



PRIVATIX

BLOCKCHAIN VPN NETWORK

WHITE PAPER

PRIVATIX.IO

首个互联网流量交易市场 建立在基于区块链的对等式虚拟私人网络

白皮书
申请专利中

提出者

Dima Rusakov (以色列)
Nikita Kuznetsov (俄罗斯)

2017年8月
版本3.1 – 英语

摘要

此白皮书表达了Privatix基于区块链的去中心与自主化对等式虚拟私人网络，并具有自己的加密经济的概念，这将成为首个互联网流量交易市场。基于区块链，网络将包含全球数千或甚至数百万个出口节点，并将为开发人员提供一种创新的方法来构建可能扰乱多个市场，如消费者虚拟私人网络行业、网络保护、内容分发网络、商业智能、甚至软件和手机应用程序的获利的产品。

目录

1. 简介	5
1.1 互联网面对的主要问题	5
1.2 目前的中控式解决方案	6
1.3 新机会	6
1.4 我们的使命和目标	6
2. PRIX代币	6
2.1 规格	6
2.2 加密经济	8
2.3 使用示例	8
3. 代币销售(ICO)	11
3.1 预售 (ICO预售)	12
* ICO 预售出资条款将在以下网站公布： privatix.io	12
3.2 ICO	12
3.3 募集资金分配	14
3.4 沟通渠道	14
3.5 警告 (请阅读)	14
4. 商业模式	14
4.1 Privatix 网络	16
4.2 概念验证产品	16
4.3 长期策略	16
5. 技术规格	17
5.1 定义	17
5.2 Privatix网络概述	18
5.3 区块链模式代理网络注册	19
5.4 Whisper模式(区块链子协定)	22

5.5	API模式代理网络注册	23
5.6	客户修改	24
5.6.1	VPN, SocksObfuscated	24
5.6.2	机器学习DPI	24
5.7	基础架构	25
5.8	以太坊区块链技术风险	25
6.	市场概况	26
6.1	全球虚拟私人网络市场	26
6.2	网络安全和隐私保护	28
6.3	CDN	28
6.4	商业智能和数据收集 (Proxy / Socks 网关)	31
6.5	移动应用程序和软件货币化	34
7.	产品和服务 - 概念验证	36
7.1	Privatix.Agent -退出节点所有者的跨平台软件	36
7.2	基于无DPI的虚拟私人网络协定的消费者虚拟私人网络	38
7.3	Privatix.BOX - 便携式VPN路由器	40
7.4	高级代理服务器/ Socks销售API平台	40
7.5	VPN提供商的基础设施	41
7.6	区块链上的去中心内容分发网络	42
7.7	Privatix.FAAS - 为开发人员提供的一种反审查解决方案	43
7.8	Privatix.Monetize - 移动应用程序和软件货币化平台	43
8.	Privatix 团队	43
8.1	核心团队	43
8.2	我们的项目和记录	48
8.3	为什么我们有100%的信心我们可以做到	50
9.	路线图	50

9.1	ICO完成后的第一步	50
9.1.1	第一个月的优先事项	50
9.1.2	法律、人力资源和行政问题	50
9.2	Q4 / 2017 - Q2 / 2018 : Privatix网络核心开发	50
9.2.1	Privatix网络- Alpha (SBN / SAPI /高速节点)	51
9.2.2	Privatix.Agent -跨平台软件, 适用出口节点所有者	51
9.3.1	消费者VPN, 基于无DPI的VPN协定	51
9.3.2	高级代理/Socks销售API平台	51
9.3.3	Privatix 网络 - Beta版本	51
9.4	Q1 - Q2 / 2019 : 额外概念验证 (PoC) 产品和网络	52
9.4.1	Privatix 网络 - 最终版本	52
9.4.2	Privatix.FAAS (SDK)	52
9.4.3	Privatix.Monetize (SDK)	52
9.5	Q3 - Q4 / 2019 : 概念验证 (PoC) 产品和网络	52
9.5.1	Privatix.BOX (硬件)	52
9.5.2	VPN提供商的基础设施	52
9.6	Q1 - Q4 / 2020 : Privatix 网络上的区块链CDN	52
10.	附加信息	53
10.1	退出节点所有者的法律保护框架	53
10.2	大规模应用问题解决方案	53
10.3	代币在交易所上市	54
10.4	承诺开源社区	54

1. 简介

Privatix 是一家已成立及有利可图的公司，有一群有经验的IT企业家和有才华的开发人员成立，他们对网络自由、在线安全及个人和企业对隐私保护的权力充满热忱。

我们的团队有超过10年的网络安全经验，是非常易于使用且免费的虚拟私人网络服务的开发人员。在Privatix.com，无论使用者的技术水平如何，都可以在任何地方使用。自2015年，已经有超过750,000 用户使用这个服务。

Privatix 也是 Temp-Mail.org 背后的团队，每天有超过250, 000名访客，并每天过滤超过1000万封垃圾邮件。

Privatix 开发了先进的互联网身份检查网站 Ipleak.com 及很多其他有关隐私的服务。

现在我们创建了基于区块链的去中心与自主化网络。Privafix 网络将会拥有自己先进的加密经济，并允许用户出租其宽带。我们相信这将结束现有的互联网审查时代并彻底改变目前的虚拟私人网络市场等（例如：网络安全）。

1.1 互联网面对的主要问题

全球互联网用户迅速增长。在2016年，我们有34亿用户，占世界人口46%。我们预计在2020年，我们会有50亿的在线客户。

但是，由于在线客户不断增加，互联网审查也同时增加。在未来，大部分的新用户将来自互联网审查法越来越严格的国家，因为这些用户的互联网移动连接通常都比较差，所以他们最容易受到严厉法和任意法影响。这些用户正寻求解决互联网限制的有效方法。

互联网如今所面对的其中一个主要问题是对网络中立原则的否认，网络中立原则希望为所有人提供一个平等的网络访问权。

否认会导致互联网的崩溃，正如我们在过去25年所知道的那样。用户不仅是被政府和网络罪犯所监视，他们的资料被互联网服务提供商收集，他们的基本隐私权定期被侵犯。这问题不仅发生在中国或伊朗，澳大利亚，德国甚至美国也无法幸免。

第二个问题是网络保安。根据Cybersecurity Ventures 报告，在2015年我们因网络安全导致的损失超过\$30亿，2021年更会增加至\$60亿。普通人不能时常轻易地拥有健全的加密算法来有效地保护他们的数据，并确保有轻松和经济的网络安全。

第三个问题是速度。虽然互联网可触及全世界，但各地的网络质量各不相同。内容随时间越来越繁重，如：全高清视频、影音串流。

1.2 目前的中控式解决方案

目前市场上是有可用的互联网审查问题的解决方案。但是，这些解决方案通常都比较贵，而且容易受互联网服务提供商控制。虚拟私人网络行业快速增长已经不是秘密，尤其是因业界巨大利润的诱惑。作为业内人士，Privatix 留意到中控虚拟私人网络领域的一些主要问题，包括日志保存政

策、数据销售、过度收费、不清楚的计费政策及转移到营销、广告等方面的重大利润的虚假陈述。

事实上，虚拟私人网络行业并没有保护用户的隐私和数据，但用户却要虚拟私人网络服务支付昂贵的价钱，只因市场上没有更好的选择。

1.3 新机会

随着在互联网技术领域中最强大力量之一的巨大潜力，区块链认我们将目前的互联网隐私和安全措施完全改变，加速互联网的发展（没有任何物理上的扩展）。

Privatix 网络是一个概念性新解决方案，并有利于普通互联网用户、开发人员和在线业务。我们将降低虚拟私人网络消费市场的成本和利润，停止采用中介，并让用户分享他们的备用宽带连接（及分享利润）。我们将为开发人员提供新视野，以网络为基础建立一流的应用程式和服务，例如：内容分发网络、商业智慧代理伺服器工具、应用程式防审查软件开发工具包等。潜在应用程式的价值是无法想象的。

1.4 我们的使命和目标

我们的使命是通过我们的加密经济，在高端互联网宽带市场的区块链上建构一个对等式虚拟私人网络。

我们的目标是显示基于网络能力创造新产品和服务，将部分市场转型，如：虚拟私人网络、内容分发网络、网络安全和加密，甚至改变应用程式受益化市场环境。

2. PRIX代币

Privatix 网络生态系统将基于加密经济原则。PRIX 将是在网络参与方只见的买卖交易中互相协商的唯一加密货币。

2.1 规格

在以太坊的PRIX, ERC20 代币是Privatix 网络的中心部分。其主要目标是允许网络参与方交换价值。

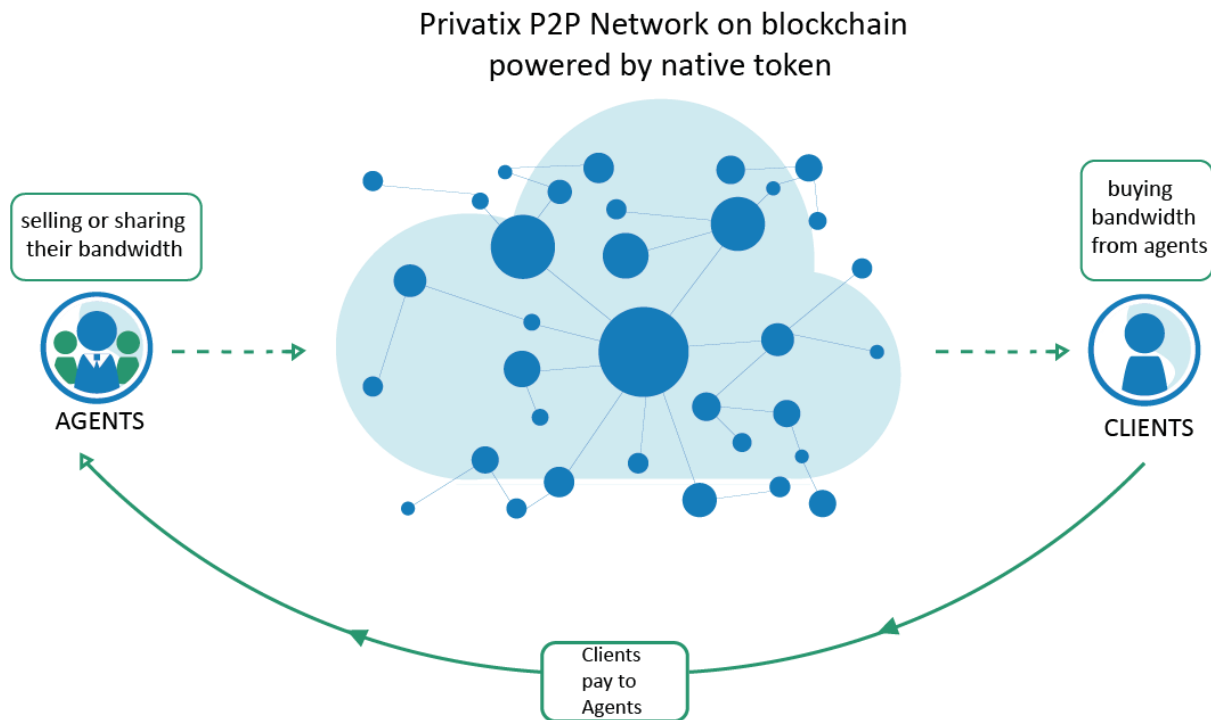
代币名称	Privatix Token
代币缩写	PRIX
代币类别	ERC20
代币发行商	Privatix 有限公司
供应总量	10,000,000 PRIX (固定, 无稀释)
采矿	Privatix 代币不适用采矿或任何其他增加代币金额的方法
代币功能	网络参与方之间的内部加密货币兑换为Privatix 价值 (功能)
代币特殊条件	用于买卖互联网宽带的代币兑换 (仅限Privatix网络参与方) 将需要缴付佣金费用, 佣金费用最多为PRIX交易价格的1%。任何其它交易和交换无需支付任何费用, 但带宽付费除外。

2.2 加密经济

Privatix网络的加密经济中的主要经济代理是：

- 想出售互联网宽带的用户（代理商）
- 想从代理商购买互联网宽带的用户（客户）

PRIX将是唯一允许相互结算的加密货币。同时，PRIX 代币本身在外部兑换自由交易，价格与其他知名的加密货币相当。PRIX 可以容易地双向兑换，并无任何限制。



在基本经济条件下，需求方是客户，而供应方是代理商。客户将要从代理商购买宽带，而代理商将会出售宽带。所以在市场均衡点上，互联网宽带的价格将以PRIX代币表示（例如：1 MB = 0.001 PRIX）。

当代理商宽带的需求过大时，PRIX的价格会上升，从而吸引更多代理商加入网络（因为他们看到他们可以以更高的价钱售卖他们的宽带），反之亦然。市场力量有效地对需求和供应进行自我调节；代理商对利润的渴望的高流量成本的情况，及客户希望用最便宜的价钱购买宽带的低流量成本的情况。

2.3 使用示例

以下有两个简单示例示范了Privatix 网络生态系统中的PRIX代币，

示例1

- 汉斯是一个德国的常规互联网用户，他拥有100 Mbps频道，但他没有完全使用，特别是在晚上。
- 他已经支付他的网络供应商，所以没有其他成本。

- 汉斯下载了 Privatix 网络软件，成为了代理商。
- 在世界另一半的中国网络用户李先生。
- 由于中国的互联网审查制度很严厉，李先生未能访问许多网站。
- 李先生下载了一个基于Privatix网络的虚拟私人网络程式，并透过程式从汉斯购买宽带。现在他可以通过加密的德国虚拟私人网络上网并可以访问所有网站。
- 汉斯会收到PRIX 作为李先生使用他的免费宽带的费用。

示例 2

- 亚历拥有互联网托管业务。他租用了十台专用服务器并向他的客户售卖托管服务，例如：网站所有者。
- 所有服务器已经支付，但是宽带明显没有充分利用。
- 亚历在他的服务器下载了Privatix 网络代理软件并开始售卖他的宽带。
- 另一个用户，伊万，他是一个视频网站的所有人，他必须租用昂贵的服务器，以让人们可以观看来自世界各地的高清视频内容。
- 伊万为了节省数据传输，他使用了基于Privatix网络（内容分发网络）的产品，允许他从数百家代理商（如亚历）购买便宜的宽带。
- 结果，亚历可完全加载他的服务器并获取利润，而伊万可削减内容交付成本。

3. 代币销售(ICO)

为了在最短的时间内实现我们的目标，Privatix 将向公众宣布开展PRIX代币众筹作为我们的第一步。Privatix 将发行10,000,000 个PRIX 代币；将来不会发行更多的代币。

将向公众出售8,300,000 个PRIX 代币。8,000,000 PRIX 将在 ICO期间出售和 300,000 PRIX 将在众筹(ICO前)时进行分配。

PRIX 代币分配	PRIX	份额
供应总量	10,000,000	100%
ICO	8,000,000	80%
预售 (ICO前)	300,000	3%
赏金、顾问和费用	300,000	3%
团队和未来员工	700,000	7%
创始人 (锁定12个月)	700,000	7%

一个PRIX代币的价格将为0.01 ETH或1 ETH可兑成100 个PRIX。ICO前期的最低允许金额为0.63 ETH，而ICO的交易金额为0.01ETH。最大数量不受限制。

我们的目标是按汇率计算，在ICO期间，从3,350到57,142 ETH或其他加密货币相等的金额。

3.1 预售 (ICO预售)

在ICO预售，我们将发行特别代币PROXY。将以四折预售 300,000 PROXY，即是买家可用 1 个 ETH 购买 160 PRIXY (100 + 60作为奖金)。出资方将立即在其以太坊钱包中收到PROXY，但代币直到ICO开始之前都不可转让。

PROXY的主要目的是确保主要代币PRIX出资方在ICO开始之前的权利。因此，在主要ICO开始之前，他们将不被能转让。

当ICO开始时，PROXY将按以1 : 1比例自动转换为 PRIX，并且出资方将在其以太坊钱包中收到。

ICO预售最长期限为两周。如果提前超过硬上限1,875 ETH，我们将停止销售。如果未达到硬上限，未售代币将予销毁。

ICO 预售资料	
ICO 预售配送	300,000 PRIXY
价格	1 ETH = 100 PRIXY
奖金	60% (1 PRIXY = 1.6 PRIXY)
最高目标	1,875 ETH
期限	14 天
开始日期	2017年9月14日 14:00 UTC
结束日期	2017年9月28日 at 14:00 UTC
最高金额	0.63 ETH
智能 - 合同	https://github.com/privatix

* ICO 预售出资条款将在以下网站公布：privatix.io

3.2 ICO

在ICO期间将发行8,000,000 PRIX，奖金为5%至40%。在开始众筹后48将获得特殊奖金40%。这笔奖金每周递减。ICO最长期限为四周。

如果提前达到硬上限57,142 ETH，我们将停止销售。如果我们达到软上限3,350 ETH，并且时间到期，那么未售代币将予销毁。如果无法达成软上限3,350 ETH，我们将向ICO出资方退款。

ICO 资料	
ICO 配送	8,000,000 PRIX
价格	1 ETH = 100 PRIX
奖金	前48小时 : 40% (1 PRIX = 1.4 PRIX) 第一周 : 30% (1 PRIX = 1.3 PRIX) 第二周 : 20% (1 PRIX = 1.2 PRIX) 第三周 : 10% (1 PRIX = 1.1 PRIX) 第四周 : 5% (1 PRIX = 1.05 PRIX)
最低目标 (软上限)	3,350 ETH
最高目标(硬上限)	57,142 ETH
期限	28 天 (4 周)
开始日期	2017年10月19日 14:00 UTC
结束日期	2017年11月16日 14:00 UTC
最低金额	1 PRIX 或 0.01 ETH
智能 - 合同	https://github.com/privatix

3.3 募集资金分配

ICO 预售资金	
ICO推广和营销	90%
法务及合规	5%
人力资源和行政	5%

ICO 资金		
详细信息	最低目标 (软上限)	最高目标(硬上限)
Privatix网络核心开发 (研发)	60%	50%
基于网络的产品开发	10%	30%
市场营销和推广	20%	18%
运营费用	5%	1%
法务及合规	5%	1%

3.4 沟通渠道

Privatix只会在 <https://privatix.io> 上发布的频道进行通信。任何其他渠道不是我们的财产，并可能被犯罪分子使用。请小心。

3.5 警告 (请阅读)

代币销售期间的付款地址将仅在<https://privatix.io>上发布。我们不会通过任何其他通信渠道发送任何比特币地址。我们也不会发送任何比特币的个人信息。任何含有比特币地址的信息都应被视为欺诈，我们将要求立即向我们报告此类事件。

在ICO或CO预售期间的技术问题，如网站停机或与以太坊区块链有关的问题，主要通信渠道将是Twitter和Telegram频道。

4. 商业模式

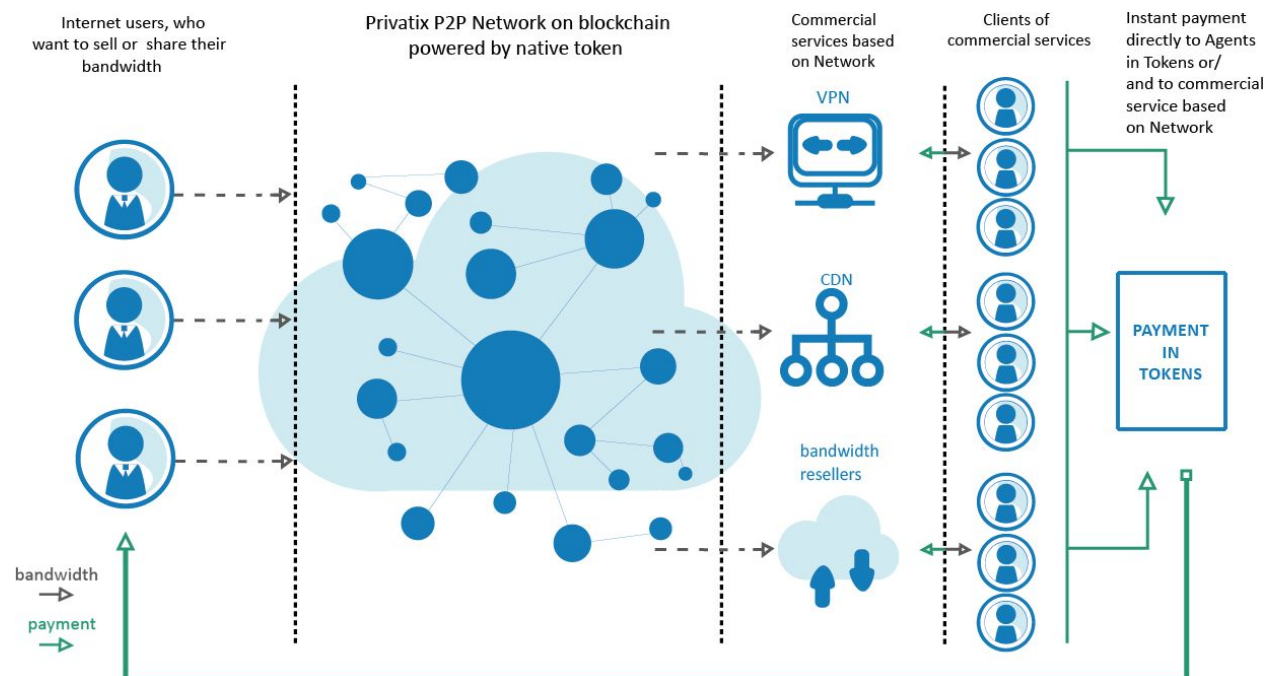
Privatix网络中的主要资产是「退出节点所有者」(代理商)。这些代理商在其互联网连接的设备上托管特别的轻量级软件，使他们能够销售其互联网宽带。

大多数互联网用户都有很多备用宽带，而他们已经支付给网络供应商，但大部分都没能完全使用。

Privatix 将能够将这种未完全使用的资产（宽带）出售给其他网络参与方，并为代理商创造巨大的价值，而不需要额外费用或从他们的一方提供初始投资（安装免费软件是非常快速和容易）。

代理商和客户之间的所有财务关系将仅限于PRIX加密货币。与互联网宽带支付相关的每个代币交易将需支付积累费用作为 Privatix 维护和未来发展费用。最高费用是交易金额的1%。除互联网带宽费用以外，所有操作（如交易所的代币交易）将免收费用。

4.1 Privatix 网络



4.2 概念验证产品

我们的使命是在区块链（Privatix 网络）上创建一个去中心与自主化的网络，但同时，我们的主要目标之一是展示人们如何好好利用这个网络，并在许多方面包括财政受益。

因此，我们自己将创建一些基于Privatix网络的革命性概念产品验证产品，以向企业家和开发人员展示如何以多种创新方式使用这个新平台。Privatix 作为平台的先锋，通过转换几个受欢迎的虚拟私人网络和其他市场（例如网络安全），从这些产品中获得巨大的利润。

我们将专注的第一个产品将是一个去中心不可阻挡的虚拟私人网络，我们相信将可在数字领域上解决网络安全和互联网审查的挑战。我们期望完全改变消费者虚拟私人网络市场，使人们可以通过共享自己的网络免费使用虚拟私人网络，或者每年支付少于 \$5-10（比目前的集中式虚拟私人网络价格低10-20倍）。

4.3 长期策略

我们将长期策略定义为未来三年的计划。在当前互联网中断和区块链技术发展的现实世界中，创建一个完整详细的计划是一个挑战，但是凭着坚持我们的使命和目标，及依靠丰富的经验，我们完全相信我们会在任何情况下都可以发现正确的方式。

促进Privatix网络平台，以代理人的形式提供网络供应以及以客户形式创造需求是我们未来的主要目标。

我们面临的挑战将是促进平衡的市场：我们将通过向代理商提供足够的补偿，同时创造客户需求来解决这个问题。最初，我们将承担客户和概念产品验证产品所有人的角色。我们利用我们的资金推动网络发展，保持增长，同时保持供需平衡。

这时我们预测网络将包含数万甚至数百万的代理商。通过开发基于其基础的各种产品，网络将开始负责自己的营运。Privatix将仅从网络代币兑换费用中受益，并将开发网络和产品的基础设施。

5. 技术规格

5.1 定义

符号	名字	定义
GW	网关	在代理设备上运行的软件，可以向其他网络参与者共享互联网宽带
SBN	服务区域块节点	执行相关计算、收集统计和学习网络行为的各种功能。暂时中心化，并将被完全搬移到区块链。
Agent	代理人	用户运行GW软件并在网络上分享其宽带并获得代币
Client	客户	使用代理共享宽带的网络客户端
ETH	以太区	注册和传输数据的主要方法
SAPI	服务应用程序接口(API)	API服务 - Privatix网络上方的附加服务层
Token	代币ERC20	本地ERC20代币是Privatix网络生态系统内的主要货币，用于代理和用户之间传输价值。
Speed	速度（节点）	最初，简单的代理无法处理具时间限制的订阅。为了处理这个问题，将部署特别节点（本文档不包括其描述）

5.2 Privatix网络概述

Privatix网络的使命本质上是为网络容量的购买和销售创造市场。网络建立在利用许多网络参与者的宽带的原理上。

在全球范围内，有许多用户可以直接访问互联网和闲置资源，例如手机上的移动网络、个人电脑和笔记本电脑上的有线网络以及服务器上数据中心的专用上行链路。

在Privatix网络中，销售宽带的用户是代理商；他们也会从事直接租赁其资源。

购买宽带的网络参与者称为客户。客户可以是网络上的第三方应用程序和其他代理。

在Privatix加密经济中，客户和代理商之间的相互支付将以代币形式进行。

在Privatix网络服务中，如虚拟私人网络，用户将能够购买不同类型的订阅：

- 有时限的完整访问
- 完全访问，购买特定 megabytes 数量
- 有时限和megabytes 数量的限制访问

网络的第一个版本只能通过区块链接（ETH）工作，但在将来，为了减少代理服务器的需求，我们将允许他们通过API（SAPI）运作，而区块链（ETH）将继续用于注册交易，而交易将以代币形式进行。

5.3 区块链模式代理网络注册

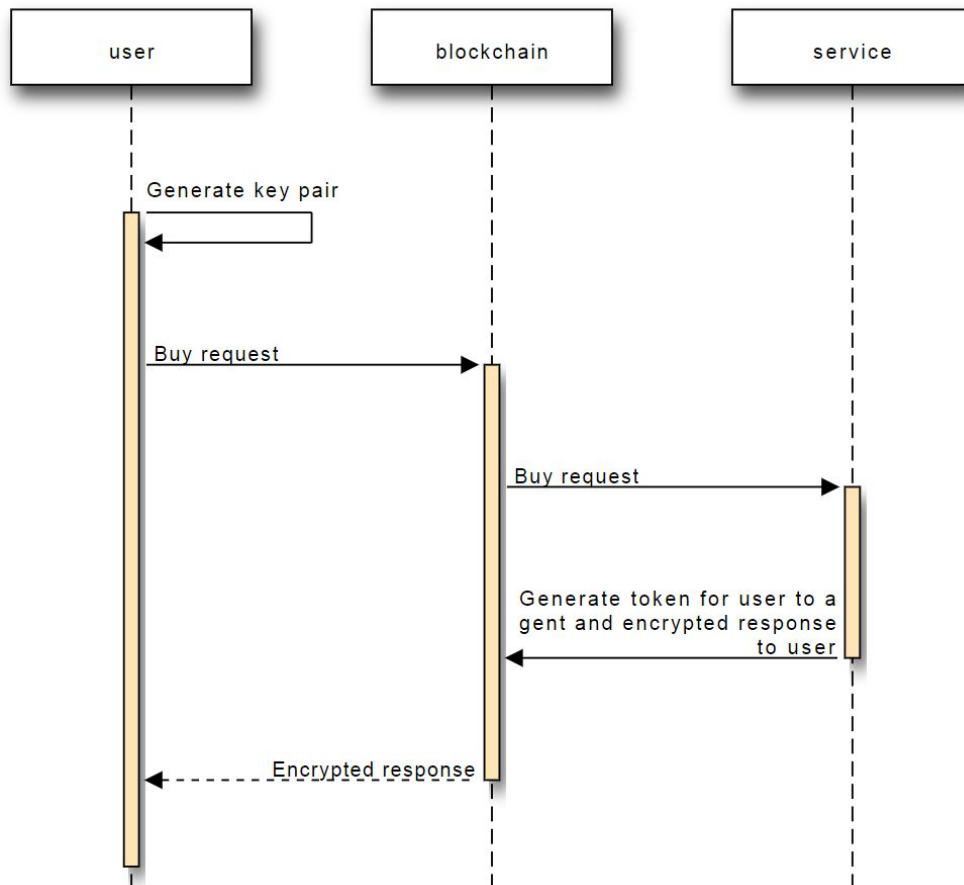
帐户资金

为了以代理或客户身份与系统运作，有必要为帐户提供资金。

- 向代理收取注册费用并支付其提供的服务费用
- 客户将收取订阅费用

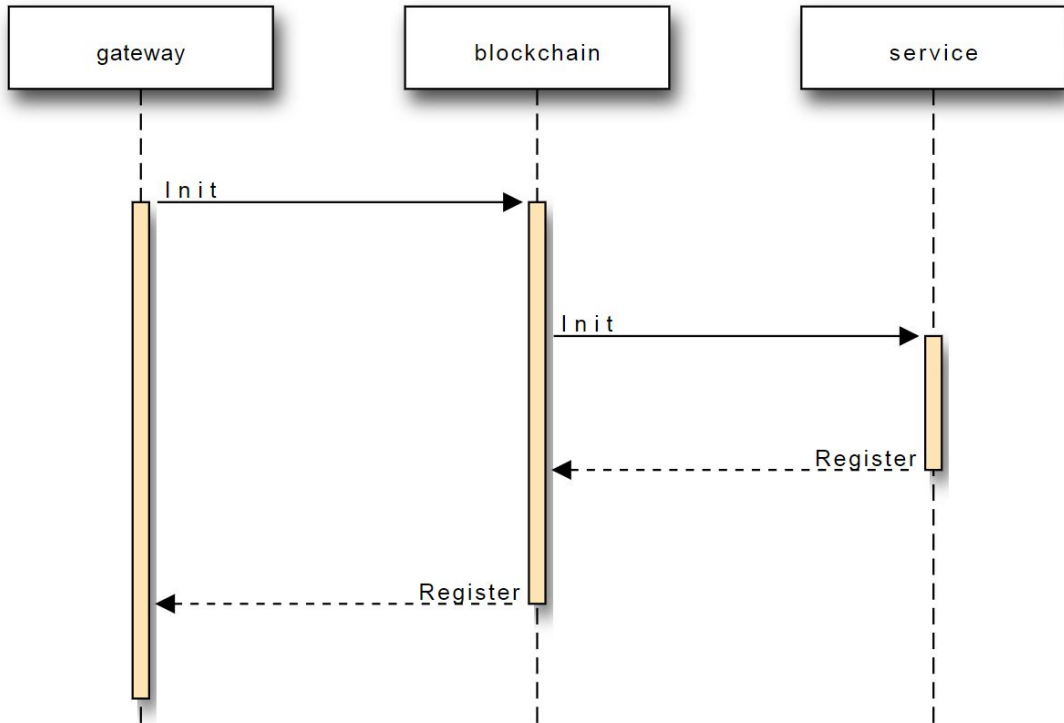
网关激活请求

- 代理下载网关软件（GW），选择区块链模式，并配置以太坊区块链设置
- 网关（GW）从区块链接收服务区块链节点（SBN）的当前公钥
- 使用SBN的公钥加密IP
- 生成私钥和公钥
- 在Privatix网络中发送请求以注册网关，将其加密的IP和公钥发送到智能合同
- 网关（GW）被放置在联系人队列中以便SBN审查



确认

- SBN从区块链新交易中下载，并收到网关（GW）的请求进行验证
- SBN对网关（GW）执行多次检查，以确保其可以为客户提供服务，然后删除请求或将其放置在可信网关列表中，并根据可用带宽、IP类型和国家/地区设置成本

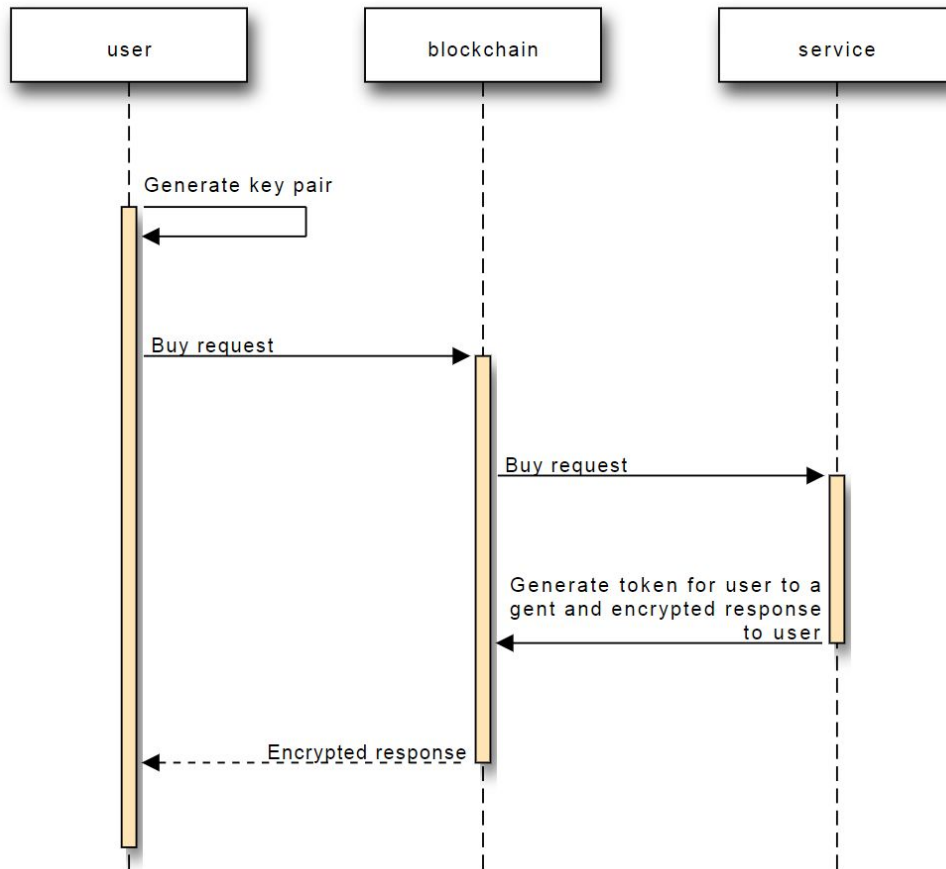


检查

- SBN不定期地连接到网关（GW）以检查可用性和网络负载
- 如果退出节点不可用，或者可用宽带已更改，则SBN将该节点从可用网关列表中删除
- 如果白天退出节点没有出现在网络上，则从检查过程中删除；要重新启动，请求必须重新发送

购买订阅

- 客户想在美国购买订阅1天或限制10GB（速度）
- 客户通过将购买请求放入队列中来发送智能合同功能，并发送国家代码及其公钥
- SBN:
 - 获取创建订阅的请求
 - 检查资金的可用余额
 - 为网关（GW）生成代币
 - 添加到已发布代币列表中，将「生效日期」设置为等于当前区块时间
 - 记录提供服务的开始，以便后续支付给网关Subtracts the subscription price from the user's balance



取消订阅

- 客户在美国发送取消订阅请求1天，通过转移订阅代币到合同中将其放入队列
- SBN：
 - 取消订阅请求
 - 检查实际上是否提供了服务
 - 删除当前服务条款的开始日志
 - 提供用于支付的资金
 - 将剩余资金退回帐户

用户余额转帐请求

- 代理有两个帐户。一个是用于汇款，另一个被拦阻，直到服务提供给客户。代理人请求从现有日期之前的所有「生效日期」的可用资金账户进行转账；「有效日期」则变成等于请求的日期。
- 智能合同将资金转移给代理的帐户。

5.4 Whisper模式(区块链子协定)

Whisper是一个目前正在最终发展并将很快发布的子协定。协定允许您通过区块链发送消息，而无需为操作支付佣金。最终成功发布的机会非常高，因此有可能更有效地解决我们的许多任务，因此我们决定在此详细描述。

Whisper将允许新注册的节点自己宣布并直接与其他节点通信。子协定还将允许添加数字模拟支票（电子支票）以便加快支付速度。

电子支票是包含公钥或客户授权代币、网关的公钥和估计间隔的签名信息。电子支票仅通过区块链+Whisper发送。

当客户想要延长宽带租金或增加流量时，他将此电子支票交给网关；网关将其SBN发送到电子支票仅通过区块链+Whisper。SBN修正了兑现支票的事实，并记录记帐条目。

帐户资金

正如区块链模式。

网关初始化请求

- 代理开启从我们网站下载的软件，选择区块链+Whisper模式，并配置为与以太坊区块链一起运行
- 网关从块链接接收当前的公钥SBN
- 使用公钥SBN加密IP
- 生成私钥和公钥
- 发送注册网关请求，将其加密的IP和公钥转移到使用区块链+Whisper的智能合同（免费）
- 网关被放置在队列中以进行验证

确认

- SBN从区块链+Whisper接收新消息，并从网关接收验证请求
- SBN对网关执行多次检查，然后删除请求或将其放置在可信网关列表中，并根据可用的宽带和国家设定价格

检查

正如区块链模式。

购买订阅

- 客户想在美国购买订阅1天或限制10GB
- 通过传递国家代码和公钥，客户通过区块链+Whisper放置请求
- SBN：
 - 获取创建订阅的请求
 - 检查资金的可用余额
 - 选择最好的网关
 - 为网关生成代币
 - 构成具有时间限制和/或数据量限制、代币或客户密钥、网关密钥、nonce和时间戳的电子支票

兑现电子支票

- 网关在到达其中一个SBN时，使用区块链+Whisper协定发送累积的电子支票
- SBN执行结算，并在特定天数内支付，如果金额包括网络佣金的大小

取消订阅

在此扩展中，取消订阅机制是不需要的。

用户余额转帐请求

正如区块链模式。

5.5 API模式代理网络注册

帐户资金

客户或代理通过直接付款或将资金转入特殊地址（从而购买到他的虚拟帐户）来为帐户提供资金。

网关激活请求

- 代理从我们的网站启动下载的（GW）软件，并选择API模式。
- 生成私钥和公钥
- 通过将其公钥发送到API服务（SAPI）发送请求注册节点

确认

服务应用程序接口 (SAPI) 重复检查网关 (GW)，然后删除请求或将其放入可信网关列表中，并根据可用宽带和国家设定价格。

5.6 客户修改

节点所有者安装的Privatix客户将使用协定的修改版本和众所周知的解决方案，以避免DPI（深度封包检测）阻塞行为分析系统。

5.6.1 VPN, SocksObfuscated

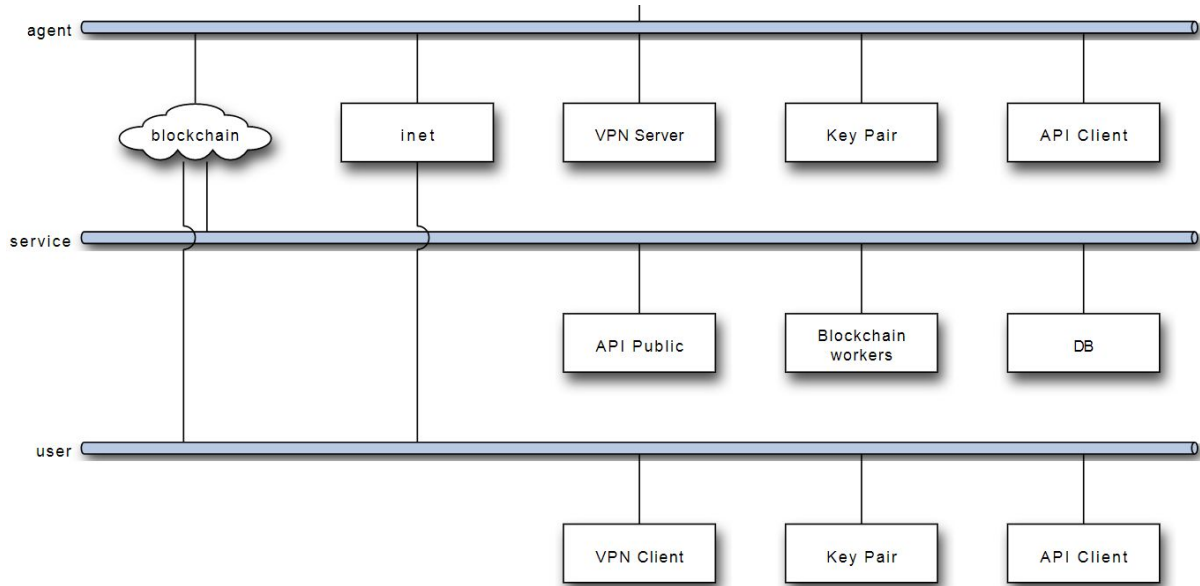
为了避免DPI（深度封包检测）并保持未被检测，我们将使用各种混淆技术来隐藏连接被加密的事实。我们计划在以下几个方面修改市场上知名的解决方案：

- 模拟已知协定的行为(HTTPS Keep-Alive, HTTP2, CS Source, DHT)
 - Handshake
 - Shutdown
- 缓冲数据，以隐藏发送DNS查询的事实
- 随机化超时
- 数据包大小达到典型协定的大小

5.6.2 机器学习DPI

我们计划编写基于机器学习的流量分析器（类似的解决方案用于最先进的流量DPI系统），并使其公开访问。系统可用于测试我们自己的网络，并证明其对DPI阻塞和过滤的稳定性。

5.7 基础架构



5.8 以太坊区块链技术风险

我们不能预测以太坊区块链的未来发展。然而，我们假设将会发布Whisper和Plasma.io（照亮以太坊网络），并且新的区块连将出现在生产环境中，交易支付将减少甚至消失。

6. 市场概况

以下简要介绍了Privatix网络的目标市场以及可以通过使用网络买卖互联网宽带的功能产品。

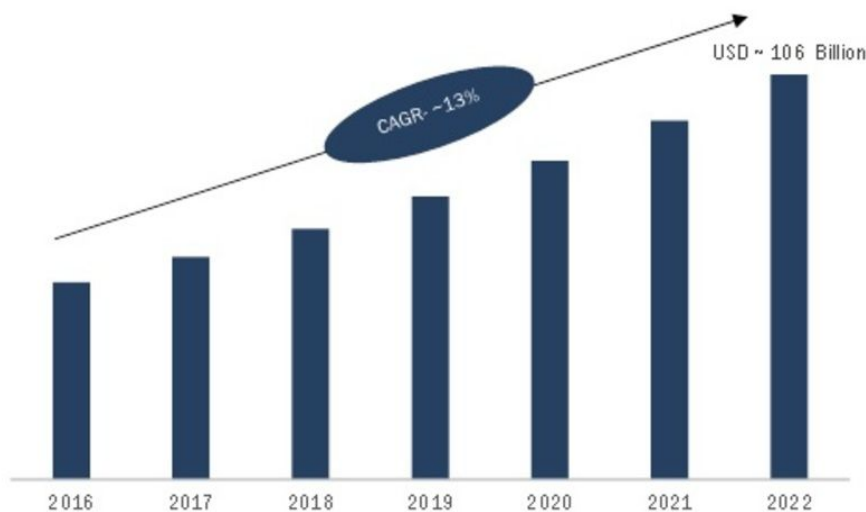
6.1 全球虚拟私人网络市场

2016年全球互联网用户估计达35亿。这意味着全球约有45%人口在当年访问互联网。全球大多数互联网用户位于东南亚，而中国是世界上最大的在线市场。

在2016年，中国网民人数超过7.21亿，是第三大的美国的网民数量的两倍多，互联网用户接近2.9亿。当年的全球平均互联网速度为6.1Mbps。

随着廉价智能手机的普及，现时50亿的功能手机用户将在未来5年内转变为互联网用户。新用户主要居住在严格或加强互联网审查制度的国家。

据最新报道，虚拟专网（VPN）市场预计到2022年将达到1060亿美元，复合年增长率为13%。



这个市场的主要驱动因素是增加互联网审查、大量安全事件数量的增加、行业增长以及主要在互联网审查严格的国家的连接设备数量的增加；像中国，亚洲和非洲的国家及俄罗斯。

没有领导者控制超过10%的虚拟私人网络。400家主要虚拟私人网络供应商中的大多数只是市场份额的一小部分。

最著名的供应商包括：由VC's投资的Hotspot Shield (Anchorfree¹) 拥有超过6200万美元，Zenmate² 投资超过300万美元，以及AVG在2015年以4000万美元³收购 Hidemyass (Privax)。

¹<https://www.crunchbase.com/organization/anchorfree>

²<https://www.crunchbase.com/organization/zenguard>

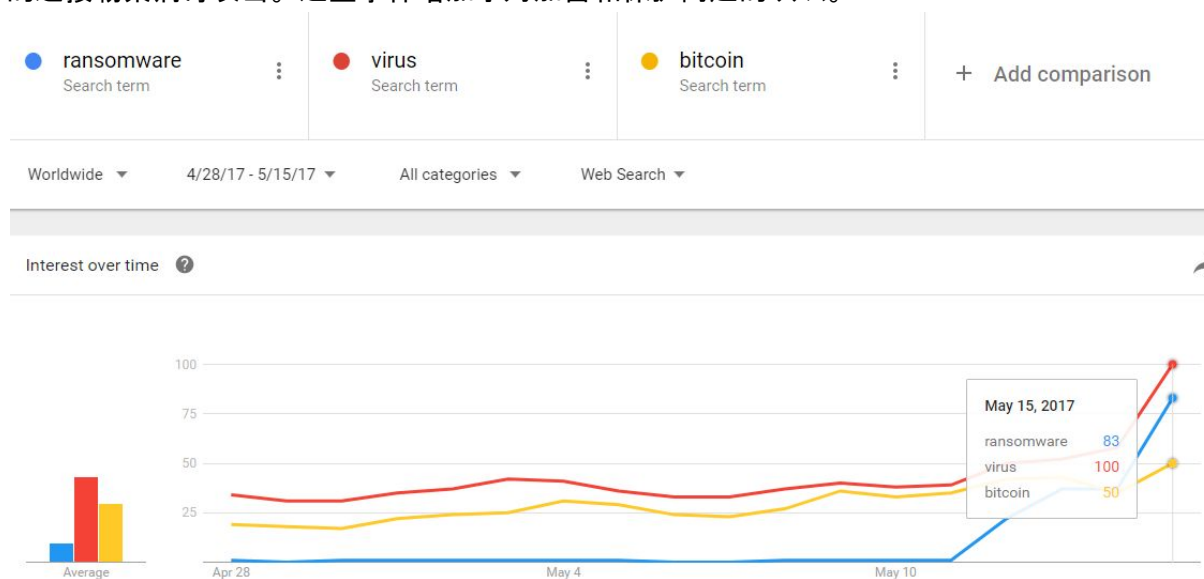
³<https://now.avg.com/avg-acquires-privax/>

6.2 网络安全和隐私保护

据锡安市场研究报告⁴，2015年全球网络安全市场价值为1,045亿美元，预计2021年将达到187.77亿美元，预计2016年至2021年之间将以9.5%的复合年增长率增长。

网络安全与信息技术安全相关，信息技术安全侧重于保护计算机和存储在网络犯罪分子中的机密数据。网络安全市场提供了几个好处，包括增强网络空间的安全性，扩大数字保护措施，以及对国家危机的反应时间更快。这些优势可自动提升服务对市场最终用户的价值。

主要网络安全问题的一个例子是当人们的电脑被锁定及网络犯罪分子要求的比特币支付解锁之间的连接勒索病毒攻击。这些事件增加了对加密和保护问题的认识。



Google Trends 在攻击后显示出对勒索病毒、病毒和比特币的趋势

网络安全市场基于安全类型、解决方案和垂直方式及地区进行分段。在安全类型的基础上，市场分为网络安全、云端安全、无线安全等。网络解决方案部分包括身份和访问管理（IAM），加密、风险和合规管理、数据丢失预防、防病毒和反恶意软件、防火墙等。纵向市场分为航空航天、政府、金融服务、电信、医疗保健等。

6.3 CDN

公司利用内容分发网络（CDN）来增加在全球市场上的在线业务，并在全球范围内提供高品质的用户体验。CDN可以显著地提升网站速度、页面加载时间、可用性和性能。这不仅提升终端用户的满意度，还可以提高客户采用率和转换率⁵。

市场规模和增长趋势

⁴<https://www.zionmarketresearch.com/sample/cyber-security-market>

⁵<https://www.cdnetworks.com/en/news/content-delivery-network-and-website-performance-stats-2016/513>

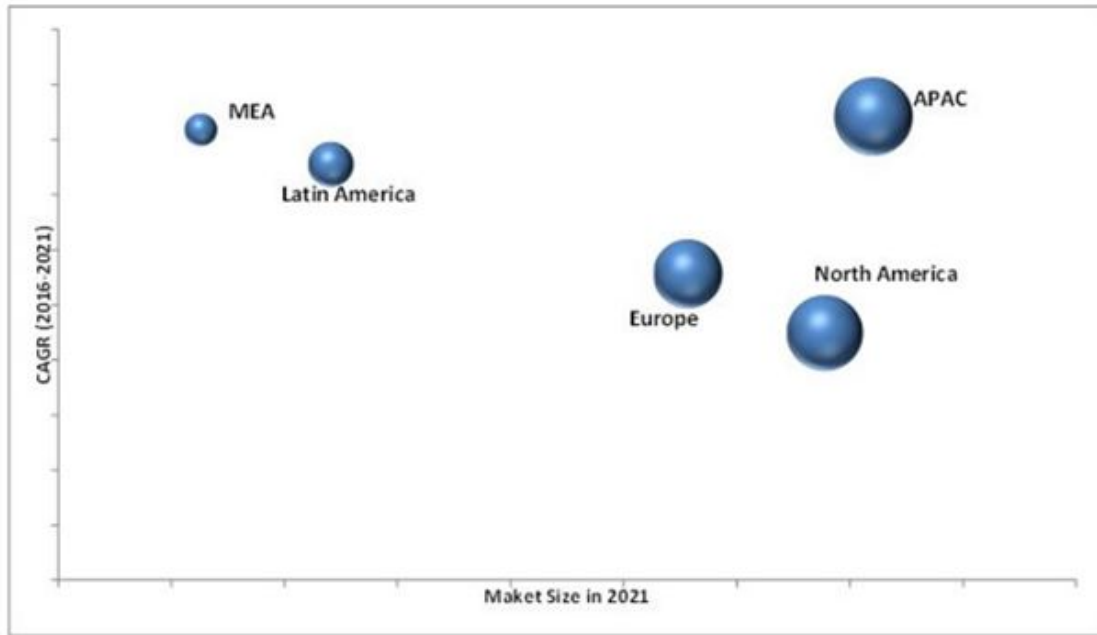
- CDN的市场规模预计将从2015年的49.5亿美元增长到2020年的157.3亿美元，到2025年将达到703亿美元。
- 估计移动CDN市场将从2015年的21.1亿美元增长到2020年的13.40亿美元，2015年到2020年的复合年均复合增长率为44.7%。在区域细分市场，预计北美地区会成为市场规模最大的市场，而亚太地区、拉丁美洲和中东和非洲地区预计在这个市场上将以高复合增长率快速上升。
- 北美地区在2015年主导CDN市场，并预计在2017年将达到46亿美元。
- 全球约有880万个使用CDN的网站。
- 在10,000个网站中，48.3%的用户正在使用CDN。
- 全球CDN目前支援互联网消费内容的50%⁶。
- 在2018年，全球在线CDN流量预计将达到每月72,893 petabytes。下图显示了2016年至2021年全球CDN互联网流量的数据量（以petabytes为单位）⁷。



⁶<https://www.cdnetworks.com/en/news/content-delivery-network-and-website-performance-stats-2016/513>

⁷<https://www.statista.com/statistics/267184/content-delivery-network-internet-traffic-worldwide/>

Content Delivery Network Market, by Region, 2021(USD Billion)



增长动力

- 富媒体和视频内容的扩散 - 预计将以4G速度增长
- 增加连接和智能设备的使用
- 优化的网络解决方案
- 组织之间的数字化
- 网络游戏行业增长最快

竞争环境

世界排名前10000网站使用以下平台⁸：



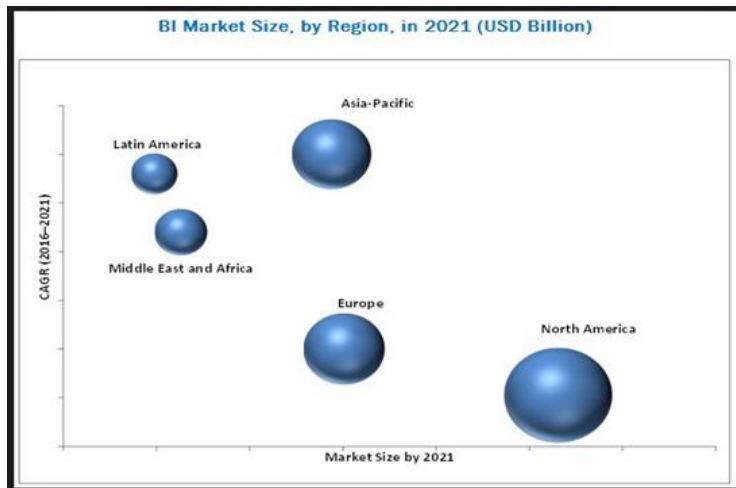
⁸<https://www.similartech.com/categories/content-delivery-network>

6.4 商业智能和数据收集 (Proxy / Socks 网关)

在2015年，全球商业智能（BI）市场价值141.5亿美元，2020年将达到268.9亿美元。BI技术已经缓慢但稳步地改变了业务战略和管理领域，并渗透到世界各地⁹。

市场规模和增长趋势

- 估计2016年至2021年，全球商业智能市场会以9.5%复合年增长率（CAGR）增长¹⁰。
- 根据Gartner, Inc¹¹的数据，BI和分析软件市场的全球收入预计将在2017年达到183亿美元，比2016年增长7.3%。
- 数据发现/可视化、自助BI和数据质量/主数据管理是三个最重要的趋势¹²。
- 虽然传统控制面板BI的使用正在退步，但自助服务器数据分析、自助数据发现和探索以及云端中的BI和分析在全球范围内正在迅速增长¹³。
- 强大的BI平台投资越来越多，可以处理多种数据管理功能，如集成、存储、可视化、统计和定量分析，而不是多种专业工具。



⁹<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-business-intelligence-bi-vendors-market-industry>

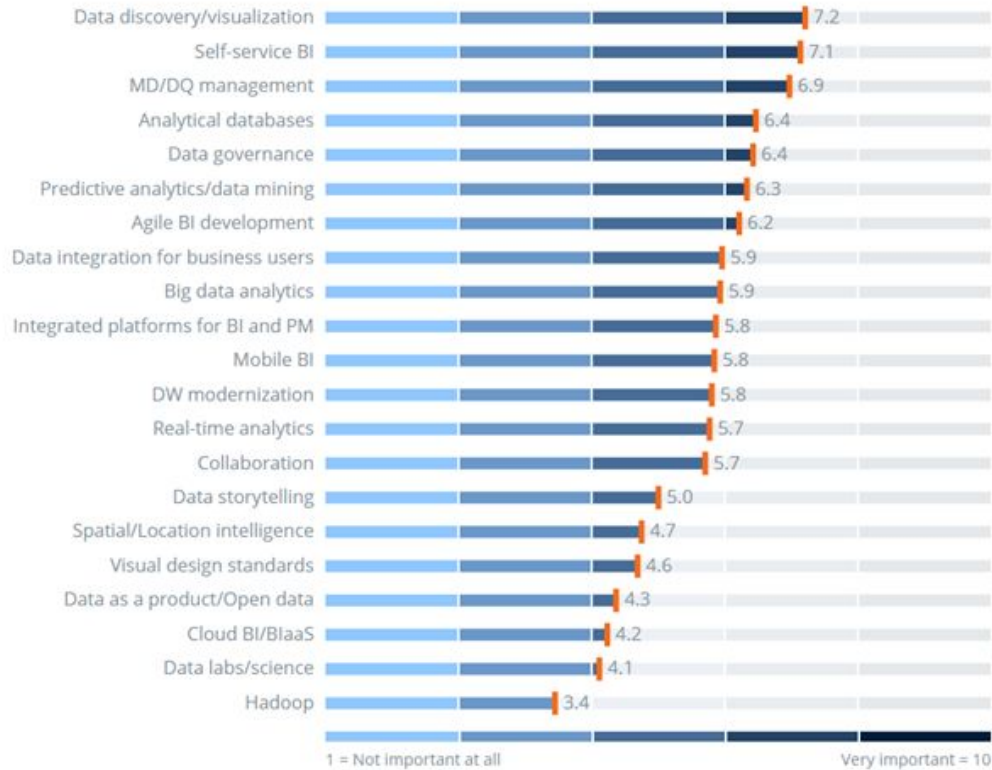
¹⁰<https://bi-survey.com/top-business-intelligence-trends-2017>

¹¹<http://www.gartner.com/newsroom/id/3612617>

¹²<https://bi-survey.com/top-business-intelligence-trends-2017>

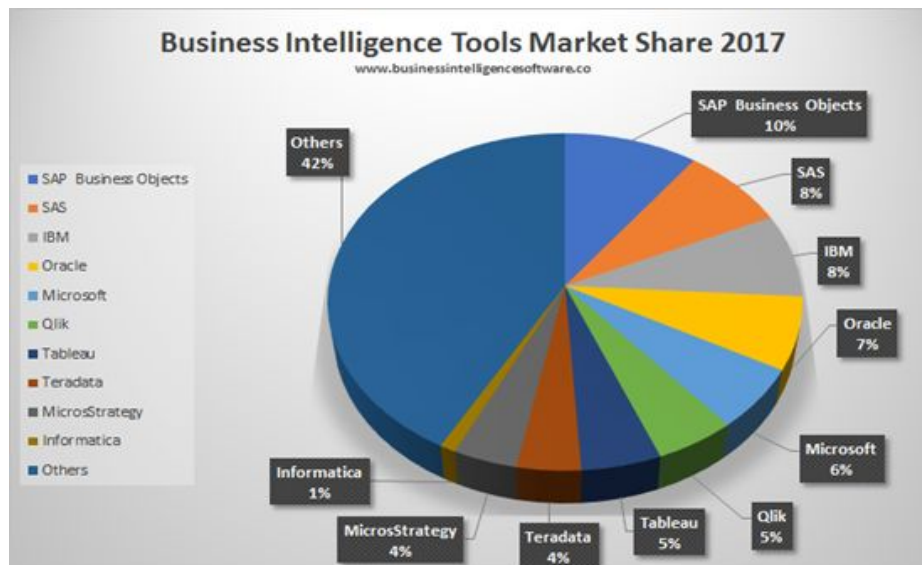
¹³<http://www.dataversity.net/comparative-study-business-intelligence-analytics-market-trends/>

Importance of Business Intelligence Trends in 2017 (n=2,772)



增长动力

- 增加数据分析的使用
- 云端技术日益普及
- 复杂数据集的需求推动了数据准备的投资
- 中小企业采用商务智能增加
- 支持实时事件和流数据



竞争环境 (包括最突出的参与者名单)

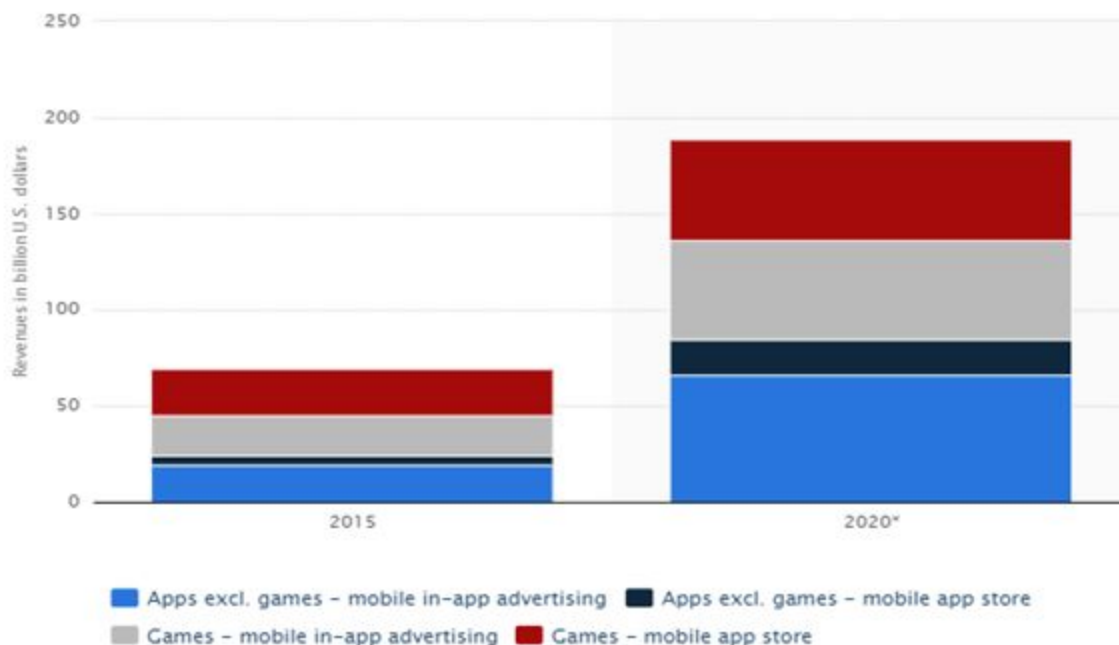
- 全球商业智能市场的一些关键人物包括Information Builders、International Business Machines Corporation、Datawatch、Microsoft Corporation, Microstrategy, Inc.、Oracle Corporation、Panorama、Pentaho（日立公司）、Qlik Technologies、SAP SE、SAS Institute, Sisense Inc.、Tableau Software、Tibco Software 和Yellowfin International Pty Ltd。
- 商业智能和分析平台的Gartner Magic Quadrant。
- 服务如 <http://luminati.io/>。

6.5 移动应用程序和软件货币化

趋势指向混合货币化模式，例如应用程序内的广告和应用程序内的购买。应用程序内的广告将成为未来几年移动增长的主要动力。

市场规模和增长趋势

- 在2015年，移动应用程序行业年营业额达到697亿美元。¹⁴ 预计到2020年将超过1890亿美元。



© Statista 2017

- 2015年全球移动应用程序和游戏的广告和应用程序商店及预计2020年的营收为（十亿美元）：

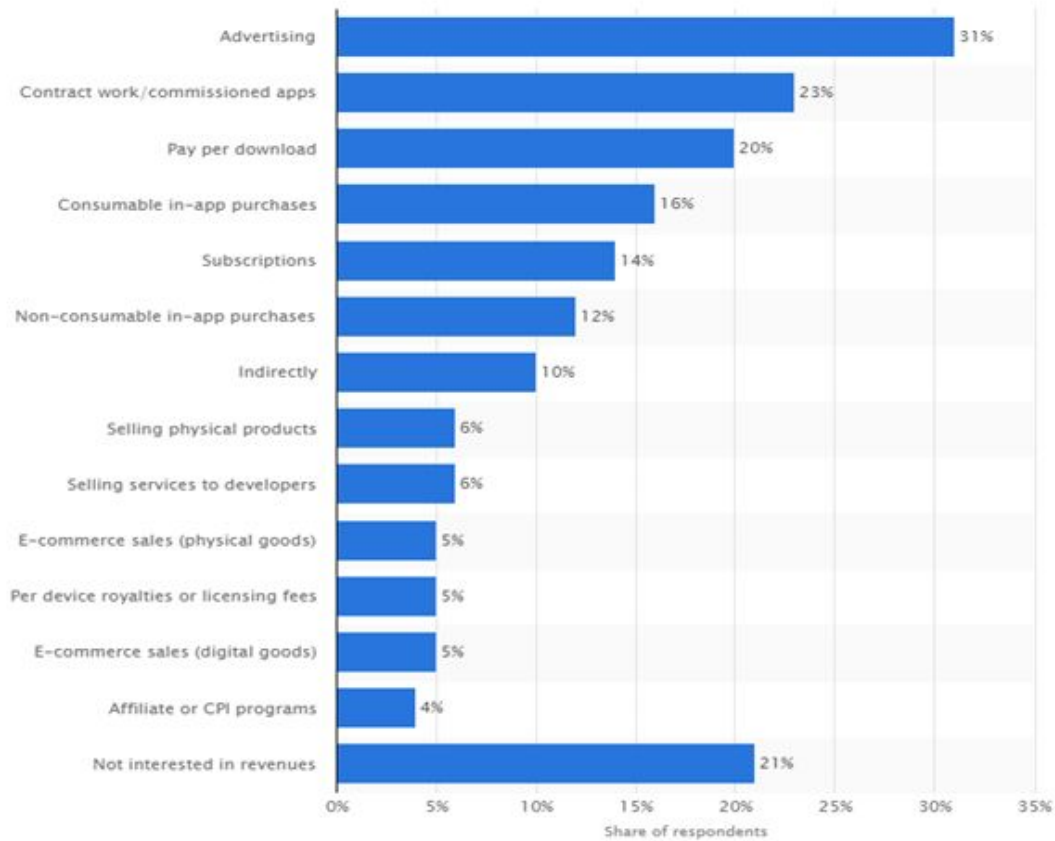
2015		2020*	
• Apps excl. games - mobile in-app advertising	19.3	• Apps excl. games - mobile in-app advertising	65.8
• Apps excl. games - mobile app store	4.5	• Apps excl. games - mobile app store	18.8
• Games - mobile in-app advertising	21.1	• Games - mobile in-app advertising	51.4
• Games - mobile app store	24.8	• Games - mobile app store	53

- 2016年5月 - Android设备所有者于应用程序内游戏购买方面平均花费15.53美元；相比之下，iOS设备所有者花费10.96美元。¹⁵

¹⁴<https://www.statista.com/statistics/293636/app-store-composition-business-models/>

¹⁵<https://www.statista.com/statistics/673479/mobile-games-Android-share-monetization-model/>

- 2016年12月：Google Play上有92%的游戏可以免费下载，其中23%的应用程式利用内购买作为营利模式¹⁶。
- 全球移动开发商的顶级应用程式营利模式（2015年6月）：



- 北美绝对和相对地是第三方应用程序广告领域的领先；在2015年至2020年之间，亚太地区将在未来五年录得177%复合增长率的最大增幅。

增长动力

- 自定义应用程式
- 聚合应用程式
- 企业应用程式 - 微型和混合型
- 软件订阅模式
- 信息应用程式
- 物联网¹⁷
- Android 第一¹⁸
- UX、辅助功能和安全性比以往更重要

竞争环境

- 全球900万移动应用程式开发商；60%每月赚取500美元或更少的利润

¹⁶<https://www.statista.com/statistics/673479/mobile-games-Android-share-monetization-model/>

¹⁷<https://www.cnbc.com/2015/11/09/forrester-mobile-predictions-for-2016.html>

¹⁸<http://r-stylelab.com/company/blog/mobile-technologies/mobile-app-development-trends-for-2017-beyond>

- 不到0.1%的应用程式在商业取得成功
- 专注于移动应用内广告的公司指出，大多数移动广告市场和专注于本地广告作为主要收入来源的公司是通过移动营销获利成功¹⁹。
- 热门应用程式获利解决方案提供商包括：²⁰
 - Google AdMob
 - Facebook Audience Network
 - Inneractive
 - OpenX Mobile
 - Unity Ads

7. 产品和服务 - 概念验证

本节将介绍基于Privatix网络的概念验证（PoC）产品，以及代理（退出节点所有者）退出节点软件的概念。

7.1 Privatix.Agent -退出节点所有者的跨平台软件

该软件是Privatix网络的主要组件，因为它是技术上和实际上允许代理加入网络并开始销售其互联网宽带的软件。

使用个案

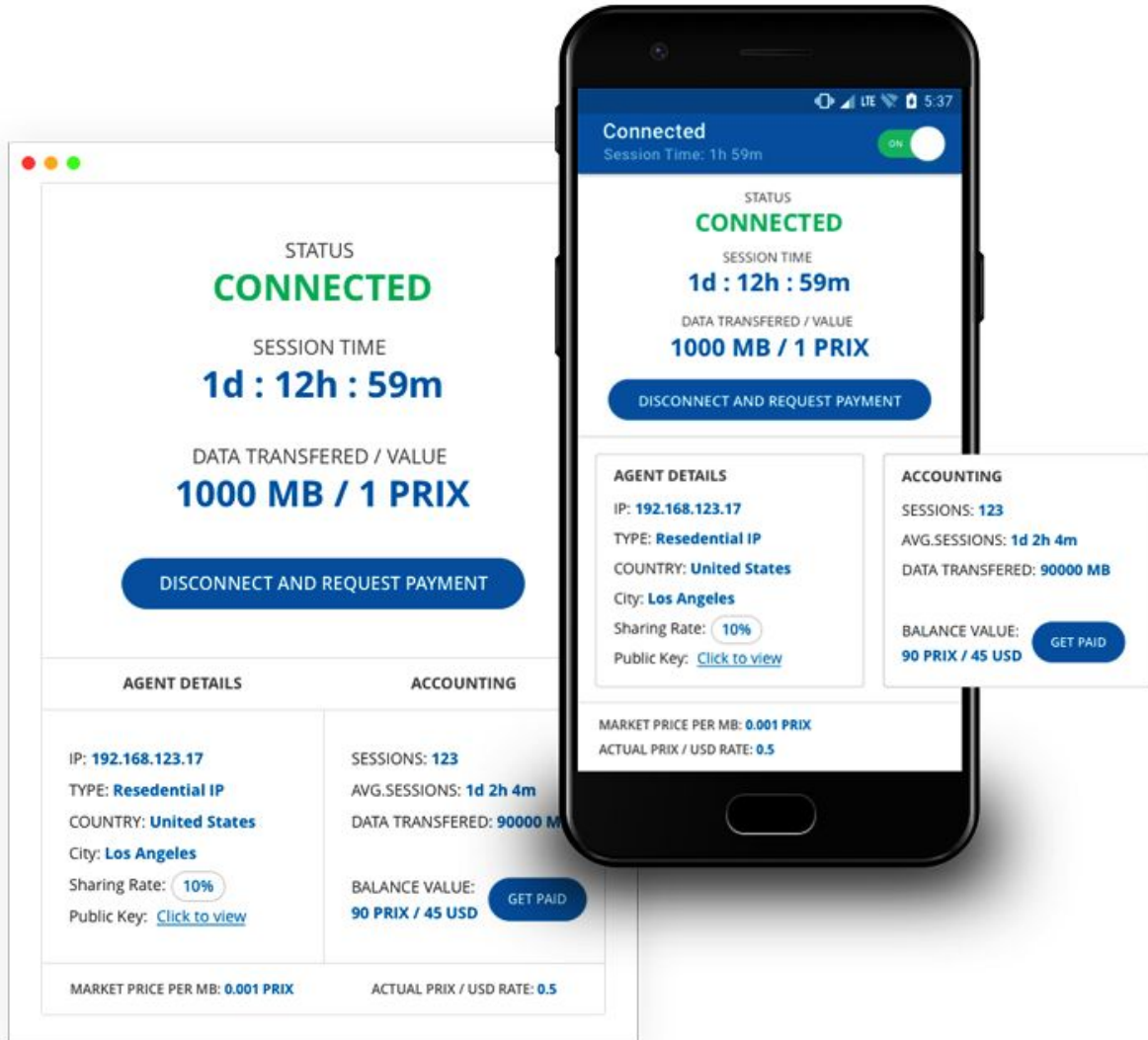
- 用户通过销售未使用的宽带来了解赚取收益的机会
- 用户为他的操作系统下载软件并启动它
- 用户设置他希望在网络上共享和注册的流量的百分比
- 连接到网络后，用户变成代理，他的IP被记录在网络上，客户现在可以连接他
- 用户可以实时查看所有会计和统计信息
- 在PRIX代币累积余额后，用户可以以直接交易方式出售他们或以法定货币提款。之后，我们将在交易所出售他们的代币，并以法定货币将付款发送给用户。

市场上的替代解决方案：<https://mysterium.network> (只是概念)

¹⁹<https://www.smashingmagazine.com/2017/02/current-trends-future-prospects-mobile-app-market/>

²⁰<http://www.businessofapps.com/top-app-monetization-platforms/>

用户界面原型



Privatix.Agent 将在主要平台上开发，以创建总体操作系统覆盖。

用户还可以选择是否要分享他的连接或种子；有很多国家禁止种子分享并可能会支付罚款。我们将在默认情况下预先设定此政策适用的国家/地区，并提前禁用种子分享选项。

7.2 基于无DPI的虚拟私人网络协定的消费者虚拟私人网络

VPN是指虚拟私人网络，是两个或多个设备之间的安全通道。VPN 在您的电脑和互联网之间创建一个安全的隧道，让您从任何您想要的地方匿名上网。VPN也可以隐藏您的IP地址并将其更改为另一个IP地址。

经典VPN提供商使用世界各地的专用服务器和标准VPN协定，如Openvpn、pptp、l2tp、sstp等。


VPN屏蔽您的隐私，有助于避免互联网审查和加密您传输的数据。集中式VPN的问题是基于DPI的拦截程序（在中国使用）和数据服务器的IP，用于检测何时使用VPN。

基于Privatix网络的VPN将允许您以最佳可用速度在数百万个出口节点之间游走，并使用DPI无法检测的高级修改VPN连接。如果您选择成为网络中的对等，则可通过与其他用户共享流量来支付费用。如果您得到的流量超过您提供的，您必须支付差额。反之亦然，差价将会退回给您。

经典VPN服务	基于区块链的对等式VPN
<ul style="list-style-type: none">● 只专注于所有人的利润● 高利润率● 巨大的营销和数据成本● 没有完全匿名● 第三方数据访问风险可能被复杂的DPI拦截● 使用VPN的事实是可见的● 速度慢，且连接不稳定	<ul style="list-style-type: none">● 专注于网络参与者的利益● 公平的价格，没有中间人利润● 流量费用低● 完全匿名● 无私人数据和日志记录，无法访问第三方● 无法拦截● 使用VPN的事实是不可见的● 高速稳定的连接


基于对等式参与Privatix网络的虚拟私人网络客户原型

Original Location



IP: **192.168.15.83**
 TYPE: **Residential IP**
 COUNTRY: **United States**
 City: **Los Angeles**

Choose your virtual location to connect:

 **GERMANY, Dortmund**

Connected
 session time: 1h 59m

ON

↓ DATA IN:
 SESSIONS: **50**
 AVG. SESSION: **0d 2h 4m**
 DATA TRANSFERRED: **90000 MB**


↑ DATA OUT:
 SESSIONS: **45**
 AVG. SESSION: **2d 1h 7m**
 DATA TRANSFERRED: **95000**

TOTAL BALANCE: 5000 MB / 5 PRIX / 2.5 USD **GET PAID**

MARKET PRICE PER MB: **0.001 PRIX**


Connected
 Session Time: 1h 59m

Original Location



IP: **192.168.15.83**
 TYPE: **Residential IP**
 COUNTRY: **United States**
 City: **Los Angeles**

Choose your virtual location to connect:

 **GERMANY, Dortmund**

↓ DATA IN:
 SESSIONS: **50**
 AVG. SESSION: **0d 2h 4m**
 DATA TRANSFERRED: **90000 MB**

↑ DATA OUT:
 SESSIONS: **45**
 AVG. SESSION: **2d 1h 7m**
 DATA TRANSFERRED: **95000 MB**

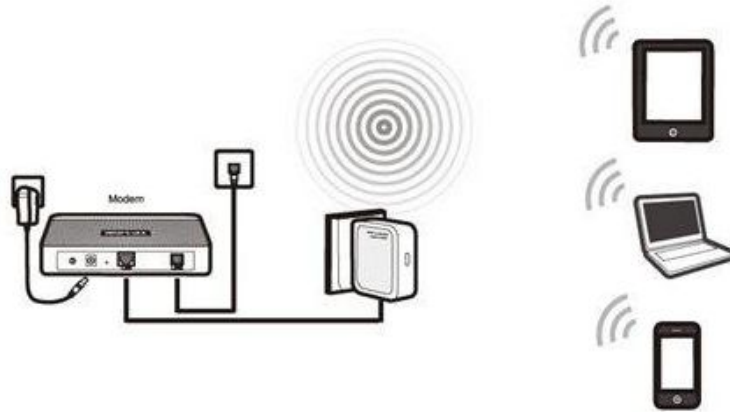
BALANCE: 5000 MB / 5 PRIX / 2.5 USD **GET PAID**

MARKET PRICE PER MB: **0.001 PRIX**
 ACTUAL PRIX / USD RATE: **0.5**

7.3 Privatix.BOX - 便携式VPN路由器

硬件设备（基本上是具有预先配置的高级DD-WRT路由器），允许：

- 作为代理连接到Privatix网络，无需安装专用软件
- 通过Wi-Fi共享VPN保护的连接



Privatix团队的成员已经很长的时间使用我们在受欢迎的DD-WRT路由器的基础上创建的这些设备的原型。设备对于旅行者特别有用，并且在Privatix网络中作为代理和客户，而无需安装任何软件。我们还计划与合适的制造商合作生产这些设备。

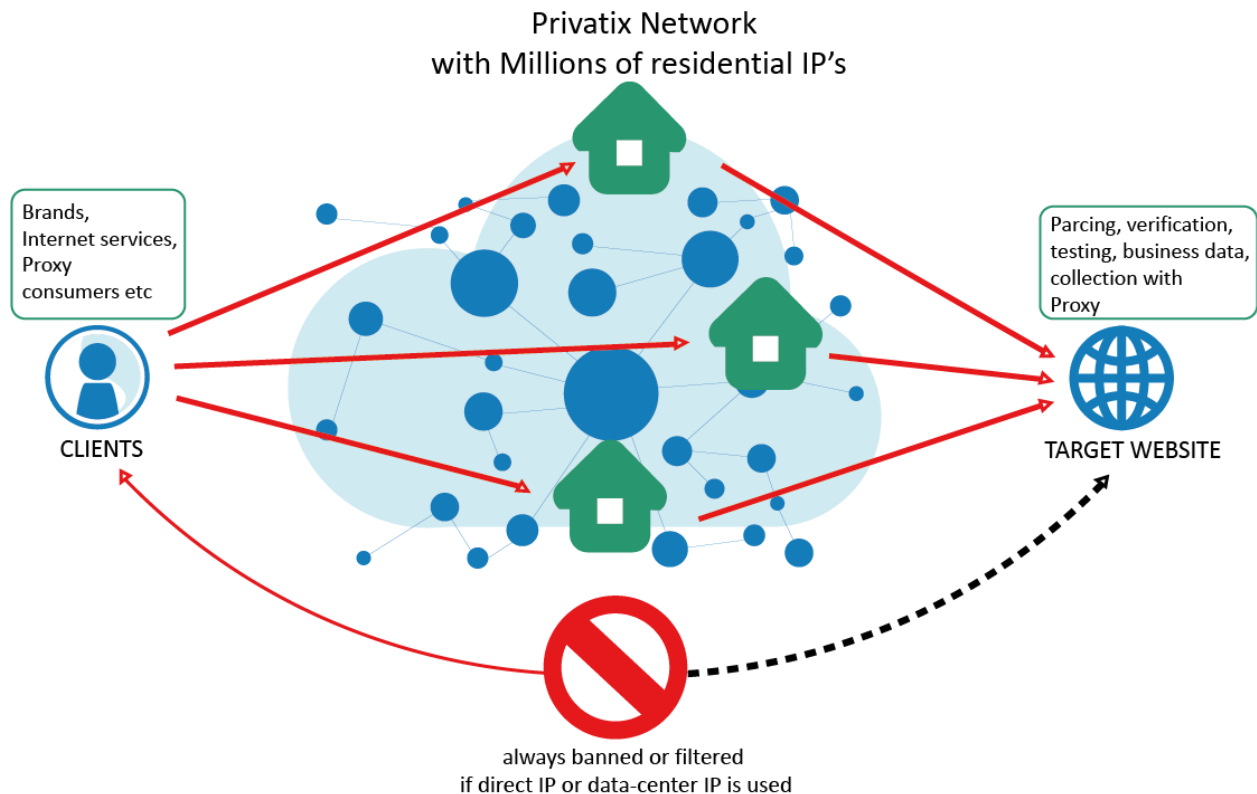
使用个案

- 用户和他的家人度假并留在酒店
- 用户将Privatix.BOX连接到酒店的无保护的Wi-Fi热点
- 用户加密他的连接，并通过Wi-Fi与其他家庭成员共享这个安全的连接
- 如果用户选择了代理（共享宽带），那么很可能用户将无需任何费用就可以获得优质快速的VPN。

市场上替代中心化解决方案/产品：<https://keezel.co>, <https://betterspot.com>

7.4 高级代理服务器/ Socks销售API平台

在Privatix网络成立时，它会包含几十万甚至几百万连接设备（代理），其中大部分都有住宅IP地址。



对于成千上万的公司和企业来说，住宅代理是一个重要而又稀缺的资源。在线零售商收集比较价格信息，开发人员从世界任何一个城市测试他们的网站，使用代理确保他们提供的广告的大型广告网络是安全和合规的，网络安全公司检查网站不是恶意的，商业智能工具每天使用数千个代理来分析搜索引擎或竞争对手的网站。

我们的产品将包括一个高级API，任何人都可以方便轻松地从Privatix网络代理购买（流量）。

使用个案

- 一家大型在线零售商每天处理收集竞争对手网站上的位置和价格数据
- 使用数据中心IP地址直接从其服务器进行的数据解析即使在旋转中也不起作用。IPs被竞争对手快速检测到并被拦截。
- 通过将软件连接到API平台，零售商的开发人员可以购买无限数量的住宅IP地址代理，并完全掩盖其活动

旋转它们并仅为流量付费，零售商可以非常简单和方便地解决他们的业务目标

市场上替代中心化解决方案/产品：<http://luminati.io>

7.5 VPN提供商的基础设施

目前市场上所有经典VPN提供商都使用不同数据中心的专用服务器的基础设施，并购买IPV4 IP地址库。这有许多严重的缺点：

- 购买新的IPV4 IP地址的能力有限
- 服务器基础架构的维护，平衡等比较昂贵

- 高宽带成本
- 与家庭或小型办公室电脑（住宅IP）的IP地址不同，来自数据中心的大多数IP地址容易被检测和拦截

透过可在产品中实现的方便实惠的平台替代专用服务器的基础设施可改变市场，大大降低VPN提供商的宽带成本，并提高住宅IP地址不可阻止的能力。

7.6 区块链上的去中心化内容分发网络

在Privatix网络中，我们不希望「只是」开发出最好的产品，消除中间商并降低价格，我们同时希望加快整个互联网的发展。

经典CDN今天是一个非常有利可图的业务。然而，由于高清视频、游戏和流媒体内容的使用越来越多，内容越来越多，越来越昂贵。

今天内容传送的平均价格是每GB \$0.05 - \$ 0.30。我们相信，通过使用Privatix网络的代理商的宽带将可削减价格5倍甚至10倍。主要条件是网络中有大量代理。

这个建议是基于概念，只有足够大网络的发展及足够的资金投入研发的情况下才能开发。

市场上替代中心化解决方案/产品：<https://holacdn.com/>

7.7 Privatix.FAAS - 为开发人员提供的一种反审查解决方案

自由即服务(FaaS) - 这种概念是Privatix.FAAS背后的驱动力。我们的目标是创建强大的SDK, 开发商不必担心自己的应用程序是否在一些国家被禁用。

Privatix将提供移动SDK, 方便集成到移动应用程序或软件, 并让开发人员能够通过Privatix网络安全代理方的代理服务器发送流量, 确保用户始终能够使用自己的应用程序, 保证它的安全性和私密性, 并且绝对不会被禁用。

市场上替代中心化解决方案/产品 : <https://www.anchorfree.com/sdk/>

7.8 Privatix.Monetize - 移动应用程序和软件货币化平台

开发人员构建数百万人使用的应用程序, 在许多情况下, 他们无法像预期般从中获利。

最受欢迎的货币化方法支付订阅和广告位置。但这两种方法常常导致用户大量外流, 降低病毒性, 因为用户不愿付费, 也不愿看广告。

Privatix.Monetize将为开发人员提供一个SDK, 有助于通过以下方案, 实现应用程序货币化, 并且没有广告, 也没有付费内容。用户安装该应用程序, 该应用程序在Privatix网络中作为「出口节点」注册, 开始出售闲置带宽, 而且开发人员还可获得获取流量付费。

市场上替代中心化解决方案/产品 : <http://luminati.io/sdk>

8. Privatix 团队

我们的团队在VPN和网络安全领域创造了十多年的世界级互联网服务的成熟记录。我们已经证明我们有能力开发惊人的产品，并成功运营互联网业务。查看我们的产品，也许您发现您已经是我们的客户了。

8.1 核心团队



Dima Rusakov
首席执行官兼联合创始人
以色列

Facebook
Linkedin
Twitter
Telegram

创始人、连环企业家和市场营销商，拥有10年互联网企业创建和管理经验。

拥有经济与管理学士学位（以色列）
从抓取服务起步，拥有100万美元ARR 和5万DAU。

业务开发商，在4个国家（以色列、俄罗斯、乌克兰、哈萨克斯坦）拥有开发经验。

6年5vpn联合创始人兼首席执行官—15,000付费用户
2年Privatix联合创始人兼首席执行官—750,000用户
2年临时邮件联合创始人—日访客250,000人

几百项成功营销活动及合伙业务。
高流量，在关联公司网络构建方面拥有广泛经验。

曾经加入以色列空军（服役4.5年）
马拉松选手，从2015年开始一直热衷于区块链



Nikita Kuznetsov
首席技术官兼共同创始人

软件架构师兼高级全栈开发师。
拥有很强的Python技能。区块链开发人员。
毕业于鲍曼大学（莫斯科）计算机科学系。

Facebook | Linkedin | Github | Telegram



Rubtsov Dmitriy

联合创始人兼运营和业务发展负责人

IT企业家兼商业开发师。
计算机科学和网络安全学位。
过去13年，参与了十几个互联网项目，拥有丰富的IT管理经验。

Linkedin | Telegram



Vitaly Hnidenko

开发负责人

全栈开发人员和团队领头人，拥有11年工作经验。
公司项目5vpn、Privatix 和临时邮件开发负责人
Github | Telegram



Viacheslav Yakushev

基础设施负责人

高级 DevOps 工程师。
系统管理团队负责人兼后端架构师。
Linkedin



Viktor Lahman

研发团队成员和全栈开发人员

科学家和软件工程师，拥有5年以上工作经验。
#1 数学和计算机科学硕士学位。
#2 计算机科学硕士学位（乌克兰）。
Facebook | Linkedin | Github | Telegram



Timur Appaev
高级全栈 / JS 开发商

前端 Javascript 开发人员，具有 5 年以上工作经验。

Facebook | LinkedIn | Github



Alexander Shishkin
PPC 和媒体购买

营销经理和公关经理，拥有7年以上工作经验。
在流量购买和多语种活动方面拥有很强的技能。

Telegram



Mykola Lysiy
质保经理

质保经理，在主要平台领域拥有广泛经验。

LinkedIn



Yaroslav Krimets
流量购买专家

流量购买和分析经理，在大额预售方面拥有4年以上经验

LinkedIn



Andrew Beilyk
高级Android开发人员

Android平台上拥有丰富经验的移动应用开发人员

Linkedin

顾问



Michael Bereslavsky
早期投资者和顾问
以色列/巴拿马

拥有丰富经验的互联网企业家和投资者。
Domain Magnate的所有者。

Linkedin | Twitter | Angel.co | Facebook



Tseitlin Andrei
计算机科学工程师和软件架构师
以色列

获得HIT大学学位（以色列）。
在几家成功以色列公司曾经担任首席技术官和开发人员，拥有丰富的
工作经验。
自2015年，热衷于区块链业务。

Facebook | Linkedin

8.2 我们的项目和记录

Privatix团队每天为超过50,000个活跃用户提供服务，通过超过150台服务器每月传输超过10 PB的流量。我们的互联网服务和项目的客户真的是数以百万计算。我们知道如何在隐私和互联网安全领域建立、管理和开发产品。您可以阅读一下关于我们当前的一些项目。

名称	Privatix VPN
网址	https://privatix.com
成立年份	2015
市场	VPN服务和隐私保护
商业模式	免费+广告
平台	iOS和Android上的原生手机应用程序；适用于Chrome、Opera和Firefox的浏览器扩展程序；和Windows上的桌面软件
总用户数	超过750,000
每日活跃用户(DAU)	~50,000
平均增长率(每月)	过去2年每月9-10%
年收入 (ARR)	~900,000 USD

名称	Temp-mail - temporary email service
网址	https://temp-mail.org
Android 应用程序连结	Google Play
Ios 应用程序连结	App Store
成立年份	2012
市场	互联网服务 - 电子邮件
商业模式	广告
目标用户	每天超过25万, 每月约50亿
移动应式安装次数	过去6个月内超过30万 (有机)
平均增长率(每月)	过去两年每月5-10%
来自广告和API的年度收入	~400,000 USD

名称	5VPN
网址	https://5vpn.net
成立年份	2012
市场	专业人士VPN服务
商业模式	付费订阅
总付费用户	超过15,000
更多详情	该项目暂时搁置, 等待重塑品牌
年度收入(ARR)	~200,000 USD

8.3 为什么我们有100%的信心我们可以做到

梦想家背后几乎总是有伟大的想法，倡导「思想第一」的范式。想法很重要，但没有资源、知识、技能和经验，想法是没可能会实现的。

Privatix在过去几年里已经有了成功的团队的所有必要组成部分，并已经在各种项目中得到证实，我们的记录都可以证明这一点。团队将成为未来Privatix网络公司的骨干力量，吸引更多有才华及具有远见卓识和创业精神的员工，以及在这个苛刻行业所需的高科技技能。

这是我们第一次试图吸引投资。但现在我们已经清楚，在没有大量资金的情况下，不可能实施像Privatix网络这样的大型项目。我们的目标和意图很清楚，我们知道如何实现。现在相信我们，您将可参与一个新的全球性公司的诞生，让世界变得更美好。

9. 路线图

9.1 ICO完成后的第一步

我们计划在2017年10月/11月底之前完成ICO。年底之前还有几个月，届时我们希望公司做好准备，尽快高效启动后续步骤。

9.1.1 第一个月的优先事项

我们有一些首要任务，必须在ICO之后的第一个月完成。我们将向社区报告这些步骤和进展情况：

- PRIX代币至少在3家知名交易所上市
- 将所有奖金代币分发给参与方和供应商
- 在乌克兰、以色列和俄罗斯开设或增加办事处
- 向第三方管理机构转让或出售公司现有项目
- 招聘行政人员

9.1.2 法律、人力资源和行政问题

在此期间，需要调整和促进一些法律手续和财务业务流程。

此外，将开始选择和聘用新团队成员程序。雇用人才的程序并不容易，因为寻找最好的资源是比较耗时，但是凭着我们的经验和资金，我们将能够雇用最熟练和最有活力的人才。我们非常清楚知道我们正在寻找什么。

9.2 Q4 / 2017 - Q2 / 2018 : Privatix网络核心开发

2017年第4季度至2018年第2季度将用于开发Privatix网络的原型和阿尔法版本，以及代理的跨平台软件。

截止日期：2018年第2季度末

9.2.1 Privatix网络- Alpha (SBN / SAPI /高速节点)

Privatix网络的第一个版本将包括中心化元素，并将在2018年第二季度末以开源方式获得社区的反馈。

9.2.2 Privatix.Agent -跨平台软件，适用出口节点所有者

本产品是整个Privatix网络的两个最重要的基础之一，因为它允许您路由流量并将网络宽带销售到网络。

将在Windows、Ubuntu、Android、MacOS、iOS等普遍平台开发首个版本。

9.3 Q3 - Q4 / 2018 : 概念验证产品和网络

在两季度内将进一步发展Privatix网络，同时考虑到社区的反馈。在这段时间结束时，网络的Beta版本将会制成，本质上将是一个完整的版本。

同时，在Alpha版网络的基础上，开始基于网络的产品开发；这些产品将确保有足够的宽带需求。我们希望通过在公司中建立伙伴关系或创建专门的个人团队和业务部门来减少开发时间。

截止日期： 2018年第四4季度

9.3.1 消费者VPN，基于无DPI的VPN协定

在开发标准的VPN服务中，我们没有竞争对手。然而，我们正在处理具有完全不同发展水平的区块链上的VPN，并将为所有受欢迎的操作系统和平台开发VPN应用程序，以实现最大的市场覆盖。

9.3.2 高级代理/Socks销售API平台

一个独特的平台，可以使用API购买多个向外的住宅IP地址及其相关的备用互联网宽带。我们期望这款产品能够为网络上的流量创造巨大的需求，因此我们将其作为我们的优先事项之一。

9.3.3 Privatix 网络 - Beta版本

网络的第二个（Beta）版本将是一个能完全运作的网络，但有一些中心化的元素。这些元素将被完全转移到区块链，最后在下一阶段发布网络。

9.4 Q1 - Q2 / 2019 : 额外概念验证（PoC）产品和网络

在2019年初，我们公司已经有一个充分发挥作用的网络，所以在2019年头两个季度开展的工作将涉及其最终发布和将所有元素转移给区块链。同样在2019年的前两个季度，还将再次根据网络创建两个产品。

发行截止日期： 2019年第2季度

注意： 如果达到ICO最大目标（硬上限），这个阶段将会被实施。

9.4.1 Privatix 网络 - 最终版本

网络的最终版本意味着从那时起，它变得完全自主，任何开发人员都可以使用它来创建自己的产品。

9.4.2 Privatix.FAAS (SDK)

一个能消除开发人员担心其应用程序将被任何来源拦截的产品，无论是由ISP级别的本地防火墙还是政府级别的全局拦截。

9.4.3 Privatix.Monetize (SDK)

产品将允许开发人员在其应用程式和程式上获得更多的收益。通过安装我们的SDK，开发人员将通过一部分用户的备用宽带获利。

9.5 Q3 - Q4 / 2019 : 概念验证 (PoC) 产品和网络

在2019年下半年，由于已经有一个已运作和自主的Privatix网络，我们将能够开发基于它的附加产品，从而增加参与者的数量，从而增加代币本身的需求。

发行截止日期：2019年底。

注意：如果达到ICO最大目标（硬上限），这个阶段将会被实施。

9.5.1 Privatix.BOX (硬件)

物理设备让你同时成为一个专用网络的代理，还可以作为网络客户使用VPN功能。设备也可以用作安全的Wi-Fi路由器。

9.5.2 VPN提供商的基础设施

我们计划以基于网络的服务形式创建产品，并基本上将宽带转售给现有的VPN提供商。他们将能够使用私人网络的流量，而不是从互联网主机购买流量，从而节省成本，而不会减低质量。

9.6 Q1 - Q4 / 2020 : Privatix 网络上的区块链CDN

CDN是额外的增强功能，这是一种在技术实施上非常复杂但具有巨大市场潜力的产品。我们公司将要在2020年努力创造这个产品并推向市场。

产品成功启动并正确上市后，Privatix网络的容量以及代币的股本将增加十倍。

发行截止日期：2020年底。

注意：如果达到ICO最大目标（硬上限），这个阶段将会被实施。

10. 附加信息

10.1 退出节点所有者的法律保护框架

我们将制定一个法律框架，帮助退出节点所有者（代理）处理由使用其节点（IP地址）的人士不当活动导致的情况。

这个建议背后的基本概念是将某些责任从代理转移到我们公司。我们将向所有代理商提供一份文件，说明我们作为公司租用其网络供我们使用并转售。该文件将包含代理程序的节点IP和散列区块链，而代理将能够从其控制面板下载。

例如，如果出口节点受到犯罪活动的危害，警方进行调查，代理人可以打印文件并交给调查员。基于节点哈希和时间戳，调查人员可以查看开放的区块链相关信息，并与我们联系并请求其他数据。

我们还将自费并在严重的情况下努力向调查人员和妥协的代理人提供法律帮助和协助。我们也有保险；如果有需要，我们可以在将来向所有代理人提供保险以支付这些类型的费用。

匿名是我们网络的基础。当然这也有一定的风险，但是为了应对这些风险，我们将免除代理人的法律责任，而不是放弃每个用户。

10.2 大规模应用问题解决方案

作为区块链原则和去中心经济的倡导者，我们当然支持所有付款需要在使用我们加密经济内的代币的想法。尽管这是我们的首要目标，但我们了解到，要实现大规模采用和吸引代理是非常困难的。在这个时候，只有一小部分人了解加密经济的概念，我们没有时间等待整个互联网爬上去；这可能需要几年时间。

为了在这些限制范围内尽可能快地增长，我们将开发一个中心化兑换网关到Privatix加密经济，以创造更大的备用宽带供应，并快速增加代理数量。因此，熟不仅悉加密世界的用户可以成为代理商，还可以从备用宽带中获利，而且所有常规互联网用户也可以参与。这些代理将同时看到将PRIX代币视为内部货币和这些代币的法定货币价值。例如，如果代理人以某种法定货币累积相当于「100」并要求支付，我们将提供一种简单的机制，通过兑换成法定货币进行提取，并使用共同的支付系统支付。

10.3 代币在交易所上市

目前，我们无法发布我们计划上市的PRIX代币的所有交易所的100%保证名单。但PRIX代币肯定会在众筹结束后的两三个星期内在多个交易所上市，我们相信流动性将会很好。

10.4 承诺开源社区

我们的团队坚信开放源码，并承诺在三年后作出将Privatix利润5%投放在开发重要的开源项目。

免责声明

PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) 白皮书仅供参考。PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) 不保证本白皮书的准确性或结论，本白皮书按「原样」提供。PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) 并不明示或暗示否认所有声明和保证、明示、暗示、法定或其他方式，包括但不限于：(i) 适销性保证、适用于特定目的、适用性、用途、所有权或非侵权性；(ii) 本白皮书的内容没有错误；和(iii) 这样的内容不会侵犯第三方的权利。PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) 及其附属公司对因使用、参考或依赖本白皮书或本文包含的任何内容而导致的任何损害概不负责，即使被告知可能发生此类损失。在任何情况下，PRIVATIX NETWORK (PRIVATIX.IO) 或其附属公司不对任何个人或实体的任何损害、损失、负债、成本或费用，不论是对直接或间接、相应的、补偿的、附带的、实际的、示范性的、惩罚性的或特殊的用于使用、参考或依赖本白皮书或本文包含的任何内容，包括但不限于任何业务损失、收入、利润、数据、使用、商誉或其他无形损失负责。