Техдокументация
28 марта 2018

VEXANIUM

Децентрализованная
маркетинговая экосистема

Введение

VEXANIUM революционизирует глобальную рекламную маркетинговую индустрию, развивая децентрализованную маркетинговую экосистему. Он создает награды в токенах и платформу ваучеров с двумя целями - для того, чтобы сократить разрыв между классической розничной торговлей и блокчейном, а также обслуживать тех, кто уже находится в сети. Платформа VEXANIUM произведет революцию в существующих рекламных отраслях, решая их основные проблемы, такие как низкая активность экономики, малая ликвидность. При этом платформа VEXANIUM также может предоставить решение Airdrop для удовлетворения растущего спроса на бизнес в блокчейне для достижения целевой аудитории. В конечном счете, VEXANIUM позволит совершенно новой волне розничных торговцев и потребителей вступить в эпоху блокчейна, а также обеспечить наиболее эффективный способ расширения бизнеса своей цепочки поставок.

Платформа VEXANIUM имеет 4 компонента:

1 Платформа ваучеров:
Платформа VEX позволит предприятиям (offline, online и onchain) создавать кампании для приобретения новых клиентов и вознаграждения существующих, используя токен VEX. Это также позволит создавать ваучеры этих предприятий, которые потребители могут приобрести с помощью токена VEX. Этому будет способствовать веб-приложение и мобильные приложения VEX.

2 Обмен ваучерами P2P:
VEX Exchange позволит потребителям торговать ваучерами между собой и устанавливать собственные цены. Биржа размещена в приложении VEX.

3 Интеграция криптобирж в VEX:
Приложение VEX включает интеграцию с выбранными биржами, чтобы пользователи могли напрямую торговать на них.

4 Платформа Airdrop

Платформа VEX позволит блокчейн предприятиям создавать кампании Airdrop для приобретения новых клиентов и вознаграждения существующих, используя токен VEX. Этому будет способствовать веб-приложение и мобильные приложения VEX.

Vexanium

Децентрализованная маркетинговая экосистема

СОДЕРЖАНИЕ

1 Введение 5
1.1 Промо-маркетинговые ограничения 6
1.2 Ограничения рекламного маркетинга блокчейн 7
1.3 Решения 8

2 Платформа VEXANIUM 10
2.1. Решение VEXANIUM 10
2.2. Экосистема VEXANIUM 10
2.2.1 Генератор VEXM 11
2.2.2 VEXplorer 11
2.2.3 VExchange 11
2.3 Использование блокчейн 11
2.4. Случаи использования 12

3 Дорожная карта 18
3.1 Фаза 1: Запуск VEXANIUM в Индонезии 18
3.2 Фаза 2: Завершение разработки экосистемы VEX 18
3.3 Фаза 3: Расширение бизнеса в Азии 19

4 Экономика токена VEX
4.1 Токен VEX 19
4.1.1 Использование токена 19
4.1.2 Информация и распределение токенов 19
4.2 Торговый токен (VEXM) 20
4.3 Продажа токенов 20
4.3.1 Условия продажи токенов 20

5 Бизнес-операции 23
5.1. Модель бизнеса и доходов 23
5.2 Устойчивость 23

6 Команда и компания 25
6.1 Команда управления 26
6.2 Советники 27
2.2. Фонд VEXANIUM 29

7 Партнерство и Ангел Инвесторы 30

7.1 Стратегические партнеры 31
7.1.1 Achain
7.1.2 Tokenomy
7.1.3 Кошелек Kcash
7.2 Angel инвесторы

8 Правила и условия 35

9 Контактная информация 37

1 Введение

Рекламный маркетинг (промо-маркетинг) является одним из самых важных маркетинговых инструментов для розничных торговцев и брендов по всему миру. В рамках промо-маркетинга купоны и ваучеры используются в качестве доминирующих инструментов для приобретения новых клиентов и повышения уровня лояльности старых. В исследовании, проведенном GfK, сделан вывод о том, что 49% потребителей с радостью сменили бы бренды на скидки в виде купона [1] , Только в США в 2016 году были распространены более 307 миллиардов онлайн-и оффлайн купонов и более 52% интернет-пользователей использовали цифровые купоны [2] ,

На розничном рынке Юго-Восточной Азии и Индонезии, в частности, наблюдается значительное увеличение темпов роста, Индонезийский рынок - это более 260 миллионов человек. Индонезия привлекла глобальных гигантов, таких как Alibaba, Tencent и Amazon, они присоединились к местной экосистеме электронной торговли за последние годы. Согласно исследованию Mckinsey Indonesia, рынок интернет-торговли достиг 6 миллиардов долларов США в 2016 году, его

[1] https://www.businesswire.com/news/home/20160405006172/en/GfK-MRI-Research-Links-Mobile-Coupon-Brand
[2] https://www.statista.com/topics/1156/coupon-market-trends-in-the-united-states/

участниками были 78% онлайн-пользователей. Ожидается, что в ближайшие пять лет отрасль будет расти примерно на 18 процентов в год, достигнув к концу 2020 года рыночного объема в размере 16,4 млрд. $

Важность ваучеров и купонов розничных торговцев для привлечения новых клиентов в этих регионах имеет большое значение, особенно для индустрии электронной коммерции. Однако эти рекламные маркетинговые инструменты имеют множество проблем и ограничений как для розничных продавцов, так и для пользователей - это сдерживает потенциал роста отрасли.

VEXANIUM произведет революцию в этом пространстве, предоставив ваучеры и купоны в блокчейн решении. Основанная на блокчейне экосистема, создаваемая VEXANIUM, решит основные проблемы, с которыми сталкивается эта отрасль сегодня. Неизменность, ликвидность и децентрализованный характер VEXANIUM революционизируют этот рынок, в то же время система привлечет в блокчейн новую волну розничных торговцев и пользователей. Платформа VEXANIUM также, естественно, будет служить важной составляющей цепочки поставок при приобретении, активации и удержании клиентов.

Учредители VEXANIUM ранее построили и продали крупнейшую купонную платформу Evoucher Indonesia с более чем 2 миллионами активных пользователей. После 7 лет активного участия в этом бизнесе основатели поняли, что блокчейн может решить фундаментальные проблемы этой отрасли. Возникла идея экосистемы VEXANIUM.

1.1 Промо-маркетинговые ограничения

1.1.1 Стоимость

В Азии большинство розничных продавцов используют онлайн-промо-маркетинговые платформы, такие как Groupon, Dianping или Meituan, в качестве ключевых каналов продвижения своих продуктов и услуг и завоевания новых клиентов. Промо-маркетинговые стратегии в значительной степени зависят от кампаний на этих платформах, которые обеспечивают значительный трафик и продажи. Эти платформы взимают в среднем 15% - 20% комиссионных за транзакцию за счет CPA (Cost Per Acquisition) или CPS (Cost Per Sale). Все большее число розничных торговцев против такого подхода, потому что эти комиссии вместе с предлагаемыми скидками представляют собой слишком большую долю их прибыли.

В результате, чтобы защитить маржу, розничные торговцы часто заканчивают тем, что дают слишком блеклые рекламные акции, которые либо непривлекательны, либо нереалистичны - это отталкивает ту самую целевую группу пользователей, которую они собираются привлечь.

1.1.2 Выкуп

Клиенты часто разочаровываются при попытке использовать ваучер или при процедуре выкупа подарочных карт и купонов. Общие трудности включают использование ваучеров, которые уже были использованы, истекли, потеряны или с необоснованными требованиями T&C.

Рыночные данные показали, что только в Великобритании почти 20% выпущенных рекламных акций остаются неиспользованными, что приводит к убыткам потребителей в размере 1,5 млрд. $.

1.1.3 Ликвидность

Розничные продавцы ежегодно создают миллионы ваучеров, купонов и вознаграждений в различных форматах, чтобы стимулировать потенциальных

потребителей. В результате потребители получают много нежелательных рекламных акций услуг или продуктов, которые им не нужны. Многие потребители хотели бы торговать такими нежелательными ваучерами, однако бумажный формат этих ваучеров затруднял их торговлю или передачу. Даже в цифровом формате это практически невозможно из-за сложной природы приложений и множества различных систем. В результате потребители ищут удобный и беспроблемный способ обмена или передачи своих рекламных бонусов.

1.1 Промо-маркетинговые ограничения на блокчейн

Аналогично розничному рекламному маркетингу рекламный маркетинг на блокчейн также сталкивается с проблемами, которые VEXANIUM стремится решить.

Общий объем финансирования ICO составил 3,8 млрд. $, в 2017 году было запущено более 200 ICO . Ожидается, что 2018 год даже превысит эти цифры. Чтобы привлечь членов сообщества и инвесторов, команды ICO в значительной степени полагались на рекламу своих продаж токенов через крупные рекламные сети Google, Facebook и Twitter. В последнее время эти 3 платформы запретили рекламу ICO, и это привело к тому, что многие ICO оказались в трудном положении, поскольку им больше не разрешено проводить широкомасштабные маркетинговые кампании, которые когда-то были возможными в этих сетях.

Во-вторых, для существующих проектов, у которых уже проведен ICO, необходимо пройти через маркетинговые кампании для привлечения потенциальных клиентов и дополнительных членов сообщества.

Кампании Airdrop стали одним из наиболее эффективных способов достижения этих целей. Фактически, количество кампаний Airdrop от ICO значительно возросло с тех пор, как были объявлены рекламные запреты на более крупных онлайн-платформах, и ожидается, что этот рост ускорится в течение 2018 года и далее.

Несмотря на то, что на веб-сайтах, где листятся различные рекламные кампании, есть несколько агрегаторов, нет профессиональной блокчейн платформы, которая предлагает услугу «все-в-одном» с максимальной досягаемостью для

потенциальных инвесторов и членов сообщества. Это означает, что для успешной реализации проектов блокчейна в настоящее время необходимо иметь существующее значительное сообщество или помощь влиятельных рецензентов, чтобы сделать свою кампанию Airdrop успешной.

1.3 Решения

1.3.1. Децентрализованная платформа маркетинга и платформа Airdrop

Традиционные промо-маркетинговые кампании проводятся на платформах, которые хранят данные и запускают их службы на централизованных серверах, которые полностью контролируются компанией. Это позволяет манипулировать данными или удалять их.

Децентрализованная платформа позволяет розничным торговцам общаться с пользователями без необходимости использования центрального сервера. Не существует центрального органа, который мог бы обрабатывать заказы или рекламные объявления, а также рекламные кампании. Если нет единого центра, высокие комиссионные, взимаемые посредником, могут быть аннулированы.

2.1.1. База блокчейн.

Блокчейн- это децентрализованная распределенная система, которая может эффективно и достоверно записывать транзакции между двумя сторонами. Это безопасная и надежная система, которая позволяет осуществлять транзакцию данных между всеми видами учреждений или отдельными лицами в условиях отсутствия центрального регулирования. Блокчейн работает на методах криптографии, децентрализованного консенсуса, одноранговой сетевой связи, и предотвращает несанкционированное вмешательство или удаление данных. В промо-маркетинге использование технологии блокчейн позволяет пользователям убедиться, что информация о ваучере или купоне не может быть изменена или удалена после публикации на блокчейн, что повышает доверие к рыночной системе.

1.3.3 Токенизация

Токен представляет собой криптоактив, который обеспечивает высоколиквидный доступ к службам в блокчейн. Держатели токенов могут обменять токены на товары или услуги в экосистеме. Токен имеет две ключевые характеристики - он кодированный и ликвидный. Использование криптографии гарантирует, что каждая транзакция будет обеспечена, поставка токенов ограничена и каждая передача активов проверяется.

Применение токенизации к промо-маркетингу привносит прозрачность в купонную и ваучерную отрасли, не только предотвращая мошенничество при выкупе ваучера, но и полностью раскрывая информацию о каждой маркетинговой кампании и промо продвижении. Ликвидность возникает благодаря разрешению торговли ваучерами, купонами и баллами лояльности между пользователями.

VEXANIUM

PLATFORM

2 Платформа VEXANIUM

2.1. Решение VEXANIUM

VEXANIUM - это децентрализованная маркетинговая экосистема. Он создает награды в токенах и платформу ваучеров с двумя целями - для того, чтобы сократить разрыв между классической розничной торговлей и блокчейном, а также обслуживать тех, кто уже находится в сети. Платформа VEXANIUM произведет революцию в существующих рекламных отраслях, решая их основные проблемы. В то же время платформа VEXANIUM также позволит блокчейн компаниям эффективнее достигать своей целевой аудитории благодаря децентрализованным кампаниям airdrop. В конечном счете, платформ позволит совершенно новой волне розничных торговцев и потребителей вступить в эпоху блокчейна, а также обеспечить наиболее эффективный способ расширения бизнеса и достижения целей.

2.2. Экосистема VEXANIUM

2.2.1 Генератор VEXM

VEXANIUM позволяет коммерсантам легко создавать свои токенизированные ваучеры (VEXM) с помощью VEXM Generator. VEXM - это стандарт интеллектуального смарт контракта, который имеет аналогичную функцию как ATP в Achain или ERC20 в Ethereum. Целью VEXM Generator является обеспечение прозрачности на рынке путем выполнения надежных транзакций, которые необратимы и их можно отслеживать без необходимости в привлечении третьих сторон. Торговцы могут легко создавать свои бонусные токены, редактируя параметры на основе шаблона контракта. Вся информация о токене будет записана в блокчейне VEXANIUM и может быть просмотрена в любое время в VEXplorer.

2.2.2 VEXplorer

VEXplorer - это блокчейн браузер, который позволяет пользователям выполнять поиск, API и анализ составляющих блокчейна VEXANIUM. Каждая транзакция, каждый сформированный блок и смарт-контракты, которые уже были введены, будут показаны в реальном времени в VEXplorer. В качестве примера, если сеть

гамбургеров, с ниименованием Mburger, должна была выпустить ваучер-токен (VEXMburger), вся информация VEXMBurger, такая как количество токенов, эмиссия, количество держателей токенов, будет отображаться в VEXplorer.

2.2.3 VExchange

VEXchange - это криптообменная платформа для торговли токенами VEX и всеми токенами VEXM.

2.3 Использование блокчейн

Платформа VEXANIUM будет построена на основе протокола Achain, чтобы гарантировать стабильную работу. Мы ожидаем огромного объема торговли в нашей сложной экосистеме, когда она будет полностью завершена. Achain предлагает стабильное, безопасное и масштабируемое решение для принятия технологии блокчейн. Высокая скорость 1000 TPS (транзакций за секунду) и низкая транзакционная плата платформы Achain позволят VEXANIUM успешно применять технологию блокчейн.

2.4. Случаи использования

2.4.1 Генерация торгового токена

Пример 1 - Tokenomy (основанная учтедителем Indodax/Bitcoin.co.id)
Tokenomy - это криптобиржа, с основным потоком бизнес операций в Индонезии с более чем 1 100 000 пользователей с Indodax или Bitcoin.co.id. Она быстро расширяется и в других городах и странах, с целью позволить большему количеству людей иметь доступ к криптоактивам. Tokenomy - один из типичных клиентов VEXANIUM, как и любой другой продавец.

Tokenomy стала первым зарегистрированным торговцем на платформе VEX (с токеном VEX в качестве депозита). Она хочет выпустить 1000 штук подарочных карт стоимостью 100$ и оценивать их по цене 95$ каждая. Используя смарт-контракт VEX, будет создано 1000 единиц токенов VEXID100. Вся информация токена VEXID 100 будет записана в самом блокчейне, и ее нельзя изменить или удалить. Любой,

у кого есть один токен VEXID100, может выкупить Tokenomy стоимостью 100 $ в Tokenomy, заплатив $ 95 USD с помощью приложения VEX. Выкупленный токен будет переведен в кошелек VEX от Indodax.

2.4.2 Airdrop токенов

Пример 2 - Mburger (торговец)

MBurger - это гамбургерная сеть, и у них есть промо-акция для новой линейки Burger. Он генерирует токены VEXMBurger на 100 000 долларов - каждый, кто заказывает новую линейку Burger с помощью токена, получит скидку в размере 1$. MBurger решает использовать функцию VEXM Airdrop для стимулирования именно тех пользователей VEX, у которых есть дети в их семьях. Системе VEX удается найти 100 000 пользователей, которые, вероятно, будут целевой аудиторией, исходя из их привычек, интересов и местоположения. MBurger затем запускает систему Airdrop, платя определенное количество токенов VEX, и каждый из 100 000 пользователей получит 1 токен VEXMB в свой кошелек.

2.4.3 Погашение токена

Пример 3 - Майк (потребитель)

Майк получает VEXAP от Apple в своем приложении VEXANIUM, когда он находится рядом с Apple Store в Central, Hong Kong. Через его приложение VEXANIUM он знает, что Apple предлагает ему продвижение - используя токен VEXAP, он сможет наслаждаться 5% студенческой скидкой на покупку Macbook. Когда Майк делает платеж, он переносит токен VEXAP в кошелек VEXANIUM продавца, сканируя QR-код. Сделка выполняется в течение 2 секунд, и скидка применяется к его счету. Никаких хлопот для Майка и эффективная продажа для торговца!

2.4.4 Торговля токенами

Пример 4 - Том и Джерри (потребители)

XYZGym - лучший фитнес-центр в Джакарте. У Тома есть купон на сумму $ 50 за $ 200 VEXMXG, но он хочет продать его, поскольку он собирается в США, чтобы продолжить учебу. Он входит в VEXchange через приложение VEXANIUM и

размещает заказ на продажу токена. Джерри только что переехал в Джакарту и обнаружил это предложение и считает его привлекательным. Затем Джерри платит 20 VEX за токен VEXMXG от Тома, а Том использует 20 VEX, чтобы получить скидку 10% от международных перелетов.

2.4.5 Кампания Airdrop ICO

Пример 5 - Компания ABC (блокчейн стартап)

Компания ABC (блокчейн стартап) планирует свой ICO. Они уже собрали половину целевого уровня у аккредитованных инвесторов через частную продажу и предпродажу. Теперь компании нужно получить вторую половину через публичную продажу. Поскольку стартап больше не может размещать рекламу через Google, Facebook и т. д., Он решает максимизировать свой охват посредством кампании airdrop и использует платформу VEX для ее создания. Он точно нацелен на кампанию для тех пользователей VEX, которые заявили о заинтересованности в инвестировании ICO через приложение и делают airdrop этим пользователям. Он может указывать количество токенов, подлежащих airdrop, и действие, требуемое от пользователя для получения airdrop, например, в форме регистрации в белый список или подписки на новости . Он оплачивает услугу, покупая токены VEX, размер которых зависят от размера кампании.

PROJECT

ROADMAP

3 Дорожная карта проекта

Фаза 0 Инициация проекта и продажи токенов (1-2 кв. 2018)

Фаза 1 Запуск VEXANIUM в Индонезии (3-4 кв. 2018)

Рынок VEXANIUM будет полностью функциональным и открытым для продавцов и пользователей в Индонезии. Торговцы / корпоративные пользователи могут создавать токены ваучеров и беспрепятственно запускать свои маркетинговые кампании через мобильное приложение. Клиенты смогут хранить и покупать токен ваучера через приложение VEXANIUM.

Фаза 2 Создание экосистемы VEX (1-2 кв. 2019)

На этом этапе VEXANIUM завершит создание экосистемы, запустив VEXchange и VEXplorer. VEXchange - это рынок токенов, который позволяет пользователям торговать VEXM и VEX. Это максимизирует ликвидность токена для увеличения использования и погашения торговых ваучеров.

Фаза 3 Расширение бизнеса в Азии (2019 г.)

На этом этапе мы ожидаем, что VEXANIUM уже докажет эффективность своей бизнес-модели и приобретет значительное признание на внутреннем рынке. Затем мы придем в крупные города или бизнес-центры, включая Куала-Лумпур, Хошимин, Сеул, Гонконг, Бангкок, Дубай и Сингапур.

Фаза 4 Расширение бизнеса за пределы Азии (2020 г.)

В этот период vexanium сосредоточится и попытается выйти на рынок за пределами Азии, Он пойдет в европейские страны, страны Южной Америки, Африки - в наиболее населенные страны мира, которые поддерживают криптовалютносты

4 Экономика токена VEX

4.1 Токен VEX

4.1.1 Использование токена

VEX - это токены, используемые для доступа к услугам по всей экосистеме VEXANIUM. Основными видами использования токенов VEX являются:

(1) Тарифы на услуги для Token Generation

Торговцы будут платить в VEX плату за обслуживание, когда решат создать свой собственный токен. Например, XYZGym генерирует 1000 токенов подарочной карты стоимостью 100 долларов США. Он должен будет оплатить эквивалентную сумму токенов VEX платформе VEXANIUM.

(**2) Плата за услуги Airdrop**

Торговцы будут оплачивать плату за услуги в VEX на основе количества целевых аудиторий, на которые направлен airdrop на платформе VEXANIUM. Например, когда MBurger необходимо донести свои скидочные токены до 100 000 пользователей VEXANIUM, платформа будет брать эквивалентное количество токенов VEX от MBurger.

(3) Торговля токенами

VEX станет основной торговой парой для всех токенов или криптоактивов на платформе VEXchange.

(4) Торговые комиссии

Пользователи получат 50% скидку на торговые сборы в VEXchange, если они имеют определенное количество VEX.

4.1.2 Информация и распределение токенов

Токены VEX будут выпущены на базе стандартного токена ATP 1.0 на протоколе Blockchain Achain. ATP 1.0, стандарт токена Achain, является техническим стандартом, используемым для смарт-контрактов в блокчейне Achain.

Общее количество VEX, полная эмиссия, составит 1,000,000,000 VEX.

План распределения токенов выглядит следующим образом:

Распределение	Стороны	Детали
40%	Продажа токенов	Токены продаются в предварительной и публичной продаже. Собираемые средства будут регулярно публиковаться.
15%	Ранние инвесторы и консультанты	Токены для ангел-инвесторов и ранних инвесторов. 50% токенов будут заблокированы в течение 6 месяцев после окончания публичной продажи; а оставшиеся 50% будут выпускаться еще через 6 месяцев.
20%	Фонд VEXANIUM	Резерв для будущего расширения экосистемы.
15%	Команда VEXANIUM	Стимулы для команды VEXANIUM. 50% токенов будут выпущены через 12 месяцев после публичной продажи, а оставшиеся 50% - через 18 месяцев.
10%	Пользовательские стимулы	Активные стимулы для ранних пользователей (торговцев и частных лиц) в маркетинговых кампаниях.

Распределение бюджета

Бюджет выделяется следующим образом:

Исследования и разработки: 30%
Оффлайн O2O и маркетинг: 50%
Операции: 10%
Другое: 10%

4.2 Токены торговцев (VEXM)

Токены торговцев (VEXM) создаются на платформе VEXANIUM с использованием интеллектуальных контрактов. Токены, созданные разными продавцами, будут называться, например, VEXMerchant. VEXMB - это токен MBurger. Количество созданных токенов VEXM будет определяться самим торговцем. И в отличие от токена VEX, токены VEXM торгуются только в VEXchange.

4,3 Продажа токенов / ICO

4.3.1 Условия продажи токенов

- ETH будет приемлимой валюдля VEX в продаже токена при 1 ETH = 20 000 VEX и 1 ACT = 10 VEX
- Максимальный сбор: 20 000 ETH или 18,000 ETH + 2,000,000 ACT
- Продажа закончится при возникновении любого из следующих условий:

  (1) Общая сумма привлеченных средств составляет 20 000 ETH , во время до конца публичной даты продажи, [16 мая];

  (2) Общая сумма привлеченных средств составляет 10 000 ETH , в конце публичной продажи, [16 мая];
- Если этот ICO не продает 400 000 000 токенов VEX в процессе продажи, компания оставляет за собой право использовать оставшиеся токены для второго ICO. Стоимость токена для любого второго ICO будет больше, чем в первичном раунде. Руководство оставляет за собой право прекратить процесс ICO и, если это решение будет принято, все средства ETH будут возвращены первоначальному покупателю.

BUSINESS
OPERATION

5 Бизнес-операции

5.1. Модель бизнеса и доходов

Доход VEXANIUM будет поступать из 4 основных потоков в экосистеме VEXANIUM:

(1) Тарифы на услуги за генерацию токенов:

Торговцы будут платить сумму VEX в качестве платы за обслуживание в зависимости от количества и стоимости генерируемого VEXM.

(2) Плата за услуги Airdrop

Торговцы будут платить сумму VEX в качестве платы за обслуживание в зависимости от количества достижимых абонентов.

(3) Торговые комиссии

(4) Рекламные сборы в VEXplorer

5.2 Устойчивость

Учтойчивость экономики токена VEX

Доходы VEXANIUM от токенов VEX будут заблокированы в течение двух лет, с целью обеспечить разумный и эффективный оборот. Такой механизм будет гарантировать устойчивость экономики VEX и операций Vexanium.

TEAM AND COMPANY

6 Команда и компания

6.1 Команда управления

Danny Baskara, основатель и главный исполнительный директор

Он был основателем и генеральным директором Evoucher Indonesia, крупнейшего онлайн-рынка в Индонезии с более чем 2 000 000 активных пользователей. Он имеет глубокое понимание и понимание индустрии промо-маркетинга. Danny - предприниматель с более чем 12-летним опытом в области цифрового маркетинга, рекламы и электронной коммерции.

Robin Jang, соучредитель и главный операционный директор

Robin - специалист по IT и операционный эксперт, с 10-летним опытом работы в Корее, Китае и Индонезии. Он является бывшим соучредителем Cashtree - крупнейшей онлайн-маркетинговой платформы в Индонезии, под его управлением компания выросла до 10 миллионов пользователей. Он также возглавлял группу анализа данных и машинного обучения в одном из ведущих стартапов данных в Юго-Восточной Азии.

Irwan Barus, CSO

Irwan является предпринимателем в сфере розничной торговли, IT и финтех. Он был пионером в продвижении сообщества безналичных платежей как сооснователь Kesles, рынка мобильных платежей на базе QR-кода в Индонезии.

Manto Tan, разработчик

Manto Tan - разработчик Fullstack с более чем семилетним опытом разработки программного обеспечения. Он участвовал в различных проектах от игр до веб-и мобильных разработок, и по настоящему увлечен процессом разработки продукта.

6.2 Советники

Constantin Papadimitriou (Kiki)

Президент Pundix

Kiki имеет 17-летний опыт работы в качестве основателя и генерального директора двух крупнейших компаний Fintech в Индонезии - Infinetworks и E2Pay. Имеет степень магистра компьютерных наук ((Purdue University) и степень бакалавра в области компьютерных наук (University of Tulsa). Kiki также является членом комитета Ассоциации блокчейн Индонезии и советником PundiX, одного из самых узнаваемых ICO проектов в Азии.

Patrick Linden

Управляющий партнер RVP Venture Group

Patrick является основателем и генеральным директором DealGuru, который стал крупнейшей в мире компанией B2C по электронной коммерции. Он также является соучредителем Food Runner, который является крупнейшей онлайн-платформой для доставки продуктов питания SEA. Он продал DealGuru в 2014 году и Food Runner в 2015 году и в настоящее время является активным ангел инвестором, предпринимателем и советником нескольких стартапов в Азии и Европе.

Roberto Capodieci

У Roberto повилась страсть к информационным технологиям в возрасте 6 лет. К тому времени, когда ему исполнилось 10 лет, он разработал и продал свою первую видеоигру. Roberto, специализирующийся на законных системах перехвата и большом анализе данных, также является консультантом правоохранительных органов, ассоциированным членом NXT, он первым применил технологию блокчейн для обеспечения сетевого и торгового финансирования. Основатель ассоциации Blockchain Zoo.

Jason Lamuda

Основатель и генеральный директор Berrybenka и соучредитель Groupon Indonesia. Jason является известным предпринимателем в области электронной коммерции в Индонезии. Он основал Berrybenka, одну из первых и крупнейших площадок электронной торговли в Индонезии. Jason

был также основателем Orami и Disdus.com, который был приобретен Groupon для Groupon Indonesia.

Dallen Kim

Генеральный директор Yteams и Cashtree Indonesia

Генеральный директор Yteams и Cashtree Indonesia Dallen является генеральным директором Yteams Pte Ltd и Cashtree Indonesia, издателем мобильного контента специализирующийся на рекламе, аудитория более 10 миллионов пользователей. Он также является основателем всемирно известной игры «Dungeon of Fighter».

Edi Sulistyo

Основатель Loket.com (группа Go-jek)

Г-н Sulistyo является технологическим предпринимателем, который основал и выпустил несколько стартапов, таких как LOKÉT (приобретенный GO-JEK, 2017) eEvent (приобретенный EnvisionPoint, 2013), OW.com (приобретенный Telepathy, 2009), Kamus.net (приобретенный Stand4, 2008). В настоящее время он возглавляет развлекательные вертикали в группе GO-JEK и является советником для нескольких известных ICO в регионе

TIAGO C. Alves

Вице президент Appcoin

Вице-президент Appcoin Tiago - вице-президент Азиатско-Тихоокеанского региона в Appcoin, открытого и распределенного протокола для приложений магазинов. Tiago имеет более чем 12-летний опыт работы в сфере технологий. Он выпускник University of Macao, специальность программное обеспечение, сополучил степерь магистра в Mandarin и MBA в области технического управления в University of San Francisco.

Lawrence Samantha

Lawrence является старым приверженцом майнинга и криптоторговли, его криптостаж с 2011 года. Он верит в силу криптографии, которая способна изменить мир. Его знания в области компьютерных наук и стремление сделать все правильно, это причины, по которым он создал несколько крипторешений, таких как BitHarga для мгновенного анализа криптоцен и

HonestMining, чья миссия - сделать заслуживающий доверия майнинг криптовалют доступным для всех.

Calvin Kizana

Основатель и генеральный директор PicMix

Calvin - технический новатор, гик, технологический пионер с более чем 17-летним опытом в отрасли и с успешными стартапами. Он является победителем в номинации Technology and Digital Entrepreneur Ernst & Young (EY) в 2014 году. Calvin возглавляет PicMix, платформу социальных сетей, которая вырсла в глобальном масштабе и имеет более чем 22 млн. пользователей

7.2 Angel инвесторы

Marcus Yeung

Основатель и генеральный директор SEAbridge Partners

Marcus является основателем и генеральным директором SEAbridge, ведущей специализированной консалтинговой и инвестиционной фирмы по слияниям и поглощениям, специализирующейся на технических инвестиционных возможностях в странах Юго-Восточной Азии и Японии. Он является высокопрофессиональным инвестором с более чем 20-летним опытом работы на высшем уровне со всех сторон корпоративных инвестиций в качестве генерального директора, финансового директора, владельца, инвестора VC / PE и финансового советника.

Joseph Aditya

Основатель и генеральный директор, Ralali.com

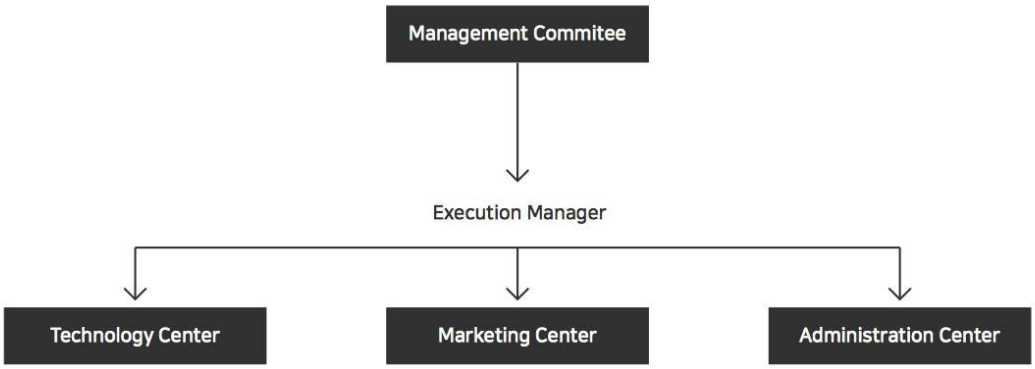
Joseph является основателем и генеральным директором Ralali, крупнейшего портала B2B-рынка в Индонезии. Ralali - это торговая площадка для обслуживания, ремонта и эксплуатации (MRO).

Anton Soeharyo

Основатель и генеральный директор Touchten

Anton - предприниматель из Индонезии, который основал Touchten, крупнейшую издательскую индустрию игр в Индонезии. Он является инвестором в криптовалюты и ICO с 2013 года.

6.3 Фонд VEXANIUM



Фонд «VEXANIUM» (далее именуемый «Фонд») создан и действует в Сингапуре. Он стремится содействовать развитию VEXANIUM и прозрачности его управления для содействия безопасному, эффективному и упорядоченному развитию экосистемы. Фонд поможет управлять общими проблемами и привилегиями экосистемы, создав хорошую структуру управления. Структура была разработана с учетом устойчивости операций, эффективности управления и безопасности его фондов. Фонд VEXANIUM обязуется публиковать ежемесячные отчеты о ходе работы и ежегодные отчеты аудита.

Комитет управления

Комитет по управлению несет ответственность за управление и принятие решений по основным вопросам повестки дня Фонда, включая назначение руководителей. Комитет формулирует нормы и управляет привилегиями Фонда.

Технологический центр

Технологический центр VEXANIUM отвечает за обзор, дальнейшую разработку и безотказную работу текущей базовой технологии. Технологический центр общается с членами сообщества и регулярно проводит технические семинары в сообществе.

Маркетинговый центр

Маркетинговый центр VEXANIUM отвечает за исследования, рыночную стратегию, продажу и продвижение Альянса и его продукта.

Центр администрирования

Административный центр VEXANIUM управляет финансовыми, юридическими, кадровыми и административными делами. Правовые вопросы включают обзор и формулирование различных документов для предотвращения возможных правовых рисков; кадровые и административные вопросы включают занятость, вознаграждение и повседневную административную работу.

8 Партнерство и Ангел Инвесторы

8.1 Стратегические партнеры

8.1.1 Achain（http://www.achain.com/）

Achain - это блокчейн, позволяющий разработчикам всех уровней выпускать токены, интеллектуальные контракты, создавать приложения и блокчейн системы. Achain стремится к созданию глобальной сети блокчейн, которая облегчает обмен информацией и ценностные транзакции.

Блокчейн платформа Achain была признана Blockchain 3.0 по критериям безопасности, скорости и масштабируемости. Его скорость 1000 TPS (транзакций в секунду) и низкая стоимость транзакции лучше всего подходят для развития VEX. В настоящее время Achain является одной из самых больших блокчейн экосистем

с релизом более 30 Dapps. Команда VEX считает, что членство в экосистеме Achain будет очень полезно для бизнес-операций и внедрения технологий.

8.1.2 Tokenomy （http://www.tokenomy.com/）

Tokenomy - это криптообменная биржа и стартовая площадка ICO, ориентирующаяся на недостаточно обслуживаемые и быстро растущие рынки в Юго-Восточной Азии. Tokenomy позволяет любому легко преобразовать любое ценное предложение в блокчейн токены для сбора средств, поощрения сообщества, отслеживания пожертвований или для других потребностей. Tokenomy направлена на создание финансовой интеграции и позволяет любому подключиться к глобальным сетям альтернативного финансирования для создания инноваций.Партнерство с Bitcoin.co.id, крупнейшей цифровой биржей в Юго-Восточной Азии, Tokenomy помогает VEX получить доступ к 1 000 000 + потенциальным инвесторам и трейдерам. Будучи проверенным и квалифицированным проектом, токен VEX будет иметь листинг в Tokenomy при запуске платформы.

8.1.3 Kcash Wallet (https://www.kcash.com/)

Kcash является первым в Китае многоцелевым кошельком, использующим цифровую валюту, а также первым в мире гибридным кошельком, который поддерживает on-chain и off-chain. Kcash занимается созданием универсальной платформы управления цифровыми активами, открытой и всеобъемлющей финансовой блокчейн экосистемы. Kcash поддерживает BTC, BCH, ETH, LTC, Achain и тысячи цифровых валют на основе смарт-контрактных платформ Ethereum и Achain. Кошелек Kcash позволяет безопасно хранить цифровую валюту, осуществлять ее передачу, а так же иные функции управления цифровой валютой

и финансовые функции через децентрализованный кошелек (на блокчейне) и счет депонирования (вне сети).Партнерство с Kcash не только позволяет хранить токен VEX в защищенном кошельке во время и после продажи токенов, но также дает платформе VEXANIUM доступ к будущему криптошлюзу.

8.1.4 PundiX (https://www.pundix.com/)

PundiX - поставщик крипто решений для торговой точки продажи («POS») для розничных магазинов, стремящихся принимать цифровые валюты в Юго-Восточной Азии. PundiX POS позволяет магазинам, кафе продавать товары и услуги потребителям за криптовалюты общим и опирается на успех Pundi-Pundi, который является одним из самых популярных в Индонезии приложений для безналичных платежей QR-кода.

8.1.5 Ralali (https://www.ralali.com/)

Ralali.com является ведущим онлайн-рынком электронной коммерции в Индонезии, который связывает поставщиков и покупателей в Индонезии. Ralali является одной из самых быстрорастущих компаний-стартапов, которые предоставляют различные категории продуктов. Наше партнерство с Ralali позволяет нам получить доступ к тысячам торговцев для развертывания крипто токенов в экосистеме VEXANIUM.
Cashtree (https://www.cashtree.com/)

Cashtree - ведущая в Индонезии платформа для рекламы при блокировке экрана, в которой более 12 000 000 пользователей по всему региону. Cashtree станет партнером VEXANIUM для приобретения первых пользователей на ранней стадии.

9 **Правила и условия**

В этом разделе содержатся юридические предупреждения и Общие положения и условия (далее - SKU).
Чтобы понять содержание этой Белой книги, внимательно прочитайте разделы ниже:
Предупреждение и подотчетность
Отсутствие представительства и гарантии
Отсутствие представительства и гарантии Пользователя
Предупреждающие заметки о будущих заявлениях
Информация о рынке и отрасли и отсутствие одобрения от других
Отсутствие рекомендации / руководства
Отсутствие информации или дальнейших обновлений
Запрет на распространение
Отсутствие предложения по ценным бумагам или регистрациям
Риски и неопределенности

Мы настоятельно рекомендуем вам подробно и полностью прочитать весь этот раздел. Если Вы затрудняетесь в принятии решений, мы рекомендуем вам обратиться к юридическому / финансовому / налоговому консультанту и / или другому профессиональному консультанту.

ОТКРЫТИЕ

1. Пожалуйста, будьте внимательны и осторожны, токены утилити не были задействованы или предназначены для формирования ценных бумаг в любой юрисдикции. «Белая книга» не составляет и / или не оформляет проспект ценных бумаг или тендерный документ любого рода и не предназначена для установления предложений по ценным бумагам или запросов на инвестирование в ценные бумаги в любой юрисдикции.
2. Настоящая «Белая книга» не выражает никакого мнения ни в одном предложении о продаже, ни в любом предложении дистрибьютора / поставщика утилити токенов (далее «Дистрибьютор») для покупки утилити токена полностью или частично или в любой форме или ссылается на ее отношение к договору или инвестиционному решению.
3. Чтобы распространять и управлять утилити токенами, дистрибьюторы будут связаны с VEXANIUM и будут развертывать весь процесс продаж токенов для всех проектов, бизнеса на VEXANIUM.
4. Никто не может юридически заключать контракты в отношении продажи и покупки токенов утилити , а также не использовать криптовалюты или другие приемлемые формы оплаты в соответствии с настоящим «Техническим документом».
5. Любое соглашение между Дистрибьютором и вами как покупателем, а также в связи с любой продажей и покупкой токена утилити должно регулироваться отдельным документом, регулирующим соглашение об общих положениях и условиях. В случае какой-либо несогласованности между SKI и White Paper, он должен ссылаться на документ, выпущенный первым.
6. Вы полностью понимаете, что граждане, резиденты (налогоплательщики или не-налогоплательщики) или держатели зеленых карт Соединенных Штатов Америки,

Китайской Народной Республики и Республики Сингапур НЕ допускаются к продаже утилити токена, описанной в этой Белой книге.

7. В отношении регулирующего органа - нет приемлемого или утвержденного регулирующего органа в отношении информации, представленной в этой «Белой книге». Никакие действия не предпринимаются или не будут осуществляться в соответствии с юридической областью, нормативными требованиями или правилами какой-либо юрисдикции. Предоставление вам этой Белой книги не означает, что соблюдены действующие законы, нормативные требования или правила.
8. В наших соответствующих раскрытиях, компаниях и операциях мы настоятельно подготавливаем вас к любым рискам и неопределенности, связанным с VEXANIUM и / или дистрибьюторами, и их соответствующими бизнес-операциями, утилити токенами , начальными продажами VEXANIUM и кошельками VEXANIUM (соответственно, как указано в этом документе).
9. Настоящая Белая книга, любая ее часть и любая ее копия не должны приниматься или передаваться в любую страну, где распространение этой Белой книги запрещено или ограничено.
10. Никакая часть этой Белой книги не может быть воспроизведена, распространена без включения всего этого раздела и вышеупомянутых разделов.
11. Любой договор, его действие и исполнение настоящего Соглашения и все судебные разбирательства, совершенные в соответствии с настоящим Соглашением или в связи с ним, регулируются законами Сингапура.

1
Предупреждение и подотчетность

В максимальной степени, разрешенной действующим законодательством, правилами и положениями, VEXANIUM и / или Дистрибьютор не несут ответственности за какие-либо косвенные, особые, случайные или иные убытки в любой форме (включая, но не ограничиваясь, потерю дохода или прибыли, потери использования или данных), возникающих из-за или в связи с любым акцептом или ссылкой на эту Техническую документацию или в любой ее части.

2
Отсутствие представительства и гарантии

VEXANIU не делают или не намерены делать и настоящим отказываются от каких-либо заявлений, гарантий или обязательств в какой бы то ни было форме для какого-либо лица, включая любое представление, гарантию или обязательство в отношении правды, точности и полноты любой информации, изложенной в этой «Белой книге».

3
Отсутствие представительства и гарантии Пользователя

Вы подтверждаете, что в отношении получения и доступа к любым материалам и информации в этом Техническом документе вы настоящим представляете и гарантируете VEXANIUM и / или Дистрибьютору следующее:

а) вы соглашаетесь и признаете, что токены утилити не являются ценными бумагами в какой-либо форме в какой-либо юрисдикции;

б) Вы соглашаетесь и признаете, что эта Белая книга не представляет и / или не оформляет проспект ценных бумаг или тендерный документ какого-либо рода и не предназначена для того, чтобы представлять собой предложение ценных бумаг в любой юрисдикции. Вы не обязаны участвовать в каких-либо контрактах или юридически закрепленных обязательствах, а также не обязаны делать криптовалютных или других платежей, в рамках этой «Белой книги»;

с) Вы соглашаетесь и признаете, что никакие регулирующие органы не рассматривали и не одобряли информации, содержащейся в этой «Белой книге», никакие действия не будут предприниматься или проводиться в соответствии с юридической областью, нормативными требованиями или правилами в любой юрисдикции и любых публикациях или получение этой Белой книги Вами не означает, что она соответствует применимому законодательству, нормативным требованиям или правилам;

г) Вы соглашаетесь и признаете, что эта «Белая книга», и / или продажа токена VEXANIUM или продажа любых будущих токенов UTILITY на криптовалютной бирже не должны Вами толковаться, интерпретироваться или считаться в качестве индикатора преимуществ VEXANIUM и / или Дистрибьютора, токена UTILITY, коммерческого токена VEXANIUM и кошелька VEXANIUM (как указано в этой Белой книге);

е) Вы понимаете, что распространение Белой книги либо какой-либо ее части или любого ее дубликата или его принятие вами не запрещены или ограничены действующим законодательством, любыми соглашениями и правилами в вашей юрисдикции и во всех местах, где существуют ограничения о праве собственности;

е) Вы признаете и соглашаетесь с тем, что токен утилити не должен толковаться, интерпретироваться, классифицироваться и / или рассматриваться как:

- ❏ Любой тип валюты (в форме фиатной валюты), за исключением криптовалюты и / или цифровых денег.
- ❏ Любой вид инвестиционных инструментов, таких как; дебиторская задолженность, акции и / или ценные бумаги, выпущенные физическими или юридическими лицами (либо VEXANIUM, либо дистрибьюторами).
- ❏ Любые права, преференции и / или производные финансовые инструменты, связанные с задолженностью, акциями и / или ценными бумагами.
- ❏ Любые формы схем коллективных инвестиций.
- ❏ Любые формы дебиторской задолженности.
- ❏ Любая производная форма единицы дебиторской задолженности.
- ❏ Любые категории ценных бумаг и других активов подобного класса;

г) Вы понимаете и полностью осознаете, что граждане, резиденты (налогоплательщики или не-налогоплательщики) или держатели зеленых карт Соединенных Штатов, Китая и Сингапура НЕ ДОПУЩЕНЫ, к покупке утилити токенов, упомянутых в этой «Белой книге»;

д) Вы признаете и полностью осознаете, что в фундаментальных основах понимаете все операционные, функциональные базисы, вопросы использование, хранение, механизмов передачи и других аспектов криптовалюты, программных систем на основе блокчейн, криптокошельков или чего-либо еще, связанного с механизмами хранения токенов, технологией блокчейна и технологии smart (интеллектуальная технология);

е) Вы полностью осознаете и понимаете, что в случае, если вы хотите приобрести утилити токены , будут риски, связанные с VEXANIUM и / или дистрибьюторами, и их

соответствующими бизнес-операциями, утилити токеном, продажей токенов VEXANIUM и кошельком VEXANIUM;

ж) В максимальной степени, разрешенной действующим законодательством, правилами и положениями, VEXANIUM и / или Дистрибьютор не несут ответственности за какие-либо косвенные, особые, случайные или иные убытки в любой форме (включая, но не ограничиваясь, потерю дохода или прибыли, потери использования или данных), возникающих из-за или в связи с любым акцептом или ссылкой на эту Техническую документацию или в любой ее части;

з) Все приведенные выше утверждения являются достоверными, полными, точными и / или приемлемыми, а не вводящими в заблуждение с самого начала вашего доступа и / или принятия права собственности, а также этой Белой книги или аналогичных разделов (если применимо).

4

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ ПО БУДУЩИМ ЗАЯВЛЕНИЯМ

Все заявления, сделанные в этом «Белой книге» (и которые сделаны в любом устном заявлении, которые могут сделать VEXANIUM и / или Дистрибьютор), включают более поздние заявления, отражающие текущие мнения Дистрибьютора в отношении дорожной карты исполнения, финансовых показателей, бизнес-стратегии и будущих планов, как в отношении Дистрибьютора и отрасли, так и в секторе, в котором работает Дистрибьютор. Заявление, содержащее фразы «намереваться», «оценка», «намерение», «если», «возможно», «догадываться», «планировать», «верить», «проект», «предвидеть», «желание», «цель» , «может» , «будет» , «может», «продолжать», и аналогичные заявления являются будущими заявлениями или будущими событиями. Все будущие заявления касаются вопросов, связанных с риском и неопределенностью.

По сути, все будущие заявления связаны с известными и неизвестными рисками, неопределенностями и многими другими факторами, которые могут привести к чему-то в будущем в результате, производительности или достижению целей VEXANIUM. Эти факторы включают:

а) Изменения в условиях социального, политического, экономического и фондового рынков или рынка криптовалюты за пределами стран, в которых VEXANIUM и / или Дистрибьюторы ведут бизнес-операции;

б) Риски, которые могут привести к тому, что VEXANIUM и / или дистрибьютор не смогут выполнять или реализовывать свою бизнес-стратегию и планы на будущее;

в) Изменение процентных ставок и обменных курсов валют и криптовалют;

г) Внутренние стратегии роста и развития, ожидаемые от VEXANIUM и / или дистрибьюторов;

д) Особые и неотложные условия, такие как война или акты международного и внутреннего терроризма;

е) Состояние непреодолимой силы, такое как наступление стихийного бедствия, стихийное бедствие, влияющие на бизнес и / или деятельность VEXANIUM и / или Дистрибьютора;

ж) Другие факторы, не зависящие от токенов VEXANIUM и / или Дистрибьюторов;

з) Любые риски и неопределенности, связанные с VEXANIUM и его Дистрибьюторами и бизнес-операциями, токенами UTILITY, предложениями токена VEXANIUM и кошельками VEXANIUM (соответственно, как указано в этой Белой книге).

5

ИНФОРМАЦИЯ О ОТРАСЛИ И РЫНКЕ И ОТСУТСТВИЕ СОГЛАСИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ

Для поддержки мероприятий и операций «Белая книга» поставляется с разнообразной информацией, включая информацию о рынке и отрасли, а также оценки, полученные на основе внутренних и углубленных исследований, основанных на ориентации на исследования рынка. Мы полностью уверены, что все исследования, такие как опросы, отчеты, результаты исследований, исследования рынка и общедоступная информация, разработанная и подготовленная из других источников, являются надежными. Хотя такие ресурсы могут быть надежны, нет гарантии точности или полноты информации.
В случае покупки VEXANIUM Дистрибьютор и его аффилированные лица согласились включить имя и / или информацию, прилагаемую или прикрепленную к нему, любому лицу, связанному с настоящей «Белой книгой», и отсутствию каких-либо представительств, гарантий предназначенных для существования точности или полноты информации и не обязаны сообщать об изменениях
VEXANIUM и / или Дистрибьютор считают, что для обеспечения разумного действия вся информация обрабатывается надлежащим образом и разумно, и с этим VEXANIUM и / или Дистрибьютором не не связывают независимые обзоры информации, обрабатываемой на основе источников - третьих сторон, за исключением проверки точности и полноты информации. По этой причине ни VEXANIUM, ни / или Дистрибьютор и не действуют от имени своих аффилированных лиц, не представляют или не гарантируют точность и полноту такой информации и не обязаны уведомлять вас об изменениях.

6
ИМПОЛЬЗУЕМЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ТЕРМИНЫ

Чтобы облегчить понимание и смысл токенов UTILITY, предлагаемых для покупки Дистрибьюторами, а также бизнес-операций VEXANIUM и / или дистрибьюторов, некоторые технические термины и сокращения - и для конкретных обстоятельств - описания - используются в этой Белой книге. Приведенные описания и значения не могут рассматриваться как чистое определение смысла и не могут быть адаптированы к стандартам в отрасли или в общем использовании. Ограничения и / или область для выбора одного слова - при использовании, включая несколько прямых и обратных форм, и слова, которые имеют мужской - при их использовании включают женские и гендерно нейтральные формы и наоборот.

7
СОЗДАНИЕ КОНСУЛЬТАЦИЙ / РЕКОМЕНДАЦИЙ / ГАЙДЛАЙНОВ

VEXANIUM и / или Дистрибьютор настоятельно рекомендует и призывает, чтобы никакая информация из этой «Белой книги» не была понята и / или не интерпретирована как деловые, юридические, финансовые или налоговые консультации в сочетании с VEXANIUM, дистрибьютором, утилити токеном, первоначальным предложением VEXANIUM и кошельками VEXANIUM (каждый из которых упоминается в этом Техническом документе). В этом разделе VEXANIUM и / или Дистрибьютор рекомендует вам проконсультироваться с любым юридическим, финансовым, налоговым или другим профессиональным консультантом относительно VEXANIUM и / или Дистрибьютора, их опердеятельности, утилити токена , первоначального предложения токена VEXANIUM и кошелька VEXANIUM (соответственно, как указано в этой Белой книге). Вы должны быть в полной мере осведомлены и знать, что у вас может быть финансовый риск от любой покупки токена в течение неопределенного времени.

8
ОТСУТСТВИЕ ИНФОРМАЦИИ / ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Ни одно лицо не может быть уполномочено или не может предоставлять информацию, не описанную в настоящей «Белой книге», в связи с утилити токеном , первоначальным предложением VEXANIUM и кошельком VEXANIUM (соответственно, как указано в настоящем документе), любое распространение должно быть помечено как как официальная информация VEXANIUM и / или Дистрибьютора. Начальное предложение токенов VEXANIUM (как указано в этом Техническом документе) не должно находиться в состоянии, изменения предложения или если или их разработка предполагает существенные изменения в отношениях, условиях и перспективах VEXANIUM и / или Дистрибьютора в любом заявлении о факте или информации, содержащейся в этом Техническом документе, на дату настоящего соглашения.

9
ОГРАНИЧЕНИЯ ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ

Распространение этой Белой книги или любой ее части может быть запрещено законом, нормативными требованиями и любыми правилами в любой юрисдикции. В случае запрета вы должны уведомить себя и должны заметить, что любые ограничения, содержащиеся в этом Техническом документе или в любой его части, являются вашей ответственностью и не несут ответственность VEXANIUM и / или Дистрибьютора.
В таком случае любое лицо, у которого есть копии Белой книги, распространяемые или предоставляемые для доступа, не имеют права передавать его другим лицам, воспроизводить или распространять Белую книгу или информацию в ней для любых целей, либо должны получить соответствующее разрешение.

10
Риски и неопределенности

Потенциальные покупатели утилити токенов (как указано в «Белой книге») должны соблюдать и оценивать все риски и неопределенности, связанные с VEXANIUM, его дистрибьюторами и его бизнес-операциями, утилити токенами, токенами VEXANIUM и кошельками VEXANIUM (как указано в этом документе), вся информация, записанная в Белой книге и SKU, связана с покупкой токена. Если такие риски и неопределенности станут реальностью, бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы VEXANIUM и / или Дистрибьюторов могут серьезно пострадать. В таких случаях вы можете потерять все или часть стоимости токенов.

10 Контактная информация

Наименование: Vexanium Foundation Limited

UEN : 201809114K

Адрес : 195 PEARL'S HILL TERRACE #02-65 SINGAPORE 168976