаем два банка в комфортных для работы с криптовалютой юрисдикциях:

- Банк в Европейском регионе (предварительно — Швейцария);
- Банк в Карибском регионе.



Это позволит нам обеспечить стабильную работу нашей финансовой платформы по всему миру.

Система будет строиться на основе интеграции компонент и учета региональных особенностей работы каждого из наших банков с криптовалютой, результатом чего будет возможность оказания полноценных услуг клиентам из разных регионов, работающим с криптовалютой и Fintech индустрии в целом.

Дополнительно стоит отметить, что, несмотря на активное развитие рынка криптовалют, возможности и удобство их использования пока не могут сравниться с традиционными платёжными инструментами:

- банковскими счетами
- платёжными картами
- электронными деньгами

Это связано с технологической сложностью и сложностью регуляции в каждой стране. Именно эту проблему мы и хотим решить – предложив бизнесу универсальную открытую финансовую платформу Paygine, которая бы соединила мир криптовалют с миром традиционных платёжных инструментов.

Платформа Paygine позволит использовать криптовалюты в переводах и платежах с использованием традиционных платёжных инструментов:

- переводы криптовалюты на платёжную карту
- оплаты в торговых точках с использованием карты в криптовалюте
- принимать криптовалюту в оплату товаров и услуг интернет-магазинов
- выполнять переводы фиатных валют посредством криптовалюты с минимальными затратами
- вести кошельки в фиатных валютах и криптовалютах с возможностью удобно и быстро конвертировать средства между ними и т.д.
- и другие возможности.



Что стоит за этой проблемой?

Согласно исследованию, проведенному двумя гарвардскими профессорами, Global Cryptocurrency Benchmarking Study¹, основным вызовом для подавляющего большинства компаний, предоставляющих платёжные сервисы на базе криптовалют, является установление и поддержание договорных отношений с банками и операторами по переводу денежных средств. А компании, предоставляющие сервисы переводов, заявляют о том, что основной сложностью для их функционирования являются высокие затраты на обеспечение соответствия требованиям регуляторов. С учётом комплексности регуляторных требований к криптовалютам и высоких темпов их изменений – задача поддержания и демонстрации соответствия этим требованиям является не простой и весьма затратной.

Решение данной проблемы обеспечит построение открытой финансовой платформы на базе собственных банков в комфортной юрисдикции. Все сервисы которой будут работать по принципам White label, что позволит бизнесу развивать свои продукты под собственным брендом, не отвлекаясь на решение юридических проблем.

Именно эту роль мы отводим Paygine в возникающей экосистеме расчетов и платежей на базе криптовалют.

Почему мы видим будущее криптовалюты?

Мы считаем, что криптовалюты предоставляют уникальный шанс компенсировать слабые стороны традиционной банковской системы:

- возможность влияния на нее правительств и олигархов, сложностей во взаиморасчётах между компаниями и предпринимателями в разных странах и регионах;
- низкие скорости проведения расчётов, далекие от требований переводов в режиме реального времени;
- инфляция и недостаток прозрачности;
- более высокая по сравнению с криптовалютами стоимость услуг.

Проблематика рынка криптовалюты

paygine

¹ <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/global-cryptocurrency/>



Мы сделаем использование криптовалюты удобным и лёгким для любого бизнеса.

Мы создали компанию Paygine, которая станет проводником в мир криптовалюты для любого бизнеса, желающего использовать ее в своей деятельности.



Что предлагаем мы?

Создавая платформу Paygine, мы не создаем все с нуля. Мы берем за основу наш накопленный опыт, все сервисы и технологии, используемые в компании Best2Pay, масштабируем их на весь мир за счет покупки нескольких банков в комфортной юрисдикции и дополняем их новыми услугами и сервисами, специально разработанными для работы с компаниями, которые используют криптовалюту в своей работе.

Наша цель – построить открытую финансовую платформу для обслуживания Fintech-бизнесов (и не только) по всему миру, предоставляя сервисы по принципу White Label. **Все сервисы платформы Paygine будут предоставлены клиентам через единый открытый API.** Важно отметить, что мы не будем оказывать услуги напрямую физическим лицам, мы будем оказывать услуги Fintech-компаниям, Интернет-магазинам и сервисам, площадкам-агрегаторам, объединяющих физических лиц для совершения сделок между собой и т.д., которые предоставляют сервисы для своих клиентов (физических лиц и бизнеса), тем самым создавая совершенно новую экосистему вокруг платформы.

Paygine не ставит своей целью разработку продукта под собственным брендом. У нас не будет собственного электронного кошелька, крипто-кошелька, банковских карт, переводов и т.д. под нашим брендом – эти продукты будут построены нашими клиентами под своим брендом. Paygine возьмет на себя реализацию базовых сервисов, предоставляя возможность компаниям-клиентам легко и быстро создавать продукты, использующие эти сервисы, и развивать свои собственные бренды.

White Label — это основа идеи платформы Paygine. Мы создаем систему, которая будет помогать развивать бизнес наших клиентов, при этом не вступая с ними хоть в какую-то конкуренцию. Мы предоставляем финансовый и юридический «зон» для своих клиентов, работая в полном соответствии локальному и международному законодательству, соблюдая соответствующие процедуры AML/Compliance и KYC для обеспечения контроля операций, проводимых в рамках платформы.



White Label сервисы

White Label — популярный в мире формат партнерского сотрудничества. White Label открывает для бизнеса новые сценарии развития, и многие компаний предпочитают использовать эту модель сотрудничества.

В общем смысле, White Label — вид партнерства, при котором одна компания производит товары или услуги, а другая продает их под своим брендом.

Так каждый партнер может сосредоточиться на своей компетенции (производство или продажа) и благодаря этому сэкономить на запуске продукта. Само название White Label пришло из музыкальной индустрии, когда звукозаписывающие компании США стали выпускать виниловые пластинки с белым (чистым) лейблом, чтобы продавцы могли нанести на них свой бренд. В дальнейшем этот подход переняли в IT и финансах. Например, крупнейшие банки США и Австралии выпускают карты White Label для менее крупных банков, которые таким образом могут сэкономить на производстве.

Мировой опыт показывает, что White Label открывает новые возможности как для крупных компаний, так и для стартапов.

Модель White Label дает возможность стартапам развиваться значительно быстрее, помогает быстро внедрить новые продукты и дать доступ к ним широкой аудитории. При этом сфера бизнеса не имеет большого значения, поскольку для интеграции модели есть много способов. Самое важное — правильно оценить потенциал White Label в контексте конкретного бизнеса и понять, как лучше использовать эту стратегию для внедрения новых технических возможностей, развития направлений и привлечения клиентов.



Очевидные выгоды работы с White Label

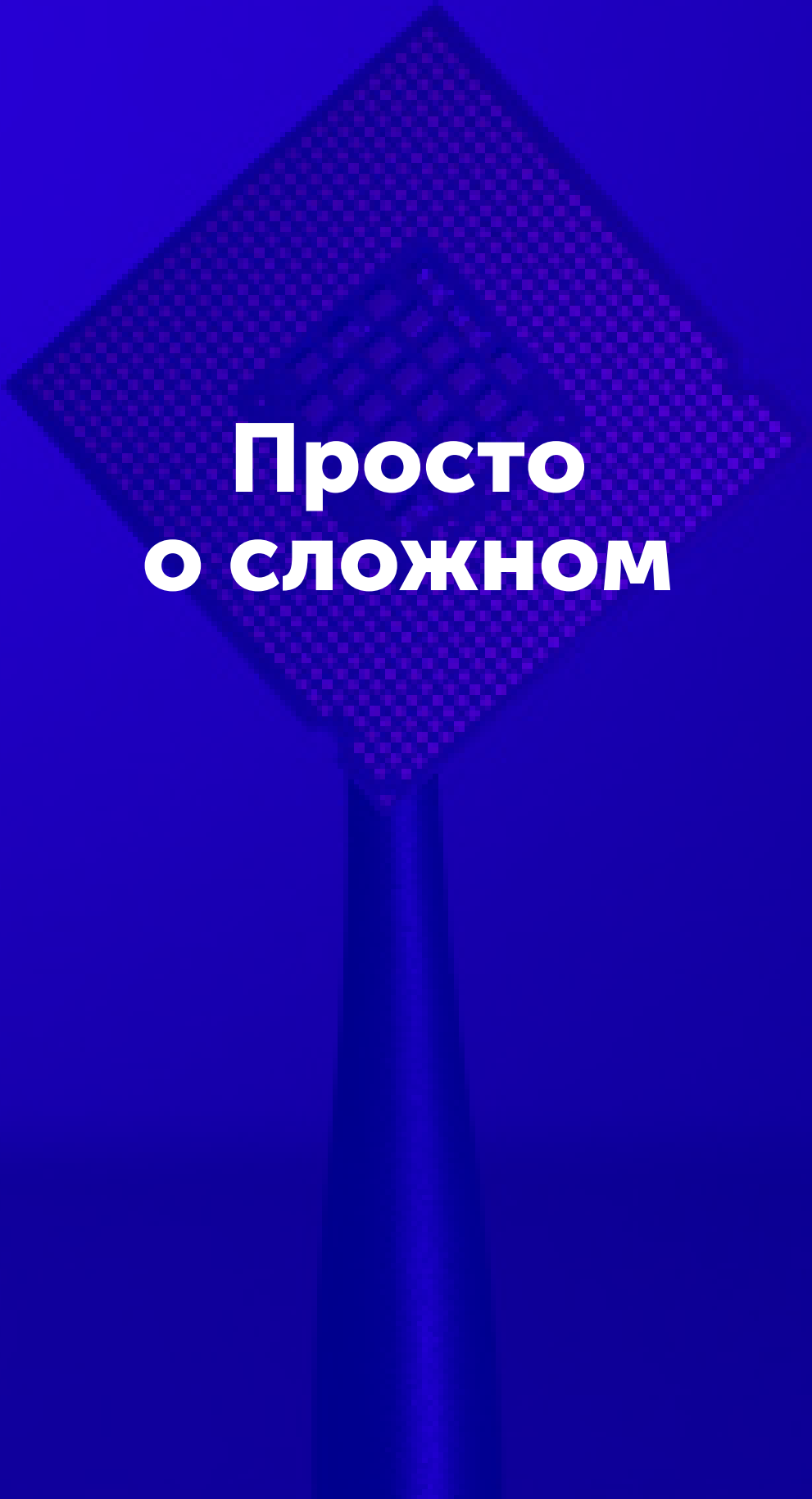
Выбирая такой формат партнёрства, обе стороны получают целый набор бонусов.

Для клиента:

- быстрый запуск новых продуктов и услуг;
- сокращение издержек на реализацию и сопровождение финансовых сервисов;
- возможность предоставить своим пользователям платёжные инструменты под своей вывеской в рамках собственного процесса обслуживания или продажи;
- фокус на основном бизнесе без отвлечения ресурсов на обеспечение соответствия регуляторным требованиям;

Для платформы Paygine:

- предоставлять свои сервисы клиентам на новых рынках и в новых сегментах;
- зарабатывать на реализации своих услуг без лишних затрат на продвижение.



**Просто
о сложном**



Наши клиенты



Peer-to-peer платформы-агрегаторы, которые объединяют людей для продажи товаров или оказания услуг напрямую без посредников такие как Airbnb, Avito, Uber, Freelance.ru и другие аналогичные сервисы;



Различные сервисы по созданию кошельков и криптокошельков



Системы международных денежных переводов на базе криптовалют



Интернет-магазины, интернет-сервисы



Биржи и обменники



Финтек компании



Страховые компании.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Peer-to-peer платформы-агрегаторы, которые объединяют людей для продажи товаров или оказания услуг напрямую без посредников такие как Airbnb, Avito, Uber, Freelance.ru и другие аналогичные сервисы:

- Интернет-эквайринг/Е-инвойсинг;
- Переводы денежных средств с карты на карту любых банков и стран;
- Выплаты на карты разных стран (mass payments, payroll);
- Peer2Peer сервис для физических лиц;
- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами для тесной интеграции с решениями Клиентов (White Label Bank);
- «Знай своего клиента» (KYC);
- Выпуск карт;
- Электронные кошельки (E-wallet);
- Денежные переводы (Money transfer services);
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета (direct debit), с использованием наличных денег, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, криптокошельки и т.д.

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Для кошельков и криптокошельков:

- Интернет-эквайринг;
- Переводы денежных средств с карты на карту любых банков и стран;
- Выплаты на карты разных стран (mass payments, payroll);
- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами для тесной интеграции с решениями Клиентов (White Label Bank);
- «Знай своего клиента» (KYC);
- Электронные кошельки (E-wallet);
- Выпуск карт;
- Обмен фиатных денег и криптовалюты;
- Обработка платежей для торгово-сервисных предприятий, принимающих платежи в криптовалюте;
- Торговля криптовалютой (Crypto Trading);
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета, с использованием кэша, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, крипто-кошельки и т.д.

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Системы международных денежных переводов на базе криптовалют:

- Интернет-эквайринг;
- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами в рамках тесной интеграции с решениями Клиентов (White Label Bank);
- Переводы денежных средств с карты на карту любых банков и стран;
- Выплаты на карты разных стран (mass payments, payroll);
- «Знай своего клиента» (KYC);
- Выпуск карт;
- Обмен фиатных денег и криптовалюты;
- Обеспечение «первой и последней мили»;
- Денежные переводы;
- Торговля криптовалютой (Crypto Trading);
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета, с использованием наличных денег, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, криптокошельки и т.д.

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Интернет-магазины, интернет-сервисы:

- Интернет-эквайринг, E-инвойсинг;
- Ведение единого счета мерчанта;
- Обмен фиатных валют и криптовалюты;
- Обработка платежей для торгово-сервисных предприятий, принимающих платежи в криптовалюте



Биржи и обменники

- Интернет-эквайринг;
- Выплаты на карты разных стран (mass payments, payroll);
- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами для тесной интеграции с решениями клиентов (White Label Bank);
- «Знай своего клиента» (KYC);
- Обмен фиатных денег и криптовалюты;
- Торговля криптовалютой (Crypto Trading);
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета, с использованием кэша, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, крипто-кошельки и т.д.

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Fintech компании

- Интернет-эквайринг, E-инвойсинг;
- Переводы денежных средств с карты на карту любых банков и стран;
- Выплаты на карты разных стран (mass payments, payroll);
- Переводы денежных средств с карты на счет/погашение кредитов/безакцептное списание;
- Торговля криптовалютой (Crypto Trading);
- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами для тесной интеграции с решениями клиентов (White Label Bank);
- «Знай своего клиента» (KYC);
- E-wallet;
- Выпуск карт;
- Обмен фиатных денег и криптовалюты;
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета, с использованием кэша, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, крипто-кошельки и т.д.

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



Какие сервисы будут доступны для наших клиентов на платформе Paygine после ICO?*



Страховые компании

- Е-инвойсинг;
- Скоринг;
- Обмен валюты (Foreign Exchange);
- Услуги денежных переводов

Просто о сложном

paygine

* Подразумевает полное завершение всех стадий разработки платформы Paygine, описанных ниже.



**Для тех,
кто разбирается**



Мы условно разделили развитие нашей платформы на 3 стадии, чтобы показать, как мы будем развиваться и двигаться к нашей цели. Все стадии могут реализовываться параллельно. Запуск той или иной стадии зависит от суммы собранных средств.

I Стадия // Этап 1

Существующие технологии и сервисы, успешно работающие Best2Pay, будут тиражированы и адаптированы для работы на Европейском рынке под новым брендом Paygine. Будет доработан текущий API и заложены основы для развития новых сервисов.

Для реализации 1 этапа – выхода на Европейский рынок, достаточно выбрать нового европейского партнера – финансовый институт и провести с ним интеграцию. Это позволит нам начать оказывать услуги первым клиентам сразу после завершения Pre-ICO.

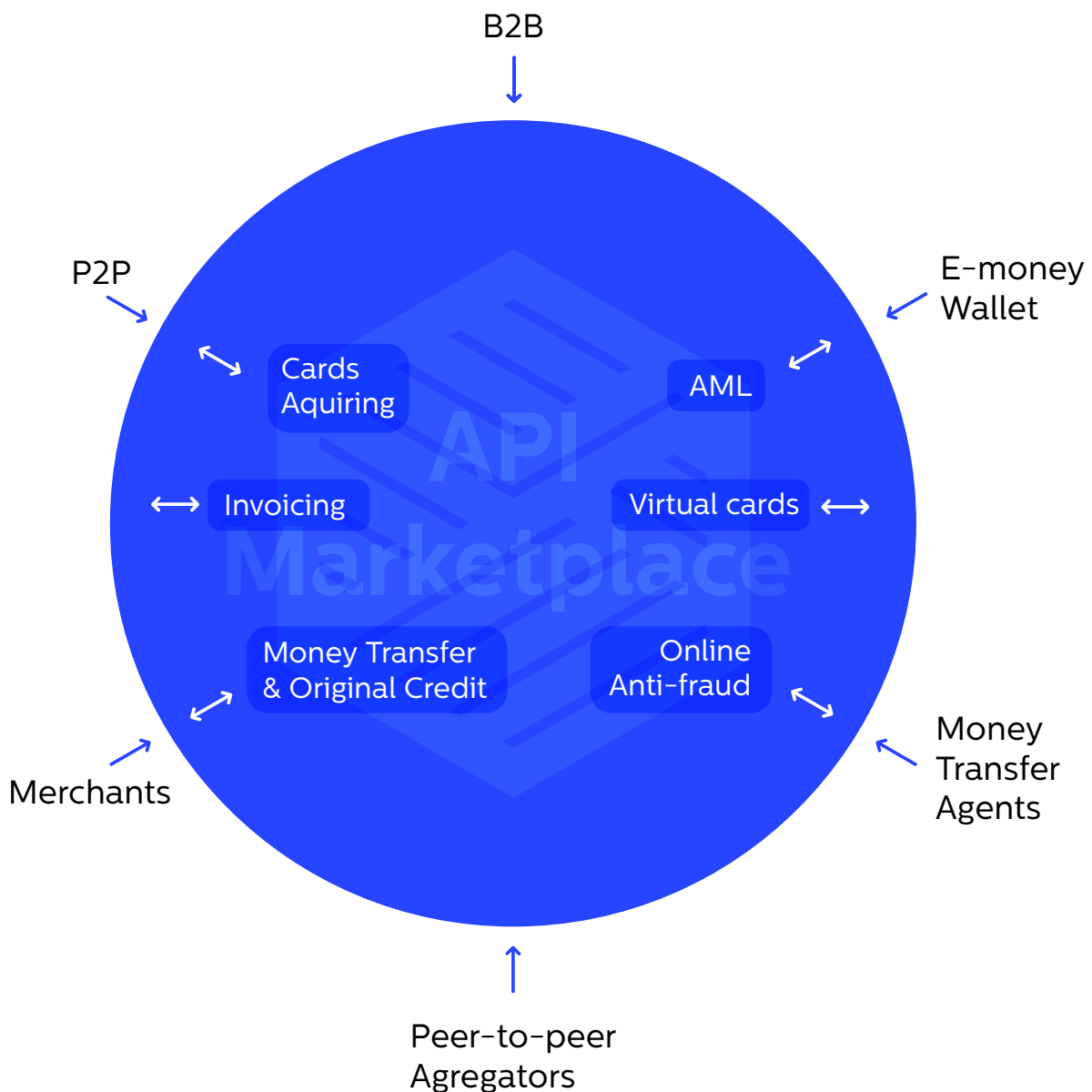


Какие сервисы уже сразу будут доступны на платформе Paygine:

- Интернет-эквайринг;
- E-инвойсинг;
- Переводы денежных средств с карты на карту любых банков и стран;
- Переводы денежных средств с карты на счет/погашение кредитов/безакцептное списание;
- Выплаты на карты разных стран (mass-payments, payroll);
- Peer2Peer сервис для физических лиц в трех режимах:
 - «Заказчик» – заказчик регистрируется на платформе и оплачивает услуги Исполнителей со своего счета напрямую;
 - «Исполнитель» – исполнитель регистрируется на платформе и собирает за свои услуги товары деньги с одного или нескольких заказчиков напрямую, а далее может вывести деньги на свой счет или карту и т.д.;
 - «Безопасная сделка» – организуется с использованием платформы списание денег с Заказчика и холдирование средств (наподобие escrow-счета). После успешного завершения сделки денежные средства передаются Исполнителю, при неудаче возвращаются Заказчику.
- Обнаружение подозрительных транзакций (Fraud Detection)



Схема работы уже существующих сервисов // Этап I

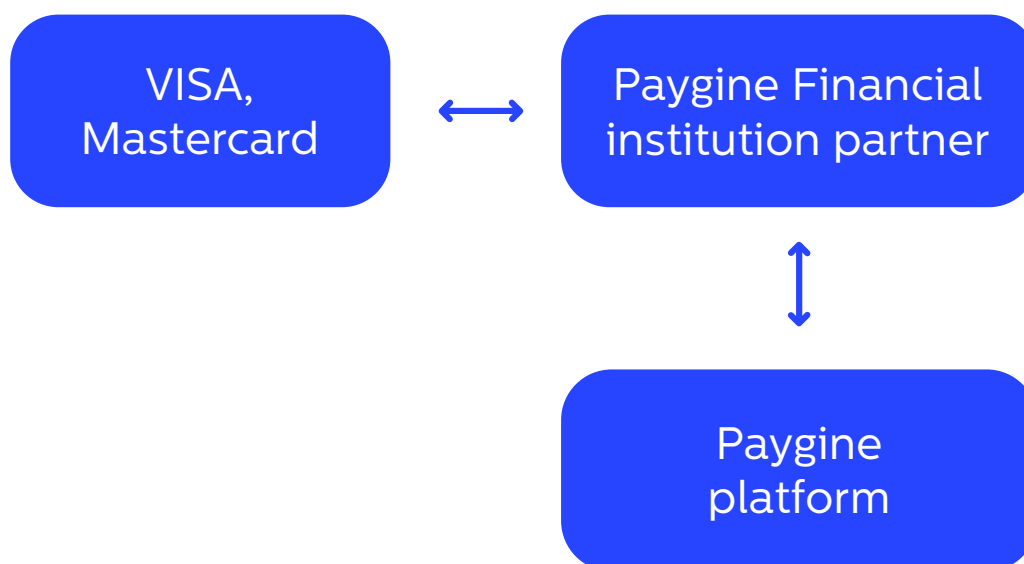


Для тех, кто разбирается



Схема работы уже существующих сервисов // Этап I

Организационная схема работы



Для тех, кто разбирается

paygine



I Стадия // Этап 2

Покупка банков (Paygine Bank Europe и Paygine Bank Caribbean) и создание площадки по обмену валют (Paygine Crypto Exchange).

Это позволит решить ключевые проблемы, возникающие при взаимодействии с классическими банками, а так же дополнить платформу Paygine следующими сервисами:

- Ведение платежных счетов физических лиц, включая разработку API для работы со счетами для тесной интеграции с решениями клиентов (White Label Bank);
- «Знай своего клиента» (KYC) – сбор и проверка данных клиента в целях его последующей идентификации и аутентификации, доступные для клиентов платформы. Данный модуль включает в себя компоненту Central Addressing Scheme (CAS), позволяющую установить реквизиты платежа по уникальному идентификатору клиента в системе (Paygine-ID, телефон, ID, и т.д.).
- E-wallet – электронный кошелек, позволяющий хранить деньги (в любой валюте, включая криптовалюты, доступные на рынке) и производить с их помощью расчеты в интернете (используя кошелек как виртуальную карту или кошелек с криптовалютой);
- Выпуск карт (включая White Label), виртуальных и персонализированных, к счёту в фиатной и/или криптовалюте;
- Ведение единого счета продавца (в криптовалюте и фиате, с возможностью автоматической конвертации);
- Обмен фиатной валюты в криптовалюту, обмен криптовалюты на фиатную валюту, обмен одной криптовалютой в другую. Обмен различных фиатных валют из одной в другую;
- Обработка транзакций продавцов, работающих с криптовалютой;

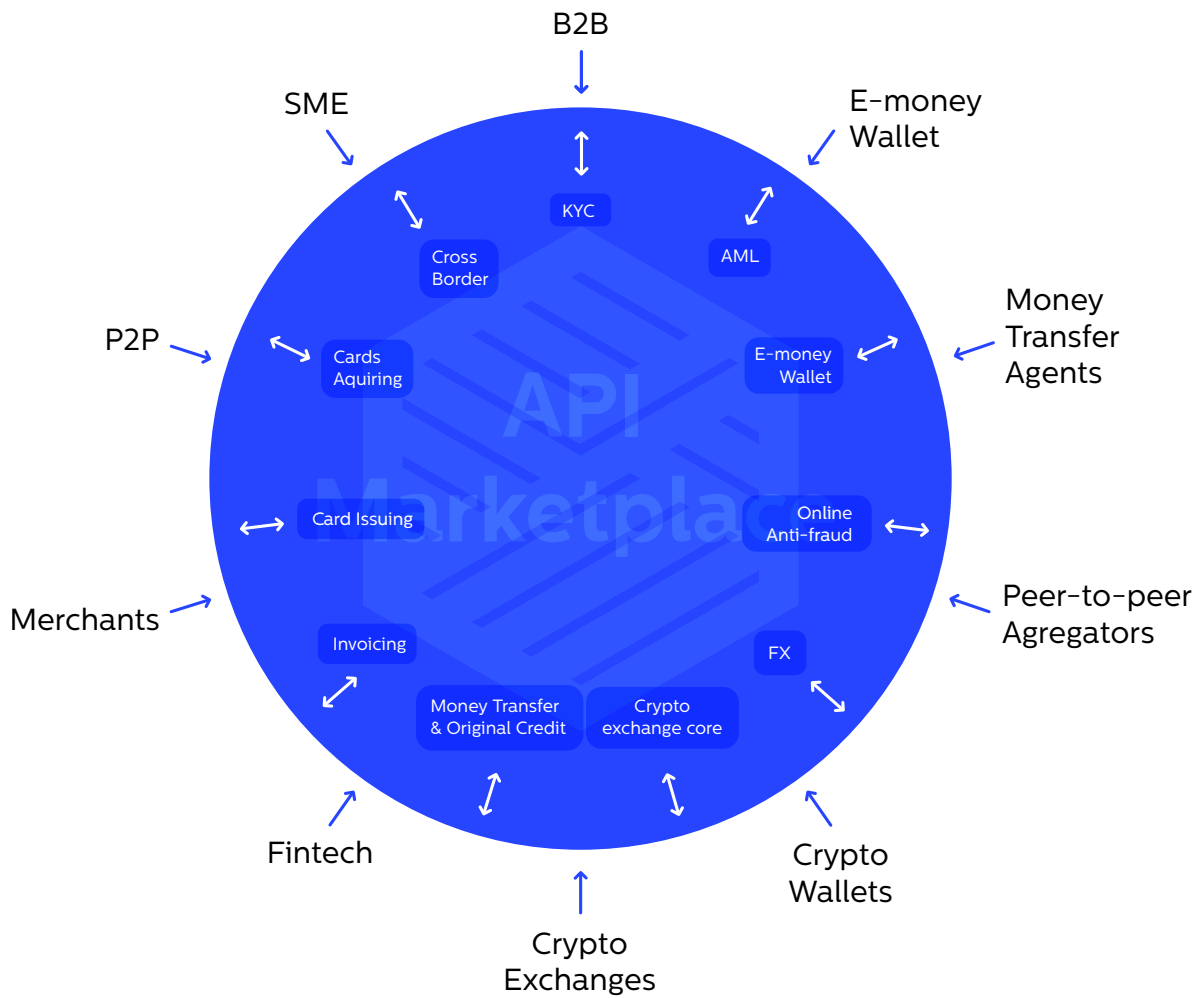


- Обеспечение «последней мили» для денежных переводов в Европу и «первой мили» для переводов из Европы (выплаты физическим лицам перевода на счет, карту из системы денежных переводов или ввод денег от физических лиц в систему денежных переводов).
- Денежные переводы – сервисы, обеспечивающие международные переводы на основе криптовалюты;
- Торговля криптовалютой – предоставление доступа ко многим биржам через единый интерфейс;
- Пополнение и вывод. Пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц с использованием карт, безакцептное списание со счета, с использованием кэша, криптовалюты и т.д. и вывод денежных средств со счета физических лиц на карты, счета, крипто-кошельки и т.д.
- Расширение Peer-2-Peer сервиса. Добавление криптовалюты в расчеты между физическими лицами, использование смарт-контрактов для заключения сделок между физическими лицами и автоматизации процессов принятия решения.



Схема работы сервисов //

Стадия I Этап II



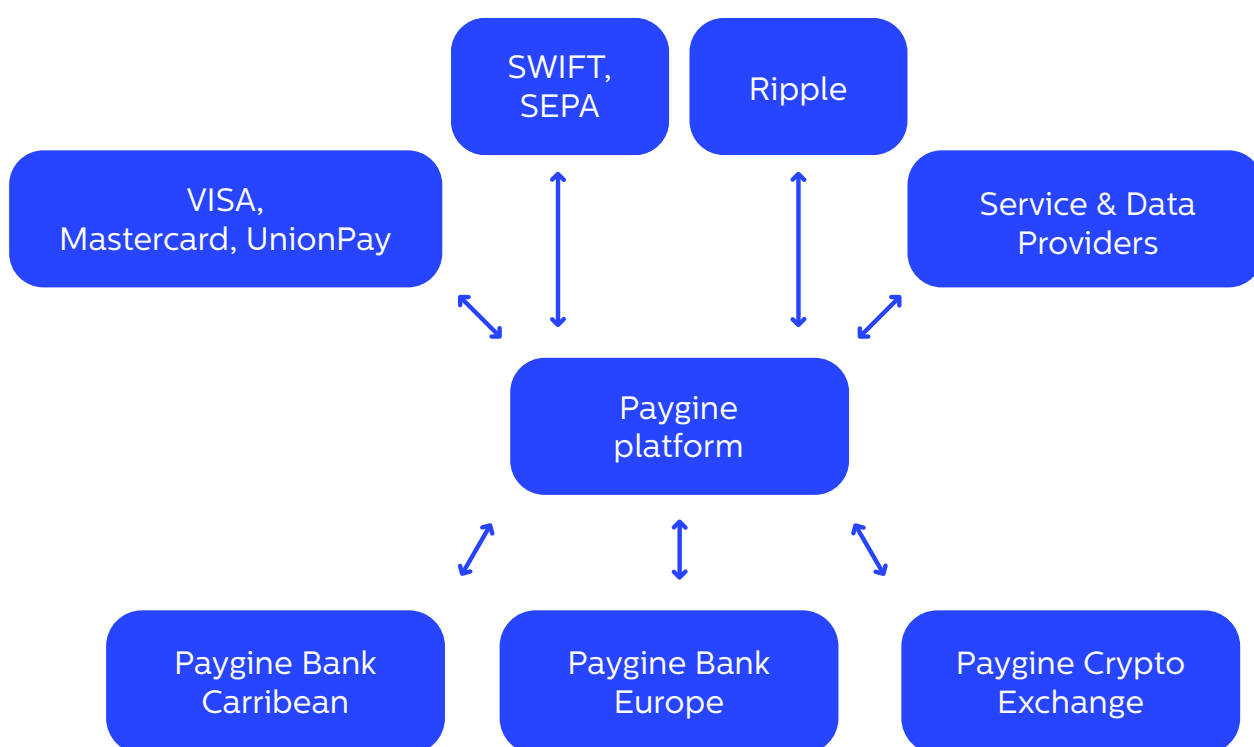
Для тех, кто разбирается



Схема работы сервисов //

Стадия I Этап II

Организационная схема работы



На данном этапе предполагается построение распределенной среды (Distributed Ledger) для взаимодействия компаний внутри платформы, включая представительства Paygine. Более подробно о нашей Paygine DLT написано ниже.

Для тех, кто разбирается

paygine



II Стадия

Наш бизнес ориентирован в основном на Fintech компании, а они хотят работать с клиентами со всего мира и, в частности, с таким большим рынком как США. Но обслуживание граждан США на практике оказывается не такой простой задачей, т.к. законодательство США очень сложное и содержит в себе множество нюансов, которые необходимо учитывать, вплоть до различия ведения бизнеса в каждом штате, особенно когда дело касается предоставления финансовых услуги американским гражданам. Но мы не ходим лишать наших Клиентов таких возможностей и будем создавать инфраструктуру на территории США, чтобы граждане США смогли пользоваться услугами наших Клиентов.

Для этого мы уже создали на территории США представительства Paygine с последующим получением в каждом Штате лицензии Money Transmitter (MTL). Мы хотим начать регистрацию и получение лицензии MTL вначале в первых трех Штатах: Калифорния, Техас и Колорадо, а далее распространить это на все Штаты.

При этом мы понимаем, что процесс получения лицензии MTL может занять от нескольких месяцев до 2 лет, поэтому чтобы запустить наши сервисы быстрее, мы уже сейчас ведем переговоры с локальными компаниями, которые уже имеют MTL и работаем с американскими адвокатами для организации схемы работы до получения собственной лицензии MTL.

Организация работы на территории США и получение лицензии MTL позволит нам:

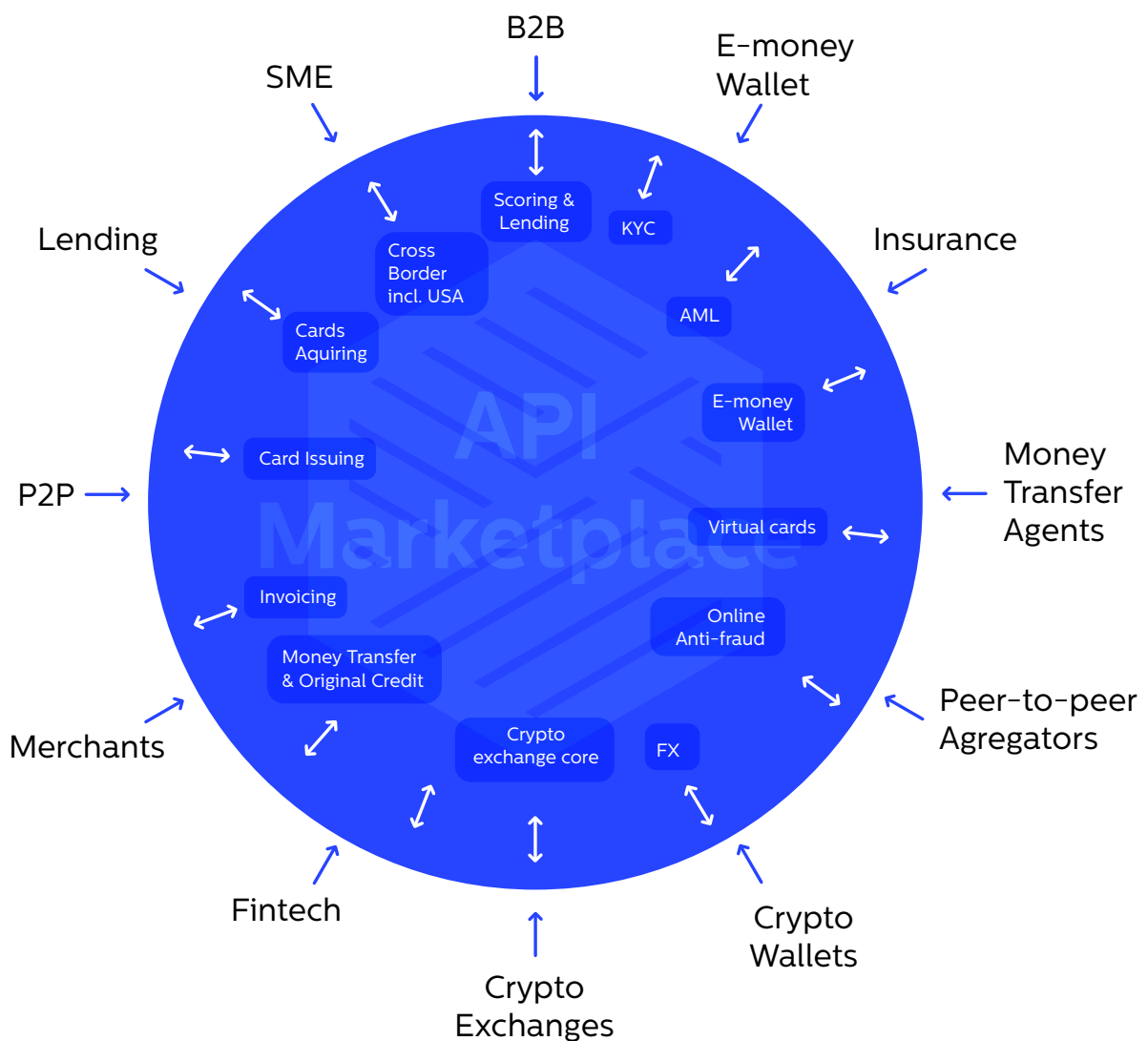
- Обеспечить «последнюю милю» для денежных переводов в США и «первую милю» для переводов из США (выплаты физическим лицам перевода на счет, карту из системы денежных переводов или ввод денег от физических лиц в систему денежных переводов).
- Предоставить все сервисы, реализованных на предыдущих этапах американскому рынку и американским гражданам.
- Запустить сервис по международным переводам в режиме White Label из США в страны Южной Америки, Европы и в обратном направлении.

Для тех, кто разбирается

paygine



Схема работы сервисов // Стадия II

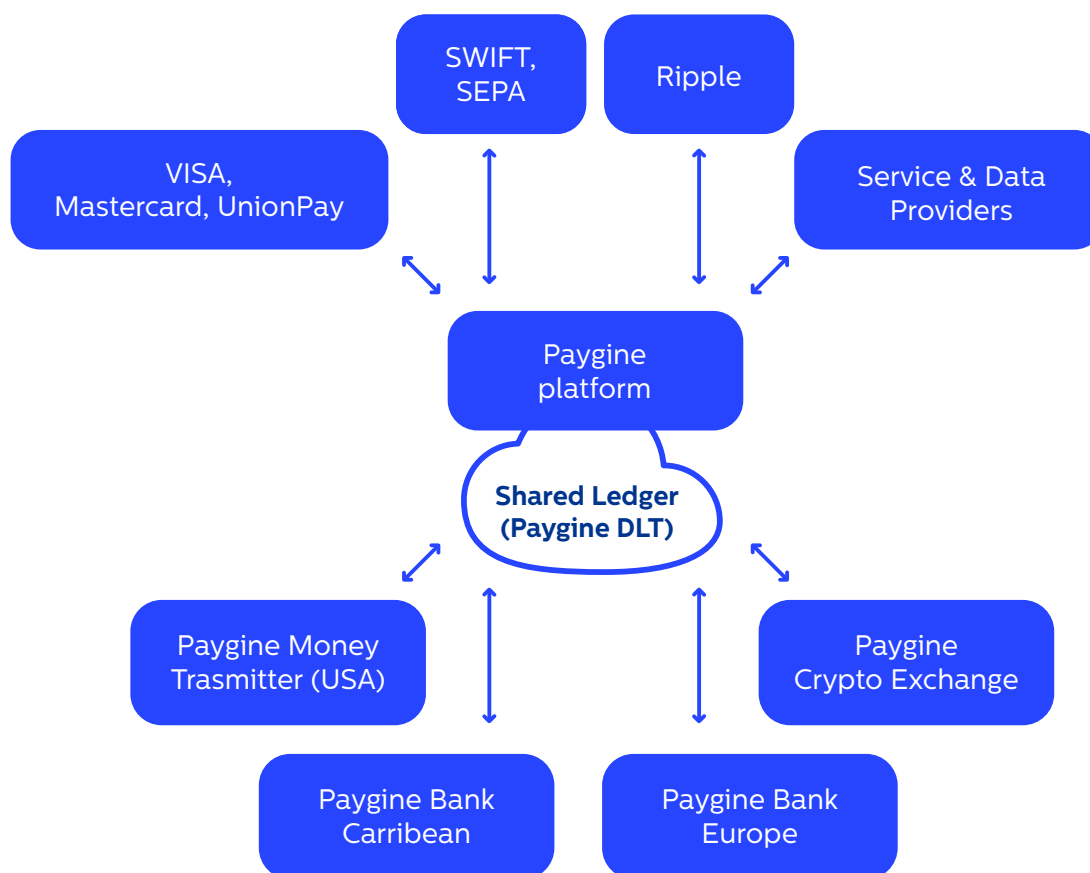


Для тех, кто разбирается



Схема работы сервисов // Стадия II

Организационная схема работы



На данном этапе мы расширим наши сервисы на территории США и продолжим развитие Paygine DLT, включая в нее новые компании и представительства Paygine, тем самым создавая новую ценность уже на основе глобального Paygine-ID.

Для тех, кто разбирается

paygine



III Стадия

Развитие платформы Paygine повлечет значительное увеличение расчетов как внутри каждой из стран, так и между странами, которые осуществляют наши Клиенты, дополнительно все большая часть бизнесов в разных странах будет переходить на расчеты в криптовалюте. Это будет предъявлять совершенно новые требования к доступности платформы Paygine в мире. Для того, чтобы обеспечить такую доступность мы открываем представительства в странах Юго-восточной Азии и США, что позволит распространить наши сервисы на новые регионы.

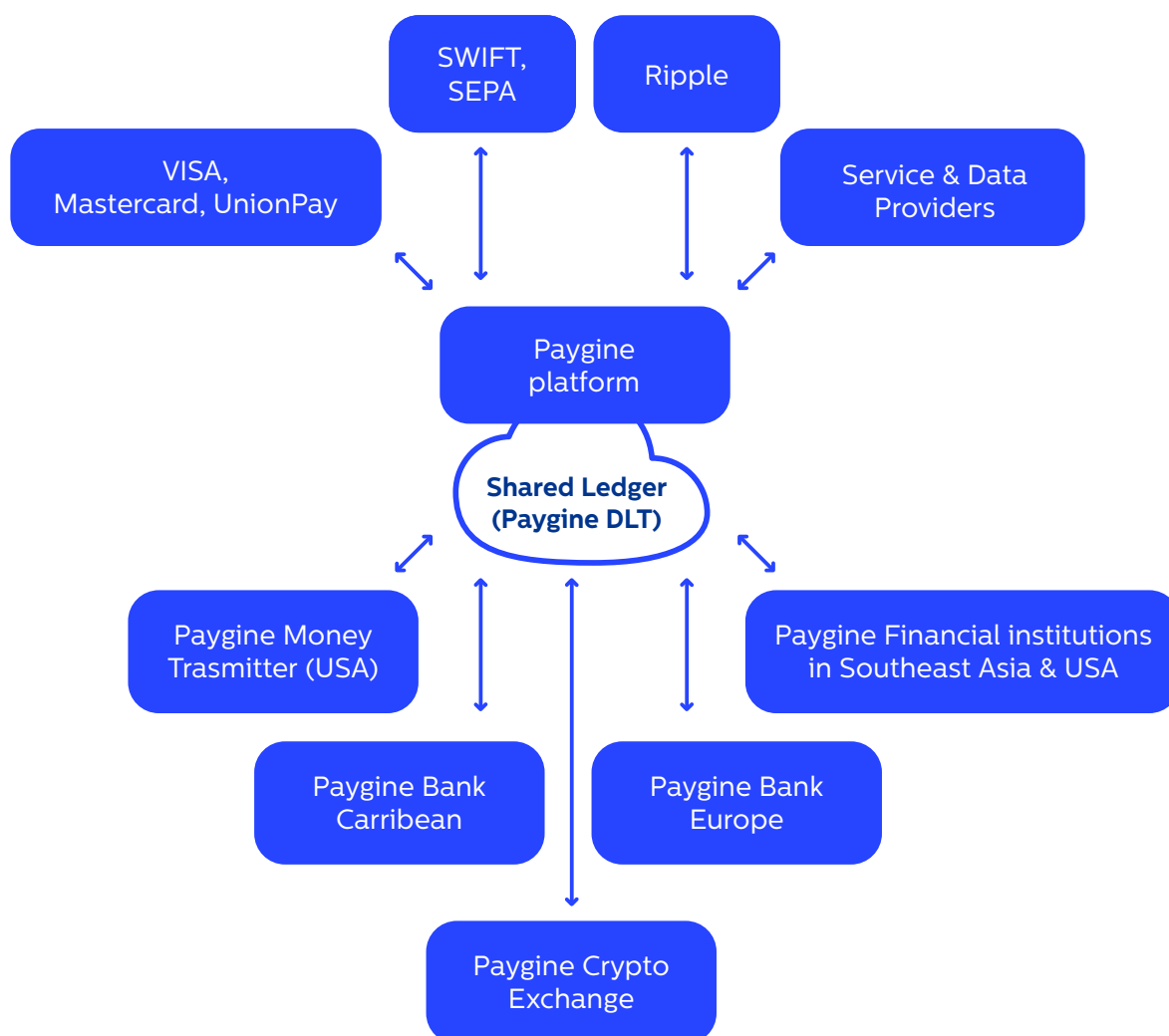
Это позволит:

- Предоставить реализованные сервисы Paygine компаниям, работающим в Юго–Восточной Азии.
- Проводить оценку кредитных рисков по физическим или юридическим лицам, работающим на платформе Paygine.
- Предоставление микрозаймов постоянным клиентам;
- Работа с регуляторами на предмет прямого подключения к национальной или региональной платежной системе.

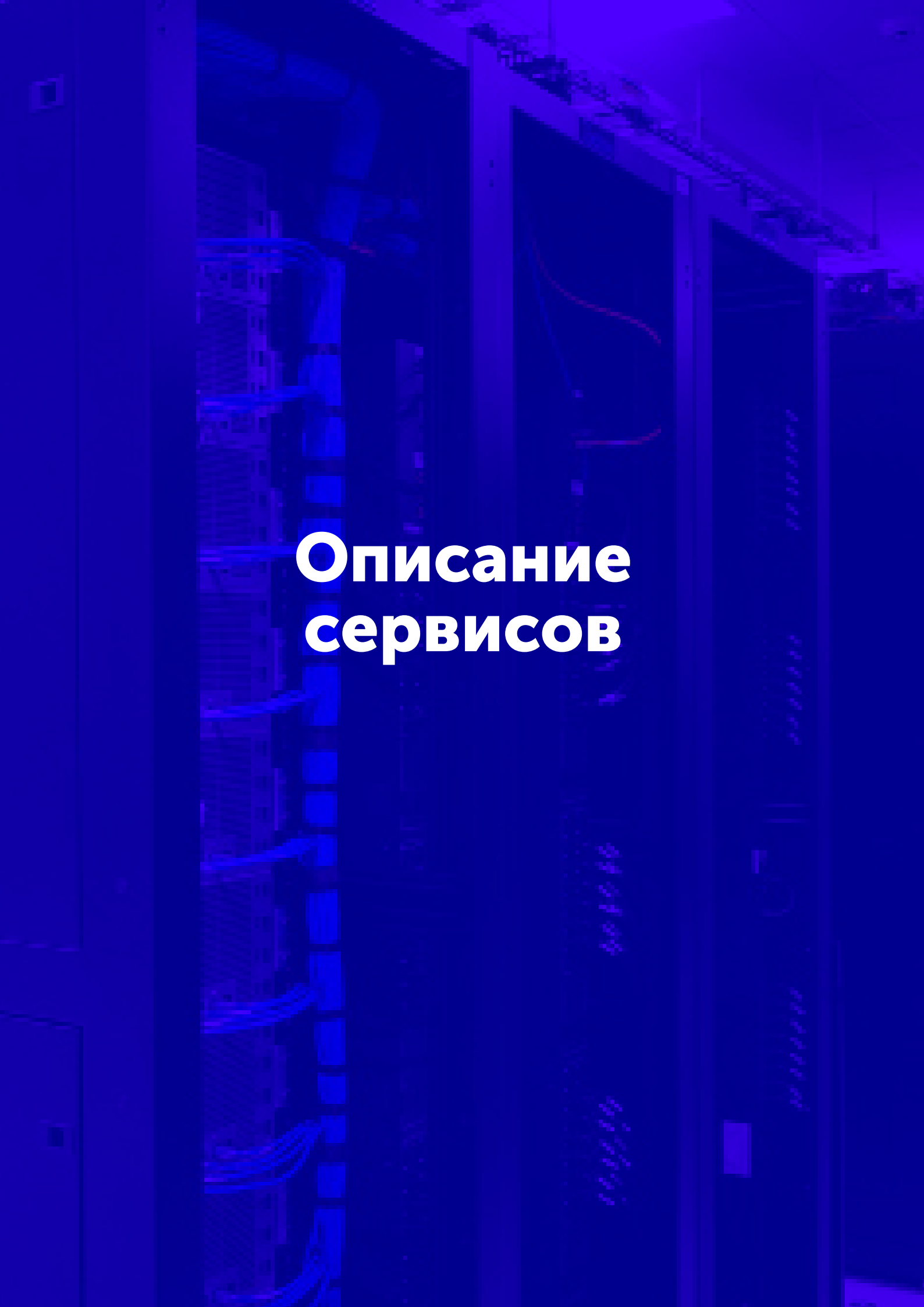


Схема работы сервисов // Стадия III

Организационная схема работы



Для тех, кто разбирается

A photograph of a server room with blue lighting. The room contains several server racks. The text "Описание сервисов" is overlaid in the center in white. The background shows server racks with various components and cables, illuminated by blue light.

Описание сервисов



Для всех сервисов, описанных ниже, существует возможность настройки тарифов, условий обслуживания, комиссий и т.д. для конечного клиента – физического лица в разрезе каждого клиента платформы Paygine. Настройка осуществляется через API на постоянной основе, либо в момент проведения той или иной операции, что позволяет клиентам платформы оперативно («на лету») менять условия обслуживания для физических лиц, предоставляя тем самым конкурентный сервис, востребованный в данный момент или реализуя сложные финансовые схемы.

Процедуры Know Your Customer (KYC)

Так как основное направление бизнеса нашей компании – это переводы денежных средств между клиентами, находящимися в различных юрисдикциях, то мы уделяем самое пристальное внимание процессу предоставления клиентами идентификационных данных и их валидации в режиме online для того, чтобы:

- Гарантировать выполнение регуляторных требований, обеспечивая при этом своевременную и эффективную регистрацию клиентов;
- Понимать истинные цели и задачи счёта, открываемого компанией тому или иному клиенту;
- Снизить стоимость владения за счёт гибкости используемых решений, которые могут быть оперативно адаптированы в ответ на изменения регуляторной среды;
- Внедрить подход KYC на основании оценки рисков, который позволяет фокусировать имеющиеся ресурсы и накладывать адекватные ограничения на клиентов более высокого уровня риска.

Мы придерживаемся сервисной модели и ориентируемся на предоставление услуг компаниям, а не частным лицам, поэтому планируем предоставлять эту услугу нашим клиентам-компаниям для того, чтобы обеспечить максимальную простоту и удобство использования наших основных сервисов.



Ведение счетов физических лиц

Каждому физическому лицу для учета операций в системе будет открыт внутренний счет в одной из валют (USD, EUR и т.д.) и присвоен статус идентификации в зависимости от предоставленных на этапе KYC данных, законодательства страны и места жительства физического лица. Все расчеты и действия со счетом будут производиться в полном соответствии с принятыми на платформе процедурами AML/Compliance. Открытие счетов, управление ими, предоставление дополнительной информации и т.д. будет доступно через API.

Это позволит клиентам платформы Paygine обслуживать физических лиц в своих собственных интерфейсах!

Электронный кошелек (E-wallet)

Электронный кошелек представляет собой идеальный платежный инструмент для тех, кто тратит деньги в интернете, делая онлайн-покупки, и для тех, кто в нем зарабатывает, являясь фрилансером (копирайтером, переводчиком, дизайнером, программистом). С помощью электронного кошелька можно производить различного рода расчеты, используя виртуальные деньги, которые впоследствии можно превратить либо в одну из криптовалют, либо в средства в одной из фиатных валют и вывести на банковский счет, карту или наличные деньги.

Снова повторимся, что мы ориентируемся на предоставление услуг компаниям, а не частным лицам, поэтому хотим предлагать услугу ведения электронного кошелька нашим клиентам-компаниям в наборе сервисов платформы Paygine через API.



Обмен фиатной валюты на криптовалюту

(обмен криптовалюты на фиатную валюту, обмен одной криптовалютой в другую)

Очевидно, что для использования криптовалют необходимо покупать и продавать криптовалюты за местную валюту и другие криптовалюты. Биржи обмена играют очень значимую роль в криптовалютной экономике, выполняя функции площадок для торговли, предоставления ликвидности и анализа и выбора цен на ту или иную криптовалюту. Конечно же, абсолютно критичным для нас является предоставление функционала по обмену между крипто и фиатными валютами для пользователей нашей платформы.

Обмен различных фиатных валют из одной в другую

Как и в случае с обменом из одной криптовалюты в другую предоставление услуг переводов денежных средств и платежей с конвертацией по выгодному для клиента курсу всегда будет востребованным. Уверены, что многие из нас сталкивались с необходимостью покупки той или иной валюты для того, чтобы не терять на курсах конвертации или сопутствующих комиссиях банков.



Обработка платежей для торгово-сервисных предприятий, принимающих платежи в криптовалюте

Платформа Paygine (под брендом Best2Pay) уже активно используется многими мерчантами для приёма платежей с помощью банковских карт и проводит более 2 млн. транзакций в месяц с оборотом более 115 млн. долларов США в месяц. При этом мы предоставляем нашим клиентам-мерчантам как функционал, являющийся общепринятым в интернет-эквайринге, так и функции, которые редко предлагаются нашими конкурентами. К первым относятся возможность выставлять инвойсы, готовые интеграции с основными CMS и мобильным платформам, минимальное время подключения, удобный и простой интерфейс. К последним можно отнести гибкое включение в протокол обмена информации о заказе, попадающее в выписку по карте, предоставление информации об операциях в форматах системы бухгалтерского учёта мерчанта, расчет комиссии в момент платежа в зависимости от условий оплаты, выставление счетов по SMS (sms-invoicing), каскадирование платежей по разным технологиям оплаты в международной платежной системе, IVR-payments, оплата в социальных сетях и мессенджерах и т.д. Мы планируем реализовать возможность приёма криптовалют и при этом обеспечить максимально лёгкое и максимально быстрое подключение этого нового метода платежа для наших существующих и новых клиентов.

Ведение единого счета мерчанта

(в криптовалюте и фиате, с возможностью автоматической конвертации)

Этот сервис является логичным продолжением предыдущего, приёма платежей в криптовалютах для мерчантов. Несмотря на растущую популярность криптовалют подавляющее большинство мерчантов закупает товары или оплачивает производство услуг в фиатных валютах, поэтому им необходимо, получив в качестве оплаты за свои товары или услуги криптовалюту, аккумулировать



её и конвертировать в реальные средства. Если же это будет происходить автоматически и по оптимальному курсу, то удобству для мерчантов этот метод платежей оставит за собой традиционный эквайринг банковских карт. Мерчант сам сможет задавать правила конвертации криптовалюты в фиат, определяя какая часть принятых денег должны быть конвертирована в ту или иную валюту, а какая часть переведена на его собственный крипто-кошелек и т.д.

Обеспечение «последней мили» для денежных переводов в страну назначения и «первой мили» для переводов из страны

(выплаты физическим лицам перевода на счет, карту из системы денежных переводов или ввод денег от физических лиц в систему денежных переводов).

Все текущие системы денежных переводов на базе криптовалют сталкиваются с проблемой поиска контрагента, который бы им обеспечил стабильную и недорогую работу по выплатам денежного перевода получателю или прием денежных средств от отправителя. Создавая данный сервис мы специально учитывали особенности системы денежных переводов через криптовалюты. Мы предоставим сервис по выдаче перевода: от момента получения криптовалюты из системы денежных переводов до выплаты фиата получателю в виде безналичного перевода на счет, карту или в виде наличных денег. И сервис по приему от Отправителя перевода: от момента получения фиата с карты, счета, наличных денег отправителя и перевода в выбранную криптовалюту для последующего перевода через систему денежных переводов (клиента платформы Paygine). Все это также будет производиться через API, что позволит системе денежных переводов (клиенту Paygine) предоставлять все услуги в собственных интерфейсах, не отдавая физических лиц сторонним сервисам, но с соблюдением всех требований законодательства и AML.



Денежные переводы на базе криптовалют

(в качестве механизма перевода)

Криптовалюты активно используются в качестве механизма перевода средств за рубеж и в пределах тех или иных стран. Это быстрый и зачастую наиболее дешёвый метод перевода. Мы уверены в том, что в сочетании с услугами конвертации и ведения счёта это сервис будет востребован в очень многих бизнес-сценариях. В данном случае мы используем наиболее распространённые и ликвидные криптовалюты в качестве «транспорта», позволяющего сделать международный перевод намного быстрее и выгоднее, чем традиционным способом.

В дальнейшем для осуществления переводов в качестве «технической» внутренней валюты мы будем использовать PGC (Paygine coin)

Пополнение и вывод

Широкий набор способов пополнения счетов, кошельков и карт физических лиц, которые ведутся на платформе Paygine, а также широкие возможности по выводу денежных средств с них является определяющим при выборе и удобстве работы с той или иной платформой. Мы будем уделять особое внимание расширению набора каналов пополнения и выплат платформы. Помимо традиционных каналов таких как карта, счет, кэш мы будем активно подключать новые каналы для пополнения и выплат с использованием криптовалюты. Популярность криптовалют растёт; однако в глобальных масштабах количество обладателей криптокошельков не идёт ни в какое сравнение с количеством обладателей банковских карт и счетов. Сервис отправки криптовалюты на банковскую карту, счет, кэш и обратно – это еще один мостик между миром классических и блокчейн финансов, востребованность и популярность которого будет только расти.

Клиент платформы Paygine через API сможет сам выбрать, какие из каналов он предоставит для своих клиентов, а какие нет.



Предоставление доступа ко многим биржам через единый интерфейс

Количество крипто бирж во всем мире постоянно увеличивается, при этом условия и требования для подключения и работы, лимиты, протоколы и т.д. у всех бирж разные, а зачастую возникает потребность работать сразу с несколькими биржами одновременно. Провести интеграции со всеми интересующими биржами, поддерживать на них остатки и удовлетворять всем требованиям могут позволить далеко не все желающие.

Наше решение по агрегации бирж через единый API позволит работать с интересующими биржами одновременно, создавая при этом свои собственные правила и финансовые схемы и не заботясь об отвлеченной ликвидности.

Выпуск карт, виртуальных и персонализированных

(к счёту в фиатной валюте или криптовалюте)

Обладая счётом в криптовалюте, пока еще достаточно сложно расплачиваться ею как в интернете, так и в традиционных торгово-сервисных предприятиях(мерчантах). Эта проблема решается выпуском виртуальных и физически эмитированных карт в сочетании с механизмом конвертации из криптовалют в фиатные валюты. Имея огромный опыт реализации подобных проектов в банках, мы планируем вступить в одну из международных платежных систем и сертифицироваться на эмиссию карт как реальных, так и виртуальных. Клиент платформы Paygine сможет предоставить своим клиентам такую услугу как выпуск карт с привязкой их к электронному или криптокошельку. Дизайн карты будет определять клиент платформы Paygine самостоятельно. Дополнительно мы обеспечим доставку карт и систему активации для конечного физического лица. Все действия по заказу карт, выбору дизайна, типа, настройки тарифа для конечного пользователя – физического лица, условий обслуживания будут доступны клиентам платформы Paygine через API.



Сервис Peer-2-Peer

Электронные кошельки (E-wallet) являются основой выделенного нами отдельно сервиса Peer2Peer. Этот сервис объединяет возможность создания кошельков через API, выпуска виртуальных карт и каналов ввода и вывода с различными предустановленными схемами расчетов между физическими лицами. Сервис Peer2Peer очень востребован во многих типах бизнеса (платформах-агрегаторов), которые объединяют людей для продажи товаров или оказания услуг друг другу напрямую без посредников. В данных системах кошельки могут использоваться как «технический» инструмент для внутренних расчетов между физическими лицами в рамках платформы-агрегатора, что позволяет существенно сократить расходы на перевод между физическими лицами, а также заводить деньги «в систему», накапливать, выводить из системы, при этом сама площадка-агрегатор физически через себя деньги не проводит, но полностью управляет движениями денег между физическими лицами, получая комиссию за переводы.



Все основные сценарии использования сервиса Peer2Peer можно разделить на три:

1. **Заказчик** регистрируется на платформе и оплачивает услуги Исполнителей со своего счета напрямую:



* Аккаунт исполнителя — банковская сущность, принадлежащая физлицу (Исполнителю). К аккаунту Исполнителя может быть привязана платежная карта (реальная или виртуальная) и/или ApplePay, AndroidPay, SamsungPay и/или крипто-кошелек в любой валюте



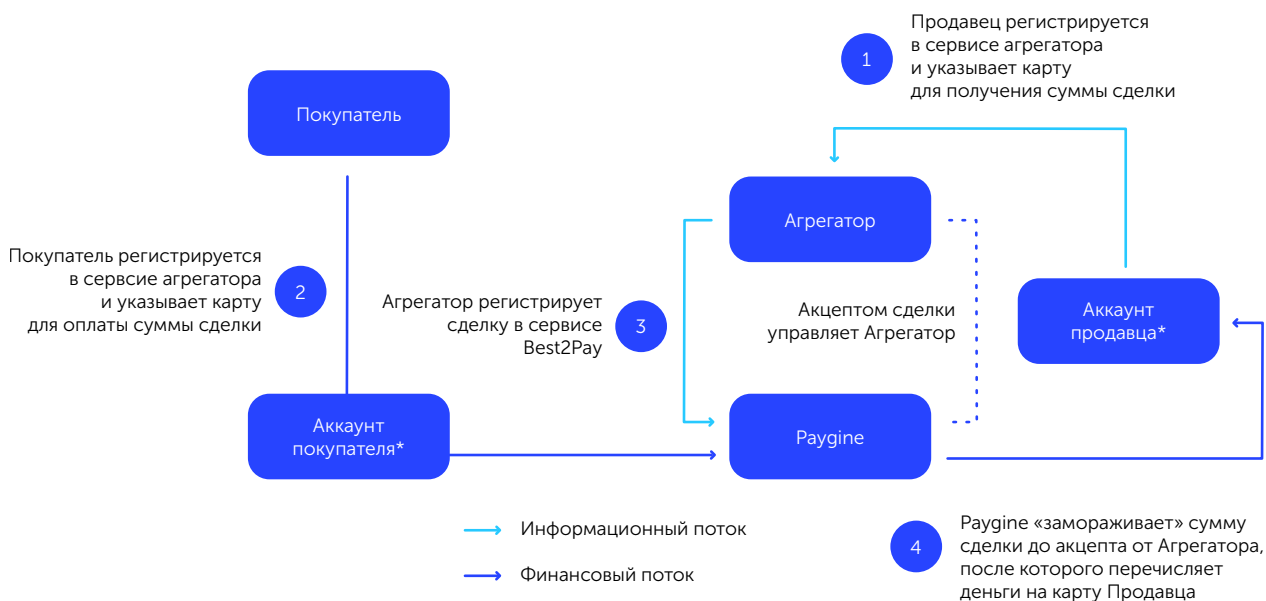
2. Исполнитель регистрируется на платформе и собирает за свои услуги товары деньги с одного или нескольких заказчиков напрямую, а далее может вывести себе деньги на счет или карту и т.д.:



* Аккаунт исполнителя — банковская сущность, принадлежащая физлицу (Исполнителю). К аккаунту Исполнителя может быть привязана платежная карта (реальная или виртуальная) и/или ApplePay, AndroidPay, SamsungPay и/или крипто-кошелек в любой валюте



3. Безопасная сделка организуется с использованием платформы списание денег с Заказчика и холдирование средств (наподобие escrow-счета). После успешного завершения сделки денежные средства передаются Исполнителю, при неудаче возвращаются Заказчику:



* Аккаунт продавца/покупателя — банковская сущность, принадлежащая физлицу (Продавцу/Покупателю). К аккаунту может быть привязана платежная карта (реальная или виртуальная) и/или ApplePay, AndroidPay, SamsungPay и/или крипто-кошелек в любой валюте

Roadmap проекта



Все три этапа развития платформы Paygine, которые мы описали выше, мы условно разбили на три стадии реализации. Работа по каждой из этих стадий зависит от количества собранных в процессе pre-ICO и ICO средств. Все эти стадии могут быть запущены параллельно, при наборе полной суммы.

Стоимость каждой стадии в плане (Roadmap) включает в себя как затраты на реализацию, так и на поддержание деятельности в течение года.

Общая сумма для реализации всех трех стадий, а также целого года работы составляет 43 454 000 долларов США.

Для поддержания деятельности по всем трем стадиям в течение последующих 2-х лет, после первого года работы, составляет 22 260 000 долларов США.

Мы рассчитали сумму затрат на реализацию проекта с учетом работы в течение последующих 3-х лет, в связи с тем, что точка безубыточности будет пройдена спустя 2,5 года деятельности, с учетом того, что по окончании ICO будет собрана полная сумма, которая составляет 66 000 000 долларов США.



Применение блокчейн-технологии в сервисах Раугіне



Компания Best2Pay существует не первый год на рынке платежных услуг. За время существования компании накоплен немалый опыт в построении ИТ решений для платёжного бизнеса и выбора успешных бизнес моделей для предоставления новых услуг для рынка.

Paygine основан командой профессионалов, имеющих многолетний опыт работы в сфере финансовых услуг по всему миру.

Безусловно технология блокчейн является революционной и было бы большой ошибкой не использовать ее при расширение существующих сервисов системы. Но блокчейн — не панацея, и должен быть использован там, где может принести пользу. Как и этапы развития компании, так и внедрение DLT модуля Paygine (Paygine DLT) разделено на этапы, связанные с этапами развития базовых сервисов платформы.



Этап 1

Paygine DLT обеспечивает прозрачное и безопасное взаимодействие участников платформы

- Построение децентрализованной системы (Paygine DLT) для учета операций в системе. Участники получают уникальные идентификаторы Paygine-ID.
- Информация доступна только для участников сделки/операции и администратора платформы (арбитра). Сделка/операция получает уникальный код в системе, который может быть использован для получения развернутой информации по операции в реальном времени. Использование технологии блокчейн позволяет контролировать неизменность информации и ее сохранность на узлах сети, доступных на разных континентах.
- Внедрение базовых API для доступа к сервисам Paygine DLT. Используя Paygine-ID клиент, имеет возможность взаимодействия с Paygine DLT используя предоставленный API. На первом этапе клиент получит доступ к информации по собственным операциям и публично открытой информации (курс обмена, справочная информация и т.д.)



Этап 2

- Внедрение возможности управления приватности своего Paygine-ID и установки параметров, определяющих возможность участников платформы определять кто может получить доступ к информации связанной с Paygine-ID и выполнять с ней действия;
- Расширение Paygine DLT сервисом KYC, доступный через API для клиентов платформы;
- Интеграция с внешними торговыми площадками для учета сделок/операций.
- Расширение платформы DLT системой Big Data и AI:
 - Загрузка собранных данных в модуль Big Data и подключение AI модуля для усовершенствования таких сервисов как ALM/Compliance и обнаружение и предотвращение мошенничества (Fraud Detection and Prevention);
- Внедрение дополнительных информационных сервисов для юридических лиц (клиентов Paygine).

Этап 3

- Интеграция Paygine DLT с внешними системами для построения дополнительных сервисов– цель Paygine DLT не построить изолированную сеть, а гармонично влиться в существующую крипто-экосистему;
- Предоставление возможности клиентам, монетизировать использование Paygine-ID другими участниками платформы;



Этап 4

Расширение Paygine DLT сервисом внутреннего скоринга на основе информации о клиентах и операциях накопленных на предыдущих этапах. Сервис кредитного скоринга позволит клиентам Paygine запрашивать и выдавать кредиты на основе информации, доступной в системе по упрощенной (ускоренной) процедуре.

tion_exists('incod...
theme defaults and registers support
that this function is hooked into the art
before the init hook. The init hook is ca
licating support for post themes is.

Токен PGC



Структура ICO

ICO криптофинансовой платформы Paygine будет состоять из двух этапов: Pre-ICO и ICO.

Валюта покупки:	BTC, ETH, fiat
Минимальная сумма необходимая для запуска проекта:	\$3 000 000
Максимальная сумма:	\$30 000 000

Описание токена

Принципы использования токена PGC:

1. Платформа Paygine будет предоставлять услуги только юридическим лицам за определенную стоимость, для расчета этой стоимости платформа фиксирует стоимость 1 PGC = 1 доллару США. Данное равенство будет неизменно при оплате услуг платформы, вне зависимости от стоимости токена на бирже*.

2. Платформа Paygine обеспечит возможность оплаты токенами PGC услуг или товаров своих Клиентов, для этой цели также фиксируется стоимость: 1 PGC = 1 доллар США. Данное равенство будет неизменно при оплате услуг платформы, вне зависимости от стоимости токена на бирже*.

3. После популяризации токена PGC и набора определенной ликвидности (он начнет торговаться на основных биржах мира), он будет использоваться, как внутренняя техническая валюта в системе денежных переводов на базе платформы Paygine вместо BTC или ETH, которые будут использоваться в первое время.

Токен PGC

paygine

*В первом и втором варианте для удобства Клиентов платформы Paygine оплата будет приниматься как в фиате, так и в токенах и плательщик будет сам выбирать, чем ему выгоднее платить в зависимости от стоимости токена PGC на биржах.

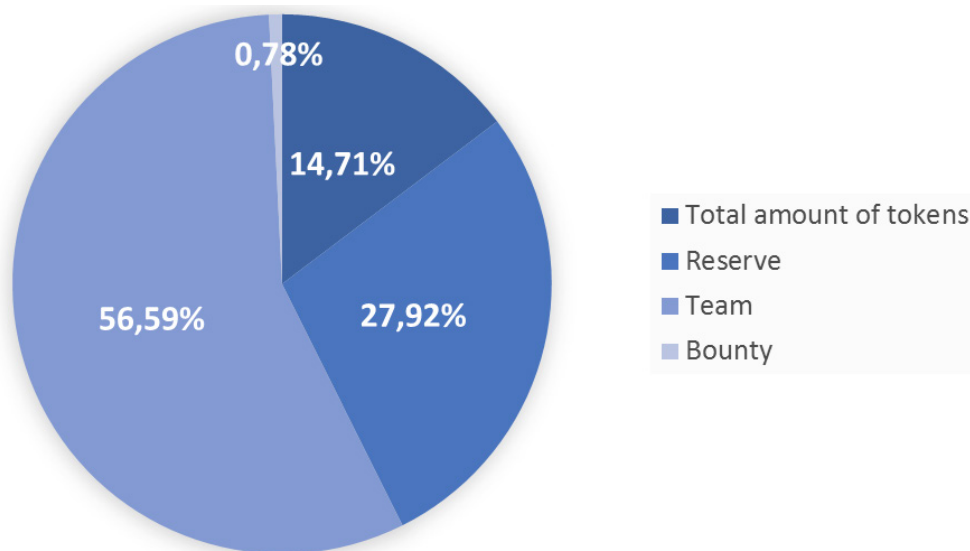


Распределение токенов

Всего токенов PGC	151,750,000	100%
<hr/>		
Общее кол-во токенов ICO	42,699,608	28.1%
<hr/>		
Резерв	86,550,392	56.59%
<hr/>		
Команда	22,500,000	14.8%
<hr/>		
ICO	42,699,608	100%
<hr/>		
Pre-ICO	1,218,000	2.85%
<hr/>		
ICO	30,000,000	70.26%
<hr/>		
Резерв для бонусов	10,290,000	24.1%
<hr/>		
Баунти	1,191,608	2.79%
<hr/>		



Распределение токенов



Пояснения:

58.8% всех токенов будут распределены между инвесторами проекта.

14.8% будут распределены между участниками команды проекта (холдирование на 2 года, закреплено в смарт-контракте).

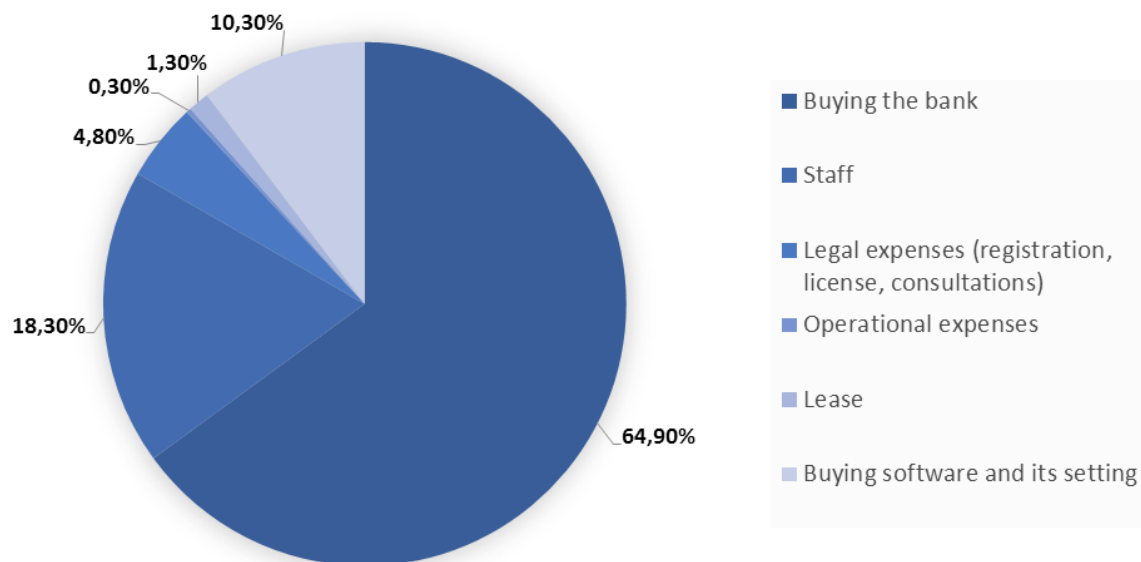
0,8% будут зарезервировано под баунти.

26.4% отведены на резерв (холдирование на 2 года, закреплено в смарт-контракте).

В ходе ICO предоставляется к продаже 42,7 млн. токенов PGC. Все нераспроданные токены будут зарезервированы для использования на платформе Paygine в будущем.



Схема распределения средств



Затраты проекта

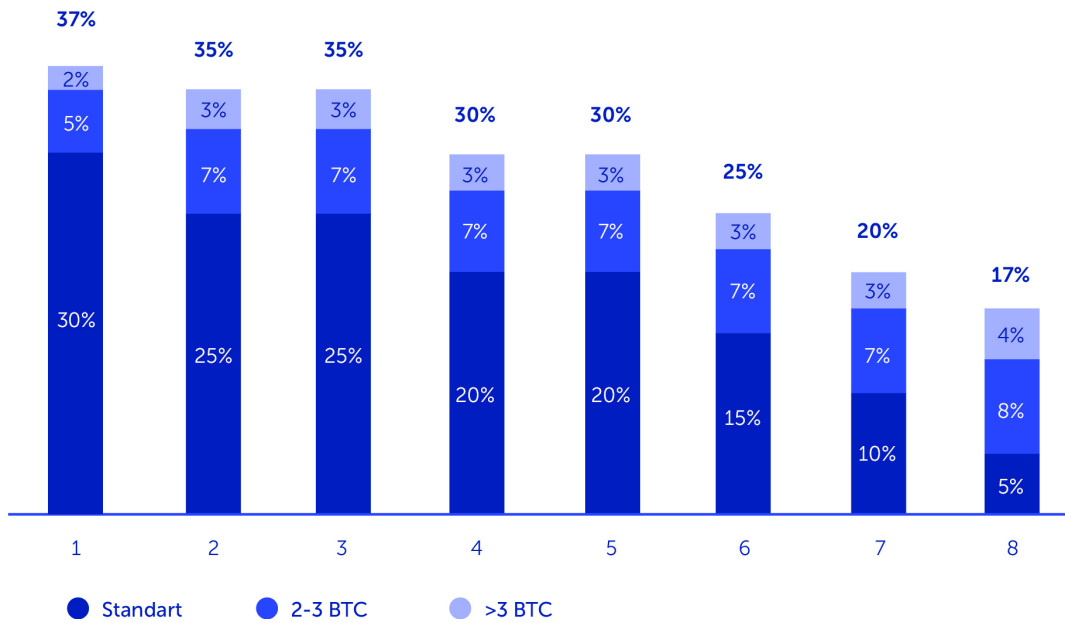
100%

Покупка банка	64.9%
Персонал	18.3%
Юридические расходы (регистрацию, лицензии, консультации)	4.8%
Операционные расходы	0.3%
Аренда	1.3%
Покупка софта и его настройка	10.3%



Бонусы

Во время проведения ICO будет действовать система бонусов для инвесторов





Описание системы начисления бонусов:

Бонусы начисляются с помощью смарт-контракта на количество приобретенных токенов.

Например: Инвестор хочет приобрести токены на сумму 10 000 долларов США, по цене 1 USD за 1 токен PGC. На данную сумму инвестор приобретает 10 000 токенов, и в дальнейшем, в соответствии с этапом ICO, а также временем завершения сделки, определяется сумма токенов к зачислению на счет инвестора.

Этап	Период	Бонус	Бонус в токенах	Всего токенов	Стоимость 1 токена	Размер дисконта
Pre-ICO	1 неделя					
	2 неделя					
	3 неделя	40%	4,000	14,000	\$0,71	29%
	4 неделя					
	5 неделя					
	6 неделя					
ICO	1 неделя	30%	3,000	13,000	\$0.77	23%
	2 неделя	25%	2,500	12,500	\$0.80	20%
	3 неделя	25%	2,500	12,500	\$0.80	20%
	4 неделя	20%	2,000	12,000	\$0.83	17%
	5 неделя	20%	2,000	12,000	\$0.83	17%
	6 неделя	15%	1,500	11,500	\$0.87	13%
	7 неделя	10%	1,000	11,000	\$0.91	9%
	8 неделя	5%	500	10,500	\$0.95	5%



Выгоды от покупки токена PGC

Токен PGC – ключ к использованию платформы Paygine

Применение токена PGC:

- Оплата услуг платформы юридическими лицами, клиентами платформы, с дополнительной скидкой от 10 до 30%;
- Оплата товаров и услуг клиентов платформы с дополнительной скидкой от 10 до 30%;
- Внутренняя (техническая) валюта, обеспечивающая международные денежные переводы на базе платформы

Юридические лица:

- Использование токенов PGC для приобретения товаров и услуг на платформе Paygine будет всегда выгодным благодаря фиксации минимального курса $1 \text{ PGC} = 1 \text{ USD}$ (см. объяснение на следующей странице), при этом максимальная цена токена будет определяться рынком;
- Сотрудничество с Paygine принесет дополнительных клиентов.

Физические лица:

- Покупка товаров и оплата услуг с использованием токенов всегда происходит со скидкой.



Концепция платформы Paygine заключается в том, чтобы её пользователи получали непосредственную выгоду от использования приобретенных токенов. В соответствии с этим принципом разработана финансовая модель, при которой инвесторам гарантирована выгода от покупки токена вне зависимости от его будущего курса.

Основополагающим правилом модели является гарантия минимального курса токена (1 PGC = 1 USD) при оплате как услуг платформы юридическими лицами, так и товаров или услуг физическими лицами у клиентов платформы. Если же рыночный курс токена превышает 1 USD, то для транзакций на базе платформы Paygine, будет использован именно он. Помимо этого в случае использования PGC в качестве средства платежа Paygine будет предоставлять дополнительную скидку величиной от 10 до 30%.

Таким образом инвесторы застрахованы от возможных неблагоприятных сценариев изменения курсовой стоимости токена, а токен всегда будет востребован для оплаты товаров и услуг на платформе Paygine.



Рассмотрим данную модель на конкретных примерах:

Инвестор — юридическое лицо

Компания (Инвестор А), заинтересована в услугах Paygine. Инвестор А покупает токены на этапе Pre-ICO в первый день, с бонусом 40%. Купив токенов на 100 долларов США, он получит 140 токенов. Допустим, что стоимость услуг по обмену криптовалют для Инвестора А на платформе Paygine составила за месяц обслуживания 100 долларов США или 100 токенов.

Далее возможно два варианта:

1. Стоимость токена на бирже начинает стремительно падать, либо становится ниже цены продажи (1 PGC <= 1 USD):

Для многих, кто уже инвестировал в ICO проекты, такая печальная картина событий является не новой. Однако в случае с токеном PGC разочарования не произойдет, поскольку это позволит клиенту в значительной степени сэкономить на услугах платформы, т.к. услуги всегда можно оплатить приобретенными токенами из расчета 1 PGC = 1 USD. Таким образом, при казалось бы негативной ситуации, инвестор имеет выгоду и получает необходимые ему услуги со значительной скидкой.

Дополнительно, инвестор, который приобрел токены PGC с бонусом, в случае оплаты услуг платформы Paygine из расчета 1 PGC = 1 USD, фактически получает скидку в стоимости услуги, так как ранее потратил на приобретение одного токена PGC меньше 1 USD за счет системы бонусов, действующей на разных этапах pre – ICO и ICO.



2. Стоимость токена начинает расти и цена становится выше стоимости продажи на ICO (1 PGC > 1 USD):

Правила использования платформы Paygine всегда подразумевают выбор способа оплаты, либо токенами PGC, либо в фиате (в USD), в результате чего у инвестора всегда будет возможность продать на бирже часть своих токенов PGC и полученной суммой оплатить услуги Paygine в фиате. Операция перевода токенов PGC в USD будет предоставляться платформой для удобства расчетов и будет происходить мгновенно.

Инвестор — физическое лицо:

Физическое лицо (Инвестор В) – потенциальный клиент одного или нескольких клиентов Paygine. Инвестор В покупает токены на этапе Pre-sale в первый день, с бонусом 40%. Купив токенов на 1 000 долларов США, он получит 1 400 токенов PGC. Условиями платформы Paygine является возможность оплаты товаров или услуг всех клиентов Paygine за токены из расчета 1 PGC = 1 USD. Предположим, что услугами платформы Paygine пользуется Интернет-магазин электроники.

Далее возможно два варианта:

1. Стоимость токена на бирже начинает стремительно падать либо становится ниже цены продажи (1 PGC ≤ 1 USD):

Данное негативное развитие событий не окажет влияния на Инвестора В, т.к. он сможет приобрести любой товар, например, новейший смартфон, расплатившись в Интернет-магазине, клиенте Paygine, за него токенами, исходя из расчета 1 PGC = 1 USD. А т.к. ранее он приобрел токены с бонусом, то он получает выгоду до 40% от стоимости товара. Но и магазин ничего не потеряет, так как оплата за товар поступит от платформы Paygine магазину в фиате по курсу 1 PGC = 1 USD независимо от текущего курса PGC на бирже.



2. Стоимость токена начинает расти и цена становится выше стоимости продажи на ICO (1 PGC > 1 USD):

Правила использования платформы Paygine всегда подразумевают выбор способа оплаты, либо токенами PGC, либо в фиате (в USD), в результате чего у инвестора В всегда будет возможность продать на бирже часть своих токенов PGC и полученной суммой оплатить товар в Интернет-магазине в фиате.

Дополнительно данная модель стимулирует активную продажу и покупку токенов между их владельцами, что всегда положительно влияет на стоимость токена. Например, если Инвесторы А и В не заинтересованы пользоваться услугами Paygine или покупать товар у клиентов Paygine, то они могут всегда продать свои токены на бирже по выгодной цене, т.к. они очевидно будут востребованы теми, кто заинтересован в соответствующих услугах и товарах.

tion_exists('incodem...
theme defaults and registers support
that this function is hooked into the art
before the init hook. The init hook is ca
licating support for post themes is ca
* `incodem_start_setup()` |
... available for translation
... to the `incodem_start_setup()`
... `incodem_start_setup()`

Команда



Кирилл Радченко

(Генеральный директор), Россия, основатель Pay Engine Limited (Best2Pay).

С момента основания работает в качестве генерального директора Best2Pay – лидирующего российского шлюза для электронной коммерции. В зоне его ответственности – стратегия и развитие бизнеса Best2Pay.

Ранее Кирилл работал в SEB Bank (Группа SEB, Швеция) в течение 6,5 лет, сначала в качестве руководителя подразделения платежных карт, а впоследствии – руководителем Дивизиона развития бизнеса. Кирилл более 13 лет занимается управлением проектами и бизнес-планированием в ИТ, а также развитием банковских продуктов в международных компаниях. Обладает глубокими экспертными знаниями нормативно-правовой базы VISA и MasterCard и в области процессинга.



Михаил Лупоштьян

(Старший вице-президент), США – основатель Pay Engine Limited (Best2Pay).

С 2012 Генеральный директор (CEO) Pay Engine Limited (UK).

С 2011 года работает в бизнесе, связанном с международными платежами. До этого (1993 – 2011) работал в сфере международных контейнерных перевозках: таможенное оформление и экспедирование грузов через Морской торговый порт Санкт – Петербурга. Работал в должности генерального директора таможенного брокера, был заместителем директора филиала паромной компании.



Максим Нещерет

(Директор по развитию бизнеса), Сингапур

Максим обладает 12-летним опытом реализации крупномасштабных проектов в области финансовых решений по всему миру. Среди проектов – внедрение национальных розничных платежных решений в рамках требований Центрального банка РФ, централизованная система учета для ЦБ и Бирж, множество других проектов для коммерческих банков.



Рания Лупоштьян

(Директор по финансам, CFO), США – основатель Pay Engine Limited (Best2Pay).

Последние 5 лет – совладелец Pay Engine Limited (Best2Pay). Обладает более чем 10-летним опытом работы в банках, обслуживающих частных лиц (ABN AMRO Bank, Банк Ренессанс Капитал, Банк Сосьете Женераль Восток). Руководство, внедрение, развитие и поддержка процессов кредитования, обслуживания клиентов и развития регионов. Пятилетний опыт работы в Сбербанке в области банковских переводов и кредитных карт.



Александр Петров

(Технический директор, СТО)

Работает в должности Директора карточных технологий в одном из 10 крупнейших банков России. Он отвечает за разработку всех карт, услуг по эквайрингу и электронной коммерции, а также за работу систем, на которых работают эти службы. Ранее Александр более 10 лет работал в Райффайзенбанке, сначала руководителем процессинга карт, а впоследствии руководителем дивизиона банковских карт. Александр более 15 лет занимается картами, платежами и платежными системами.



Консультанты проекта



Азат Нугуманов

Партнер

Азат — бывший директор Morgan Stanley Private Banking в Нью-Йорке. До этого Азат отвечал за развитие бизнеса в московском отделении BNY Mellon's в должности вице-президента. Азат также является основателем Aneta McCoy Advisory firm. Обладает уникальным опытом управления капиталами. Получил MBA в Booth School of Business в Чикагском Университете.



Анастасия Клименко

Вице-президент

Анастасия — адвокат по корпоративному и международному праву, а также по слиянию и поглощению и судебным разбирательствам. Закончила магистратуру в Duke University School of Law, бакалавр Московской государственной юридической академии. Член Ассоциации адвокатов штата Нью-Йорк.



Гарри Джей Росс

Гарри Джей Росс сосредотачивает свою практику на венчурном и частном капитале, корпоративном управлении и общих корпоративных вопросах, представляет частные компании, включая те, которые изучают возможности блокчейна и криптовалют, а также инвесторов и инвестиционные фонды. У мистера Росса обширный опыт консультирования сделок, зарегистрированных в Комиссии по безопасности и обмену ценных бумаг, включая IPO общих и привилегированных акций, выпуск новых облигаций и ICO. Мистер Росс регулярно консультирует инвестиционных советников по вопросам согласования, выступает экспертом в коммерческих судебных разбирательствах. До основания Ross & Shulga PLLC (до этого Jackson Ross PLLC в 2013), мистер Росс работал в составе групп, занимающихся рынками капитала, корпоративными сделками и ценными бумагами в Sidley Austin LLP и Alston & Bird LLP, соответственно. С 2009 по 2012 год работал в Казначействе США, где осуществлял надзор подрядчиков и финансовых агентов, привлеченных для управления активами, консультирование и другие услуги, относящиеся к Программе проблемных активов (TARP).



Консультанты проекта



Арина Шульга

Арина Шульга является корпоративным юристом и поверенным со значительным опытом в области стартапов, предложений по акциям и отчетности Комиссии по безопасности и обмену ценных бумаг, международных сделок, корпоративном управлении, представительстве компаний, подаче отчетности, лицензировании, контрактах и соглашениях. У Арины обширный опыт консультирования малых и средних компаний на запуске, на этапе согласования договоров, частного размещения акций, вопросов интеллектуальной собственности и внутреннего управления.

До основания Ross & Shulga PLLC (до этого Shulga Law Firm PC in 2010), Арина провела семь лет в Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP, где представляла широкий круг клиентов, от физических лиц и стартапов до компаний из списка Fortune 500 в таких отраслях, как финансовые и банковские услуги, технологии, мода и развлечения, здравоохранение. Арина консультировала компании по вопросам подготовки и заполнения периодической отчетности для Комиссии по безопасности и обмену ценных бумаг, представляла инвесторов, гарантов и акционеров в частных и зарегистрированных предложениях по акциям, включая IPO, конвертируемые и высокодоходные долговые предложения, консультировала компании по вопросам соблюдения договорных обязательств, внутренних реструктуризаций, представляла компании в тендерных переговорах и выкупных сделках.

Среди клиентов Арины Шульги краудфандинговые платформы, предпринимателей, стартапы, малый и средний бизнес, работников и инвесторов. Также она активный участник сообщества стартапов в Нью-Йорке и автор блога о правовых вопросах, с которыми сталкиваются стартапы и малый бизнес (<http://www.businesslawpost.com>)