



oton



White paper OTON

v.0.1.4

Редакция
от 10 апреля
2019 года

Содержание

Правовое уведомление	4	Soft Cap (\$1,3 млн)	34
Введение	5	Hard cap (\$8 млн)	34
01 Обзор рынка	6	Распространение токенов	35
1.1 Принцип работы сетевого маркетинга	6	Pre-Sale	35
1.2 Размер рынка	7	Распределение через маркетплейс	35
1.3 Традиционный сетевой маркетинг	11	Правовой статус токенов OTON	37
1.4 Реферальные программы	12	2.4 Перспективы развития	38
1.5 Проблемы рынка и их решение	14	ДАО	39
02 Экосистема	16	Коммьюнити	40
2.1 Маркетплейс	18	Экономика блокчейна OTON	41
Пользовательские сценарии	21	03 Описание блокчейна	42
Как клиент может купить товар или услугу на маркетплейсе?	21	3.1 Обоснование необходимости разработки блокчейна	43
Как клиент может стать дистрибьютором на маркетплейсе?	21	3.2 Встроенные смарт-контракты	43
Как производитель может добавить свой товар или услугу на маркетплейс?	22	3.3 Алгоритм хэширования	44
Преимущества для пользователей	23	3.4 Способы кодирования	44
Дистрибьюторы	23	3.5 Архитектура блокчейна	45
Покупатели	24	Транзакции	45
Производители	24	Блоки	46
Сетевые компании	25	Архитектура ноды	48
2.2 Интеграция сетевой компании	26	Алгоритм консенсуса — DPoS	50
2.3 Токен OTON	28	04 План работ	52
Экономика токена	28	05 Команда	53
Использование токенов OTON	29	Советники	55
Эмиссия токена OTON	30	06 Партнеры	56
Распределение токенов	32		
Заморозка токенов	33		
Целевое распределение средств	34		

Правовое уведомление

Цель White Paper заключается в представлении и описании проекта OTON потенциальным держателям токенов. Приведенная в настоящем документе информация не является исчерпывающей, не подразумевает договорных отношений и носит ознакомительный характер.

Никакие разделы данного документа не могут толковаться как проспект эмиссии или инвестиционное предложение любого рода. Первичное предложение токенов OTON не является предложением продать или купить ценные бумаги в какой-либо юрисдикции. Настоящий документ составлен без учета каких-либо законодательных или нормативных актов любой юрисдикции, предназначенных для защиты инвесторов, и таковыми не регулируется.

Некоторая информация, заявления, расчеты и финансовые показатели, приведенные в настоящем документе, являются прогнозными предварительными сведениями. Они могут исходить из известных и неизвестных факторов риска и неопределенности, в результате чего фактические обстоятельства и результаты могут значительно отличаться от приведенных ниже расчетов и результатов, прямо или косвенно предусмотренных такими предварительными прогнозными заявлениями. Такие прогнозируемые заявления или информация не являются обещанием или каким-либо обязательством. Последующие события, отображенные в данном документе, не могут рассматриваться в качестве обещания прибыли и/или гарантированного прогноза роста стоимости токена OTON.

Настоящий документ является переводом на русский язык оригинальной версии документа, составленной на английском языке. В процессе перевода некоторая информация, приведенная в оригинальном документе, могла быть утрачена, искажена или неверно истолкована. Точность перевода не может быть гарантирована. В случае возникновения любых расхождений между русской версией и официальным английским оригиналом, преимущественную силу имеет английская языковая версия.

Введение

OTON (Optimal Trade Over Network) — это платформа для рынка сетевого маркетинга, построенная с использованием блокчейн-технологий. Мы объединяем сетевые компании, дистрибьюторов, производителей товаров и покупателей в единую открытую децентрализованную сеть, которая способна значительно изменить и усовершенствовать индустрию сетевого маркетинга и прямых продаж.

Лежащий в основе OTON высокопроизводительный блокчейн позволит реализовать систему быстрого автоматического и абсолютно прозрачного распределения доходов между производителями и сетевой маркетинговой структурой. Помимо выполнения прозрачных расчетов, компании и производители смогут использовать инновационный инструмент продаж через существующую сеть дистрибьюторов и систему для построения реферальных программ.

Специальный модульный конструктор маркетингового плана максимально упростит начало работы сетевых компаний на базе нашей децентрализованной платформы.

Нативный токен OTON — является внутренней расчетной единицей блокчейна и будет использоваться для осуществления всех транзакций между участниками экосистемы.

1.1 Принцип работы сетевого маркетинга



Обзор рынка

01

1.2 Размер рынка

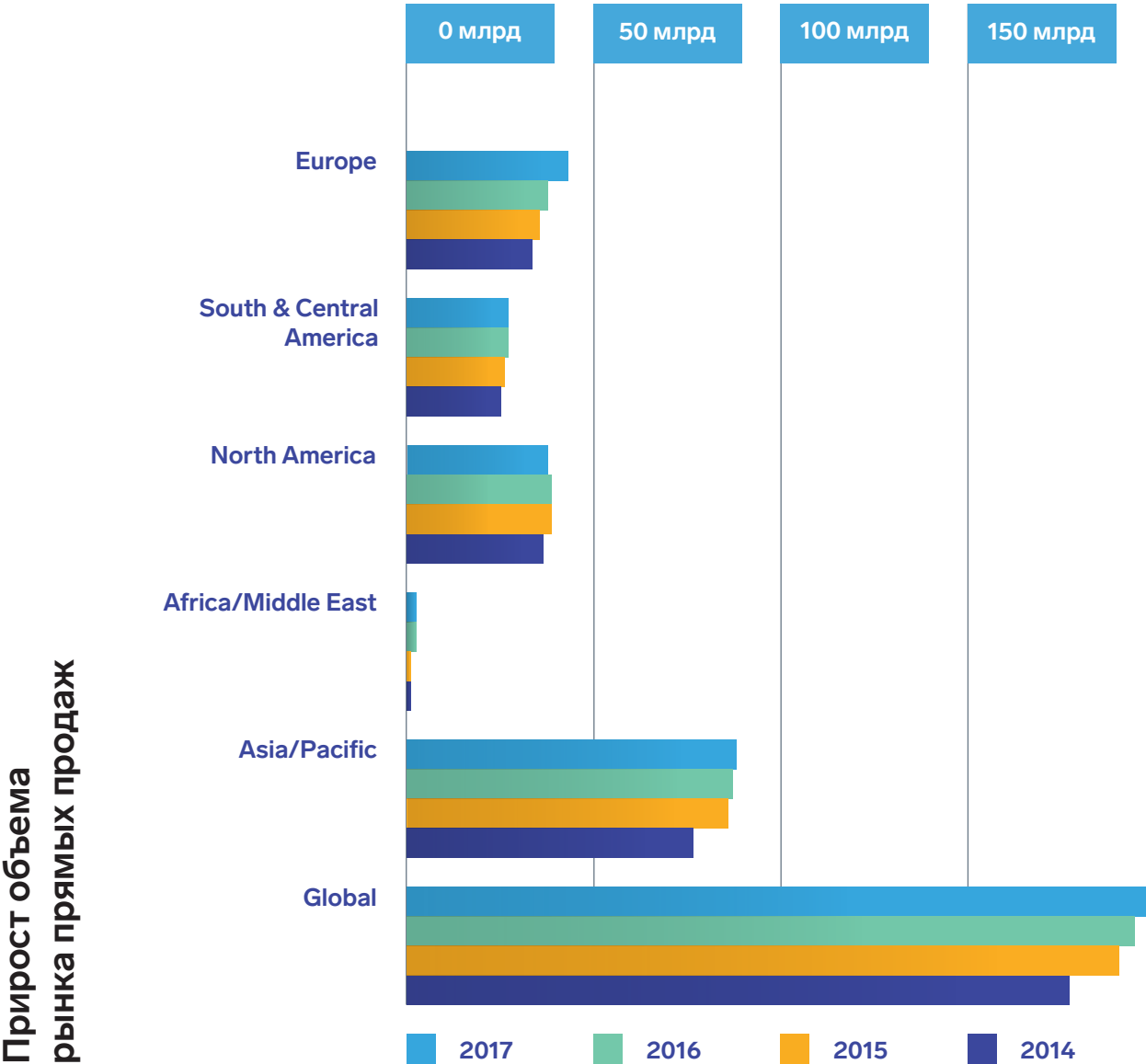
Сетевой маркетинг или многоуровневый маркетинг — концепция реализации товаров и услуг, в которой продукция от производителя до конечного потребителя распространяется с помощью сети независимых дистрибьюторов. Дистрибьюторы помимо распространения продукции могут привлекать в систему партнёров, имеющих аналогичные права. Доход дистрибьюторов состоит из комиссионных начислений за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений, которые могут устанавливаться сетевой компанией^{1,2}.

¹ ru.wikipedia.org/wiki/Сетевой_маркетинг

² www.encyclopedia.com/entrepreneurs/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/multilevel-marketing

Более \$189 млрд в год

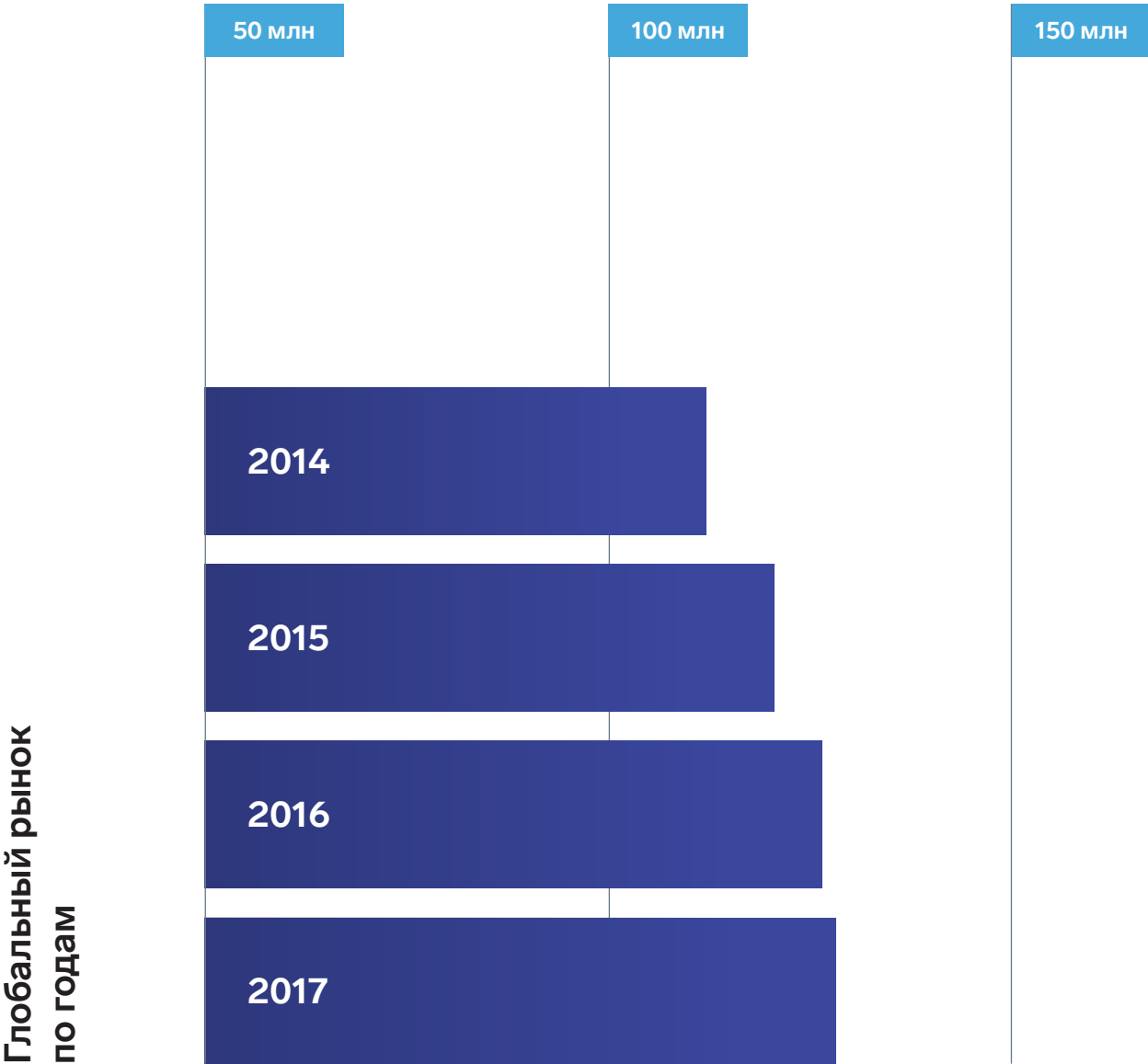
Рынок сетевого маркетинга постоянно растет и развивается. Согласно отчету Всемирной Федерации Ассоциаций Прямых Продаж (World Federation of Direct Selling Associations) в 2017 году объем рынка прямых продаж увеличился на 1,6% и достиг \$189,641 млн³.



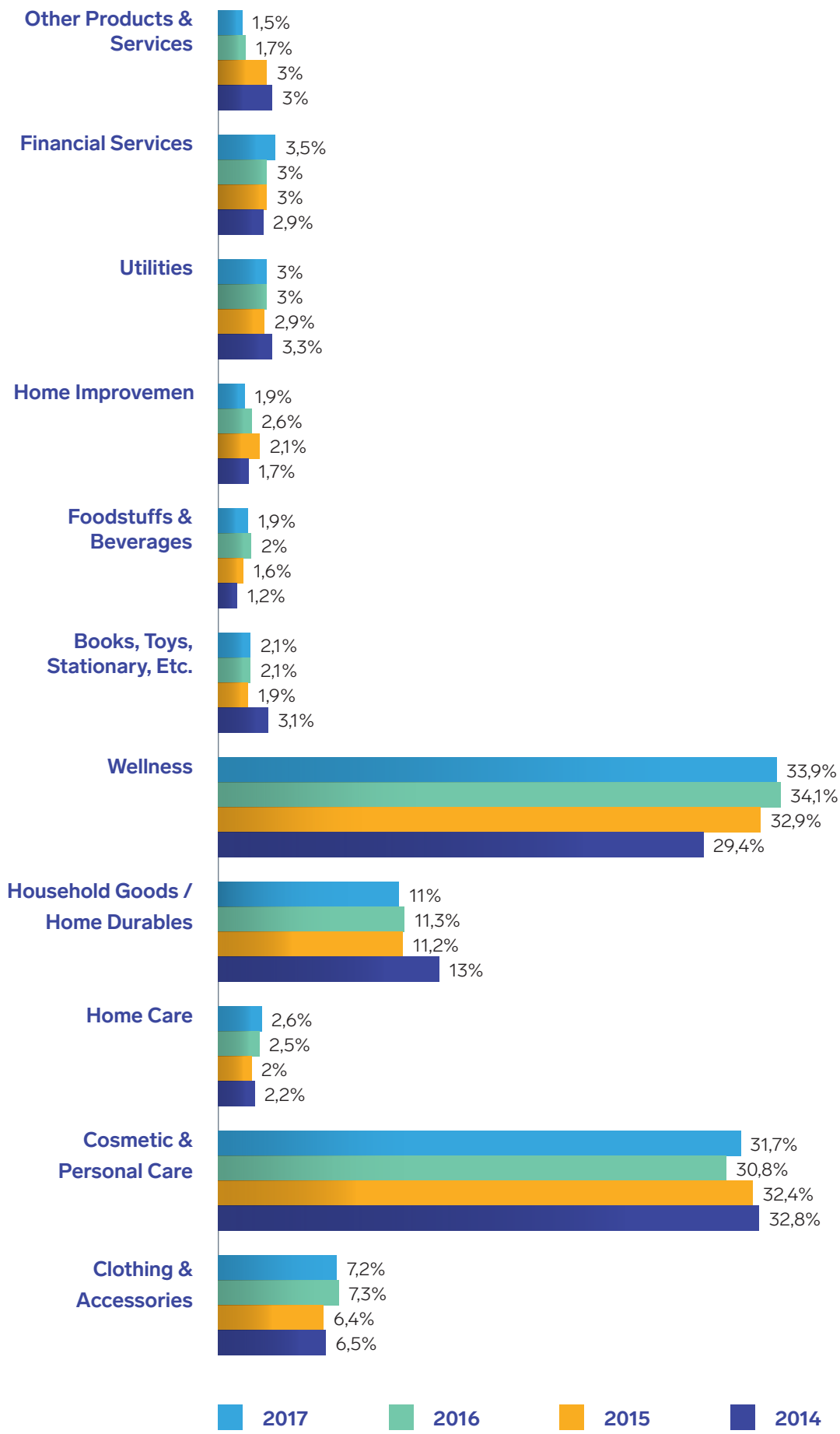
³ www.wfdsa.org/wp-content/uploads/2018/06/Sales-Report-2017-June-12-2018.pdf

более 100 млн человек

во всем мире вовлечены в сетевой маркетинг. Сетевые компании распространяют разные виды продукции и услуг, при этом набирают популярность новые категории, такие как программное обеспечение, финансовые услуги и др.:



Прирост объема рынка прямых продаж по категориям товаров и услуг



1.3 Традиционный сетевой маркетинг

С финансовой и технической точек зрения традиционный сетевой маркетинг работает как черный ящик для дистрибьюторов и производителей. Сетевые компании используют собственное программное обеспечение для распределения прибыли между участниками системы. Дистрибьюторы не имеют возможности контролировать свои собственные средства. Размер вознаграждений определяется компанией, а дистрибьюторы и производители не могут проверить правильность работы системы. Нечестные сетевые компании могут привлекать в свои ряды новых дистрибьюторов, показывая им сфабрикованные статистические данные с завышенными показателями.

Прозрачный и децентрализованный подход гарантирует, что ни один из участников не сможет использовать систему в своих личных целях и предоставлять недостоверные данные.

1.4

Реферальные программы

Реферальные или партнерские программы — это система, в которой клиенты компании получают вознаграждение за привлечение новых участников.

Реферальные программы становятся все более популярной стратегией развития бизнеса. Принцип работы реферальных программ аналогичен принципу начислений вознаграждений в сетевых компаниях, при этом программы могут быть как одноуровневыми, так и многоуровневыми. Помимо расширения клиентской базы они способствуют повышению лояльности клиента.

Uber, Airbnb, Dropbox, Tesla, PayPal — эти и многие другие крупные компании из разных отраслей убедились в эффективности реферальных программ.

Airbnb — одна из крупнейших онлайн-площадок для аренды жилья по всему миру.

В рамках партнерской программы пользователи получали бонусные баллы на свой счет, если приглашенный ими друг отправлялся в путешествие. В результате количество бронирований в определенных регионах повысилось на 25%⁴.

⁴ www.referralsaasquatch.com/billion-dollar-companies-use-customer-referral-programs

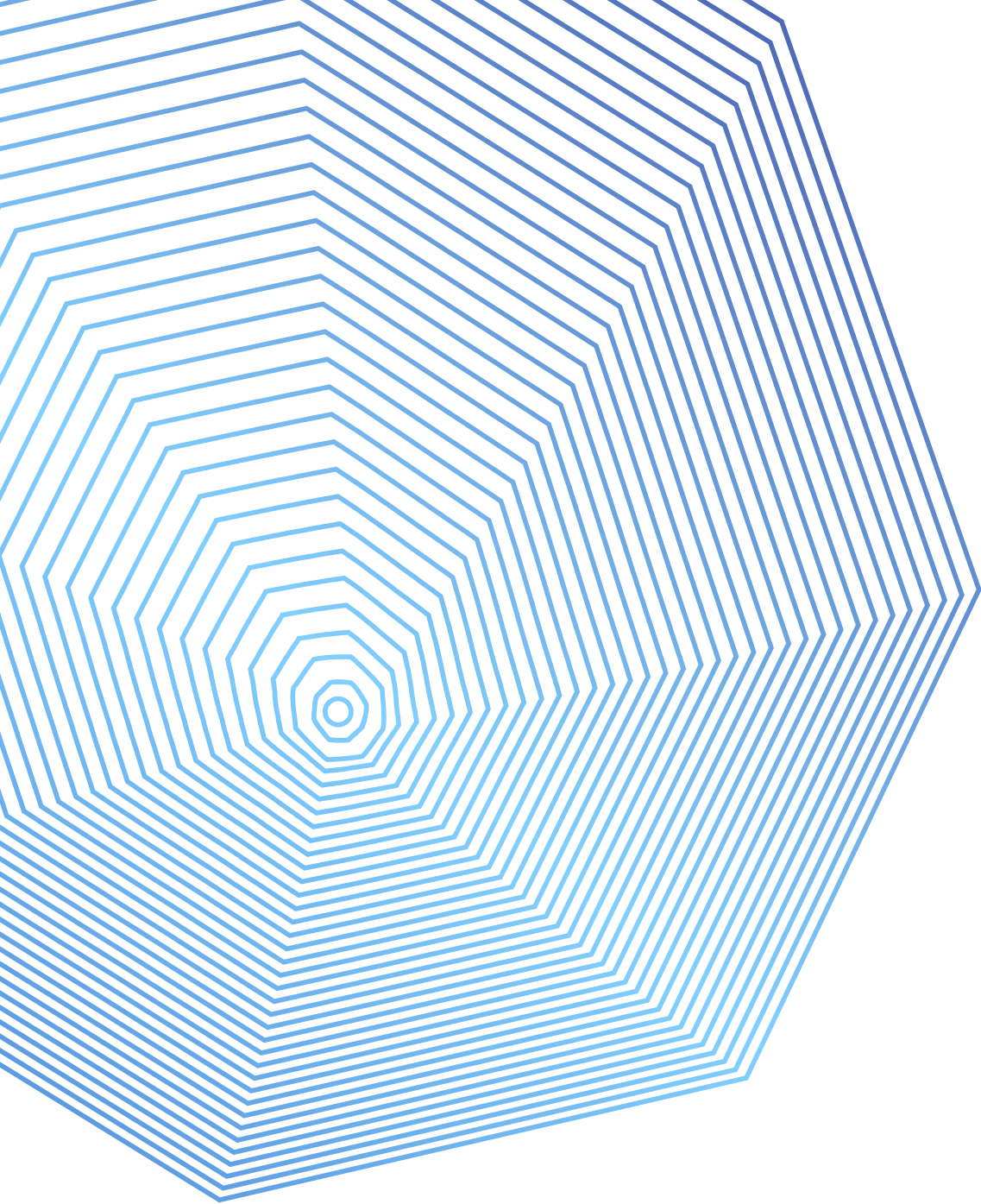
1.5 Проблемы рынка

Централизованный принцип работы сетевых компаний приводит к ряду проблем, которые могут быть решены применением технологии блокчейн и формированием комплексной экосистемы:

Незащищенность дистрибьютора	Владельцы сетевых компаний могут в любой момент исключить дистрибьютора из финансового потока, перенаправив распределение прибыли в собственных интересах.
Непрозрачность начислений	Процесс распределения прибыли по сети дистрибьюторов контролируется сетевой компанией, при этом при совершении продажи партнеры могут не получить вознаграждение.
Завышенная статистика	Сетевые компании фальсифицируют данные о доходах дистрибьюторов, чтобы привлечь новых дистрибьюторов, расширить компанию и увеличить продажи.
Дистрибьютор не владеет своими средствами	Большинство сетевых компаний начисляют вознаграждения дистрибьюторам в личные кабинеты с использованием своего ПО, при этом дистрибьюторы не владеют своими средствами и не имеют гарантий, что смогут вывести их и использовать по своему усмотрению в любой момент.
Нехватка ресурсов	Выход на рынок новых компаний и производителей связан с преодолением трудностей по разработке программного обеспечения и формирования отделов продаж и маркетинга для привлечения потребителей. Многие производители не обладают ресурсами для решения этих задач и продвижения товаров.
Прямая зависимость от настроения разработчиков	Часто случается, что на начальном этапе у сетевых компаний недостаточно ресурсов, чтобы грамотно оформить отношения с компанией разработчиков маркетинг плана. Поэтому право интеллектуальной собственности и исходный код остается под контролем компании разработчика, что приводит к тому, что разработчики начинают диктовать свои условия, вплоть для изъятия компании.

Решение проблем рынка с помощью блокчейн-технологий

Публичный блокчейн обеспечивает прозрачность и контроль учета всех финансовых потоков. Дистрибьютор, компании и производители могут проверить данные в блокчейне и убедиться в справедливости полученной прибыли. Новые дистрибьюторы могут также проверить все данные в открытом доступе и оценить перспективы присоединения к компании, будучи уверенными в размере потенциального дохода.	01
Использование блокчейн-технологий не только делает прозрачными все транзакции между участниками, но и позволяет выполнять трансграничные платежи, расширяя географию и пользовательскую базу компаний.	02
Сетевые компании получают доступ к достоверным данным в блокчейне, анализ которых позволит получать информацию о продажах и работе дистрибьюторов для оптимизации бизнес-процессов и повышения прибыли.	03
В децентрализованной системе никто не контролирует доступ к средствам. Распределение вознаграждений между дистрибьюторами инициируется автоматически при возникновении определенных запрограммированных условий, например, при продаже продукции или при добавлении нового партнера.	04
Экосистема OTON предлагает участникам необходимые инструменты для запуска бизнеса. OTON решает проблему непрозрачности распределения вознаграждений, предоставляет готовое техническое решение для систем учета продаж и личными кабинетами дистрибьюторов, а также позволяет получить доступ к широкой международной аудитории дистрибьюторов	05
Децентрализованная инфраструктура OTON, с открытым исходным кодом, позволяет работать независимо от команды разработчиков, таким способом компании имеют доступ к своей базе данных, к коду и техническим решениям.	06



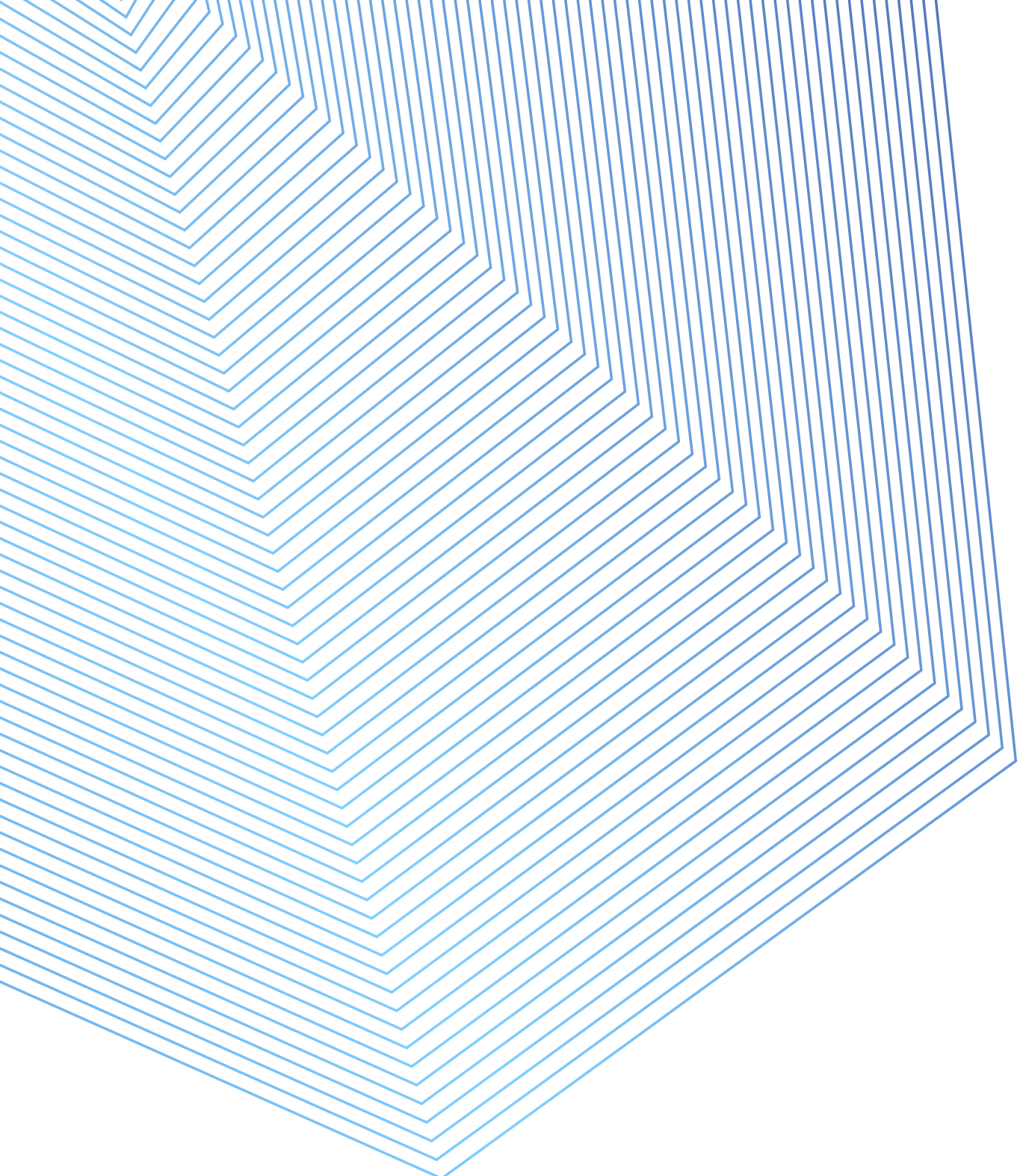
02

Экосистема

Целью проекта является формирование первой децентрализованной экосистемы, которая будет объединять все продукты, сервисы и услуги для индустрии сетевого маркетинга и прямых продаж, обеспечивая абсолютную прозрачность взаимодействия между всеми участниками на максимально выгодных условиях.

Сейчас для организации работы пользователи вынуждены взаимодействовать с множеством разрозненных сервисов, что значительно усложняет бизнес-процессы и повышает риски возникновения ошибок. Мы стремимся создать комплексное решение, которое предложит участнику рынка полный цикл удобных сервисов и наиболее полно удовлетворит все потребности, избавляя от лишних затрат как временных, так и финансовых.

Ключевой особенностью нашей экосистемы является её децентрализация: все пользователи являются равноправными участниками, обладают полным доступом к достоверной информации и могут быть уверены, что именно они контролируют свои средства. Токен OTON станет основной расчетной единицей в рамках экосистемы, которая будет обеспечивать прозрачность выполнения транзакций.



2.1

Маркетплейс

Центральным звеном экосистемы станет маркетплейс — торговая площадка, которая свяжет производителей, сетевые компании, дистрибьюторов и покупателей между собой.

Пользователи маркетплейса смогут приобретать разнообразные товары и услуги, используя удобный интерфейс и широкий выбор вариантов оплаты.

При регистрации на маркетплейсе для каждого пользователя создается уникальный адрес в блокчейне. Полная история транзакций для каждого адреса будет надежно храниться в блокчейне.

В работе маркетплейса участвуют следующие виды пользователей:

Конечные покупатели выбирают размещенные на маркетплейсе товары, совершают покупку товаров и услуг, выбирая удобный способ оплаты.

Дистрибьюторы рекомендуют товары и услуги и в случае совершения продажи получают вознаграждение в токенах OTON.

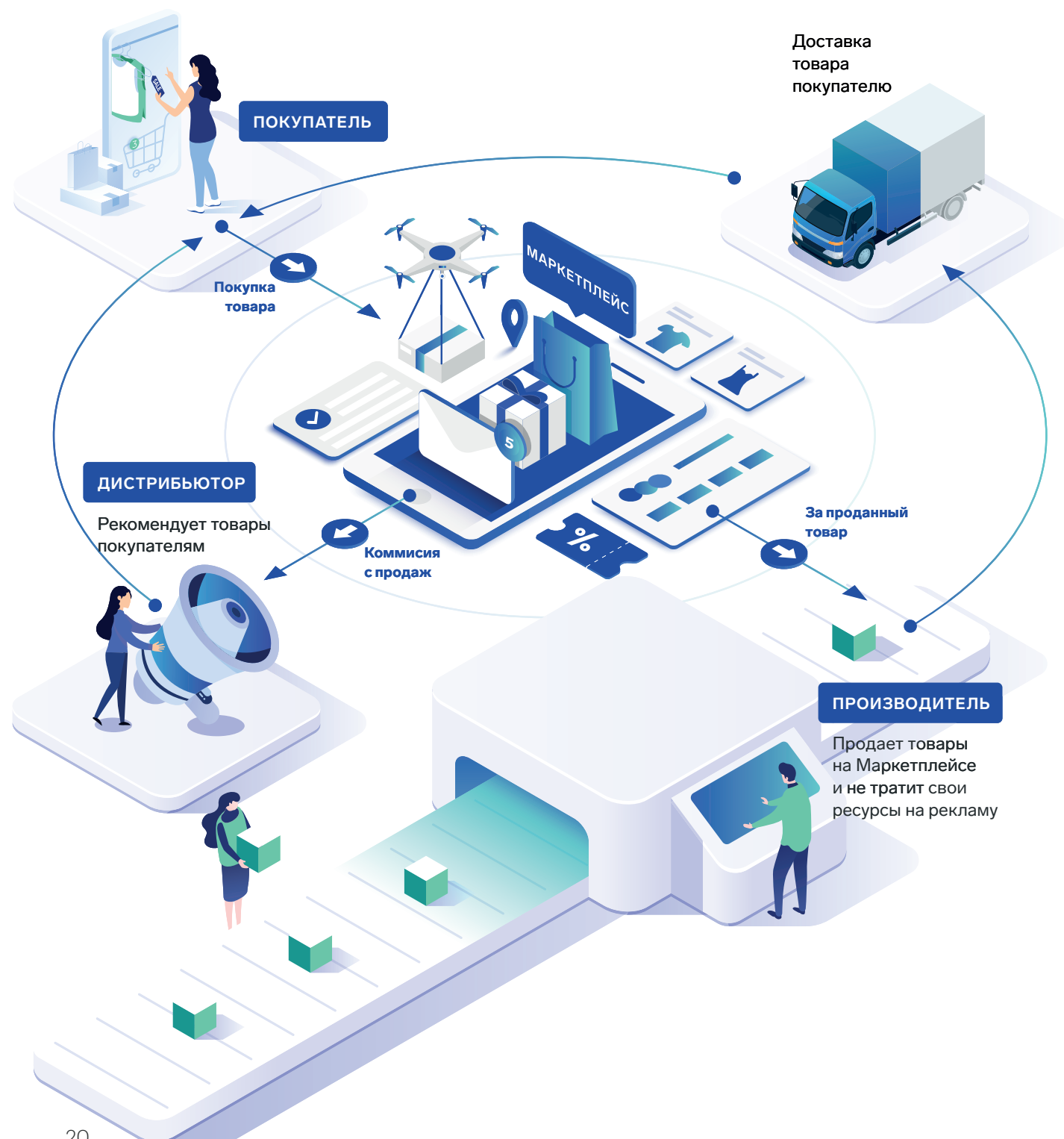
Производители товаров и услуг — физические лица или компании, которые занимаются производством продукции. Производители подают заявку на маркетплейс и могут добавить на площадку свою продукцию. В случае продажи продукции на маркетплейсе начисление средств участникам сделки производится автоматически.

Базовая стоимость товара и услуг на маркетплейсе указывается в фиатной валюте и токенах OTON. Стоимость товара и услуг в криптовалюте может меняться в зависимости от изменений курса.

Пользователи маркетплейса могут выбирать удобный способ оплаты представленных товаров и услуг.

Планируются следующие возможности:

- Оплата в токенах OTON.
- Оплата в криптовалюте.
- Оплата в фиатных валютах.



Пользовательские сценарии

Как клиент может купить товар или услугу на маркетплейсе?

- Зайти на сайт маркетплейса без реферальной ссылки дистрибьютора и зарегистрироваться. При регистрации создается адрес в блокчейне и привязанный к нему личный кабинет пользователя. После этого пользователь может приобрести нужную продукцию или услуги.
- Зайти на сайт маркетплейса с помощью реферальной ссылки дистрибьютора и зарегистрироваться. При регистрации создается адрес в блокчейне и привязанный к нему личный кабинет пользователя. После этого пользователь может приобрести нужный товар или услугу. При совершении покупки

заданный процент от стоимости товара или услуги автоматически распределяется по сети указанного дистрибьютора в токенах проекта OTON.

- Если пользователь уже имеет адрес в блокчейне, он сможет зайти на сайт маркетплейса и авторизоваться, указав свой адрес. После этого пользователь может приобрести нужный товар или услугу.

Как клиент может стать дистрибьютором на маркетплейсе?

1. Зайти на сайт маркетплейса или сетевой компании-партнера.
2. Зарегистрироваться и получить адрес в блокчейне и привязанный к нему личный кабинет на маркетплейсе.

- | | |
|--|--|
| <p>3. Приобрести уровень доступа и стать участником сообщества дистрибьюторов.</p> <p>4. Рекомендовать товары и услуги пользователям и получать прозрачные вознаграждения в токенах OTON в случае покупки.</p> | <p>Выполнение проверки товаров и услуг необходимо для защиты пользователей от продукции низкого качества и проработки параметров автоматического начисления прибыли в зависимости от типа продукции.</p> |
|--|--|

Как производитель может добавить свой товар или услугу на маркетплейс?

- | | |
|---|---|
| <p>1. Подать заявку на размещение товара или услуг на сайте маркетплейса.</p> <p>2. Менеджеры обработают заявку и свяжутся с производителем для уточнения деталей, проведения интервью, расчета экономической составляющей.</p> <p>3. В случае соответствия товара или услуги всем необходимым требованиям, соответствующий товар или услуга добавляется на маркетплейс.</p> <p>4. По факту продажи товара или услуги средства, предназначенные производителю, начисляются ему автоматически.</p> | <p>Например, некоторые товары подлежат обмену и возврату в течение определенного срока, указанного в законодательстве. В таком случае после совершения продажи, средства замораживаются в смарт-контракте на заданный срок.</p> <p>По завершению срока, в случае отсутствия претензий со стороны покупателя и подтверждения им получения товара в надлежащем качестве, средства размораживаются и распределяются между участниками данной сделки.</p> |
|---|---|

Преимущества для пользователей

Концепция маркетплейса в сочетании с использованием блокчейн-технологий формирует множество преимуществ для всех участников маркетплейса.

Преимущества для дистрибьюторов

- Гарантия, что владельцы компаний не смогут исключить их из структуры и перераспределить прибыль в своих интересах.
- Адрес в блокчейне не может быть изменен или удален и является “идентификатором” бизнеса. Дистрибьютор может передавать ведение бизнеса даже по наследству.
- Все начисления происходят абсолютно прозрачно в токенах. Дистрибьюторы имеют доступ к истории всех транзакций и могут проверить ее, убедившись в справедливости полученных вознаграждений.
- Маркетплейс объединяет большое количество производителей, что позволяет дистрибьюторам выбрать интересную им категорию продукции и строить бизнес эффективнее.
- Маркетплейс обладает удобным интерфейсом для работы.
- Маркетплейс обладает международной аудиторией пользователей. Использование токенов OTON позволяет вести трансграничный бизнес.

Преимущества для покупателей

- Широкий выбор разнообразной продукции на маркетплейсе.
- Удобный интерфейс работы на маркетплейсе.
- Большой выбор вариантов оплаты продукции в разных валютах.
- Возможность приобрести продукцию из любой точки мира и легко выполнить трансграничную оплату.
- Низкие комиссии.
- Покупка товара со скидкой при оплате в токенах OTON.
- Возможность покупки уникальных товаров, которые не представлены в странах покупателей.

Преимущества для производителей

- Маркетплейс объединяет большую международную аудиторию пользователей и дистрибьюторов. Применение блокчейн-технологий позволяет выполнять трансграничные платежи, предоставляя легкий доступ к международным рынкам.
- Дистрибьюторы обладают высокой мотивацией к повышению продаж, так как уверены в том, что вознаграждения будут получены быстро и в должном размере.
- Маркетплейс предлагает готовую торговую площадку

с удобным интерфейсом и поддержкой. Производителю не нужно тратить собственные ресурсы на запуск дистрибуции. Таким образом производитель получает готовый отдел продаж с надежным ПО и заинтересованными дистрибьюторами.

Преимущества для сетевых компаний

- Прозрачный принцип работы с использованием блокчейн технологий значительно повышает репутацию компании, делая ее более привлекательной как для дистрибьюторов, так и для конечных покупателей.
- Маркетплейс предлагает готовый движок для прозрачной системы учета деятельности компании через блокчейн.
- Достоверные данные о транзакциях надежно хранятся в блокчейне и являются ценным аналитическим инструментом.
- Система разработана с учетом специфики индустрии и предлагает быструю интеграцию новых компаний. Это особенно важно для новых компаний, которые не обладают необходимыми ресурсами для полноценного самостоятельного запуска.
- Маркетплейс является международной площадкой с активной аудиторией.

2.2 Интеграция сетевой компании

Наша миссия — формирование глобальной децентрализованной экосистемы для индустрии прямых продаж и сетевого маркетинга. Одна из задач, которую мы ставим — максимально упростить процесс интеграции сетевых компаний в экосистему и запуск их работы на блокчейне.



Первый проект, который присоединяется к OTON — сообщество EasyBizzi.

EasyBizzi является первым проектом, который согласился использовать блокчейн для всех своих бизнес-процессов.

EasyBizzi — технологическая платформа, которая решает проблему получения людьми актуальных практических знаний.

EasyBizzi нацелена трансформировать сферу образования и помочь людям развиваться, реализовываться и добиваться поставленных задач как можно быстрее.

Важная особенность отбора спикеров-преподавателей на платформе — спикер должен быть практиком, чтобы его обучающие материалы имели прикладной характер и легко применялись слушателями.

EasyBizzi — это не просто платформа, это среда и сообщество, которые сформированы из людей со схожими интересами, где проводятся марафоны, выездные мероприятия, создаются фокус-группы и активно используются чаты для взаимодействия участников, в том числе со спикерами-преподавателями.

EasyBizzi — интернациональная платформа, и на начало 2019 года она используется людьми более чем 80 тысячами человек в более чем 30 странах мира.

Традиционно для запуска работы сетевым компаниям приходится преодолевать целый ряд трудностей, начиная от разработки программного обеспечения для личных кабинетов и систем расчета вознаграждений, заканчивая долгосрочной наработкой пользовательской базы. У молодых компаний отсутствует достаточный бюджет для технической реализации на высоком уровне, что ведет к невыполнению необходимых тестирований системы, возникновению сбоев в работе и, как следствие, формированию кризиса доверия к компании среди пользователей.

Мы разрабатываем специальный модульный конструктор маркетингового плана, который позволит компаниям проектировать параметры своего бизнеса для децентрализованного запуска буквально в считанные минуты. Разные сетевые компании могут настраивать принцип начисления токенов по сети дистрибьюторов в зависимости от выбранного маркетинг-плана, который наилучшим образом соответствует стратегии развития. Блокчейн OTON разработан с учетом специфики отрасли и позволяет автоматизировать большую долю финансовых и бизнес-процессов сетевой компании, предоставляя доступ к прозрачным и надежным системам учета.

2.3

Токен OTON

Экономика токена

Токены OTON — основная валюта блокчейна, которая будет использоваться для выполнения всех типов транзакций в сети.

Токены OTON могут свободно передаваться между пользователями блокчейна.

Децентрализация платформы предполагает отсутствие центрального органа ее управления. Для эффективной работы система должна быть самодостаточной, и ее участники мотивированы во вкладе собственных ресурсов в её развитие и поддержку. С этой целью в блокчейне будет формироваться специализированный фонд комиссий.

В системе за выполнение операций будут взиматься комиссии в токенах OTON на следующие транзакции:

- Входящий доход дистрибьюторов по маркетингу в рамках сетевого распределения.
- Исходящие внутренние переводы. Комиссия оплачивается отправителем.
- Средства из фонда комиссий будут использоваться для вознаграждения работы валидаторов и формирования фонда развития и поддержки проекта.

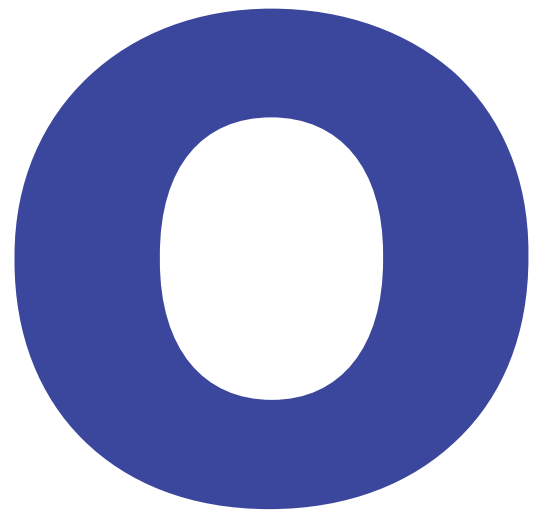
Планируется, что 1% от общего количества токенов, поступающих в фонд комиссий, будет сжигаться.

Использование токенов OTON

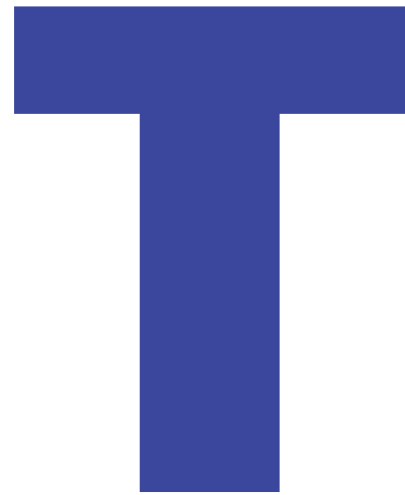
Планируется, что токен OTON будет внутренним расчетным средством блокчейна и одним из способов оплаты товаров и услуг в экосистеме OTON.

- Конечные покупатели.
- Оплата продукции в токенах со скидкой.
- Дистрибьюторы.
- Получение дистрибьюторских начислений в токенах.
- Производители.
- Получение оплаты от реализации продукции в токенах.

Эмиссия токена

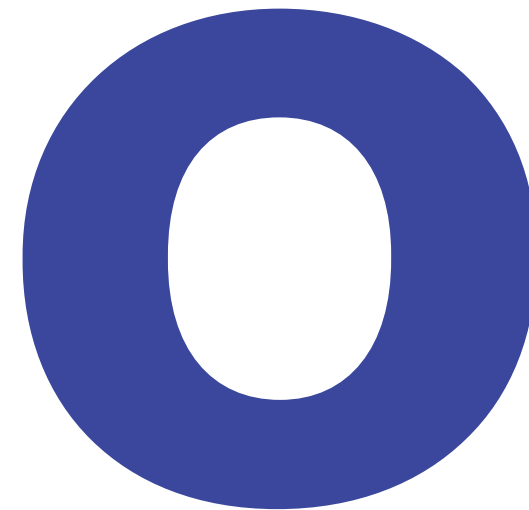


Название токена — OTON
(Optimal Trade Over Network)



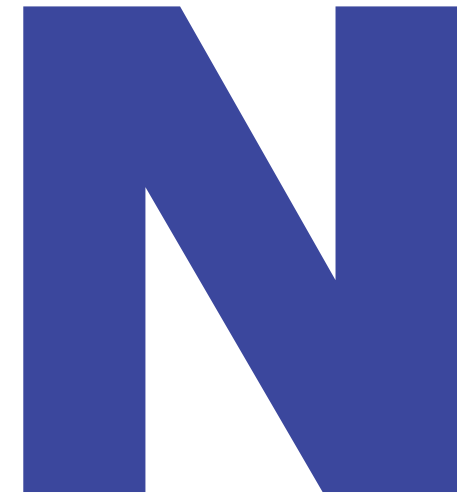
Общее количество токенов — 2 000 000 000.

Тип эмиссии — единоразовая. Дополнительная эмиссия отсутствует.



Распространение токенов будет проводиться в два этапа:

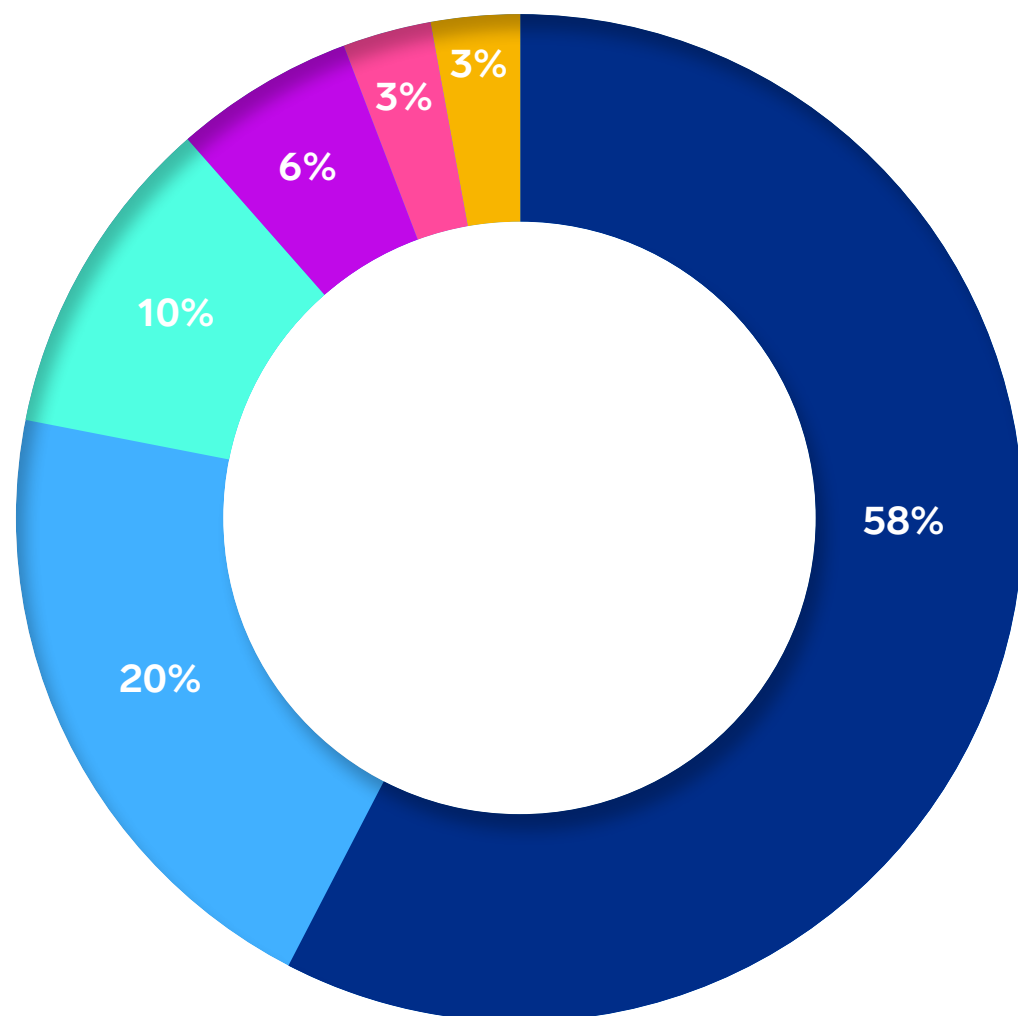
Закрытый Pre-Sale и распределение через маркетплейс.



1 OTON = \$0,01

Скидка во время закрытого Pre-Sale — 20%.

Распределение токенов



- | | | | |
|-----|-----------------|-----|--|
| 20% | Команда проекта | 58% | Распределение пользователям: |
| 10% | Резервный фонд | | <ul style="list-style-type: none"> • закрытый Pre-Sale для частных крупных контрибьюторов; • пользователям сообщества EasyBizzi для перевода балансов в токены OTON; • распределение дистрибьюторам, как вознаграждение за продажу товаров на маркетплейсе; |
| 6% | Airdrop | | |
| 3% | Советники | | |
| 3% | Bounty | | |

Заморозка токенов

Токены команды и Pre-Sale контрибьюторов будут заморожены в смарт-контракте. Автоматическая разморозка токенов будет выполняться согласно плану:

10% токенов размораживаются при запуске Mainnet блокчейна;

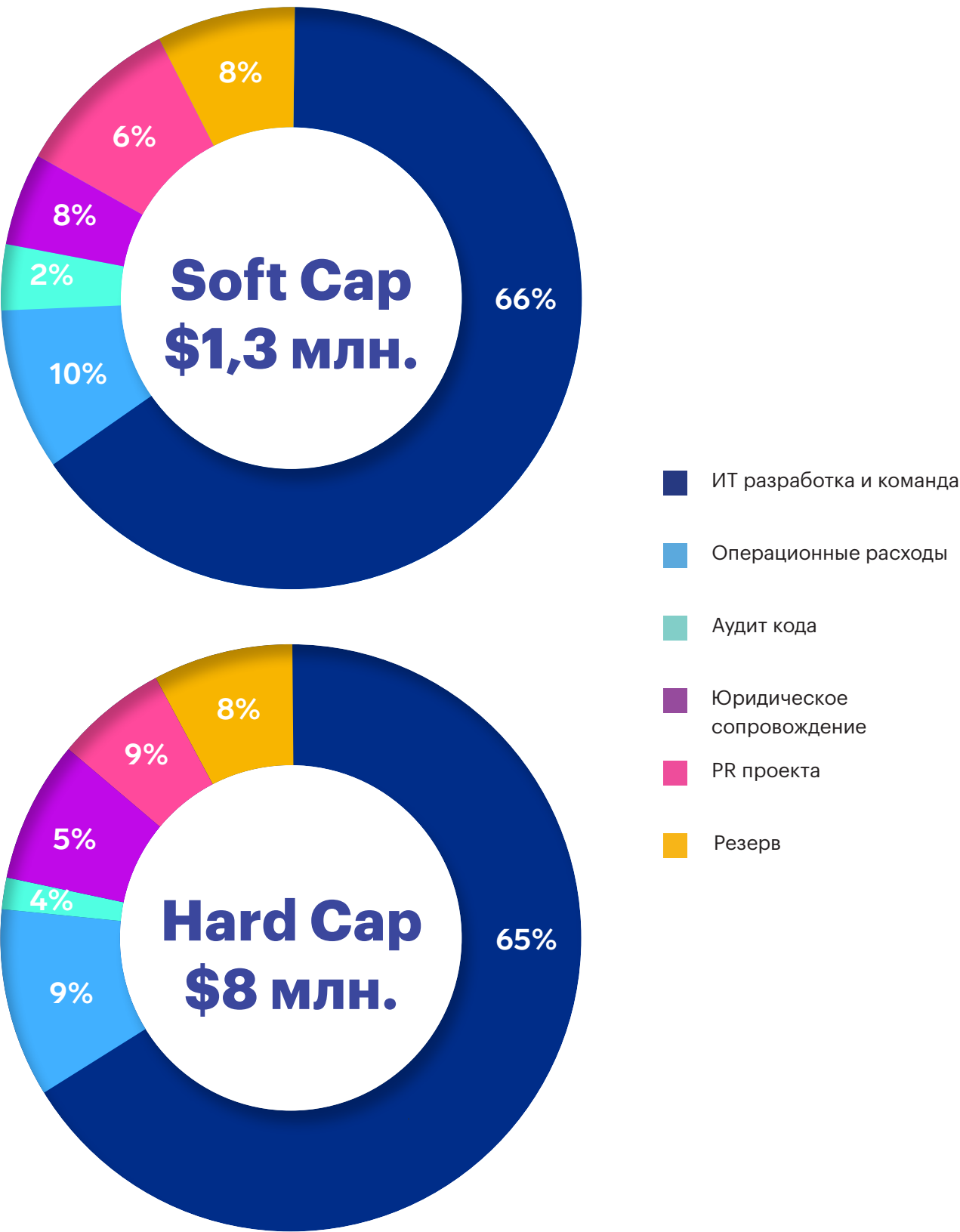
10% токенов размораживаются через 3 месяца после запуска;

20% токенов размораживаются через 6 месяцев после запуска;

30% токенов размораживаются через 12 месяцев после запуска;

30% размораживаются через 24 месяца после запуска.

Целевое распределение средств:



Распространение токенов

Pre-Sale

Первым этапом распространения токенов будет закрытый Pre-Sale. На этапе Pre-Sale будет предоставляться скидка 20% от стоимости токена, то есть 1 OTON = \$0,008.

Распределение через маркетплейс

Второй этап распространения токенов будет проходить с помощью маркетплейса. Маркетплейс — онлайн торговая площадка. За каждую сделку, совершенную на маркетплейсе, заданный процент от стоимости проданного товара будет распространяться по сетевой структуре дистрибьютора в токенах OTON. Распределяемый процент может варьироваться в зависимости от категории товара,

для каждого типа он рассчитывается индивидуально. Распространение первичной эмиссии токенов через маркетплейс будет проходить до того момента, пока не будут распределены все токены.

Как можно получить токен OTON на этапе его первичного распределения?

1. Стать участником сообщества EasyBizzi с уровнем доступа дистрибьютора и получать начисления в токенах в случае совершения сделок на маркетплейсе.
2. Получить токены входящей транзакцией от другого пользователя, который уже владеет токенами.

Рассмотрим пример распределения токенов в случае совершения сделки, если процент стоимости, распространяемой по структуре, составляет 40%:

\$100 На маркетплейсе совершается покупка товара за \$100. Маркетплейс выкупает у эмитента токены по фиксированной стоимости 1 OTON = \$0,01 на 40% от стоимости проданного товара.

\$40 (\$100 × 40%) распространяется в токенах OTON по сети дистрибьюторов. Стоимость одного токена OTON составляет \$0,01, соответственно 4'000 OTON распространяется между дистрибьюторами.

\$4 \$4 = 400 OTON (10% от \$40) является агентским вознаграждением дистрибьютора, который привел покупателя на маркетплейс.

\$0,4 \$0,4 = 40 OTON. (1% от \$40) идет в фонд комиссий блокчейна.

\$35,6 \$35,6 = 3560 OTON. (89% от \$40) распределяется по сетевой структуре дистрибьютора.

\$60 распределяются между поставщиком товара и маркетплейсом.

Правовой статус токенов OTON

Токены OTON не предоставляют никаких корпоративных и/или иных прав в отношении компании-эмитента токенов ("Компания"). Токены не предоставляют держателям токенов никаких прав участия в Компании. Приобретение токенов не представляет собой обмен криптовалют или фиатных валют на акции Компании. Держатели токенов не имеют никаких корпоративных прав в отношении Компании, в частности не имеют права на дивиденды, распределение доходов, права на участие в управлении Компанией(право голоса), права получать информацию о деятельности Компании и знакомиться с её бухгалтерской и иной документацией.

Токены OTON не предоставляют никаких прав в отношении имущества и активов Компании. Приобретение токенов не предоставляют собой обмен криптовалют или фиатных валют на имущество и/или активы Компании, включая принадлежащие Компании объекты интеллектуальной собственности.

Токены OTON не представляют собой заем в пользу Компании. Токены не являются ни долговым инструментом, ни облигациями любого вида, ни какой-либо другой формой займа, предоставленного Компании. Приобретение токенов, будь то во время продажи токенов или через маркетплейс, не предоставляет держателям токенов никаких прав претендовать на финансовые или иные активы Компании.

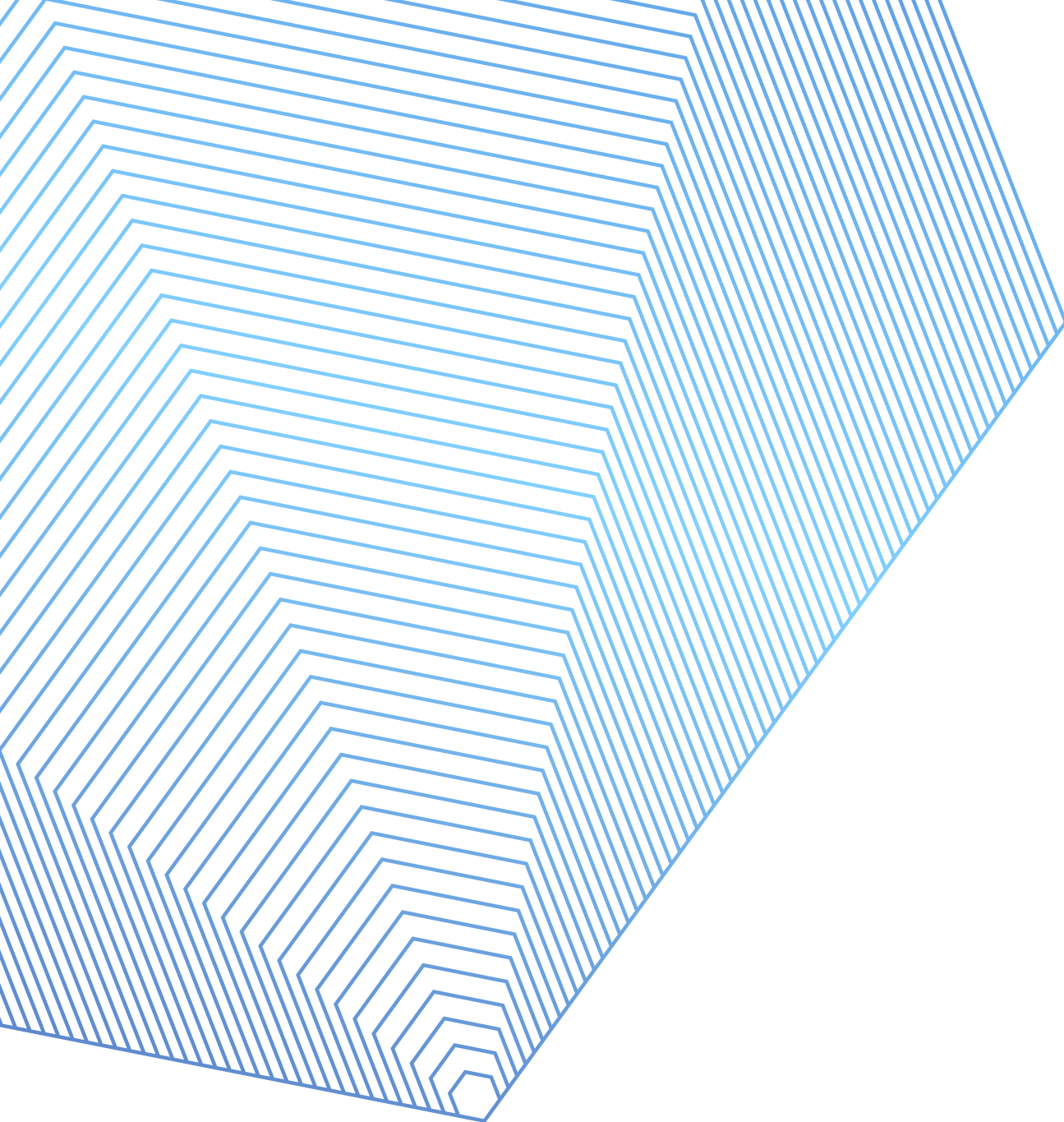
Токены OTON не являются ценными бумагами в какой-либо юрисдикции. Данный документ не является проспектом эмиссии или документом oferty любого типа, не предназначен для предложения ценных бумаг или запроса предложений об инвестициях, никоим образом не связан с первоначальным размещением акций на бирже или предложением акций / долей и никоим образом не связан с предложением ценных бумаг в любой юрисдикции. Токены OTON не предназначены для позиционирования на рынке, продажи, покупки или торговли в любой юрисдикции, где они запрещены применимым законодательством или требуют дальнейшей регистрации в любых применимых государственных органах. Мы не рекомендуем покупать токены ради спекулятивных инвестиций.

Токены OTON не представляют собой какой-либо иной финансовый или инвестиционный инструмент. В частности, токены ни в коем случае не должны пониматься, расцениваться, интерпретироваться или истолковываться как: (I) любые формы производных финансовых инструментов; (II) любые краткосрочные векселя или оборотные долговые инструменты; (III) любая форма инвестиционного договора между соответствующим держателем и любым другим лицом; (IV) любой товар или актив, которые какое-либо лицо обязано выкупить или приобрести; (V) любая расписка, ордер или иной сертификат, который дает держателю право на проценты, дивиденды или любые виды прибыли от любого лица; (VI) права в соответствии с договором на разницу цен (маржи) или любым другим договором, целью которого является обеспечение прибыли или избежание убытков; (VII) паи в каких-либо коллективных инвестициях или в организации совместных инвестиций, включая трасты и инвестиционные фонды.

Токены OTON не являются валютой (законным средством платежа) в какой-либо юрисдикции. Токены не являются валютой, выпущенной каким-либо центральным банком или национальной, наднациональной или квазинациональной организацией, и не поддерживаются никакими физическими активами или иным обеспечением.

Токены OTON не гарантируют возврат средств, переданных в их оплату. Если иное не предусмотрено действующим законодательством или прямо не указано в юридически обязательной документации по продаже токенов, Компания не обязана предоставлять держателям токенов возврат средств по любой причине, а держатели токенов не могут получить денежную или иную компенсацию в качестве возврата средств.

Квалификация токенов в рамках налогового законодательства не определена. Мы рекомендуем каждому держателю токенов получить консультацию у налогового консультанта юрисдикции своего налогового резидентства для определения своих обязанностей как налогоплательщика в случае приобретения токенов.



2.4

Перспективы развития

Децентрализованная концепция и использование блокчейн-технологий открывает совершенно новые возможности для развития проекта.

ДАО

Децентрализованность системы предполагает отсутствие центрального органа управления, однако для эффективного развития необходим инструмент, который позволит принимать решения совместно всем сообществом.

Появление блокчейна позволило создавать принципиально новые модели построения и управления сообществом пользователей. Децентрализованные автономные организации — ДАО — новая концепция сотрудничества, которая позволяет построить самодостаточное сообщество, пользователи которого смогут решать задачи без централизованных структур. Технологическим инструментом ДАО является блокчейн, который играет роль целостного неизменяемого электронного реестра, которому доверяют все участники.

Мы ожидаем, что следующим этапом развития нашей экосистемы станет создание ДАО, в котором пользователи смогут:

- Выдвигать предложения по развитию экосистемы.
- Участвовать в децентрализованном голосовании по выдвинутым предложениям и отбирать лучшие.
- Реализовывать свои проекты в рамках экосистемы, которые будут одобрены другими пользователями.
- Получать финансирование из фонда комиссий на реализацию предложений.

Математическая природа блокчейна гарантирует, что данные голосований будут достоверны. Таким образом, мы планируем сформировать децентрализованную экосистему с прогрессивной системой самоуправления и самофинансирования, которая позволит проекту развиваться и совершенствоваться.

Коммьюнити

Важной целью является формирование активного сообщества в рамках нашей экосистемы. Для развития социального взаимодействия мы планируем внедрять следующие элементы:

- **Рейтинги.**

Система репутации способствует установлению доверительных отношений между участниками процессов. Использование блокчейна будет обеспечивать прозрачность начисления рейтингов и достоверность выставленных оценок: сфальсифицировать данные будет невозможно. Система репутации упростит выбор товаров/услуг и производителей/поставщиков и станет мотивирующим фактором для соблюдения высоких стандартов выполнения работы.

- **Пользовательские комментарии.**

Помимо рейтинга пользователи получают возможность оставлять комментарии, который станут ценным инструментом обратной связи.

- **Системы лояльности.**

Для повышения лояльности клиентов мы планируем внедрять системы поощрения активных пользователей. Одним из вариантов может быть начисление токенов OTON.

- **Пользовательские чаты.**

Помимо возможности оставлять комментарии мы планируем запустить систему пользовательских чатов для обсуждения вопросов на разную тематику.

Экономика блокчейна OTON

Мы планируем, что вырученных в ходе распространения токенов OTON средств хватит на финансирование проекта вплоть до начала 2021 года, таким образом будет запущен MainNet блокчейна OTON и реализован функционал платформы.

Ожидается, что работа ДАО — децентрализованной автономной организации — будет запущена в 2021 году. С помощью ДАО пользователи будут выбирать приоритетные пути развития блокчейна OTON путем проведения голосований по рабочим предложениям. Планируется, что одобренные рабочие предложения будут финансироваться из фонда комиссий.

Фонд комиссий предназначен для выплаты вознаграждения нодам-валидаторам и формирования бюджета ДАО.

До запуска ДАО фонд комиссий будет полностью распределяться между нодами-валидаторами для того, чтобы мотивировать их присоединяться к блокчейну OTON. Когда ДАО будет запущена, часть фонда комиссий будет попадать в ее бюджет.

Соотношение распределения фонда комиссий между нодами-валидаторами и ДАО будет составлять 50/50. Впоследствии соотношение может быть скорректировано для сохранения баланса экономической модели.

Описание блокчейна

В системе используется блокчейн, который является собственной разработкой с использованием проверенных практик популярных блокчейнов, типовых модулей и кода, распространяемых по лицензии MIT. Код блокчейна написан на языке программирования Golang.

Для реализации алгоритмов хеширования и криптографии с использованием пары ключей применяются стандартные библиотеки Golang:

```
"crypto/ecdsa"    // криптография
"crypto/elliptic"
"crypto/sha256"
"encoding/gob"    // сериализация
```

Блокчейн создан для обслуживания разветвленной маркетинговой сети дистрибьюторов со сложной логикой учета партнерского вознаграждения и решает две основные задачи:

1. Прозрачность и контроль всех расчетов между участниками бизнес-процессов.
2. Сохранение созданной структуры партнерской сети в неизменном виде.

Встроенные смарт-контракты

Блокчейн OTON предназначен непосредственно для обслуживания сети дистрибьюторов, поэтому в процессе разработки были реализованы встроенные в ноду смарт-контракты с высоким уровнем абстракции, которые настраиваются под нужные сетевым компаниям конфигурации. Контракты включают в себя набор вариантов расчетов между участниками сети. Они неизменяемы, поэтому нет необходимости ограничивать глубину поиска и циклы внутри контракта. Каждая подключаемая компания имеет возможность задать конфигурацию встроенных смарт-контрактов с учетом своего маркетингового плана.

Обоснование необходимости разработки блокчейна

Решение разрабатывать собственный блокчейн было принято с целью наилучшим образом адаптировать технологию под решаемые задачи. Так как имеющиеся на данный момент блокчейн-фреймворки не позволяют реализовывать смарт-контракты с циклическим выполнением поиска по кэшированным на ноде данным или имеют ограничения на глубину поиска в виде "gas" или других искусственных ограничений, вызванных необходимостью защищать ноды от зависания при выполнении "некорректных" контрактов или умышленных попытках нарушить работу сети.

3.3 Алгоритм хэширования

Для генерации пар открытого и закрытого ключей и создания цифровых подписей используется криптография на эллиптических кривых с использованием проверенного стандарта — кривой P256, которая в том числе рекомендуется Национальным институтом стандартов и технологий США (NIST). Для реализации криптографических функций используются стандартные библиотеки Golang.

```
https://golang.org/pkg/crypto/elliptic/#P256
curve := elliptic.P256()
P256 возвращает кривую, которая реализует P-256
(см. FIPS 186-3, раздел D.2.3)
```

```
https://golang.org/pkg/crypto/ecdsa/
private, err := ecdsa.GenerateKey(curve, rand.Reader)
GenerateKey генерирует пару открытого и закрытого
ключей.
```

3.4 Способы кодирования

Для представления сложных структур при обмене данными между нодами и для хранения блокчейна на диске используется gob-кодирование.

3.5 Архитектура блокчейна

Блокчейн построен на базе модели UTXO (Unspent Transaction Output), которая используется в блокчейне Bitcoin. Каждая транзакция в сети имеет один или несколько входов (inputs) и один или несколько выходов (outputs).

Транзакции

С технической точки зрения реализовано два типа транзакций:

- Coinbase транзакции. Данный тип транзакций не имеет входов и отвечает за создание новых монет.
- Обычные транзакции. Транзакция перевода токенов с одного адреса на другой.

```
type Transaction struct {
    ID []byte
    Vin []TXInput    // входы - список монет откуда собираем
средства
    Vout []TXOutput  // выходы - куда потратим монеты
}
```

В структуру выходов транзакции добавлено дополнительное поле для хранения информации,

которое, например, может использоваться для управления маркетинговой компанией.

```
type TXOutput struct {
    Value    int
    PubKeyHash []byte
    ScriptData []byte    // дополнительное поле
}
```

Блоки

Время генерации блока: 5 сек.
Планируется, что количество транзакций в блоке будет составлять 10'000.
Значение может быть скорректировано для улучшения показателей работы сети. После запуска

ДАО пользователи смогут изменять параметры при необходимости. Вознаграждение за выпуск блока определяется смарт-контрактом. Блок содержит минимально необходимый набор полей:

```
type Block struct {
    Timestamp    int64        // временная метка
    Transactions []*Transaction // список транзакций в блоке
    PrevBlockHash []byte    // ссылка на предыдущий блок
    Hash         []byte    // хеш блока SHA-256
    Height       int        // номер блока
}
```

Архитектура ноды

Нода может запускаться в трех режимах:

1. Нода как сервис.

Открывает сокет для подключения других нод и предоставляет функции скачивания новых блоков и выпуска новых блоков (создание монет — выполнение смарт-контрактов — расчет и выплата вознаграждений). Ноды валидаторы работают в этом режиме.

2. Нода как репликатор (толстый клиент или полная нода).

Подключается к ноды-сервису, скачивает новые блоки, отправляет новые транзакции (созданные пользователем) на сервис для помещения их в блок.

3. Нода как тонкий клиент.

Не скачивает блоки, использует функции подписи транзакций. Вычисление не потраченных выходов запрашивается с ноды-сервиса или ноды-репликатора. Пара ключей для подписи транзакций хранится локально и не передается на ноду-сервис.

Нода — компьютер с установленным определенным программным обеспечением для работы в блокчейн сети OTON.



Алгоритм консенсуса — DPoS

Важным параметром децентрализованной системы является используемый алгоритм консенсуса. Алгоритм консенсуса должен обеспечивать достоверность транзакций, решать проблему двойных трат и приводить к формированию единого и верного состояния сети на всех узлах.

Для бесперебойного функционирования блокчейна необходимо хранить все данные блокчейна. В самом упрощенном виде достаточно хранить транзакции, подписанные пользователем. Если бы все пользователи были честными, то задача подтверждения транзакций/блоков отсутствовала бы. Однако пользователь может случайно или специально создать неправильную транзакцию. Поэтому кто-то сторонний должен проверять корректность транзакции перед тем как помещать

её в общую базу данных. Кроме того, тот кто проверяет также должен быть проверяем. В связи с этим возникает необходимость добавления в логику работы системы ноды

Функции ноды:

1. Проверять входные транзакции от пользователей на правильность, если транзакция неправильная то не пропускать её далее.
2. Перед тем как выпустить следующий блок, нода должна проверить правильность содержимого предыдущего блока.
3. За право помещать транзакции в блоки и далее подписывать блоки/ помещать их в блокчейн нода получает награды и штрафы.

В блокчейне OTON будет использоваться механизм консенсуса DPoS — Делегиро-

ванное доказательство доли или Delegated Proof of Stake. DPoS позволяет достигать высоких скоростей выполнения транзакций, что критически важно при распределении вознаграждений по объемным сетевым структурам дистрибьюторов.

В DPoS между пользователями — держателями токенов OTON — проводится голосование, с помощью которого выбираются валидаторы транзакций — список владельцев нод, которые имеют право подписывать блоки и добавлять их в блокчейн. Вес голоса каждого пользователя пропорционален количеству токенов на его кошельке, то есть 1 OTON = 1 голос. Голосования проводятся регулярно, что позволяет оперативно менять список валидаторов в случае необходимости. Чтобы стать валидатором необходимо внести депозит 10 млн токенов OTON, что эквивалентно \$100'000 от начальной цены токена. Замороженный депозит является гарантией серьезности намерений валидаторов и их заинтересованности в развитии сети.

Для участия в подписании блоков от каждого валидатора требуется попасть в список тех, кто имеет право подписывать блоки. Это право приобретается за внутренние токены при подписании каждого блока. Перед подписанием блока валидатор должен внести токены OTON из собственных свободных средств на кошельке в качестве гарантии своей честности. Если валидатор ведет себя недобросовестно, подписывает неправильные блоки и компрометирует сеть, возникает ситуация штрафа. В случае возникновения ситуации штрафа гарантия честности в токенах не будет возвращена создателю блока, а будет перечислена в фонд комиссий. Нечестный валидатор лишается возможности подписывать блоки. Очередь получения возможности подписывать блоки передаётся по порядку всем нодам из списка.

2018 2019

- Техническая разработка блокчейна OTON.
- Юридическая проработка проекта.
- Запуск тестовой сети блокчейна TestNet
- Техническая разработка Маркетплейса.
- Разработка модульного конструктора маркетинг планов
- Тестирование возможности подключения новых сетевых компаний к экосистеме блокчейна OTON
- Тестирование модульного конструктора маркетинг планов
- Тестирование и Аудит кода блокчейна OTON

2020

- Запуск основной рабочей сети блокчейна MainNet
- Начало работы маркетплейса.
- Релиз мобильного приложения.
- Запуск возможности подключения новых сетевых компаний к экосистеме блокчейна OTON
- Запуск модульного конструктора маркетингового плана для сетевых компаний.

Road map

2021

- Начало работы децентрализованной системы управления проектом — ДАО.

05 Команда



Анатолий Илле
CEO

Бизнесмен, эксперт в сфере блокчейн-технологий, профессиональный криптоинвестор, практик МЛМ-маркетинга.

Свою предпринимательскую деятельность начинал в Германии с работы в МЛМ-индустрии. За более чем 20 лет в бизнесе создал несколько успешных проектов, работал в области продажи недвижимости более 10 лет, участвовал в создании приложений, блокчейн-технологий, практикующий бизнес-тренер и блокчейн евангелист.

В 2017 году стал инициатором создания Easy Business Community – международного образовательного бизнес-сообщества.

EasyBizzi – совершенно новаторский IT-проект, совместивший в себе маркетинг, обучающие курсы и целый ряд приложений, который позволяет мировой общественности получать качественные образовательные продукты, а также создавать множественные источники дохода.

За воплощение этой идеи, которая меняет мир, был удостоен медали Межрегионального общественного фонда имени Михаила Евдокимова в марте 2018 года. Эта награда вручается людям, совершившим доброе и хорошее дело для всего человечества.

Аналитическое сопровождение — Hash#Rating⁵

Команда аналитиков, разработчиков и экспертов, которые обладают опытом работы в сфере информационных технологий, системного анализа и юридических исследований. Для непрерывного совершенствования методической базы привлекаются узкопрофильные специалисты, имеющие непосредственное отношение к развитию исследуемых технологий. Hash#Rating осуществляет индивидуальные

профильные исследования для частных заказчиков, коммерческих и государственных организаций с целью глубокой проработки вопросов выбора, применимости и эффективности использования блокчейн-технологий в бизнесе и государственном управлении, а также для оценки перспективности стратегического инвестиционного партнерства с компаниями, представляющими блокчейн-проекты.

IT разработка — Hash#Solutions

Профессиональные программисты с большим опытом в IT-сфере, специализирующиеся на блокчейн-разработках, в том числе в рамках проекта Hash#Solutions. Hash#Solutions — интегратор с экспертизой в блокчейн-технологиях.

Основные направления работы:

- Аудит проектной документации, бизнес-модели и смарт-контрактов.
- Проектирование и внедрение изменений

в разрезе стратегии, бизнес-процессов и технической инфраструктуры.

- Разработка концепций международного правового структурирования, анализ рисков и юридическое сопровождение проектов в сфере криптоиндустрии.
- Аудит и комплексное сопровождение проектов в сфере информационной безопасности.
- Разработка программного обеспечения любой сложности.

Юридическое сопровождение

Юридическое сопровождение проекта осуществляется международной лицензированной юридической компанией.

⁵ www.hashrating.com

06 Советники



Sebastian Daly
Германия

В 2007 году основал компанию Goodstuff-Pictures, которая занимается производством контента для телевидения, киноиндустрии и рекламы. Основатель платформы для организации виртуальных концертов ConcertVR⁶.



Nawid Habib
Нидерланды

Серийный предприниматель, который работал над проектами в разных областях от здравоохранения до блокчейна и разработки программного обеспечения. Основатель и CEO блокчейн-платформы для инвестирования в перспективные ICO HeadStart⁷



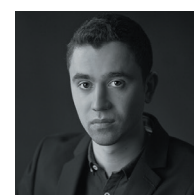
Aleksandar Martinovic
Нидерланды

Серийный предприниматель в различных отраслях, с 20-летним опытом разработки и создания программных продуктов для отрасли сетевого маркетинга. Генеральный директор Satoshi Software Service, а также основатель и технический директор HeadStart - блокчейн платформы для инвестирования в перспективные ICO.



Сергей Салынин
Россия

Предприниматель, экс вице-президент платежной системы Zetmoney и топ-менеджер нескольких международных компаний, CEO проекта Crypto Credit Card⁸, который объединяет набор сервисов: криптовалютную биржу C3.Exchange, кошелёк, мобильный банк и др.



Иван Щербаков
Россия

Сооснователь Cryptorobotics⁹ — терминала для торговли на криптовалютных рынках, в котором реализованы широкие возможности алготрейдинга и использования искусственного интеллекта. Опытный инвестор на рынке криптовалют. Наблюдает за миром блокчейна с момента «большого взрыва» — с начала роста популярности биткоина. В его арсенале десятки тысяч успешных сделок, тесные бизнес-контакты по всему миру, консультативная работа с множеством крупных компаний. Сейчас Иван Щербаков входит

⁶ www.concertvr.io/ru/index.html

⁷ www.icoheadstart.com

⁸ www.c3x.cx

⁹ www.cryptorobotics.io

Партнеры



DEEX Exchange¹⁰

децентрализованная биржа на базе блокчейна BitShares.



3C Exchange¹¹

криптовалютная биржа.

Cryptorobotics¹²

кроссплатформенный торговый терминал для криптовалютных бирж.



ConcertVR¹³

блокчейн-платформа для VR контента музыкальной и развлекательной индустрии.



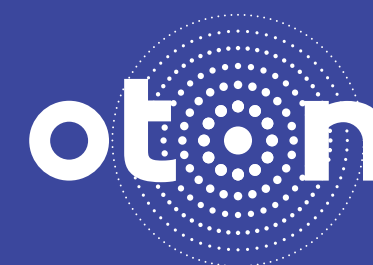
Easy Business Community¹⁴

международное Интернет Сообщество и платформа для обмена знаниями между людьми.



Cryptonoid¹⁵

аналитический инструмент для автоматизации торговли на криптовалютных биржах.



wp@oton.technology
www.oton.technology

¹⁰ <https://deex.exchange>

¹¹ <https://c3.exchange>

¹² <https://cryptorobotics.io>

¹³ <https://www.concertvr.io>

¹⁴ <https://www.easy-bizzi.com>

¹⁵ <https://www.cryptonoid.io>