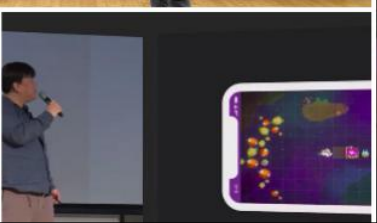
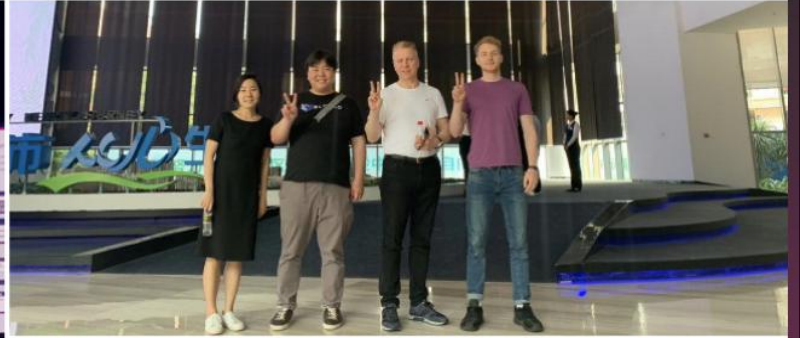


Квартальный Отчет Aergo Q2 2019

17 Мая, 2019



Aergo Limited | Уведомление для читателей

Информация, содержащаяся в данном Квартальном Отчете Aergo («Отчет»), предоставляется по состоянию на 17 мая 2019 года, если не указано иное.

Отчет предоставляется исключительно в информационных целях и не является предложением о продаже или приглашением купить токены Aergo, монеты или другие услуги.

Читатели не должны принимать содержание этого отчета как финансовый или инвестиционный совет и не должны полагаться на этот отчет для целей покупки, продажи или хранения токенов или монет Aergo или для каких-либо других целей.

Отчет может содержать прогнозы, оценки или другую информацию, которая может рассматриваться в качестве прогнозной. Эти прогнозные заявления подвержены рискам и неопределенности, и могут привести к существенным различиям фактических результатов.

Читателям не рекомендуется чрезмерно полагаться на эти прогнозные заявления. Aergo Limited («Организация Aergo»), некоммерческая организация, созданная в Гонконге, которая руководит проектом Aergo, не берет на себя никаких обязательств по обновлению такой информации или заявлений или публично объявлять результаты любых изменения любой такой информации или заявлений.

Неаудированная финансовая информация, представленная в данном отчете, была подготовлена Aergo и не включает полную финансовую отчетность. Представленная финансовая информация может не соответствовать применимым стандартам бухгалтерского учета.

Все цифры в этом отчете указаны в долларах США, если не указано иное.

Aergo Limited («Организация Aergo») - это частная компания, ограниченная акциями, зарегистрированными в Гонконге, которая стремится создать и поддержать новую платформу блокчейна с открытым исходным кодом под названием платформа Aergo.

Организация Aergo не считает себя осуществляющей какую-либо регулируемую деятельность в любой юрисдикции. Ни при каких обстоятельствах этот документ или любые другие материалы не являются предложением о покупке или продаже в любой юрисдикции, в которой такое предложение или продажа были бы незаконными. Токены Aergo означают криптографические токены, выпущенные Организацией Aergo для использования в основной сети Aergo.

Blosco Inc. («Blosco»), частная компания, предоставляющая услуги блокчейна, базирующаяся в Сеуле, Южная Корея, была нанята Aergo в качестве консультанта для поддержки стратегического планирования и определения мандата организации в области прозрачности. Организация Aergo подготовила настоящий отчет со стратегическим руководством Blosco и в соответствии с правилами аудита, не представляет собой проверку или подтверждение финансовых данных.

Для читателей, не знакомых с блокчейном [здесь](#) можно ознакомиться с отличным онлайн-ресурсом от Goldman Sachs.

*“Хорошему программному
обеспечению требуется десять
лет.*

Привыкайте к этому.”

Джоэль Спольски, Июль 2001

Размышления о прошедшем году от председателя и генерального директора

Последние несколько месяцев были чрезвычайно насыщены для команды Aergo. Я рад сообщить, что ровно через год после того, как мы объявили о создании Aergo, мы продолжаем достигать всех наших заявленных технологических, деловых и финансовых целей.

Этот отчет предназначен для досуга читателей всех заинтересованных сторон Aergo. Он преднамеренно детализирован, поскольку действует как годовой обзор проекта Aergo для наших заинтересованных сторон.

Это наш второй Ежеквартальный Отчет об обновлении проекта (QPU), я представил подробные сведения о прошедшем квартале. Я также предоставил некоторые комментарии по нашим планам и направлениям деятельности на текущий квартал, а также на оставшуюся часть 2019 года.

Мы вновь принесли ощутимую пользу всем нашим группам заинтересованных сторон, то есть глобальным сообществам, деловым партнерам, разработчикам и будущим клиентам. Наши заинтересованные стороны продолжают демонстрировать веру в проект Aergo, нашу команду и удивительные технологии, которые мы строим. Возможность, которую Aergo предоставляет бизнесу, воспринимается всевозможными сторонами всерьез.

Предыдущий квартал для проекта Aergo был особенным. Он ознаменовал собой переход от опытной испытательной сети Aergo к высокопроизводительной готовой к работе основной сети.

Мало того, что сеть Aergo готова, но наш стратегический технологический партнер Blocko теперь использует ее и только что объявил о выпуске полного коммерческого продукта под названием Aergo Enterprise. Очень скоро он будет доступен для общего выпуска на рынок. Этот комплексный продукт может быть принят, расширен и внедрен в реальных производственных системах, которые могут быть применены в любой отрасли. В настоящее время Blocko активно работает со многими партнерами по интеграции и существующими клиентами над миграцией и помогает им создавать еще более эффективные решения для бизнеса, используя новую надежную основную сеть Aergo. Blocko продемонстрирует, что возможно с Aergo, так как он завершает свою работу, и в скором времени выпустит ряд интересных приложений Aergo.

Aergo является, пожалуй, самой полной в мире новой clean-room реализацией гибридной блокчейн-платформы. Она может потенциально использоваться гораздо большим сообществом разработчиков по сравнению с другими существующими сегодня платформами блокчейнов.

В отличие от других, она обеспечивает прагматичный подход к проектированию для предприятий, позволяя им использовать свои существующие инвестиции в IT, одновременно соединяя их с новой общедоступной сетью блокчейнов. Aergo создана для развертывания крупных предприятий. Это помогает разблокировать ранее разрозненные данные, что позволяет создавать новые, инновационные решения и бизнес экосистемы для фирм в широком спектре отраслей.

Теперь, когда наша сеть работает, мы внедряем первых 23 кандидатов в производители блоков основной сети Aergo в рамках тщательно продуманной и управляемой программы. Основная сеть Aergo должна соответствовать самым высоким стандартам, чтобы она могла полностью реализовать свой глобальный потенциал. Мы попросили Blocko возглавить и внедрить эту программу.

Кроме того, мы углубляем и расширяем наше партнерство с Blocko. Поскольку они обладают ведущим мировым опытом, предоставляя множество вариантов использования в масштабах предприятия, это отличная новость для проекта Aergo. Недавно заключенная структура партнерства выходит за рамки существующей технической направленности на совместные инициативы в области маркетинга, продаж и развития бизнеса. Это обширное партнерство уже принесло свои плоды. Наши первые крупные клиенты и стратегические партнеры

начинают наконец заходить на борт. Например, они объявили о крупном проекте с Hyundai AutoEver, и у них еще есть проекты. Мы также рассчитываем на тесное сотрудничество с одной из ведущих в мире групп по исследованию блокчейна, где мы будем совместно работать над крупномасштабными проблемами, которые можно решить с помощью нашей гибридной архитектуры блокчейна. Эти проекты не являются небольшим доказательством концепций (PoC): это промышленные, правительственные и в некоторых случаях глобальные программы.

По мере того, как мы переходим от ранних областей нашего внимания (то есть 2018 год был «первым этапом: сборка», в начале 2019 года - «второй этап: развертывание»), мы переводим всю экосистему команды и партнеров Aergo в то, что мы теперь называем нашей «Третьей фазой: бизнес исполнение». На этом этапе мы сосредоточимся на заключении соглашений с деловыми партнерами, IT-интеграторами и, конечно, ранними клиентами Aergo. Он также включает в себя комплексные и целенаправленные усилия по созданию экосистемы для разработчиков Aergo F / OSS (со свободным и открытым исходным кодом) и позволяет запускать на Aergo множество уникальных децентрализованных приложений. Наш план третьего этапа - это долгосрочная программа, которая будет продолжаться как минимум до конца 2020 года. Я рад поделиться со всеми, что мы обеспечили и выделили необходимые ресурсы (то есть людей, партнерство и финансирование) для поддержки этой кампании.

Во многих проектах много идей, но мало технологий (у них есть непроверенные решения), и зачастую они совершенно неопытны и не полностью укомплектованы персоналом в сфере ведения бизнеса / продаж. Однако у них есть значительные финансовые ресурсы.

Проекты часто используют эти ресурсы для еженедельных пресс-релизов о проектах, партнерствах и PoC. Они могут привлечь внимание к этим проектам, но эти, часто пустые объявления, не только неустойчивы, они представляют собой неверное представление о том, что на самом деле требуется для поиска, квалификации, развития, исполнения и предоставления решений корпоративного уровня для предприятий.

Нужно только следить за каждым из этих объявлений, чтобы увидеть, привели ли они в течение года к развертыванию производственных сценариев. Это территория с небольшим количеством жителей (по крайней мере, сегодня).

Мы противоположны тому, что я только что описал.

Мы ориентируемся на реальные сделки: коммерческие транзакции, которые после исполнения приводят к существенной коммерческой ценности и реальным объявлениям. Это не может быть захватывающим для тех, кто ищет немедленные, частые краткосрочные новости.

[Джоэл Спольски очень точно отметил:](#) **“Хорошему программному обеспечению требуется десять лет. Привыкайте к этому.”**

Хорошему корпоративному программному обеспечению требуется десять лет для массового внедрения. Требуется много отзывов клиентов, много итераций и много тяжелой работы. Корпоративным клиентам также требуется от 6 до 18 месяцев для определения, разработки, тестирования и развертывания этих новых решений в рамках своего бизнеса.

Мы пользуемся возможностью, чтобы объяснить в этом Квартальном Отчете, как мы будем ориентироваться в этом путешествии и достигать результатов: постепенно, но устойчиво. Мы также даем предварительный обзор ряда интересных (крупных) проектов и клиентов, с которыми мы в настоящее время работаем. Некоторые из них

являются первыми в отрасли, поскольку они будут использовать нашу гибридную архитектуру блокчейна для решения очень сложных задач.

Например, деликатные или конфиденциальные данные (которые собираются, хранятся и защищаются в частных сетях) будут привязаны к нашей новой общедоступной сети для создания новых решений и услуг для предприятий, их партнеров и, конечно, клиентов.

Предполагается, что в другом аспекте проекта более 1 триллиона устройств используют интерфейсы SQLite. Наше новое приложение AergoLite позволяет невообразимым образом соединить эти интерфейсы SQLite, найденные повсюду, с новыми доверенными и распределенными системами на основе блокчейна. Все это возможно благодаря нашей всеобъемлющей и простой в использовании среде разработки.

Это позволяет разработчикам всех возможностей программировать и использовать Aergo для создания новых услуг, связанных с IoT, на блокчейне.

Для корпоративных архитекторов мы также поставляем готовые, предварительно протестированные и проверенные проекты развертывания и приложения в таких областях, как идентификация и аутентификация с открытым ключом. Все они направлены на упрощение и ускорение скорости, с которой пользователи, разработчики и бизнес-пользователи могут создавать свои решения на Aergo.

Что касается финансовой стороны, мы продолжаем старательно использовать наши казначейские ресурсы, чтобы мы могли финансировать проект в долгосрочной перспективе. Мы выпустили больше токенов для ряда держателей токенов и использовали некоторые из наших резервов для ускорения целого ряда технических, общественных и деловых мероприятий.

Многие будущие обладатели токенов требуют доступа к токену Aergo и впоследствии к платформе Aergo. Это привело к увеличению числа, размера и расширенной географической зоны охвата бирж, которые сейчас провели листинг токенов Aergo: включая такие крупные криптовалютные биржи как Bittrex International и Upbit.

Уточнение и доработка нашего послания для бизнес-клиентов, партнеров и наших разработчиков было достигнуто благодаря нашему новому веб-сайту aergo.io и пересмотренному позиционированию. Мы продолжаем вкладывать средства в дальнейшее укрепление наших региональных сообществ и популяризацию в конкретных странах, таких как Китай, Южная Корея и Европа.

Год назад многие проекты продвигали и, возможно, даже поляризовали дебаты о плюсах и минусах публичного и патентованного частного блокчейна. В то время мы были одним из немногих проектов, выступавших за то, чтобы, подобно сегодняшним IT, мир в конечном итоге принял гибридную платформу с открытым исходным кодом. Ту, которая сочетает в себе лучшее из множества существующих решений в сочетании с лучшим в своем роде, с точки зрения использования блокчейна и моделей развертывания.

Но сегодня характер дискуссии изменился. Теперь даже IBM говорит о гибридной - общедоступной и частной - корпоративной цепочке блоков. На Consensus 2019 на этой неделе, поставщики, которые ранее сомневались в том, что частные и публичные блокчейны должны сосуществовать, теперь бросаются на подножку, чтобы поговорить о своих («скоро будут выпущены») гибридных блокчейнах. Другие продвигают свои подходы «блокчейн как услуга» (BaaS, blockchain-as-a-service), когда они объединяют существующие блокчейны в своих публичных облачных инфраструктурах. Возможно, в настоящее время Aergo является ведущей корпоративной платформой, которая предоставляет единый интегрированный стек B2B, который сочетает в себе лучшее из частных и общедоступных облаков, с проверенной средой предоставления программного обеспечения и IT-услуг. Решение, которое работает сегодня (а не когда-нибудь в будущем).

Наши сообщения, позиционирование и стратегия теперь копируются другими! Мы польщены. Мы понимаем, что нам предстоит долгий путь, но, похоже, мы на правильном пути.

Внезапно многие проекты пытаются сделать свои платформы открытыми. Но, говорить об открытом исходном коде легко. Живой и дышащий открытый исходный код должен быть заложен в ДНК вашего проекта с самого начала. Быть открытым исходным кодом означает не только использование открытого исходного кода; это также должно включать открытый дизайн, открытую разработку и открытое сообщество. Многие из нас знают эту форму, с времен работы в Red Hat, Suse Linux и VMware; наша команда идет по тому же пути.

Вот почему мы с нуля создали совершенно новую публичную "clean-room" реализацию блокчейна и сделаем ее полностью открытой. Мы продолжим поддерживать общедоступный репозиторий исходного кода в процессе разработки.

Мы открыты и действительно приветствуем [публичные обзоры кода](#). Мы продолжаем привлекать пользователей, разработчиков, партнеров, производителей блоков и заказчиков для сбора требований, определения приоритетов и уточнения технического проекта для руководства разработкой для нашего будущего цикла НИОКР. Сейчас мы расставляем приоритеты, как мы можем создать здоровое, энергичное сообщество разработчиков и пользователей.

Заглядывая в будущее на оставшуюся часть года, мы ожидаем увидеть дальнейшие усилия как в конкретных целевых областях, так и ускорение нашей технической, партнерской и деловой деятельности в 2019 году.

Стабилизация и масштабирование нашей недавно выпущенной платформы основной сети и партнеров-производителей ранних блоков - это главный приоритет. В ближайшие месяцы / кварталы будет также представлен безопасный, лидирующий в отрасли двусторонний токен-мост под названием Merkle Bridge. Это позволит устанавливать токены Aergo как часть нашей среды безопасности и операционной сети. Команда продолжает работать над остальной частью нашей технической платформы - такой как наша инновационная платформа для безсерверных вычислений Aergo Hub. Как указано, Вы также скоро увидите запуск целевых программ по набору и найму разработчиков и системных интеграторов.

Наконец, теперь, когда наша основная сеть готова, мы переносим наше послание на рынок и нашим будущим клиентам. Мы сделали смелое заявление о наших намерениях на недавнем успешном мероприятии Deconomy в Сеуле. Мы будем все чаще посещать отраслевые мероприятия, чтобы повысить осведомленность об Aergo среди многих будущих участников, которых мы хотим привлечь в нашу экосистему.

Наше заявление о позиционировании лучше всего подытоживает вышесказанное: **"Aergo - это не блокчейн - это блокчейн для бизнеса."**

Фил Замани, председатель и исполнительный директор организации Aergo

Оглавление

Раздел 1: Введение

Резюме

Раздел 2: Результаты деятельности за первый квартал 2019 года

Раздел 3: Стратегия и направления деятельности 2019 года

Стабилизация и масштабирование основной сети Mainnet

Инкубация производителей блоков

Партнерство и создание экосистемы

Экосистема dApp и Разработчики

Миграция клиентов Blocco

Новые клиенты

Раздел 4: Бизнес-партнерство с Blocco

Модель реализации продаж Blocco-Aergo

Раздел 5: Финансовый Отчет

Финансовый план на 2019 год

Казначейский Фонд Aergo

Использование средств

Ценность Токена

Использование резервов токенов

Токен Метрика Aergo

Раздел 6: Ключевые вопросы от наших заинтересованных сторон

Раздел 1: Введение

Aergo стремится стать одной из ведущих гибридной блокчейн платформ для предприятий.

Так же, как в 1994 году¹, когда Марк Эвинг создал Red Hat и стал Давидом против Голиафа, конкурируя напрямую с такими компаниями, как Sun Microsystems, Microsoft и IBM, Aergo является конкурентом на этом новом и зарождающемся рынке корпоративной блокчейн-платформы.

Как и Red Hat, Aergo внедряет мощную модель открытого исходного кода для построения своей технологии, своего разработчика и своей партнерской экосистемы. Будучи одной из немногих истинных реализаций clean-room платформы с открытым исходным кодом, она будет напрямую конкурировать с более крупными решениями блокчейна, такими как Corda, Ripple и Hyperledger.

Рынок корпоративного блокчейна сейчас взрослеет. Многие компании перешли от вопроса «почему я должен использовать блокчейн...» к «где я должен его использовать», а также «можете ли вы показать мне реальные варианты использования, чтобы помочь нам».

Теперь, когда мы создали и внедрили основную технологию для платформы Aergo, мы будем ускорять и активизировать наши усилия по:

1. Созданию экосистемы Aergo,
 2. Привлечению и поддержанию ключевых разработчиков, проектов dApp и основных партнеров Aergo; так же как,
 3. Помощи клиентам в освоении этой новой инновационной гибридной платформы блокчейна.
- В нашем последнем Ежеквартальном Отчете мы сосредоточились на объяснении того, как проект был создан, управляется и финансируется.

В то время как мы снова предоставляем самый последний отчет о финансах проекта, использовании денежных фондов и последние токены метрики: этот квартальный отчет посвящен объяснению того, как мы планируем все это выполнить.

В рамках этого многоквартального и многолетнего выполнения плана мы также объясняем, как мы договорились о еще более всеобъемлющем партнерстве с Blocko. Ранее Blocko ограничивался производством и продолжает производить ключевые технологии, которые формируют платформу Aergo. Теперь мы расширили отношения, чтобы включить стратегическое развитие бизнеса и увеличения партнеров. Позже в этом отчете мы используем возможность, чтобы описать, что это будет включать. Aergo одновременно амбициозен и прагматичен. Он также прозрачен и профессионален. Мы всегда будем фокусироваться на совершении правильных поступков и совершении этих правильных поступков хорошо.

Предоставление новостей и информирование нашего сообщества очень важны для нас. Однако генерирование новостей ради новостей или для искусственного завышения ценности нашего бренда, как, возможно, делают другие проекты, - это не игра, в которую мы решили играть. Реальные технологии, реальные клиенты, реальные новости - ДА! Следующий этап бизнес-плана Aergo будет связан с предыдущими этапами: он будет [как и всегда был] о: выполнении-выполнении-выполнении.

Этот отчет охватывает следующее:

- Показатели Aergo за последние несколько месяцев.
 - Подробная информация о наших планах на будущее, дальнейшие действия на следующий квартал и следующие два года.
 - Информация, связанная с расширением стратегических отношений развития бизнеса с Blocko.
 - Сводная информация о наших последних финансах, использовании средств, статусе казначейства и обновленных показателях токенов.
 - Ответы на некоторые ключевые вопросы, поднятые нашими подписчиками, держателями токенов и другими заинтересованными сторонами.
- Как всегда, мы приглашаем и приветствуем отзывы об этом отчете наших заинтересованных сторон.

¹ В бумажке Red Hat с промышленными гигантами Sun Microsystems впервые обанкротилась (после приобретения Oracle). Затем Microsoft решила перейти от рекламы, что «Linux и open source»

являются врагами», и стать одним из самых дружелюбных поставщиков с открытым исходным кодом на планете под руководством своего дальновидного генерального директора Сатья Наделла. Что касается Red Hat, IBM приобрела их несколько месяцев назад за 34 миллиарда долларов США. Если вы не можете победить их, присоединяйтесь или покупайте их!

Резюме

Краткое описание достижений в начале 2019 года, а также наш план на год описаны ниже.

В течение первого квартала 2019 года мы достигли всех поставленных целей. Это были:

1. Поставить первую готовую к работе версию общедоступной основной сети Aergo.
2. Расширить диапазон бирж, на которых были бы доступны токены Aergo, для охвата более крупных пользовательских баз (например Bittrex International, Ubit).
3. Заключить более глубокое деловое партнерство с Blocko (то есть, продажи, маркетинг).
4. Получить два новых контракта на общую сумму ~ 2 950 000 долл. США компании Blocko.
5. Запустить целевую трехфазную программу управления сетью и создания блоков.
6. Спланировать, спроектировать и представить совершенно новую платформу для встроенных в SQLite боковых цепей(сайдчейнов) на Aergo (то есть AergoLite).

Другие важные новости за последние месяцы включают в себя:

- Мы увеличили численность команды, работающей на Aergo, до 50 человек (30 R&D/ НИОКР, 20 для направлений развития бизнеса, маркетинга и PR).
- Blocko заключил свой первый крупный контракт с крупным клиентом, Hyundai AutoEver, сразу после того, как объявил, что его основной продукт теперь основан на Aergo.
- Генеральный директор Blocko Won-Beom Kim (Вон Бом Ким) присоединился к исполнительной команде Aergo.

Наш план дальнейших действий на оставшуюся часть года будет сосредоточен на пяти ключевых областях:

1. Стабилизировать, масштабировать основную сеть. Доставить следующую волну технологического стека.

2. Создать экосистему партнеров-производителей блоков и предоставить подробную модель экономики токенов для ее поддержки.

3. Запустить dApp и разработать экосистемные программы с легким в использовании техническим контентом для его поддержки.

4. Создать наши первые партнерские отношения: подписать в систему системных интеграторов, стратегических технологических и телекоммуникационных / хостинговых партнеров.

5. Закрыть больше сделок, перемещая существующих клиентов Blocko в Aergo, получить новые PoCs, привлечь клиентов-маяков.

Это будет поддерживаться более целенаправленной маркетинговой деятельностью, позиционированием бренда и развитием сообщества.

Это включает в себя предоставление токена Aergo доступным для большего числа потенциальных держателей токенов путем листинга на более крупных мировых биржах.

Aergo также будет участвовать в отраслевых мероприятиях, ориентированных на клиентов в наших целевых регионах (например, в Южной Корее, Китае, Европе).

Раздел 2: Результаты за первый квартал 2019 года

В этом разделе мы представляем обзор некоторых целей, которые мы поставили перед собой на первый квартал года, и результаты, которых мы достигли за последующие месяцы.

Квартал был очень продуктивным для проекта Aergo, с большим прогрессом, достигнутым в развитии бизнеса, развитии экосистем и фронтах развития технологий. Организация Aergo преуспела в достижении своих целей, поставленных в QPU на первый квартал 2019 года, и сделала ряд других достижений в создании платформы Aergo.

Кроме того, сторонние фирмы, такие как Blocko, сделали ряд важных достижений, которые существенно продвинули развитие проекта Aergo.

В прошлом квартале, когда мы опубликовали наш первый QPU за первый квартал 2019 года, мы поставили перед собой следующие ключевые цели на год:

1. Продолжать продвигаться по нашей технологической дорожной карте и создавать соответствующее сообщество разработчиков F / OSS.
2. Установить партнерские отношения с важными будущими членами экосистемы Aergo.
3. Заключить стратегические сделки с первыми клиентами, чтобы продемонстрировать решение Aergo и показать массовому рынку, насколько прагматично применяется прорывная технология блокчейна.

За первые четыре месяца 2019 года, после выпуска первого QPU, мы достигли следующего:

- Запустили основную сеть Aergo в качестве первой clean-room реализации высокопроизводительной гибридной блокчейн-платформы корпоративного уровня, конкурирующей с Corda, Hyperledger и Quorum.
- Предоставили полный набор инструментальных средств разработки и опубликовали Руководство разработчика Aergo.
- Раскрыли технологию, лежащую в основе межчейновых передач Aergo, Merkle Bridge, новый

дизайн взаимодействия, конкурирующий с POA и Cosmos.

- Достигли значительного прогресса в установлении ключевых стратегических партнерских отношений в области экосистем и создали новую партнерскую программу, Aergo Partner Network (APN), - в будущем ожидается дальнейшее развитие этого процесса.
- Запустили кампанию 4-1-9: инициатива по объяснению смысла запуска основной сети Aergo с помощью серии из 15 публикаций в блогах и материалах.
- Провели обратный выкуп токенов в размере 26,5 млн (т.е. 5,3% от общего предложения) и перераспределил эти токены в долгосрочные резервы токенов Aergo.
- Концептуализировали, спроектировали и инициировали разработки для AergoLite: новой технология встраиваемой сайдчейн, использующей мощные возможности Aergo для обработки данных, которые расширяются до вариантов использования, таких как IoT, с исключительно простой интеграцией с использованием SQLite. Продемонстрировали подтверждение концепции реализации AergoLite на мероприятии в Лондоне.
- Получили денежную долю в SatoshiPay и стали с этой компанией партнером для создания самой быстрой инфраструктуры для микроплатежей по кредитным картам на основе блокчейн, ориентированной на клиентов и пользователей B2B2C на платформе Aergo.
- Значительно расширили первоначальную кампанию RewarDrop в «Рыцари Aergo», чтобы активно и эффективно использовать превосходное сообщество амбассадоров Aergo.
- Выпустили общедоступную бета-версию браузерного расширения кошелька Aergo Connect для Chrome, отличающуюся простотой использования и доступностью.
- Запустили развертывание Gotchu, краудфандинговой платформы, основанной на блокчейне и токеномнии Aergo (локально на корейском рынке). После этого Gotchu получил адаптацию от многих участников в Корее, а также третьей по величине политической партии в стране.
- Подписали ранних производителей блоков и кандидатов в провайдеры узлов для инкубации в майннет сети Aergo и алгоритме dPOS.

- Объяснили огромный потенциал проекта Aergo через ряд крипто-ориентированных и отраслевых событий (например, Decopomy).
- Увидели токен Aergo, прошедший листинг на основных биржах криптовалют, включая Bittrex International и Upbit.

Блоко, близкий стратегический партнер Организации Аэрго, также добился ряда успехов в течение первого квартала 2009 года.

Организация Aergo и Blocco заключили более глубокое партнерство в течение квартала, о чем подробно описано в разделе 4 этого документа. Это партнерство приведет к тому, что обе организации создадут еще большую синергию, чтобы оказать длительное воздействие на всю экосистему Aergo.

В первом квартале 2019 года Blocco достиг следующих результатов (на основе публично раскрываемой информации):

- Запущена программа миграции продуктов на основе Coinstack в Aergo для существующих крупных пользователей блокчейнов (Coinstack был более ранним продуктом Blocco).
- Объявлено о запуске Aergo Enterprise, продукта Aergo, ориентированного на клиентов от Blocco, который включает готовые приложения, включая Aergo CERT™, Aergo TSA™, Aergo Identity™, Aergo Orchestration (BaaS).
- В партнерстве с Hyundai AutoEver создана платформа для отслеживания метаданных подержанных автомобилей с использованием своих технологических предложений (то есть своего нового единственного продукта Aergo Enterprise).
- Captain Aergo, приложение dApp, созданное на Aergo для iOS и Android, переведено на продвинутые стадии разработки.
- Продолжен агрессивный бизнес-план и план продаж, получены новые доходы с существующей клиентуры; а также привлечены новые клиенты.
- Закрыто несколько коммерческих сделок на платформе Aergo с использованием недавно запущенной основной сети.
- Выделены дополнительных 10 штатных сотрудников для строительства платформы Aergo, что увеличило общее число штатных сотрудников из Blocco, работающих на Aergo, до 50.

- Продолжена глобальная инициатива по расширению для усиления своего регионального присутствия в Европе, Канаде, Австралии, Бразилии и Китае.

Раздел 3: Стратегия и направления деятельности 2019 года

В этом разделе объясняется наш план дальнейших действий не только на следующий квартал, но, на самом деле, до конца этого года и вплоть до 2020 года.

Наше дальнейшее внимание будет сосредоточено на трех ключевых областях:

- 1 Продолжать совершенствовать нашу основную сеть и выполнять технологическую дорожную карту; при инкубации необходимых производителей блоков для стабилизации, защиты и работы сети;
- 2 Установить партнерские отношения с важными будущими членами экосистемы Aergo; включая создание соответствующих сообществ разработчиков F / OSS и dApp;
- 3 Подписать нескольких первых клиентов, чтобы опробовать решения Aergo и продемонстрировать массовому рынку, как наша прорывная гибридная платформа с блокчейном может решать реальные бизнес-задачи при прагматичном применении с существующими IT-системами.

Стабилизация и масштабирование основной сети Mainnet

Главная сеть Aergo лежит в основе платформы и экосистемы Aergo: это центральный узел.

Во время текущей фазы инкубации сеть Aergo последовательно выводится на полную мощность, чтобы обеспечить стабильное обслуживание и рост сети в течение первых 3-6 месяцев эксплуатации. Дополнительные инструменты управления и ресурсы также готовятся.

Мы продолжаем оптимизировать наш новый консенсусный механизм dPOS для достижения еще более высоких уровней безопасности и производительности сети.

Будут созданы дополнительные библиотеки и чертежи развертывания для разработчиков и клиентов, которым требуются расширенные возможности управления идентификацией. Проекты развертывания - это документированные,

протестированные, готовые к развертыванию сценарии использования, а также библиотеки для разработки. Это бесценные руководства по программированию, настройке, защите и интеграции сети Aergo с существующей IT-инфраструктурой компании.

В ближайшие месяцы мы расширим наши ресурсы DevOps для основной сети Aergo, предоставляя поддержку 24x7x365 по всему миру.

Готовится новый двусторонний Merkle bridge, позволяющий осуществлять интерактивное, быстрое и безопасное преобразование и блокировку токенов Aergo ERC-20 с помощью усовершенствованной родной, нативной монеты Aergo, которая в настоящее время тестируется перед выпуском.

Мы разрабатываем новую усовершенствованную систему протокола и управления DAO для основной сети Aergo.

Дальнейшие работы будут выполнены, чтобы позволить новый высококачественный интерфейс и объединительную плату, включая поддержку Ethereum.

Мы будем тесно сотрудничать с Blocko для создания производственной версии нового продукта Aergo Enterprise.

Это основное решение, позволяющее развертывать крупномасштабные производственные процессы в основной сети Aergo. Он также будет включать новые услуги поддержки подписки для клиентов корпоративного уровня.

Завершив необходимую стабилизацию и масштабирование основной сети Aergo, мы разработаем и протестируем первую итерацию нашего усовершенствованного программного обеспечения для dApp и сайдчейна.

Это будет включать сервисную платформу Aergo Hub, бета-релиз которой запланирован на второе полугодие 2019 года.

Наконец, мы разработаем дополнительные ориентированные на разработчиков среды, чтобы можно было легко создавать новые приложения dApp.

Инкубация производителей блоков

Главная сеть Aergo состоит из 23 доверенных производителей блоков корпоративного уровня, которые защищают и размещают сеть, обеспечивая быструю обработку для пользователей, выполняющих транзакции в сети.

При запуске майннет в сети насчитывается 13 производителей блоков.

Производителями блоков сети являются внешние партнеры, в основном базирующиеся в Южной Корее, а также в Blocko. Организация Aergo голосует за них, безопасно внедряя алгоритм консенсуса dPOS. Как только сеть достигнет определенного уровня стабильности, этот этап программы закончится, и начнется следующий этап. Это называется фазой ускорения.

В ближайшие месяцы мы будем привлекать больше производителей блоков во многих регионах мира: в частности, в Европе, Китае и Юго-Восточной Азии.

Мы также планируем объявить целевую программу для продвинутых корпоративных предприятий, которые могут стать будущими производителями блоков в основной сети Aergo. Эта программа особенно ориентирована на производителей блоков, которые также хотят стать партнерами по интеграции и хостингу для предприятий, которым может потребоваться запуск высокопроизводительных боковых цепей (сайдчейнов) Aergo.

Эта программа будет ориентирована на фирмы в сфере хостинга, облачных вычислений и телекоммуникаций. Возможность обеспечения доступности сервиса более чем на 99,5%, безопасная сеть, высокая пропускная способность и низкая задержка - будут одними из основных требований SLA (Service Level Agreement) для этого.

В настоящее время мы работаем с ведущим азиатским партнером по облачному хостингу, чтобы создать, протестировать и усовершенствовать предложенные идеи и модели.

Мы также разработали новую монету Aergo для использования в нашей сети. Она доступна только для существующих производителей блоков и как часть фазы инкубации. Мы объявим полную информацию о нативной монете Aergo и о том, как она сосуществует, взаимодействует и может быть обменена на существующие токены Aergo ERC-20 в должное время.

Для получения более подробной информации о нашей программе инкубации производителей в сети и на нашем сайте перейдите по [ссылке](#).

Партнерство и создание экосистемы

Сейчас, когда запущена основная сеть, мы активно ищем партнеров по технологиям и интеграции на наших целевых рынках - в Европе, Южной Корее, Китае и других регионах Юго-Восточной Азии.

Специализированные IT-интеграторы позволят нам охватить больше клиентов, больше проектов и позволят нам работать в большем количестве регионов по всему миру. В следующем разделе мы объясним, как мы будем использовать и работать с Blocko в этом отношении. Blocko обладает уникальными ноу-хау, опытом и обширной сетью подходящих партнеров; кто может быть заинтересован в поддержке экосистемы Aergo.

Для поддержки этой деятельности создается партнерская программа развития бизнеса. Это будет проверено с отобранным числом уже идентифицированных партнеров в ближайшие месяцы.

Мы также будем выборочно добавлять в команду специалистов - партнеров и экспертов в конкретные страны, чтобы сосредоточиться на вышеупомянутых и, возможно, еще более сложных партнерских усилиях и продолжить их.

Примером последней категории является новое совместное партнерство по развитию блокчейна передовых предприятий с одним из ведущих в мире международных институтов по разработке блокчейнов. Это может включать инкубацию и работу с корпоративными клиентами для ускорения крупномасштабного развертывания на Aergo. Одним из регионов, где наше присутствие получит выгоду от этого будущего соглашения, является Китай. Партнер имеет широкий охват многих отраслей

промышленности, производства и цепочки поставок, которые стремятся использовать блокчейн.

Мы надеемся сообщить об этом в ближайшие месяцы.

Экосистема dApp и Разработчики

Blocco разработал несколько собственных приложений.

Они станут доступны во второй половине 2019 года.

Очень скоро вы увидите первый тизер одного из таких приложений (Captain Aergo). Как и в случае с нашей основной сетью, мы будем выпускать и тестировать нашу технологию волнообразно, работая с ключевыми разработчиками и первыми, кто их освоил.

Мы также готовимся к развертыванию команды, готовой к работе с командами разработчиков dApp в отдельных регионах.

Несмотря на то, что эта программа еще находится на ранней стадии, мы заняли лидирующую позицию в ведущей программе инкубации dApp с ведущими университетами Великобритании, начиная с сентября 2019 года.

Aergo необходимо привлечь внимание других ключевых групп разработчиков: программистов с открытым исходным кодом, специалистов по корпоративным облачным технологиям, специалистов по безопасности и многого другого.

Наиболее эффективный способ достижения этого - использование опытных разработчиков открытого кода и облачных вычислений, доступных как в Blocco, так и в Aergo. Эти эксперты готовят конкретные материалы для разработчиков (онлайн и офлайн); Таким образом, мы можем запустить ряд программ обучения, найма и расширения возможностей.

Параллельно с вышеизложенным мы запустим новую информационно-пропагандистскую кампанию амбассадора сообщества Aergo. Это необходимо, чтобы наше Послание было услышано. Она будет включать в себя создание специализированных программ семинаров по хакатону приложений в целевых регионах мира. По мере изучения и

оптимизации этих мероприятий мы будем планировать больше таких программ в течение года.

Миграция клиентов Blocco

Как будет объяснено далее в следующем разделе этого Отчета, мы уже очень тесно сотрудничаем с Blocco, чтобы определить подходящих существующих клиентов для перехода на Aergo.

Благодаря этому партнерству мы уже обеспечили себе первого ведущего клиента для Aergo (Hyundai AutoEver). Этот конкретный проект клиента будет разработан и доставлен в нашу новую сеть.

Нашими целями становятся многие другие компании. Мы можем сообщить, что с момента нашего совместного пресс-релиза по основной сети в прошлом месяце в штаб-квартире Korea Telecom в Сеуле Blocco продемонстрировал ошеломляющий 40-процентный рост своих потенциальных новых проектов. Эти перспективы Blocco выразили серьезную заинтересованность в оценке публичной сети Aergo теперь, когда она стала общедоступной.

Эти проекты чрезвычайно важны не только для тестирования и подтверждения возможностей платформы Aergo, но и для того, чтобы служить маяком для многих будущих клиентов, с которыми мы надеемся работать.

Новые клиенты

В ближайшие месяцы и годы мы ожидаем, что многие существующие клиенты Blocco, а также совершенно новые клиенты будут создавать новые бизнес-решения на основе основной сети Aergo.

Сейчас мы действительно напрямую конкурируем с чрезвычайно крупными и хорошо обеспеченными ресурсами традиционными IT-поставщиками, такими как IBM, с ее решением на основе блокчейна Hyperledger.

Чтобы помочь нам ускорить поиск и выиграть эти ранние проекты, мы разрабатываем специальную программу, ориентированную на клиентов, которая называется Программа раннего доступа (EAP). Это будет похоже на программу, которая была создана (нашим генеральным директором Филом Замани) и

успешно использовалась в первые дни Red Hat, чтобы заполучить первые сделки с крупными игроками.

Мы расскажем об этой и других подобных программах, ориентированных на партнеров, разработчиков и клиентов, в следующих Квартальных Отчетах.

Закрытие таких корпоративных сделок требует времени. Как правило, для разработки и реализации этих проектов может потребоваться от трех до шести месяцев. Мы ожидаем, что некоторые из этих сделок будут закрыты в течение года. По мере того, как мы наращиваем наши продажи, мы получим еще много сделок.

Многие криптопроекты, по-видимому, выпускают почти еженедельные пресс-релизы о проектах, партнерских отношениях и проверке концепции. Они могут привлечь внимание к этим проектам, но эти [часто пустые] объявления не только неустойчивы, но и представляют собой, возможно, неверное представление о том, что нужно для поиска, квалификации, воспитания, исполнения и предоставления решений корпоративного уровня для бизнеса. Короче говоря, это объявления и редко реальные развертывания.

Опыт показывает нам, работая как в Blocco, так и ранее в Red Hat, что крупные корпоративные клиенты неохотно говорят о том, чтобы первыми внедрять новые прорывные технологии, такие как блокчейн. Они просто не хотят иметь дело со всеми FUD (страх, неуверенность и сомнения), которые их существующие поставщики пытаются внедрить в сознание клиентов; чтобы попытаться остановить их миграцию от своих существующих поставщиков.

Мы наблюдаем все более позитивные изменения в отношении бизнеса к принятию блокчейна. До самого недавнего времени дискуссии обычно велись о том, «почему я должен использовать блокчейн», «блокчейн - это просто еще одна база данных...» или «он еще недостаточно зрел».

Теперь мы видим изменения и слышим, как все больше компаний заявляют о таких вещах, как «где я должен внедрить эту технологию» и «можете ли вы

показать мне реальные варианты использования» и «можете ли вы помочь мне и моей команде лучше подготовиться к блокчейну»

Примеры потенциальных клиентов, с которыми мы работаем:

(i) Один из крупнейших в мире страховщиков решил в ряде случаев использовать блокчейн. Одним из них является ускорение и устранение затрат, и человеческих ошибок в ряде процессов (одобрение ипотеки, страховые договоры и урегулирование претензий). Этот страховщик также строит data-lake (глобальное озеро данных) из всех своих цифровых данных. Они хотят хранить свои исторические и будущие транзакции на приватном блокчейне Aergo; но все контракты и хэши цифровых транзакций хранятся в нашей неизменяемой публичной сети Aergo.

Таким образом, они могут создавать новые услуги со сторонними брокерами и другими фирмами, которые могут использовать сокровищницу данных, которые страховщик имеет и будет собирать в будущем. Ожидается, что эта фирма скоро столкнется с приходом новых участников рынка (возможно, Amazon, Apple и Alibaba), поэтому они хотят быть готовыми к работе в цифровом формате и создавать новые услуги быстрее, чем раньше.

(ii) Ведущий мировой производитель автомобильных шин использует AI и машинное обучение (Machine Learning) на своих сложных и многопрофильных заводах. Эти технологии позволяют им собирать бесценную информацию (и прогнозировать) о наилучшем сочетании химических исследований, промышленного производства и производственных процессов для повышения качества и согласованности всей производственной линии. Они тоже смотрят на оцифровку всего в приватном блокчейне Aergo и делятся этими данными с различными партнерами в их цепочке поставок через общедоступную блокчейн Aergo (через mainnet). Оптимизация их изменяющейся цепочки поставок крайне важна для бизнеса, поскольку рынок нефтехимии находится в движении.

(iii) Крупный глобальный поставщик центров обработки данных попросил нас помочь им спроектировать большую ячеистую сеть для подключения устройств IoT к основной магистрали

поставщиков телекоммуникационных услуг, с которыми они работают. Они хотят использовать надежный общедоступный блокчейн для защиты данных и идентификации / авторизации, привязки к частным сетям, которые управляются операторами.

Другие примеры включают проекты на государственном уровне:

(iv) Мы общаемся с одним из крупнейших европейских телекоммуникационных провайдеров, чтобы помочь им реализовать три отдельных варианта использования, которые они идентифицировали для гибридной блокчейн. Это включает в себя необходимость согласования смарт-контрактов на основе блокчейна их многочисленных соглашений о роуминге данных с сотнями партнеров по роумингу. Этот же клиент получил от своего правительства контракт на создание сети данных IoT по всей стране, подключенной к их магистральной сети связи. Все это будет подключено (привязано) и проверено с помощью гибридной блокчейн платформы (в целях конфиденциальности и безопасности данных); и наконец

(v) Мы обсуждаем потенциальное использование Aergo с правительством уровня G7 в нескольких департаментах.

Это включает национальную безопасность, учет медицинских записей и оборону.

Естественно, о многих из этих проектов редко когда-либо пишут. Мы, конечно, будем публиковать приобретение новых клиентов, когда и где только сможем, тех клиентов, которым будет удобно делиться подробностями нашей совместной работы.

Даже когда мы не можем публично ссылаться на некоторые из этих проектов; мы почти всегда можем помочь будущим клиентам общаться напрямую с нашими существующими клиентами.

Реальные технические инновации, реальные клиенты и реальные развертывания. Вот что такое Aergo. Пожалуйста, оцените наш прогресс и, надеюсь, будущий успех в выполнении и фактических развертываниях. Качество, а не количество, будет иметь наибольшее значение в наши первые годы становления.

Как часть наших планов на будущее, Aergo отныне также будет играть более активную роль и участвовать в отраслевых мероприятиях, ориентированных на клиентов. В качестве примера, мы недавно посетили «Desopomtu» в Сеуле и мероприятие, посвященное блокчейну, IoT, AI / ML и кибербезопасности, в Лондоне.

В течение мая и июня мы примем участие как минимум в трех важных выездных мероприятиях с участием CIOs, CTOs и CTIOs (IT-директоров) в конкретных отраслях. Одно мероприятие проводится в Великобритании, а другие - в Китае (например, июньский саммит GSMA).

Понимание долгосрочной направленности Aergo и того, как мы действительно будем следовать вышеупомянутой стратегии, требует хорошего понимания нашего плана продаж и развития бизнеса. В конце концов, Aergo создает нечто совершенно уникальное. В отрасли, где Aergo стремится иметь дело со сложными реализациями бизнеса в потенциально огромной рыночной возможности для блокчейна.

В конце следующего раздела мы воспользуемся возможностью, чтобы объяснить, как мы будем выполнять такой план, ориентированный на продажи и развитие бизнеса, в масштабных проектах.

Надеемся, что это даст нашим заинтересованным сторонам видимость и, возможно, чувство уверенности, что у нас есть хорошо продуманный (и хорошо обеспеченный) план развития.

Раздел 4: Бизнес-партнерство с Blocco

На сегодняшний день наше партнерство с Blocco было сосредоточено главным образом на использовании команды разработчиков блокчейна для разработки основных аспектов платформы Aergo, а также связанных с эти инструментов разработчика. Мы также использовали ресурсы по развитию бизнеса Blocco для некоторой работы.

Как часть вышесказанного, в прошлом году мы заключили первый контракт с NRE (единовременное проектирование) о работе с Blocco. Это называлось Контрактом № 1 и включало фазы 1, 2 и 3 нашей заявленной Технической дорожной карты Aergo. Этот контракт был успешно завершен с апрельским запуском основной сети Aergo.

Контракт № 1 стоил ~ 1 250 000 долларов США и был учтен, как часть наших расходов в первом квартале 2019 года.

В конце января этого года мы подписали наше второе соглашение о работе с Blocco: Контракт № 2. Он охватывает следующие этапы нашей технологической дорожной карты. В частности, этапы 4, 5 и 6. Этот короткий, высоко сфокусированный проект обеспечит следующую волну возможностей Aergo. Это будет включать в себя большинство из следующего:

Усовершенствованный протокол токенов в сети, протокол DAO и система для сети Aergo, одно- или двусторонний токен-мост, производственная версия Aergo Enterprise, новые возможности оркестровки, бета-версия Aergo Hub, дополнительные возможности управления идентификацией, более комплексная структура поддержки dApp и службы стабилизации и масштабирования вне сети.

Blocco также предоставит прямую техническую поддержку для ряда программ для разработчиков, которые мы планируем запустить в ближайшее время. Мы также постараемся создать раннюю тестовую версию нашей новой блокчейн-платформы

AergoLite для IoT. Она будет использоваться ранними разработчиками и клиентами.

Контракт № 2 будет стоить ~ 950 000 долларов США. Это будет учтено как часть наших расходов во втором и третьем кварталах, разделенных на два платежа в размере ~ 475 000 долларов США.

В Отчете за первый квартал мы подробно рассказали, как Aergo и Blocco работают вместе. Результаты этого превосходного партнерства хорошо видны, поскольку мы своевременно выполняем все ключевые этапы, к которым мы все вместе стремимся.

Как объяснялось в нашем последнем QPU, Blocco может предложить Aergo гораздо больше. Напомним, что Blocco является коммерческим провайдером инфраструктуры блокчейнов, признанным разработчиком, развёртывателем и интегратором систем блокчейна в Южной Корее. Среди его клиентов такие фирмы, как Hyundai, Lotte Card, Samsung, Cisco, LG, Kia Motors, несколько известных банков, провайдеры телекоммуникационных услуг и национальные правительственные агентства. Даже Корейская фондовая биржа использует эту технологию в качестве платформы для расчетов по акциям стартапов (KSM).

У него более 20 платных бизнес-клиентов, которые поставили более 30 производственных решений для блокчейна. Он также имеет глубокие технические и деловые отношения с ведущими специалистами по интеграции ИТ-систем, которые хорошо разбираются в блокчейне. Часто именно к таким фирмам, предоставляющим ИТ-услуги, обращаются клиенты, когда они хотят внедрить новые инновационные решения на основе новых технологий, таких как блокчейн.

В январе мы заявили, что совместная команда искала дальнейшие способы использования Blocco, чтобы помочь Aergo; в области маркетинга, продаж и развития бизнеса. Это было бы хорошо для обеих фирм. Ниже приводятся выгоды обеих организаций.

Преимущества для Aergo:

1. Взаимодействие с партнером, который имеет опыт в поиске, разработке и заключении коммерческих сделок с новыми корпоративными клиентами.
2. Использование партнерской экосистемы Blocko для обширной системной интеграции (SI) для создания экосистемы Aergo SI.
3. Получение доступа к бесценным существующим корпоративным и блокчейн-клиентам Blocko в качестве целевых ранних пользователей новых гибридных блокчейнов Aergo.
4. Использование навыков разработки и развития Blocko, чтобы помочь создать экосистему разработчиков Aergo.
5. Изучение опыта обширных отношений Blocko с правительством Кореи, чтобы охватить другие страны.
6. Использование маркетинговых навыков Blocko, чтобы повысить узнаваемость бренда Aergo по всему миру.
7. Использование более широких ресурсов Blocko (особенно партнерских и консалтинговых групп) для разработки, масштабирования и реализации сделок.

Преимущества для Blocko:

1. Прямые инвестиции в потенциально многообещающий и прибыльный стартап-блокчейн, создающий решение для большого рынка.
2. Привнесение на мировой рынок многолетнего опыта работы через совершенно новую общедоступную сеть масштабируемых блокчейнов, в которых используются лучшие технологии распределенного блокчейна.
3. Становление одним из первых производителей блоков для Aergo.
4. Помощь в утверждении Aergo в качестве глобальной платформы, способствующей расширению бизнеса в Blocko.
5. Получение единовременных доходов от инжиниринга и развития бизнеса / услуг по продажам от Aergo; построение платформы и помощь в нахождении новых партнеров / клиентов.

Мы рады поделиться с вами тем, что недавний совместный обзор Aergo и Blocko привел к новому стратегическому партнерству между компаниями. Это приведет к обширному совместному развитию

бизнеса, ориентированному на существующих и новых клиентов Blocko.

Использование их партнеров по IT-услугам также является целью нового соглашения. Ожидается, что обе стороны извлекут значительную пользу из этого многолетнего сотрудничества.

В рамках этой договоренности мы добавляем генерального директора и основателя Blocko Won Beom-Kim в исполнительный комитет организации Aergo в качестве главного ученого.

Многие стартапы не могут перейти от создания технологий к созданию бизнеса. Проработав много лет руководителем стартапа (например, в Red Hat), наш генеральный директор Фил Замани хорошо знает о помощи, которую такой опытный партнер, как Blocko, может предложить Aergo. Партнер, у которого основатель и команда разработчиков имеют отличный опыт создания и развертывания продуктов и услуг масштаба предприятия.

В Blocko сейчас 11 опытных блокчейн и IT-инженеров. Это один из наиболее активных и продвинутых поставщиков корпоративных блокчейнов в области блокчейн решений.

Мы будем использовать это новое партнерство, ориентированное на бизнес, для ускорения наших собственных возможностей по продажам и развитию бизнеса, в то время как мы создаем наши собственные команды по всему миру и в отдельных целевых странах.

Blocko верит в Aergo и наше видение развития.

В рамках нашего нового бизнес-соглашения Blocko будет работать над переносом всего бизнеса и будущих клиентов на системы, построенные на Aergo. Это будет сделано на основе нового ориентированного на клиента продукта Aergo Enterprise, созданного с использованием технологии Aergo.

Blocko стремится стать глобальным поставщиком бизнес-экосистем на уровне производства, построенных на Aergo. Подобно тому, как Red Hat стала глобальным победителем для Linux, Blocko стремится стать глобальным поставщиком

корпоративных решений для предприятий, создающих новые продукты, услуги и бизнес-экосистемы поверх Aergo.

Для получения дополнительной информации об истории Blocco и текущих отношениях с Aergo, пожалуйста, перейдите [сюда](#).

Более 20 сотрудников Blocco теперь будут заниматься маркетингом, продажами и развитием бизнеса Aergo (они поровну разделены между Южной Кореей и Европой). Благодаря существующей команде разработчиков из 30 человек в Blocco, создающей наши технологии, это фактически образует команду из 50 человек, посвященную Aergo. Теперь мы не только поставили нашу готовую платформу для основной сети, но и можем развивать и расширять бизнес. От продвинутых PoC до крупномасштабных корпоративных развертываний: мы готовы!

Эта новая деловая договоренность будет заключена как часть нашего третьего соглашения о работе с Blocco: Контракт № 3. Он будет охватывать несколько этапов совместных маркетинговых продаж и развития бизнеса между двумя фирмами.

В 2019 году мы выделили до 2 миллионов долларов на финансирование этой программы. Мы ожидаем, что техническое задание будет подписано к концу мая. Мы будем учитывать расходы во втором полугодии 2019 года, то есть эти инвестиции сейчас являются частью нашего пересмотренного бюджета на 2019 год. Это небольшая часть затрат, которые, вероятно, потребуются для финансирования такой глобальной высококвалифицированной команды корпоративного блокчейна. Без затрат на совершенствование или обучение. Еще раз, мы показываем, как мы разумно управляем нашими ценными ресурсами и средствами для построения бизнеса в долгосрочной перспективе.

В начале января мы установили предварительный бюджет на 2019 год в размере 3 757 500 долларов США. В связи с расширением нашего стратегического партнерства с Blocco и ускоренным планом осуществления бизнеса на год совет директоров утвердил увеличение бюджета до 7 801 331 доллар США.

Мы будем использовать наши существующие казначейские ресурсы для финансирования этой текущей деятельности.

Модель реализации продаж Blocco-Aergo

Начиная разговор с потенциальными корпоративными клиентами о новых инновационных технологиях, таких как блокчейн, нужно быть осторожными.

Когда речь идет о блокчейне, важно сосредоточиться на разных этапах так называемого «путешествия», через которое проходят клиенты, прежде чем они смогут использовать блокчейн. Принимая маркетинговую модель AIDA, каждый потенциальный клиент, как правило, проходит последовательную фазу обучения, прежде чем он полностью готов рассмотреть возможность внедрения новых технологий в своем бизнесе.

Ориентация на их потребности на каждом этапе является важным аспектом нашего маркетинга и обмена сообщениями. Эти этапы включают в себя первоначальное решение или brand Attention & Awareness ; обычно сопровождается реальным интересом; и в случае удовлетворения этого интереса может потребоваться подлинное желание (то есть деловая потребность); желаемым конечным результатом является действие (то есть деловое решение).

Blocco разработал и усовершенствовал такую модель. Он выделил ресурсы, чтобы помочь развивать такие перспективы заинтересованным сторонам, которые хотят опробовать новые продукты; часто превращая их в реальных конечных потребителей.

Мы примем проверенную модель Blocco для Aergo в рамках нашего нового совместного делового соглашения.

Модель состоит из 5 основных возможностей и команд:

1. Маркетинг и продажи; Квалифицированная команда, ориентированная на обучение и осведомленность клиентов.
2. Развитие бизнеса; Специализированные ресурсы по развитию бизнеса, которые могут напрямую взаимодействовать с компаниями, чтобы помочь им лучше понять, что на самом деле возможно (или нет) с помощью блокчейна.
3. Решения; Команда по взаимодействию с техническими решениями, которая может работать с клиентами для совместной разработки, проектирования или улучшения требуемой спецификации блокчейна проекта.
4. Офис программы; Команда по взаимодействию с проектами, которая может предоставлять ресурсы и управлять проектами, новыми PoC или проектами, предназначенными для реального развертывания.
5. Исполнение проекта; экспертные ресурсы по техническому исполнению блокчейна, помогающие создать необходимое решение; а также помочь перенести это в существующую IT-инфраструктуру клиента.

Техническая поддержка после исполнения также является частью возможностей этой команды.

Пример того, как этот рабочий процесс обычно развивается с предполагаемым клиентом, выглядит следующим образом:

Компания А желает использовать блокчейн для в своей деятельности. Компания А имеет целевую спецификацию.

Blosco приглашают принять участие в тендере на проект. Затем проводится ряд обсуждений, часто на месте, чтобы лучше понять требования. Прослушивание (и понимание) того, что клиент желает - в некоторых случаях - не то, что ему действительно нужно. Иногда эти обсуждения могут закончиться совместным соглашением о том, что действительно невозможно предоставить то, что клиент желает (с существующими решениями блокчейна).

После надлежащего инструктажа, и как только компания А убедится и будет готова к полноценному участию, в фирму приезжает

команда специалистов по разработке решений. Обычно команда проводит от нескольких дней до недели, чтобы определить, что будет согласовано. Совместно создаются определенные сценарии, чтобы помочь визуализировать конечное решение и связанный рабочий процесс.

Этот шаг также касается устаревших IT-интерфейсов и интеграции или любых новых потребностей в разработке приложений (включая создание любых необходимых API-интерфейсов).

Это очень важный шаг, поскольку он часто приводит к тому, что первоначальные ожидания и спецификации Компании изменяются на более жизнеспособное решение. В рамках этого мероприятия компании передается многолетний опыт в поставке продукции и ноу-хау в области IT-интеграции. Это помогает позиционировать Blosco как высококвалифицированную, опытную и легкую в управлении бизнесом организацию.

После того, как план работ завершен, принимается решение о том, стоит ли вступить в контакт с Blosco.

Если это приводит к положительному ответу, другая специализированная группа технической поддержки взаимодействует с клиентом для создания полностью разработанных технических спецификаций исполнения.

Команды по развитию бизнеса Blosco обрабатывают требования к ценам и поставкам проекта. Зачастую на этом этапе может проходить рекомендательный звонок с одним из существующих клиентов Blosco.

Выделенный менеджер по исполнению программ и куратор Blosco назначаются после подписания контракта.

Команда разработчиков решения повторно взаимодействует с клиентом при исполнении решения, чтобы помочь с интеграцией IT в компании или какими-либо специальными потребностями в обучении.

Наконец, команды DevOps компании Blocco помогают клиенту управлять и поддерживать конечное решение.

Имея ограниченные ресурсы, мы можем позволить себе вышеуказанный процесс только высококвалифицированным и заинтересованным потенциальным фирмам. Они также должны поддерживаться руководством этих фирм, чтобы обеспечить надлежащий контроль и прозрачность.

Для этого мы будем разрабатывать программу раннего доступа (EAP), упомянутую ранее. Это будет опробовано с избранными компаниями в ближайшие месяцы. Мы объясним, как эта методология работает в нашем следующем Квартальном Отчете.

Раздел 5: Финансовый Отчет

В этом разделе рассматриваются основные элементы финансового и операционного плана Организации «Aergo» на 2019 год.

Как было подробно указано в отчете QPU Aergo за первый квартал, Организация Aergo продолжает очень усердно работать.

У Aergo есть опытная команда, которая привыкла к запуску стартапов, но также и принятию решения о том, как и когда переходить к фазе расширения. Руководство группы Aergo Organisation признает важность разумных расходов и поддержания низкого уровня расходования средств.

Это требует тщательного баланса:

- (i) Инвестирования в области, которые имеют реальное значение (то есть наем основных разработчиков или целевых специалистов по развитию бизнеса); нанимать персонал только в случае крайней необходимости;
- (ii) Эффективного использования навыков и ресурсов, доступных для Aergo от его стратегического партнера Blocko, а также специализированных отраслевых консультантов / ключевых спонсоров, поддерживающих проект.
- (iii) предусмотрительного использования финансовых активов, имеющихся в распоряжении организации Aergo (то есть казначейских фондов, резервов токенов).

Финансирование проекта Aergo является основным вопросом, поэтому Организация Aergo, естественно, тратит значительное количество времени на анализ рынка, планирование и корректировку своего курса действий.

В любом быстро развивающемся бизнесе или отрасли есть очень важный момент, когда приходит время инвестировать быстрее. Организация Aergo считает, что приближается к этому времени с проектом Aergo.

Огромный потенциал для проекта Aergo виден на рынке; и теперь, заключив расширенное обширное соглашение о маркетинге, продажах и развитии бизнеса с Blocko, организация Aergo стремится активизировать свои инициативы.

Похоже, что основные глобальные конкуренты, такие как IBM и Amazon, потенциально готовятся к внедрению и следуют стратегии корпоративной технологии гибридных блокчейнов Aergo. Blocko, ключевой стратегический партнер Aergo, также видит возможность и инвестирует быстрее и эффективнее в рамках нашей платформы и стратегии Aergo. Blocko - это компания с хорошими укомплектованными ресурсами, которая также наращивает свои доходы, объем продаж, численность персонала, предложения продуктов и многое другое.

Aergo продолжает стратегически использовать сильный баланс Blocko для финансирования большей части операций Aergo, особенно в области технологий и численности персонала. Как указывалось в QPU за первый квартал 2019 г., Более двух третей всех прямых штатных сотрудников Aergo полностью оплачиваются Blocko.

Организация Aergo должна постоянно принимать обоснованные решения о том, куда и как лучше инвестировать наши ограниченные ресурсы, особенно наличные.

Это включает в себя такие аспекты, как:

- Поддержание низкой скорости найма в некритических областях при обеспечении постоянного найма качественных людей, занятых исследованиями и разработками.
- Сосредоточение наших маркетинговых усилий на областях, которые оказывают наиболее краткосрочное влияние.
- Оплата ключевых членов Aergo и других третьих сторон за их услуги в будущих токенах Aergo (или других имеющихся у нас криптовалютах) вместо использования наших денежных средств.
- Переориентация ресурсов на следующие наиболее важные задачи.
- Управление, ребалансировка и старательное использование текущих казначейских средств Aergo (включая будущие резервы токенов).

Организация Aergo имеет специальную команду управления казначейством (во главе с Филом

Замани); она постоянно отслеживает и оценивает все такие решения на ежедневной основе.

У казначейства Aergo очень четкие цели:

(i) поддержание низкого уровня прямого расхода денежных средств;

(ii) Обеспечение удовлетворения неотложных и долгосрочных потребностей Aergo в финансировании; в конце концов,

(iii) Защита ценных резервов токенов Aergo.

Финансовый план на 2019 год

Бюджет Организации Aergo на весь 2019 год в настоящее время установлен в размере **7 801 331 доллар США**. Это увеличение по сравнению с нашим первоначальным годовым целевым бюджетом в 3 757 500 долларов США.

Финансовый план на 2019 год представляет собой увеличение расходов на 84% по сравнению с расходами Aergo в 2018 году в размере 4 233 550 долларов США.

Это результат решения Правления ускорить следующий этап роста проекта Aergo; что привело к расширению многолетнего делового соглашения с Blocko.

Финансовый план организации Aergo на сумму 7 801 331 доллар США соответствует ее долгосрочной стратегии ведения бизнеса. Он прямо вписывается во второй год пятилетнего плана по созданию технологий, экосистемы и бизнеса для Aergo.

Основным источником финансирования проекта Aergo является сочетание людей и финансовых ресурсов Blocko (как подробно описано в нашем последнем квартальном отчете); и использовании наших собственных казначейских фондов и резервов токенов Aergo.

Общие расходы Финансового плана на 2019 год в размере 7 801 331 долл. США будут покрываться за счет сочетания платежей по фиатным (т.е., доллары США, корейские воны), криптовалютным платежам (то есть BTC и Ethereum), а также [ограниченными] платежами токенами Aergo.

Ожидается, что:

- Приблизительно 2 850 000 долларов США от общих затрат (т.е. 37%) будут единовременными.
- Около 1 100 000 долларов США из общих расходов будет направлено напрямую через распределение токенов Aergo (примерно 2,5 миллиона). Эти токены уже были взяты из экосистемного резерва Aergo.

В то время как крипто-рынок недавно показал признаки более позитивного сценария, по-видимому, в ближайшей перспективе не будет предсказуемого устойчивого роста. Поэтому мы по-прежнему очень осторожны с рынком. Наша руководящая команда всегда стремится делать правильные вещи и избегать любых финансовых или юридических рисков для проекта при работе с криптовалютными активами.

Это часто означает принятие долгосрочного, а не краткосрочного взгляда на важные решения. Поэтому мы приняли определенные решения и провели ребалансировку наших активов. Утвержденный Финансовый план на 2019 год в настоящее время практически полностью защищен от любых будущих колебаний цен на криптовалюты.

Как указывалось ранее, бюджет на 2019 год будет в основном финансироваться за счет имеющихся у нас ресурсов казначейства. Это описано в следующем разделе.

Казначейский фонд Aergo

Казначейский фонд Aergo является основным потенциалом и функцией Организации Aergo. Он помогает Организации Aergo стать устойчивой некоммерческой организацией благодаря профессиональному управлению финансами. Это включает, но не ограничивается такими вопросами, как: структурирование капитала, создание процессов бухгалтерского учета, распределение активов, анализ денежных потоков, управление оборотным капиталом, управление рисками и выборочный анализ тенденций рынка. Казначейский фонд Aergo обеспечивает активное управление финансами и другими активами организации, чтобы обеспечить долгосрочную жизнеспособность проекта Aergo.

Казначейский фонд Aergo подразделяется на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные типы активов.

- На краткосрочные нужды зарезервированы фиатные активы.
- Для среднесрочных потребностей используются высоколиквидные криптовалюты.
- Для долгосрочных нужд используются резервы токенов Aergo.

В течение 2018 года, в то время как Организация Aergo наращивала свои собственные возможности казначейства (в области людей, ноу-хау и процессов), она использовала ведущую и регулируемую компанию казначейских услуг, базирующуюся в Азии. Эта важная функция теперь введена в действие. Это предыдущее партнерство позволило Aergo диверсифицировать свои активы в криптовалюте (в то время, прежде всего, Ether) в другие классы активов, включая, но не ограничиваясь: биткойном, USDT, USDC, в фиатную валюту и некоторые другие активы. Основная часть этой диверсификации заключалась в том, чтобы перевести большую часть средств из Ethereum в Bitcoin и фиатные бумаги

(пока этот доклад выходит в печать, мы активно пользуемся преимуществами недавнего ралли биткойна и эфира, чтобы еще больше укрепить казначейский фонд Aergo). Организация Aergo проводит строгую политику активного управления своим казначейским фондом, с тем чтобы она могла обеспечить адекватное финансирование для своих краткосрочных и среднесрочных (то есть, как правило, 18-месячных) финансовых потребностей. В настоящее время казначейский фонд Aergo держит более 65% в не крипто-активах. Позиции могут быть закрыты немедленно для финансирования текущих проектов. Это также позволяет нам ускорить инвестиции, чтобы использовать любую краткосрочную или долгосрочную возможность, которая может возникнуть для проекта; такие как технологические инвестиции с партнерами.

Примером последнего является то, что мы приобрели долю в SatoshiPay и в партнерстве с ней создаем самую быструю инфраструктуру для микроплатежей по кредитным картам на основе блокчейна, предназначенную для клиентов и пользователей B2B2C на платформе Aergo.

Использование средств

Текущие операционные расходы Организации Aergo в 2019 году обобщены в следующей таблице²:

\$US	Расходы, с начала года	2019 Бюджет, расходы (запланировано)	2018 Расходы (фактические)
(1) Компенсации	\$0 (0%)	\$582,500	\$602,500
(2) Маркетинг	\$418,790 (42%)	\$1,000,000	\$892,000
(3) Событие создания токенов	\$167,946 (34%)	\$500,000	\$880,000
(4) Общие и административные	\$0 (0%)	\$125,000	\$135,750
(5) Профессиональные услуги	\$92,843 (62%)	\$150,000	\$235,500
(6) Экосистема и развитие	\$101,504 (8%)	\$1,250,000	\$787,750
(7) Партнерство Blocko	\$1,193,831 (28%)	\$4,193,831	\$700,000
Общие расходы	\$1,894,914 (24%)	\$7,801,331	\$4,233,550

Краткое описание использования средств в каждой категории следующее:

(1) *Компенсации:* это общие затраты на компенсацию для финансирования различных членов и советников организации Aergo. Их планируется оплатить во второй половине 2019 года.

(2) *Маркетинг:* эти расходы покрывают мероприятия, PR, рекламу, цифровой маркетинг, маркетинг события генерации токенов, спонсорство, общественные награды, мерчендайзинг и другие общественные мероприятия, проведенные в течение 2019 года.

(3) *Событие по генерированию токенов:* это оценка, покрывающая все расходы, связанные с продолжением мероприятий События по генерированию токенов в 2019 году. Она включает в себя токены Aergo на сумму ~ 200 000 долларов США для отдельных запусков, рекламных акций и соревнований.

(4) *Общие и административные:* покрывают расходы на аренду, страховку, коммунальные услуги, оборудование, программное обеспечение / информационные технологии и поездки. Эти расходы запланированы на второе полугодие 2019, так как мы предварительно оплатили некоторые услуги в конце прошлого года.

(5) *Профессиональные услуги:* покрывают расходы третьих сторон на услуги для Aergo; в том числе юридические консультации, соблюдение AML / KYC, банковское дело, аудит, налогообложение и бухгалтерский учет.

(6) *Экосистема и развитие:* Экосистема и развитие представляют собой такие затраты, как инструментарий продукта, обучение, безопасность и инженерные интеграции. Ожидается, что эти расходы будут расти (в соответствии с бюджетом), поскольку мы (i) стабилизируем и масштабируем нашу недавно запущенную основную сеть Aergo; и поскольку (ii) мы завершаем инкубационную фазу нашей первоначальной программы блокирования кандидатов в партнеры.

(7) *Партнерство Blocco:* единовременный контракт на основе ведомости работ (SOW) для разработки продукта основной платформы Aergo (например, оплата за создание работающей сети, поддержка операционной сети и продолжение разработки продукта после сети). Теперь это включает в себя новое целенаправленное и всеобъемлющее соглашение о продажах, маркетинге и развитии бизнеса между Aergo и Blocco (до конца 2019 года и в следующем году).

Указанные расходы могут увеличиваться или уменьшаться, если обстоятельства изменятся или Организация Aergo решит ускорить или замедлить свои планы выполнения бизнес-операций в течение оставшейся части 2019 года.

2 Фактические расходы на 2019 год сравниваются с обновленным планом на весь 2019 год. Для сравнения в таблице также указаны фактические расходы за весь предыдущий 2018 год.

Ценность Токена

Токен Aergo - это служебный токен, который обеспечивает работу платформы Aergo и, в целом, новых, еще не созданных, служб, которые работают сверху, снизу или рядом с ней; а также связанную экосистему, которая ее поддерживает. Сервисный токен Aergo предназначен для сбора и сохранения стоимости посредством сложной комбинации факторов.

Некоторые из значимых факторов, которые могут влиять на служебный токен Aergo, включают, но не ограничиваются ими:

1. Уникальность потенциальных будущих проблем, которые Aergo может решить (и решения Aergo могут предложить) через разработчиков, деловых партнеров и клиентов по всему миру (мы называем это чистой текущей стоимостью ANPV или Aergo net-present-value, чистая текущая/приведенная стоимость);
2. Ряд непосредственно связанных услуг, предлагаемых в настоящее время в сети Aergo;
3. Диапазон будущих разрабатываемых услуг;
4. Текущее использование сети Aergo;
5. Увеличенные уровни принятия существующими клиентами Blocco;

6. Будущие уровни использования и будущий спрос на услуги (еще не запланировано);

7. Глубина и объем дополнительных услуг, запланированных третьими сторонами (например, облачные услуги, консалтинг);

8. Успех Blocko в реализации и выигрыше новых клиентских проектов на основе производного продукта Aergo Enterprise (ориентированного на развертывание корпоративных клиентов);

9. Существующие и вероятные будущие целевые уровни проникновения на рынок в наших основных секторах промышленности; и наконец

10. Фактический дефицит доступных токенов Aergo, которые могут быть приобретены квалифицированными владельцами токенов (или держателями стеков) в любой момент времени.

Ниже приведены пять простых примеров использования токена Aergo.

Во-первых, использование сети Aergo бесплатно, но выполнение умных контрактов требует небольшой платы за газ. В долгосрочной перспективе мы ожидаем, что тысячи интеллектуальных контрактов будут работать на Aergo, так как он был разработан для предприятий глобального масштаба.

Во-вторых, включение и использование дополнительных сторонних компьютерных ресурсов, таких как хранилище и пропускная способность ЦП от поставщика облачных услуг, такого как Amazon AWS; все включено и приобретено через токены Aergo. Мы ожидаем, что многие компании будут внедрять гибридные блокчейн-решения в ближайшие годы.

Некоторые из них (например, банки, правительства) могут принять решение использовать часть этих гибридных систем на частных сайдчейнах Aergo, которые размещаются на защищенных, совместимых узлах провайдеров, таких как ведущие телекоммуникационные или хостинговые фирмы, на которые нацелена Организация Aergo.

Этим сайдчейнам также понадобятся токены Aergo для работы (и «привязки») к основной общедоступной сети Aergo.

В-третьих: для получения услуг интеграции, консалтинга или поддержки по подписке от конкретных фирм, таких как Blocko, для интеграции,

развертывания и управления / поддержки производственного развертывания Aergo корпоративного уровня требуются токены Aergo.

Согласно нашему последнему стратегическому соглашению с Blocko, все их будущие услуги будут основываться на их новом продукте Aergo Enterprise. Для этого нужны токены Aergo.

В-четвертых: корпоративные клиенты могут использовать служебный токен Aergo для приобретения дополнительных прикладных услуг у третьих сторон. Например, будущая торговая площадка Aergo Marketplace может служить местом и самостоятельной экосистемой для компаний, чтобы приобретать и использовать квалифицированные приложения dApp, созданные разработчиками на Aergo. По сути, они могут платить разработчикам за использование (то есть лицензию) этих приложений в своих производственных системах через служебные токены Aergo.

В качестве последнего полезного случая для обеспечения безопасности сети Aergo, для голосования и управления производителями блоков, а также для поддержки базовой экосистемы сети необходимо приобретать и держать токены Aergo (быть стейкхолдером). Примечание: хотя существует в общей сложности 500 миллионов токенов Aergo, почти 150 миллионов этих токенов зарезервированы (то есть заблокированы на более длительный срок) для стейкхолдинга и поддержки экосистемы.

Представьте себе на минуту, что если бы десять лет назад облачный сервис Amazon AWS был запущен с токеном AWS в качестве средства обмена ценностями в их экосистеме, и число токенов было бы ограничено. Массовое принятие клиентами и использование AWS сегодня может значительно повысить ценность гипотетического токена AWS.

Ценность токена Aergo и связанная с ним экономика токена являются сложными вещами для полного понимания. Позднее в этом году Организация Aergo планирует опубликовать подробный экономический документ по токенам, который более подробно объясняет модель их использования.

Использование резервов токенов

Всего существует 500 000 000 токенов Aergo (то есть общее предложение). Эта сумма заблокирована в соответствии с Уставом Организации Aergo (AoA).

Эти 500 миллионов токенов Aergo сгруппированы в пять основных категорий использования:

- (1) Токены с Private Token Sale,
- (2) Общественные Стимулы,
- (3) Резервные токены,
- (4) Токены советников и бэкеров (поддерживающих организаций),
- (5) Токены сотрудников и команды.

На самом деле существует всего 25 подкатегорий этих токенов Aergo, которые будут использоваться для различных целей проекта. Самая крупная категория - токены Aergo, которые были частью Private Token Sale в августе 2018 года (всего 135 392 289 токенов, т.е. 27,08% от общего количества в 500 миллионов).

Токены Aergo будут выпущены в течение десяти лет. Некоторые раньше, чем другие (владельцам Private Sale токенов, в течение одного года после нашего события генерации токенов в декабре 2018 года). Другие будут выпущены в течение трех лет (токены команды Aergo). Некоторые токены Aergo фактически никогда не будут выпущены (долгосрочных стэковые токены).

Например, в соответствии с согласованными и подписанными коммерческими контрактами, мы выпустили 10% токенов, приобретенных квалифицированными физическими и юридическими лицами в декабре 2018 года. Мы выделили еще 30% тем же покупателям токенов в конце первого квартала 2019 года (март), Никакие токены больше не будут выпущены этой группе держателей токенов до конца этого года. Мы придерживаемся взятых нами обязательств.

С самого начала проекта мы решили выделить большую часть токенов Aergo для создания, тестирования, развертывания, защиты и обслуживания основной сети Aergo. Мы знаем, что потребуется большая сеть партнеров, чтобы Aergo

полностью раскрыла свой потенциал. Мы также знали, что для такого технически сложного и долгосрочного проекта потребуется время.

Из общего объема Total Supply в 500 миллионов токенов приблизительно 45% (222 727 400) токенов Aergo выделены (т.е. зарезервированы) исключительно для строительства и поддержки платформы Aergo и поддерживающей экосистемы в долгосрочной перспективе.

Этот особый класс токенов Aergo называется Aergo Platform Token Reserve (ATPR). Некоторые из них будут использованы в течение первых пяти лет (то есть 43 320 433 токенов, что составляет 9% от Total Supply); однако подавляющее большинство будет использоваться в течение более длительного десятилетнего периода (т. е. 179 416 997 токенов, что составляет 36% от Total Supply).

Самая большая категория токенов в ATPR зарезервирована для размещения в публичной сети Aergo. Предполагается, что эти токены будут храниться и использоваться (то есть «ставиться») нашими назначенными будущими целевыми 23 производителями блоков. По сути, эти токены вряд ли будут в обращении в течение какого-либо промежутка времени, так как они должны быть приобретены и поставлены на карту теми, кто обеспечивает безопасность сети Aergo для выполнения согласованного протокола Aergo dPOS.

В ATPR зарезервировано в общей сложности 125 000 000 токенов Aergo для размещения dPOS (это составляет 25% от Total Supply). По мере того как мы закончим инкубацию, доработаем и будем развивать нашу программу производства блоков, мы фактически заблокируем эти 125 миллионов токенов. Они будут выпущены очень медленно и только после того, как каждый производитель блоков будет инкубирован и сможет показать Aergo, что он способен быть одним из наших квалифицированных и сертифицированных производителей блоков.

В интересах полной прозрачности, мы изображаем полное разделение нашего ATPR на следующей странице. На сегодняшний день выпущено менее 3% этих токенов.

Обзор токенов, выделенных для долгосрочной сборки платформы Aergo³:

(Класс А) Общественные стимулы (годы 1 - 10)

<i>Экосистема (производители блоков, dApps)</i>	<i>30,000,000 (6.0% om supply)</i>
<i>Разработчики и open source экосистемы</i>	<i>3,000,000 (0.6% om supply)</i>
<i>Консенсусный резерв1</i>	<i>62,500,000 (12.5% om supply)</i>
<i>Консенсусный резерв2</i>	<i>62,500,000 (12.5% om supply)</i>
<i>Тестирование, развертывание, эксплуатация Aergo</i>	<i>21,416,997 (4.3% om supply)</i>

(Класс В) Фондовые Резервы (годы 1 - 5)

<i>Развитие бизнеса</i>	<i>10,000,000 (2.0% om supply)</i>
<i>Маркетинг и PR</i>	<i>10,000,000 (2.0% om supply)</i>
<i>Общественные стимулы</i>	<i>10,000,000 (2.0% om supply)</i>
<i>Выход на новый рынок, событие генерации токенов</i>	<i>5,000,000 (1.0% om supply)</i>
<i>Непредвиденные расходы фонда</i>	<i>8,319,434 (1.7% om supply)</i>

Всего токенов, выделенных для долгосрочного развития платформы и экосистемы

Всего Класс А	179,416,997 (36.0% om supply)
Всего Класс В	43,320,433 (9.0% om supply)
Всего токенов (А + В)	222,737,430 (45.0% om supply)

Токен Метрика Aergo

Ниже приведено обновление токена метрики Aergo со времени последнего отчета о токенах в начале марта этого года. С тех пор было выпущено некоторое количество токенов Aergo. **Текущий Circulating Supply составляет 106 416 991, что составляет 21,3% от Total Supply.** В этом разделе показано, где они были освобождены. Он также включает в себя понимание текущего и планируемого краткосрочного обращения токенов Aergo. Иногда токен метрики Aergo перебалансируется, чтобы соответствовать как краткосрочному, так и долгосрочному характеру проекта Aergo. С полными метриками и расписаниями передачи токенов различным категориям держателей Aergo можно ознакомиться [здесь](#).

Сводка сплита³ токенов Aergo выглядит следующим образом:

	Количество токенов
<i>Продано токенов в private token sale, включая скидки</i>	135,392,289 (27.1% от supply)
<i>Стимулы для разработчиков, сообщества, партнеров, предприятий в экосистеме Aergo</i>	161,207,844 (32.2% от supply)
<i>Резерв для будущих приложений, партнеров, развития бизнеса и маркетинга / PR</i>	120,819,434 (24.2% от supply)
<i>Токены для консультантов, тимбилдинга, тестирования, развертывания и эксплуатации Aergo</i>	82,580,433 (16.5% от supply)
Всего Token supply	500,000,000 (100.0% от supply)

Краткая информация о последнем circulating supply³ токенов Aergo (на 17/05/2019) :

	Количество токенов
<i>Токены, которые были выпущены участникам Aergo private token sale</i>	56,914,399 (11.3% от supply)
<i>Токены, выпущенные из резервного пула Aergo</i>	23,501,378 (4.7% от supply)
<i>Токены, которые были выпущены для консультантов и ключевых спонсоров</i>	13,046,865 (2.6% от supply)
<i>Токены, выпущенные в рамках различных инициатив по развитию экосистем</i>	12,954,349 (2.6% от supply)
Всего Circulating supply	106,416,991 (21.3% от supply)

Краткая информация о будущем предполагаемом circulating supply³ токенов Aergo (в течении следующих пяти лет):

	Количество токенов
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу Q2-2019	120,000,000 (24.0% от supply)
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу 2019	246,314,397 (49.3% от supply)
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу 2020	314,897,015 (62.9% от supply)
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу 2021	385,897,015 (77.1% от supply)
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу 2022	430,000,000 (86.0% от supply)
Предполагаемое количество токенов, которые будут в обращении к концу 2023	450,000,000 (90.0% от supply)

³ Читатели не должны полагаться на долгосрочные оценки для покупки, продажи или хранения токенов Aergo или для любых других целей. Все будущие оценки Circulating Supply основаны на текущем исполнении Организацией Aergo своего плана. Эти прогнозные заявления подвержены рискам и неопределенности, которые могут привести к существенным различиям фактических результатов.

Раздел 6: Ключевые вопросы от наших заинтересованных сторон

Организация Aergo вновь была рада получить от сообщества множество вопросов за последние несколько месяцев. Мы по-прежнему призываем все наши заинтересованные стороны задавать любые вопросы, которые у них могут возникнуть. Мы всегда будем стараться ответить на все вопросы открыто, откровенно и прозрачно. Мы отвечаем на главные вопросы в этом последнем разделе.

Почему Circulating Supply токенов Aergo на CoinMarketCap ниже, чем вы сообщили?

CoinMarketCap является ведущим источником рыночных данных в криптовалютном пространстве. Недавно они изменили способ измерения и проверки Circulating Supply в новых или будущих проектах. Это случилось в ответ на ряд более ранних проектов, в настоящее время перечисленных на их веб-сайте, которые, очевидно, манипулировали заявленным Supply токенов, чтобы получить преимущество.

Мы продолжаем работать с командой CoinMarketCap, чтобы обеспечить точный Circulating Supply токена Aergo. Реальное Circulating Supply токена Aergo на дату выпуска этого отчета составляет 106 416 911 токенов (то есть 21,3% Supply). Circulating Supply токена Aergo на Coinmarketcap.com в настоящее время составляет 103 934,83 токенов Aergo (то есть 20,8% от Supply). Всегда будет небольшая задержка/разница между зарегистрированными числами.

Мы также будем работать с другими ведущими фирмами, такими как CoinGecko, для обеспечения точного представления информации о Supply токенов Aergo.

Почему вы занимаетесь инкубацией своей сети?

Aergo - это действительно крупномасштабная корпоративная гибридная блокчейн-платформа. Созданная с нуля, она содержит сложную комбинацию хорошо адаптированных и новых инновационных технологий. Первая включает в себя LUA и модифицированные и модернизированные языки умного заключения контрактов SQL; последние представляют собой новые методы программирования, такие как прикладные микросервисы, в сочетании с оркестровкой и

расширенными автоматизированными возможностями развертывания облачного сервера. Мы ожидаем, что ряд ведущих хостинг-провайдеров, таких как интернет-провайдеры и телекоммуникационные компании, способные работать в облаке, не только пожелают стать производителями блоков, но и, скорее всего, захотят предложить клиентам дополнительные услуги, которые позволят им использовать свои сайдчейны в облачной инфраструктуре.

Мы также используем множество моделей консенсуса; dPOS для публичной сети Aergo; и передовые и высокопроизводительные лидирующие протоколы POA для сайдчейнов. Новый двусторонний Merkle bridge компании Aergo, находящийся в разработке, представляет собой инновационный механизм, позволяющий владельцам токенов Aergo выбирать между удерживанием своих токенов или, возможно, их размещением для защиты основной сети Aergo. Производители блоков должны полностью понимать эти расширенные возможности, чтобы помочь защитить, стабилизировать и масштабировать возможности, доступные в Aergo. Blocko имеет большой опыт в этом отношении. От имени проекта он руководит начальным обучением, содействием и поддержкой первой партии Aergo из 13-ти производителей блоков.

По мере того как мы разрабатываем, дорабатываем и тестируем необходимую модель экономики токенов Aergo, мы будем осторожно передавать эти расширенные возможности всем производителям блоков Aergo.

Платформы масштаба предприятий часто занимают годы, чтобы созреть.

Мы считаем, что наш поэтапный подход не только разумен, но и может привести к созданию более безопасной, высокопроизводительной и более устойчивой сети для всех потенциальных участников в долгосрочной перспективе.

Пожалуйста, прочитайте [подробную статью в Medium](#) для получения более подробной информации о том, как проходит фаза инкубации у Aergo.

Крупные поставщики, похоже, следуют вашему гибриднему блокчейну, безсерверному облаку и модели с открытым исходным кодом. Вы не беспокоитесь об этих глобальных конкурентах?

Нет. На самом деле, мы очень довольны. Точно так же, как Oracle в 1998 году объявила о своем принятии и поддержке Linux - такие фирмы, как Amazon, Microsoft, IBM и Google, выходят на рынок с подходом, аналогичным тому, который Aergo продвигал в течение последних 18 месяцев - это помогает доказать, что мы находимся на правильном пути. Их вступление повысит глобальную осведомленность компаний всех отраслей о том, что гибридные блокчейны являются будущим для компаний, которые действительно хотят создавать прорывные, распределенные модели доверия.

Всемирный экономический форум недавно предсказал, что в ближайшие 5-7 лет 10% мирового ВВП будет работать на системах, основанных на блокчейнах. Это рынок, к которому стремится Aergo. И да, это представляет огромную возможность.

Будет ли Aergo расширен для взаимодействия и работы с другими платформами, такими как Ethereum или Hyperledger?

Мы сосредоточены на предоставлении того, что нам говорят реальные клиенты. У Blocko есть много производственных клиентов, которые развернули частные сети, но видят будущую потребность в гибридной платформе, такой как Aergo. Мы признаем, что Ethereum - это отличная универсальная платформа для интеллектуальных контрактов, поэтому мы уже обеспечили отличную поддержку этого блокчейна и множества приложений dApp, созданных для его работы.

Приложения Ethereum теперь легко запускаются на Aergo. IBM Hyperledger привлекает много внимания прессы и многих сообщений о подтверждении концепции (не в развертывании в производстве); большинство клиентов, с которыми мы общаемся, не планируют создавать производственные системы на платформах, которые в первую очередь ориентированы на модель частного блокчейна.

Как уже говорилось, мы будем ориентироваться на клиентов и партнеров; мы не планируем кипятить

океан, пытаясь строить мосты с другими платформами, если не будет спроса.

Были ли внесены изменения в совет Aergo или консультативную группу, и если да, то почему?

Наша работа - делать то, что подходит для проекта. Всегда: без ущерба для стандартов профессионализма, конфиденциальности и прозрачности Aergo. Действия команды Aergo связаны с обеспечением долгосрочного успеха платформы Aergo - не только в отношении завершения разработки технологии - но также и в отношении очень важного вопроса истинной коммерциализации решения. У нас, возможно, один из самых сильных консультативных советов в мире.

В отличие от многих других проектов, которые полностью укомплектованы так называемыми крипто-консультантами - у нас есть смесь очень опытных и успешных крипто-консультантов - в сочетании с ветеранами отрасли в нескольких очень важных для проекта областях. Эксперты в области кибербезопасности, корпоративных облачных вычислений, телекоммуникаций, открытого исходного кода; а также опытные руководители высшего звена из корпоративных предприятий, банковского дела, биржевой торговли, электронной коммерции, юриспруденции, защиты данных и разработки программного обеспечения.

Aergo продолжит укреплять свой консультативный совет. Для меня это действует не только как декорация, но и дает отличные советы, когда мы сталкиваемся со сложными решениями для проекта. Мы действительно внесли изменения в совет директоров Aergo, при этом один директор ушел, чтобы преследовать другие интересы. Мы рады поделиться тем, что этой позиция скоро будет занята очень опытным руководителем (о чем будет объявлено в ближайшие недели).

Won-Beom Kim (основатель и генеральный директор Blocko) также присоединился к нам в качестве главного научного советника. Вон - настоящий провидец в области блокчейна и с самого начала был заядлым сторонником и советником проекта.

Действительно ли Aergo и Blocco - это одно и то же? (т. е. одна компания)?

Нет. Blocco - пятилетняя частная компания, базирующаяся в Сеуле, Южная Корея. У нее есть крупные инвесторы и акционеры (такие как Samsung Ventures и Interinvest). Она ориентирована на поставку готовых блочных решений корпоративного уровня для крупных компаний, местных органов власти и других коммерческих организаций. У нее более 25 крупных клиентов и реализовано более 35 успешных блокчейн-проектов. Она является основной заинтересованной стороной в Aergo, поскольку она (i) разрабатывает (по контракту) основную технологию; (ii) является одним из 23 производителей блоков (а также помогает Aergo с программой инкубации производителей связанных блоков); и наконец (iii) на основе нашего последнего стратегического многолетнего соглашения Blocco теперь также будет оказывать поддержку проекту в продажах и развитии бизнеса.

Aergo находится в Гонконге и является отдельной организацией. Она также финансируется отдельно (крупными отраслевыми инвесторами, такими как Sequoia Capital China). Aergo сосредоточена на создании нового инновационного блокчейна. Она сочетает в себе четыре ключевых элемента: а) высокопроизводительная, безопасная и масштабируемая гибридная публичная и частная блокчейн-платформа; б) новая структура оркестрации и развертывания безсерверных вычислений (облачных вычислений); (с) продвинутая, но простая в использовании модель программирования и интеграции / развертывания IT для разработчиков и, наконец, (d) она с нуля создана как новый clean-room проект с открытым исходным кодом. Aergo некоммерческая организация, имеет строгое руководство и правила управления. Они были созданы для того, чтобы функционировать в качестве основы для обеспечения того, чтобы Aergo оставалась открытой платформой для любого желающего свободно ее использовать. Токен Aergo - это служебный токен, который требуется для дополнительных услуг с добавленной стоимостью, которые работают поверх базовой платформы (с открытым исходным кодом).

Aergo стремится стать глобальной платформой для бизнеса, интеграторов и разработчиков - так же, как Linux стал для IT.

Blocco стремится стать глобальным поставщиком продуктов и решений Aergo - так же, как Red Hat стала для Linux.

Пожалуйста, прочитайте [подробную статью в Medium, объясняющую отношения между Blocco и Aergo](#) для получения дополнительной информации.

Что мы можем ожидать в плане листинга токена Aergo на других биржах?

Мы осознаем важность предоставления токена Aergo широкому сообществу покупателей токенов. Это необходимо не только для повышения осведомленности рынка о проекте Aergo, но и для привлечения отраслевых партнеров, которые могут пожелать приобрести токены Aergo, чтобы помочь нам обезопасить и эксплуатировать общедоступную платформу основной сети. Такая программа уже началась с нашей программой инкубации производителей блоков (была описана ранее).

Ожидается, что токен Aergo должен увидеть биржевые листинги в три последовательных этапа. Первый этап начался в конце 4-го квартала 2018, когда биржи, в основном, в Южной Корее, провели у себя листинг токена; это также место, где находится большинство существующих корпоративных и государственных клиентов Blocco. В 1-ом квартале 2019 токены Aergo начали приходить на более крупные и авторитетные международные биржи, такие как Bittrex International и Upbit. На последнем этапе листинг токенов Aergo может произойти на других глобальных биржах.

Как вы используете ваши текущие отношения с спонсорами проекта?

Мы регулярно общаемся с нашими спонсорами. С некоторыми больше, чем с другими. Они не только верят в наши технологии и видение будущего (построенные вокруг бизнес-экосистем, которые используют Aergo); они выразили твердую уверенность в том, что моя команда и наше руководство продолжают продвигать Aergo вперед.

У нас сложились очень глубокие отношения с рядом крупных фирм (например, NEO Global Capital, JRR Crypto, Arrington XRP Capital, FBG Capital, Sequoia China). Многие из этих компаний очень хорошо осведомлены в вопросах, связанных с криптографией, поэтому мы часто консультируемся с ними по сложным вопросам или в областях, где у нас просто нет достаточного опыта. Некоторые из этих фирм также чрезвычайно хорошо связаны в других не криптографических областях, которые одинаково важны для успеха Aergo.

Например, Sequoia отлично разбирается в технологическом секторе, имеет доступ к важным потенциальным партнерам по системным интеграторам для Aergo и, конечно, имеет глубокие отношения, которые помогают Организации Aergo в огромной степени достичь своих целей.

Другим примером является Майкл Аррингтон и его недавно расширенная команда Arrington XRP Capital, в которую теперь входят Ninos и Ninor Mansor. Они предоставили отличную поддержку в таких областях, как PR, позиционирование, но также помогли нам в более сложных областях, таких как количественный анализ и экономика токенов.

Мы гордимся и счастливы, что такие бэкеры помогают нам строить еще более сильную бизнес-стратегию.

Aergo не очень известен за пределами ваших основных рынков, особенно в Китае. Как вы будете решать это?

Южная Корея до недавнего времени была в центре того, что мы делаем в Aergo. Там базируется наш стратегический партнер, как и многие его корпоративные клиенты (которые уже использовали большую часть базовой технологии, которая теперь находится в Aergo). По мере продвижения к этапу развития бизнеса, ориентированному на исполнение, мы будем все больше тратить время, деньги и ресурсы на экспансию в другие регионы мира. Китай - это регион, на который мы сейчас нацелены, поскольку у нас там много членов сообщества, и что еще более важно, есть много потенциальных клиентов, которые могли бы использовать Aergo в своем бизнесе и бизнес-экосистемах. Наш подход к Китаю состоит из трех основных элементов:

1. Построение глубокого технического и делового партнерства с ведущей китайской организацией и экосистемой.
2. Повышение видимости и узнаваемость бренда Aergo с помощью различных крипто-каналов и фирм в целевых отраслях.
3. Развитие партнерских отношений с различными специализированными техническими интеграторами и разработчиками в отдельных секторах.

Мы находимся на продвинутой стадии планирования и готовы выполнить первый из них. Наша новая маркетинговая ориентация на Китай только что началась - мы должны увидеть результаты в течение нескольких месяцев. Например, я активно участвую и представляю Aergo на двух ключевых китайских отраслевых мероприятиях в ближайшие недели.

CHTA Connecting Travellers 2019 будет проходить с 28 по 30 мая в Шанхае. На этом мероприятии IT-директора из ведущих китайских групп по управлению отелями и гостиничному бизнесу, венчурные капиталисты и авиакомпании узнают, как блокчейн Aergo может помочь им преобразовать свой бизнес и отрасли.

Также в июне 2019 мы примем участие в GSM Mobile World Congress (MWC) в Шанхае. Здесь мы расскажем и продемонстрируем решения блокчейна Aergo вместе с технологиями следующего поколения, такими как 5G, IoT, AI и big data с некоторыми ведущими телекоммуникационными компаниями и хостинг-провайдерами в регионе. Aergo не только может быть платформой, которую они могут помочь обезопасить и эксплуатировать (в качестве блочных производителей), она также может быть средством, с помощью которого они могут продавать услуги хостинга для фирм из многих отраслей, которые могут захотеть запустить свои частные сайдчейны Aergo. Цифровое доверие - главная тема на MWC19 - мы будем там, чтобы показать им, как Aergo может помочь им в этом.

Мы будем все активнее участвовать и демонстрировать решения Aergo на ключевых мероприятиях, ориентированных на клиентов. С другой стороны с этого момента мы будем проводить гораздо меньше времени на крипто-конференциях.

Спасибо Вам за чтение этого отчета.

*Каждый квартал мы публикуем **Квартальный Отчет**, в котором подробно описывается деятельность Организации Aergo и прогресс, достигнутый ею в продвижении проекта.*

Наша цель- не только информировать заинтересованные стороны, но и следить за тем, чтобы мы оставались верными нашим основным ценностям: доверию, прозрачности и открытости. Мы остаемся подотчетными себе так же, как и остаемся подотчетными Вам.

Если у Вас есть какие-либо вопросы, [пожалуйста, напишите нам](#). Для регулярных обновлений, [следите за нами в Twitter](#).

До следующей встречи,

Команда Aergo