

NewPay

NewPay白皮书



让数字资产自由流动起来

NewPay基金会

目 录

第 1 部分	我们的思考.....	1
	区块链起源	1
	我们的思考	1
	新金融价值	2
第 2 部分	新金融世界.....	3
第 3 部分	发现入口.....	3
第 4 部分	场景钱包.....	5
第 5 部分	服务网络.....	6
第 6 部分	信用体系.....	8
第 7 部分	应用接入.....	9
	典型应用	9
	市场前景	10
第 8 部分	技术架构.....	11
第 9 部分	创造新价值.....	13
第 10 部分	价值模型.....	14
第 11 部分	合规设计.....	16
第 12 部分	发展规划.....	16

第 13 部分 团队介绍	17
核心团队	17
基石投资人	18
投资人&顾问团	19
第 14 部分 代币发售	21
私募计划	21
私募时间	21
私募细节	22
风险提示	23
联系方式	23

第1部分 我们的思考

区块链起源

区块链起源于 2008 年，它是一种收录历史交易总帐的加密程序。每个交易数据区块都被链接起来，参与者可以对系统内交易的总体情况有所了解。这一程序的主要目的是去中心化，它允许交易只在其用户之间进行。实质上，可以理解每个用户都是自己的独立银行，这样就免除了传统金融机构的管理及相关费用。

我们的思考

但是我们需要进一步思考

1. 经济模型思考：自从 2009 年比特币的诞生，区块链技术就成为了全球风靡的科技技术之一，价值互联网的概念得到了全球的认可，各个行业都在尝试应用区块链技术，至今为止，由于行业壁垒，联盟链或私链模式还没有特别成功的应用，我们认为区块链不仅仅是一项技术，更是一个经济体系，精妙的经济模型植入区块链，实现共享收益的经济模式才是未来。

2. 去中心化的思考：我们使用了黄金，但无法方便的流通与增发，所以发行了纸币，随着科技的普及，发明了电子记账，加快了全球货币的流通，但却构建了复杂的全球银行记账网络和清算网络，来实现不同地区，不同国家的结算，直到比特币的诞生，让我们看到了不需要任何金融机构，就可以实现点对点的支付，但又带来了另一个问题，比特币本身交易的交易所是中心化的，全球比特币

资产的流动目前还是要依靠一个中心化的网络,我们认为建立一个全球去中心化的、无信用风险的交易市场,才是数字金融的未来。

3. 信用经济思考:现在社会的信用体系是构建在各个掌管数据的机构,比如美国三大信用局,中国的各个征信机构,而且每个人数据也掌管在这些机构里面,机构因此而获益,带来了两个问题,第一:自己的信用数据自己无权掌管,第二:信用产生的价值自己无权获得收益。在区块链的世界了,自我管理信用,共享信用所带来的价值。

4. DAPP 入口思考:以太坊构建了 DAPP 生态,让我们的 DAPP 开发变的更简单,就像 IOS 上的应用开发,但是 DAPP 从哪里方便的获得呢。我们需要一个入口,推动共享经济。

新金融价值

NewPay 目标是让数字资产自由流动起来,做全球数字资产领域的 Alipay。我们希望能看到一个自由流动的数字金融世界,为此 NewPay 构建了四个部分,其中 NewPay 场景钱包,承载着每个人的数字资产;NewPay 信用,则让每个人的信用也成为一种资产,自我管理;NewPay 承兑网络,使资产可以自由的流动起来。NewPay 应用接入丰富了用户的应用场景,让用户享受 DAPP 带来的便捷;最终 NewPay 代币 NPT 让每个提供服务的人都能因此而直接受益。

NewPay 价值主张:用户自己掌握财富,为了让价值实现点对点的无风险转移,我们为此建立了全球数字资产承兑网络,并植入了经济奖励模型,同时形成一个基于交易行为的区块链用户信用体系。让数字资产能够自由的在现实世界与

虚拟世界流动。

第2部分 新金融世界

诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒《金融与好的社会》中说到“金融体系应该扩大化、民主化和人性化，监管更加技术化，但谁也不应该拒绝金融和新的形态，这是金融为好的社会所能贡献的”。

我们的愿景是让数字资产自由流动起来，人人分享数字金融价值。因此，在新金融世界里，用户可以在全球交易所买卖数字资产，在数字资产的波动中收益。用户也可以给任何人实时转账，像发送短信一样简单。用户也可以通过手中的数字资产，投资全球 ICO 项目，并随时从交易中获益，还可以投资全球的基于数字资产的金融产品（基金、保险、信贷等）。甚至我们可以通过去中心化的承兑服务网络联盟，方便的接受当地的法定货币，并享受免费的汇率转换，在此过程中用户通过积累交易行为，构建和掌管自己的信用。

第3部分 发现入口

日本，菲律宾、澳大利亚等国家都已宣布了比特币的合法支付地位，取消了商品税，并把比特币交易所和服务机构纳入监管，确保行业健康发展。

Blockchain 比特币行业内资格最老的钱包创业公司，其在 2017-08-18 为用户推出了以太坊软件钱包的选项。此举标志允许用户将他们的比特币资金兑换成以太坊，而无需将资金发送到中心化的服务器。

比特币生态系统可能会迎来巨变，不受货币波动和高昂的银行费用影响，加密货币是全球贸易的未来，我们要确保自己准备好进入这个新的数字经济时代。

在这个多态数字资产世界里，我们构建了一个超级入口“NewPay”，我们的NewPay与众不同。

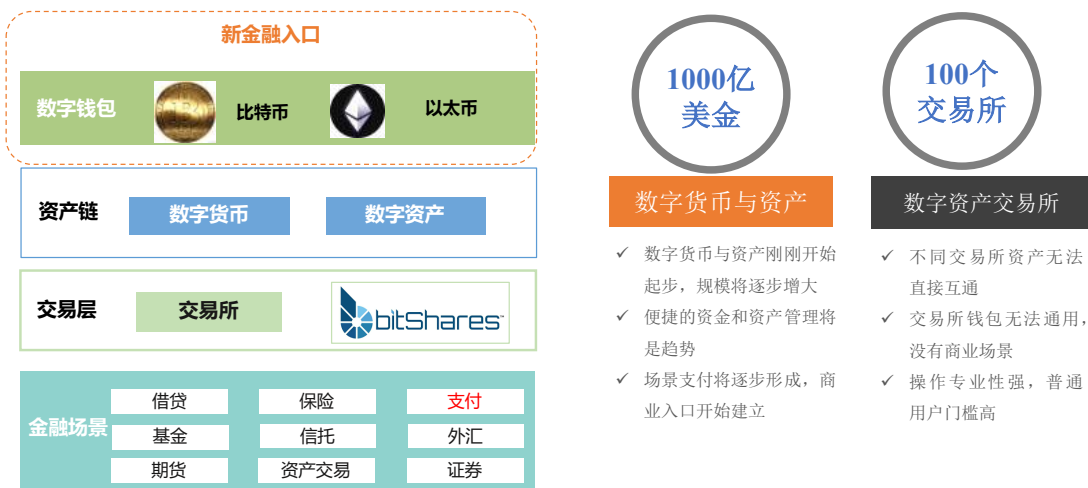
1. 去中心化：数字货币存管去中心化（不是在交易所里），法币存管去中心化（资产抵押到区块链中），兑换交易去中心化（点对点的交易）。

2. 全球通存通兑：BTC、ETH、BTS 主流数字货币的币币无缝兑换，为用户提供法币承兑。

3. 无资金信用风险：用户法币存管资金有对应 2 倍价值 BTS（或其它数字资产）做多重签名押金，用户数字货币存储在钱包，由自己掌管。

4. 数字货币生态：无缝接入第三方交易所服务机构，为其他数字金融业务提供入口。

5. 合规设计：对接全球 KYC 服务提供商，对接全球 AML 服务提供商。



第4部分 场景钱包

前 PayPal COO 大卫·萨克斯 (David Sacks) 表示，加密货币实现了 PayPal 最初的目标——“创造新型世界货币”。

NewPay 场景钱包是 NewPay 生态的重要组成部分，NewPay 通过数字资产场景钱包，实现了 Paypal 最初的目标，未来注定将颠覆我们生活。

钱包地址管理：包含了全球流动性比较好的数字资产钱包管理，比如 BTC、ETH、BTS 等，一键式生成与备份钱包，提供安全可靠的数字钱包服务。

数字支付：支持 BTC，以太坊资产，比特股资产以及主流数字资产支付。比如在跨境贸易电商场景下，用户购买一个商品后，商户将生成一个智能合约收款地址，用户下单支付完成，收到货物并确认后，数字资产自动完成交割，商户收到支付的数字资产，中间无需第三方，完全去中心化的点对点支付，并具备自定义合约履行能力。




数字收款：二维码、用户名等多种收款方式，可以直接收取平台中支持的数字货币，用户也可以随时在法币承兑网络覆盖的国家完成法币转换。

数字转账：只需有收款方的电话或邮件，用户就可以完成数字资产的转账，并且是点对点，无风险。

ICO 购买：在以太坊发行的 ICO 代币资产，用户可以一键抢购，并在自己钱包中得到相应的代币资产。

DAPP 应用：钱包是数字经济的入口，平台为 DAPP 提供入口服务，DAPP 可以无缝嵌入到 NewPay 场景钱包中。

法币承兑：用户可以对账户中的各类数字资产进行提现，在法币承兑网络覆盖的国家实现数字货币到法币转换。

	支付 支持本国法币直接支付 支持BTC, ETH, BTS支付.	0% 支付免手续费	0% 货币转换免手续费
	收款 二维码、用户名等多种收款方式 可以直接收取本币，无需二次兑换 实时完成收款	采用数字货币进行支付 无需手续费 点对点完成支付	通过数字货币在分布式交易所直接完成货币对转换 无需手续费
	转账汇款 所支持国家的法币出入金 直接兑换成收款人本币	0% 账户资金风险 账户余额资金为数字货币 数字货币存储在钱包中 平台无法挪用客户资金 支付无需经过平台	0% 承兑信用风险 承兑的法币资金由2倍等值的数字货币做储备金 储备金由承兑人和平台多重签名保管

第5部分 服务网络

为了让用户不仅可以在虚拟世界里使用数字资产，也能与现实世界打通，而且能够让用户便捷使用 NewPay 场景钱包，我们构建了区块链技术的 NewPay 数字资产服务网络。

NewPay 服务网络是 NewPay 生态的重要组成部分，通过连接现有数字货币及分布式交易所，并采取锚定货币模式，实现稳定的锚定货币供给，再通过我们构建的承兑网络，为用户提供了端到端的数字货币承兑服务。



1. 我们的交易模式引入了去中心化交易模式，币币之间的去中心化交易所已经面世多年了（如 Bitshare, NXT 等用户端都内置了去中心化资产交易所），NewPay 是通过类似 Bitshare 的去中心化交易平台，实现了用户锚定货币的去中心化交易。

2. 我们构建全球承兑网络，虽然比特币可以直接支付和价值转移，但我们仍然在很大程度上依赖于金融机构来进行比特币和法币之间的兑换，毕竟比特币还没有得到全面普及。通过与现有的承兑网络打通，平台设置承兑员角色，并植入奖励模型，快速构建一个全球承兑的网络，由于承兑的数字货币或法币，都有 2 倍以上的数字资产在公链中抵押，所以我们可以为用户提供无风险兑付。

3. 我们让世界没有得到金融服务的人，也可以获到普惠金融，用户在手机上存储数字形式的货币，通过我们的承兑网络或传统银行路由的方式，将这些数字资产发送至世界各地任何的手机号上，并将这些数字现金兑换成现实世界的资产或现金，NewPay 创建了一个类似比特币和现金的兑换系统，对用户和商家来说都是双赢的。

类似 BTC、ETH 这个不依赖任何中央机构的产品距离全球性价值载体的目标还有距离,而我们提供的产品和服务网络能够让类似比特币数字资产更加普及,那些无法获取金融服务的用户因此而受益。

第6部分 信用体系

NewPay 信用体系是 NewPay 生态的重要组成部分,建立了一个全球信用共享机制,并由个人掌管,解决全球小微用户的在线金融需求。并利用链上构建“大数据风控+AI”DAPP 应用,快速为没有信用记录的小微用户进行信用评估和融资支持。满足信用交易的所有服务费均通过 NPT 完成,形成支付闭环。

届时将联合信用消费贷款公司加入 NewPay 信用体系,通过开发 DAPP 贷款应用,让更多的信贷用户共享 NewPay 生态。

1. 建立区块链行业信用共享

通过 NewPay 场景钱包服务入口积累的用户,为链上用户建立一个信用生态,降低信用风险,提供更多的信用金融服务。大部分信贷违约来自于一个用户的信用风险超过了信用水平,其主要原因是用户利用各类渠道进行的借贷,很多无法纳入征信网络,各类渠道也无法得知一个用户真实的债务水平,这样会使得用户累计了超额债务,从而信用破产。NewPay 构建一个全球信用共享协议,并且自我管理,每一个接入信用链共享机制的金融机构,在获得用户授权后,都可实时双向查询,完全透明,不可篡改,解决征信记录“信息孤岛”的问题,不仅可以使得全球的金融机构的征信成本大大降低,还有利于区块链行业信用生态的建立。

2. 促进信用交易

用户通过在 NewPay 的场景应用，自我完成信用的积累和共享，为银行、小贷公司和小微放贷人等放贷主体和借款人提供 NewPay 用户的信用，并形成信用交易市场，没有中间机构，用户的信用将有网络共识定价，授权后交易。通过信用上链交易，又能促进用户的信用积累，最终形成信用链共享机制，降低信用风险，共享收益。

3. 推动无国界信贷

NewPay 信用体系相信资金的帕累托最优选择，全球化的信用共享机制，可以在 NewPay 的跨境支付、结算和交易中，使信贷资金得以最优化配置。如欧美国家的资金成本较低，可以实时匹配到赞比亚、巴基斯坦、孟加拉等国家的 NewPay 服务用户，实现无国界的信贷资产流动，降低欠发达国家用户的融资成本，也是尤努斯“小额贷款”和“小额金融”的理论和新实践。

第7部分 应用接入

NewPay 应用(DAPP)是 NewPay 生态的重要组成部分，通过接入的 DAPP，扩大了 NewPay 的服务体系，为用户带来更广阔的应用场景，实现数字资产自由流动的愿景，我们制定了 DAPP 接入的协议，通过 DAPP 互联协议，让 DAPP 能够最大范围的与生态形成共赢。

典型应用

NewPay 的用户使用的是数字资产，可以在很多场景中使用（不限于以下场

景)，比如：

1. 数字资产支付：实现便捷、实时的资产价值转移，过程就像发送短信一样简单；同时商户也可以接受支付的数字资产，全球任何人之间，可以点对点实时支付结算，非常适合跨境电商，海外旅游等支付场景，并制定自己的合约。

2. 数字资产投资：用户通过我们钱包连接的全球交易所买卖数字资产，在数字资产的波动中收益。

3. 数字资产 ICO：通过你持有的数字资产，投资全球 ICO 项目，并直观的看到你的数字资产在交易所的价值，并可以在合作的交易所中完成买卖交易。

4. 场景数字金融：随着基于区块链的金融产品不断出现，传统金融生态下的场景，几乎都可以通过区块链项目找到对应的应用，比如 ICO 基金，互助贷款，互助保险，类外汇市场交易等等。通过合作伙伴上架的数字金融产品(DAPP)，用户可以直接通过钱包中的数字资产进行投资，并获得产品提供商承诺的收益。

5. 法币承兑：通过去中心化的承兑服务网络联盟，商户可以方便的进行对接受的数字资产承兑成当地的法定货币，并免费享受汇率转换。

市场前景

我们列举几个典型场景下的市场前景，为用户提供参考。

一、 数字支付：

数字货币的规模在快速扩大，很多公司和个人都已经开始数字货币支付的方式。日本今年预计有超过 26w 家商店期望使用 Coincheck 的支付服务来接受比特币支付。澳大利亚、菲律宾也都承认了比特币的支付地位，并纳入监管。

MICROSOFT(BING) , Dell , ZYNGA , 化妆品巨头 Lush、欧洲零售商巨头 Alza 纷纷都接受了比特币支付,甚至瑞士中部的小镇楚格引领世界之先,将尝试使用比特币来为政府服务付费。

二、 数字资产投资：

全球数字资产已超过 1000 亿美金, BTC 占 50%左右, 比特币在 2012 年的日成交量约为 400 百万美元, 而如今已经上升至 20 亿美元左右, 这意味着根据比特币目前的价格, 比特币的日成交量均已经超过黄金。

三、 数字资产 ICO：

包括《华尔街日报》在内的多个消息来源透露 ICO 市场已经超越了 10 亿美元大关, 近期包括 EOS、Bancor 和 Tezos 在内的几个 ICO 项目成功募集了数以百亿计的美元, NewPay 可以让 ICO 的投资和代币分发一键完成。

第8部分 技术架构

NewPay 的核心技术采用石墨烯技术方案,所有的数字货币都在 Bitshare 上锚定,并记录交易,可实现每秒钟上万笔的交易能力。通过 DPOS 共识机制,能够让系统的节点提供高效和安全的区块链打包服务。

利用基于石墨烯框架, Graphene(石墨烯)是一个开发工具包,可以视为基于 Windows / Linux / MacOS 区块链的软件。下一代区块链技术的目标是实现快速无限制的交易,交易确认时间短至秒以下的单位,同时实现区块链之间的完全互操作性,而 Graphene 是这种实时区块链的技术实现。

石墨烯工具包采用委托授权证明机制(DPOS),是目前为止唯一能够复合所

有所需性能要求的区块链共识算法。通过这种算法，全网持有代币的人可以通过投票系统来选择区块生产者，一旦当选任何人都可以参与区块的生产。由 DPOS 共识算法维护的区块链一般区块生成者都是 100%在线的。这就是说在交易之后平均 1.5 秒，就会将交易写入区块链中，同时所有区块生成节点都知道这笔交易。这就意味着一笔交易只需要 1.5 秒，就可以认定为 99.9%被区块链接收了。



原子化跨链交易问题是指当(至少)两个交易方，爱丽丝和鲍勃，拥有各自的加密货币(如比特币和莱特币)并且想在不必须信任第三方(中心化交易所)的情况下交换。一个非原子化的平凡解决方案是让爱丽丝先发送她的比特币给鲍勃，然后让鲍勃发送莱特币给爱丽丝，但鲍勃可以在收到比特币后选择违约，使爱丽丝损失发送的比特币。我们通过比特股支持的算法，这将使用户能够在无需中介代理或者信任的情况下交BitBTC和真实的比特币，整个过程都能被软

件自动执行。这个特性可以用来在两个并行的比特币链之间交易，增加网络的可扩展性，实现跨链交易。

第9部分 创造新价值

NewPay 核心是提供了端到端的价值服务，让用户的数字货币能够全球通存通兑，把银行装在口袋里，实现快速、可靠且近乎无成本的数字资产交易。

NewPay 是数字应用容器和桥梁，为各种生态提供服务。实现多态资产的实时通存通兑和支付，服务数字经济，服务实体商业，价值体现为：

1. 增强消费者金融自我掌控能力

用户所有的资产均在公链上，由用户自己掌管，平台无权操作；所有端到端的交易服务信息，也都记录在区块链中。用户可以像收藏现金一样，自行收藏数字货币，免除放在机构可能遭受损失的风险。也可以委托交易所、资产管理公司等非银行机构保管（这与存款不同），这笔数字货币只是托管在这些机构，如何使用仍然由消费者自己决定。

2. 让用户得到极致体验

NewPay 做了极简设计，用户之间的数字资产转账和支付就像发短信一样简单，一键管理全部资产，把复杂的处理交由我们来完成。

3. 减低风险和成本

用户之间进行点对点支付，数字支付无需通过第三方机构就能完成，且费用相对较低。数字资产的价值转移，减少了中间环节，风险和费用都将会下降。

4. 更多人获得普惠金融服务

对于符合监管条件的小额支付，可以像现金一样，无条件进行全球范围内的转账支付，这可以满足没有银行账户、缺少身份证明或边缘地区等弱势群体基本金融服务需求，节约汇款费用。

5. 分布式承兑网络生态

让数字多态资产能够自由的流动和兑换，加入承兑网络的任何人和机构都会分享网络收益，承兑人就像矿工一样，做数字资产的搬用工。



基于区块链技术

- 我们从支付结构的底层基础设施入手，用区块链形成点对点支付
- 我们构建在现有比特币、比特币的公链和去中心化交易所基础上



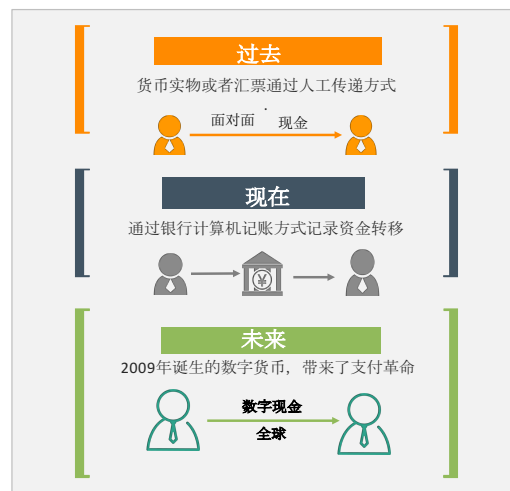
产品极简设计

- 全球客户之间的支付和转账就像发短信、邮件、文本一样简单
- 客户只需要知道收款方的电话、邮件或者社交账号，即可支付



分布式承兑网络

- 我们在支付网络中设置了承兑员角色，为整个支付提供法币承兑
- 承兑员就是流动的银行柜员和ATM，并且可以共享整个网络收益



第10部分 价值模型

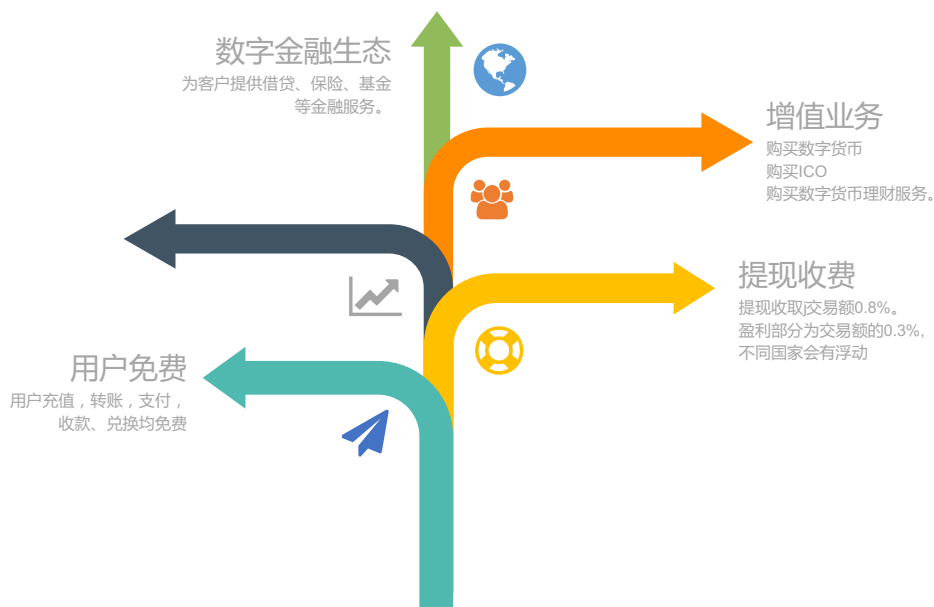
在 NewPay 数字经济生态中，我们提供了很多的免费服务，比如体系内数字货币的转账、数字货币的兑换等，同时也提供了一些收费服务，并为 NewPay 生态创造收益。

1. 转换到当地法币会收取 1%的承兑费用（不同国家会有所偏差，以实际运营为准），收取的费用自动从所持有的数字资产中扣除，写入智能合约资产地址，用于服务提供方的相关费用分配，以及 NewPay Token 的价值增加。

2. 当数字资产转账到非平台用户对应的地址时,平台加收 1%左右的手续费用, 手续费同样写入智能合约资产地址。

3. VIP 附加费用: 对基于 NewPay 使用的 VIP 用户(可能是商户), 我们提供了更加细致的对账、API 等服务, 并收取附加服务费用。

4. 生态增值服务费用: 伴随着生态的建设, 用户量的增加, 将会有更多的用户会直接从平台中购买数字货币、代币, ICO 资产、数字基金、数字金融等服



务, 这些服务商将成为我们 NewPay 生态的合作伙伴, 并从中分享收益。

NewPay 生态代币和生态收益之间的关系

1. 智能合约资产: 是平台收取费用的合约资产地址, 由于平台数字资产的多样性, 将会形成一个数字资产包, 我们称之为 NewPayToken Asset (简称 Asset), 将随着平台上数字资产流动业务量的增多, Asset 的价值将随着增加, NewPay Token 对应的价值也将提升。

2. 赎回机制: NewPay Token(简称 Token)资产持有人有权赎回, 当 Token 持有人希望赎回他们的 Token 时, 平台将销毁对应的 Token, 并换取对应 Asset

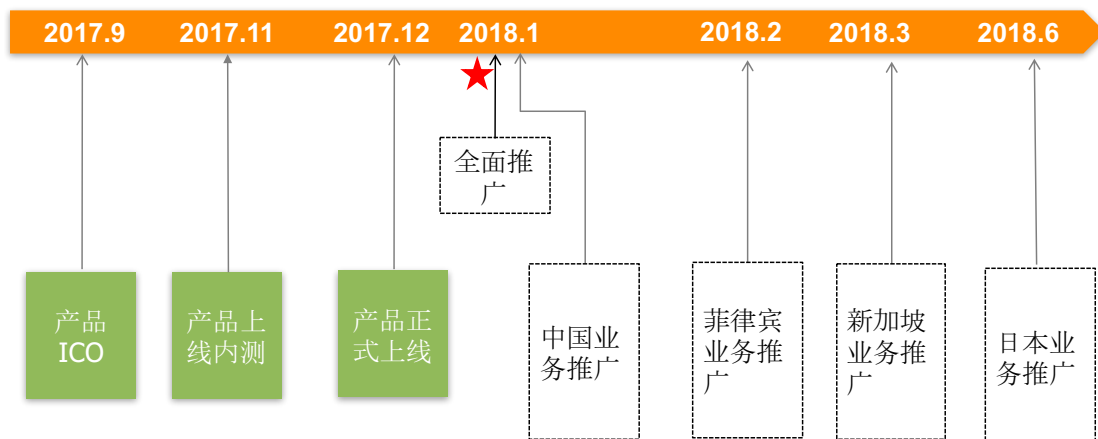
的价值到持有人的数字账户，随着 Token 的减少，每个 Token 对应的资产索取权将更高，Token 总的价值应高于或等于 Asset 的价值，由于随着交易手续费费用的增加，将提升 Token 的价值，并带来市场买卖需求的增加，促使 Token 价值提升。

第11部分 合规设计

我们的全球用户会使用 KYC 服务，比如在中国的四要素验证，活体识别，全球用户的护照验证等，并会逐步与全球知名 KYC 服务公司合作，比如 Jumio 身份验证。为了遵循各国的 KYC 和 AML 规定，所有 NewPay 用户都将进行高风险人物检查，符合当地政府监管与法律要求，比如采用 Thomson Reuters World-Check 服务，服务可以支持用户的审查，打击金融犯罪、贿赂、腐败等方面，确保产品的运营符合各国的法律监管。

第12部分 发展规划

NewPay 来自多年金融核心系统、支付、消费贷领域的积累，包括代码及业务的积累，并结合在 BTC、ETH、BTS 的技术积累，从 2017.2 月团队启动，至今产品已经打磨半年多，计划 2017.11 月产品内测上线，2018 年全面推广，先从东南亚市场推广，主要面向数字资产已经纳入监管的国家，比如菲律宾、新加坡、日本、澳大利亚等。时机成熟后接入持牌金融机构，让更多国家的数字资产与法币打通。



注意:时间表中列出的日期并不固定。NewPay 基金会保留更改日期的权利。

中途出现任何更改，都会在官方网页上公示。

第13部分 团队介绍

我们的目标：提供全球全数字资产管理服务，让数字资产自由流动起来。

我们的使命：服务数字资产与实体经济的两个平行世界。

我们的责任：给那些没有银行账户或者无法获取金融服务的人群创造机会。

核心团队



Soso 高潮

NewPay 创始人，17 年金融科技从业经验，曾任上市公司高管，后在新加坡创立 FinePay 公司，为全球游戏公司提供支付、跨境汇款服务，2016 应上市公司的邀请，回国创立区块链公司



Marco 黄明君

NewPay 联合创始人，技术负责人，从业 18 年，历经豪杰解霸技术专家、瑞星公司技术经理，联众游戏技术本部研发总监，2016 联合创立区块链公司，有着丰富的互联网与区块链研发经验



Sam 王杉杉

NewPay 联合创始人，市场负责人，从业 25 年，首批 IBM 小型机技术专家，曾就职沈阳和光系统集成公司总经理，新晨科技大连公司总经理，通联金融首席营销官等，熟悉国内金融机构与金融环境



Heidi 张云

NewPay 联合创始人，新加坡业务负责人，2011 年毕业于悉尼大学，获得商学硕士学位。曾就职埃森哲高级分析师，合伙创立新加坡 Finepay，有丰富的海外团队管理经验。熟悉新加坡金融政策



Wayne 王维

NewPay 联合创始人，菲律宾业务负责人，从业 10 年，上海交行信用卡中心风控、反欺诈核心人员，后在菲律宾成立风控公司，开展在线金融、支付的风控业务，熟悉菲律宾政府、金融环境

基石投资人



刘思宇

拓扑基金(TopFund)创始合伙人，贷款钱包创始人，入围 2017《福布斯》中国 30 位 30 岁以下精英榜，清华大学五道口金融学院互联网金融创业营导师，南京大学 EMBA 教育中心主讲教授，首都经贸大学特聘教师，中国政法大学特聘导师



无引力基金

无引力基金会重点着眼与区块链前沿技术的投资和区块链产业应用落地的投资，并将所投资企业做串联形成行业联动，携 10000 个比特币进军 ICO 投资市场

投资人&顾问团



林丽

独立银行业专家，曾任中信银行信息技术部总经理、澳大利亚 FNS 公司中国区首席顾问、中国银行业监督管理委员会信息科技监管部副主任（主持工作）、东亚银行（中国）有限公司首席信息官 CIO、大华银行（中国）有限公司首席运营官 COO 兼首席信息官 CIO



李昆运

资深玩家币猫行情 APP 创始人兼 CEO，亚洲区块链（DACA）协会创始会员，比利时国立列日大学管理硕士，资深区块链天使投资人，在运营服务领域有独到见解，对于区块链行业及海量用户的运营管理服务有着丰富的经验。



徐晓刚

毕业于北京大学，硕士学位，具有银行业 10 年从业经验，曾任职昆仑银行科技部，任商业保理公司执行总经理，大型互联网金融平台——爱投资副总裁



汪晓明

HPB（High-performance Blockchain）创始人，以太坊专家，支付专家，《区块链开发指南》主要作者之一，发起了区块链视频节目《明说》，一直积极推动区块链技术的应用与落地



李喜旺

中国科学院沈阳计算技术研究所有限公司,研发中心副主任,研究员,从事计算机软硬件新产品、区块链研究与开发工作,多年行业信息化工程实践经验



聂兴凯

北京国家会计学院审计系主任、副研究员,企业集团财务共享研究员。



曾文华

优客投董事长,香港大学金融研究生、中国青年创业导师、香港中国古代艺术品保护基金发起人



常桦

博雅共享董事长,企业顶层设计与商业模式创新专家,社群众筹生态发起人

第14部分 代币发售

私募计划

NewPay 项目的运作将采用基金会方式运作，建设一个去中心化社区平台，倾听社区的声音，NewPay 将通过私募来募集项目资金，计划募集 4000 个 BTC。通过这种方式，NewPay 项目的早期爱好者和支持者将有机会在项目完成前购买 NPT 代币，用以投资该项目。

私募时间

项目私募预定于 2017 年 9 月 1 日北京时间 18 点正式启动，至 2017 年 9 月 15 日北京时间 18 点或达到达成募集总量时，私募即结束。如果在私募截止日期之前，已经实现了私募目标，则该活动提前结束。私募结束后，根据每个私募参与者贡献的金额，对应数量的 NPT 代币会被分发到用户帐户中。

私募细节

NewPay 本次将发行 NPT 代币，1 个 BTC 兑换 10 万个 NPT 代币

代币最终发行量为：募集 BTC 数量*10 万代币 / 55%，不会有二次增发。

比例	分配方案
30%	分配给创始人团队，代币上市后，锁定期 9 个月，每个月释放九分之一
55%	私募销售，代币上市后，锁定期 6 个月，每个月释放六分之一
10%	发展基金
5%	为初期承兑网络接入提供市场奖励

注意: NewPay 团队保留在私募开始前调整 BTC/ETH 付款方案的权力。

资金分配承诺:NPT 发行募集的资金主要用于：

比例	分配方案	说明
40%	研发费用	支付研发团队的费用
20%	营销推广费用	NewPay 全球推广的市场成本
15%	与第三方合作费用	合规、法律、交易所接入等费用，
25%	流动资金	为用户提供便捷快速的体验，为不同数字货币的转换提供流动性

备注：基金会定时披露项目资金使用情况

风险提示

数字加密货币现处于早期发展阶段，投资行为具有一定的风险性。

除非您已充分理解了 NPT 的发展路线以及区块链行业的相关风险，否则不建议参与本次私募，一旦兑换，您原有的币将不再回退。

此外，参与众筹者应该明白，NewPay 基金会只负责日常平台运营和资金运作，不具备资产所有权。NewPay 基金会已经提交新加坡政府申请中，完成后会在官网及时披露。

如您参与了本次 NewPay 的 私募，代表您已确认，完全理解并认可细则中的各项条款说明。

联系方式

官网：<http://www.newpay.io/>

QQ 号：2938130040

QQ 群：668015037

邮箱：service@newpay.io

订阅号：newpaylab

微信：15601078468

