



Dentacoin:

токен на основе Ethereum для всемирной стоматологической индустрии

Белый лист v 0.8

«Творческое разрушение угрожает власти. Вот почему разрушительные инновации требуют, чтобы новые модели мышления действительно позволяли новым технологиям достигать своего потенциала на конкурентном рынке.»

~Tim Wu, The Master Switch¹

Отказ от ответственности: информация в этом документе может быть изменена или обновлена без предварительного уведомления и не должна толковаться как обязательство Dentacoin Foundation.

Настоящий документ и его части не могут быть воспроизведены или скопированы без письменного разрешения Dentacoin, его содержимое не должно передаваться третьим лицам и не должно использоваться для каких-либо несанкционированных целей.

¹Tim Wu, The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires (2010, Atlantic Books) Chapter One

Содержание

Абстракция	3
Послание для людей, желающих внести свой вклад с помощью	
ОТЗЫВОВ.....	3
Введение	4
Миссия	5
Основные цели	5
Фазы разработки проекта	6
Этап I: платформа доверенного отзыва на основе блокчейна.....	6
Этап II: мобильное приложение Aftercare и образовательный сайт....	8
Этап III: концепция стоматологического страхования.....	9
Этап IV: база данных здравоохранения	10
Дорожная карта	12
Сила Dentacoin	14
Объяснение проблемы адаптации криптовалюты	14
Распределение косвенной прибыли	14
Создание токена	14
Продажа токенов	15
Обработка платежей	16
Умный контракт	16
Dentacoin ERC20 Контракт стандартного токена.....	17
Расширения токенов контрактов	18
Распределение и поставка	19
Этапы развития рынка	21
Финансирование	21
Будущее финансирование	22
Модели вознаграждений	23
Команда	24
Заключение	29
Контакты	29
Ссылки	30

Абстракция

Dentacoin - это блокчейн платформа, основанная на Ethereum, которая регулируется интеллектуальными контрактами, поддерживающими стоматологическое сообщество, путем построения и создания решений, посвященных одной и той же цели – с криптовалютой за спиной улучшить качество стоматологической помощи во всем мире. Блокчейн дает нам силу изменить наш мир к лучшему. Dentacoin развивает стоматологическую экосистему, создает информацию о рынке через систему вознаграждения криптовалютой, что является важным ключом к вдохновленному участию в сообществе. Dentacoin - первая криптовалюта, которая использует децентрализованную платформу для отзывов и прозрачно вознаграждает пациентов и стоматологов, которые вносят свой вклад в сообщество. Команда Dentacoin Foundation верит в создание будущей отрасли здравоохранения руками людей, что приведет к нарушению существующих и созданию новых отраслей в ближайшей и долгосрочной перспективе. Мы ожидаем, что платформа Dentacoin станет основой для мира с улучшенным качеством жизни благодаря хорошему стоматологическому здоровью и привычкам. Это долгосрочная миссия, которая приведет к улучшению стоматологического здоровья, что улучшит общее состояние здоровья и увеличит долговечность жизни.

Послание для людей, желающих внести свой вклад с помощью обзоров

Эта версия документа Dentacoin выпущена в качестве проекта - с целью представления идеи и получения ценного feedback'a от сообщества. Если вы хотите внести свой вклад, оставив свой комментарий или отзыв, напишите:

admin@dentacoin.com или присоединяйтесь к нашему Slack на dentacoin.com

Введение

Настоящая работа направлена на описание новой концептуальной основы организации стоматологической индустрии. Используя новейшие технологические инновации, наша модель преодолевает большинство основных отраслевых ограничений и предлагает меры по значительному повышению эффективности стоматологической практики, одновременно улучшая уровень стоматологического благополучия пациентов. Dentacoин стремится поддержать создание сообщества стоматологической индустрии, возвращая большую часть своей ценности вносящим ценный вклад людям, вознаграждая их криптовалютой, благодаря чему создается валюта, способная достичь широкого рынка, включая огромное количество людей, которые еще не участвовали ни в какой криптовалютной экономике.

В разделе «Основные задачи» мы подчеркиваем проблемы отрасли и раскрываем решения для повышения эффективности стоматологической практики. Мы рассматриваем, как внедрение промышленной криптовалютной системы на основе блокчейн может стимулировать отрасль к решению большинства существующих и будущих ограничений путем детализации четырех этапов реализации, каждая из которых имеет свои основные этапы, цели и фокус.

Согласно Harvard Business Review: «Чтобы защитить видение блокчейна от политического давления и вмешательства со стороны регулирующих органов, блокчейн-сети полагаются на децентрализованную инфраструктуру, которая не может контролироваться ни одним человеком, ни группой.»²

Теперь представьте, что блокчейн применяется к стоматологии. Сначала звучит безумно, не так ли? Чтож, на самом деле это именно то, что нужно для такой жизненно важной отрасли здравоохранения. Но как применить общую ответственность и прозрачность к стоматологии, спросите вы? Ответ прост. Создав сообщество!

²Patrich Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (Harvard Business Review , 19 April 2017) <https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>

Миссия

Dentacoin Foundation имеет миссию по улучшению качества стоматологической помощи во всем мире, снижению затрат и созданию сообщества. Это не могло произойти ни с одним из простых действий; это последовательность целенаправленных мер. Токен Dentacoin был создан, чтобы помочь Dentacoin Foundation в вышеупомянутой миссии, отдав власть людям. Dentacoin работает над разработкой ряда инструментов, каждый из которых нацелен на другой аспект стоматологической индустрии. Используя и внедряя эти инструменты, люди получают награды в виде токенов Dentacoin, которые впоследствии они смогут использовать для оплаты стоматологического лечения или покупки продуктов, связанных с их стоматологическим здоровьем. Наша цель состоит не в том, чтобы конкурировать с другими криптовалютами, а в том, чтобы предоставлять решения и поддержку для отрасли здравоохранения через блокчейн, а не отвлекаться на запуск монеты только потому, что мы можем это сделать. Вместо этого мы хотели бы видеть, какое фактическое содержание и ценность мы можем построить с помощью монеты, которая представляет здоровье всех нас. Dentacoin будет FinTech и логистической платформой мировой стоматологии.

Точный вклад Фонда в монеты ERC20, используемые для стоматологических проектов, будет предоставлен с завершением белого листа.

Основные цели

В настоящее время каждая отрасль услуг, нацеленная на долгосрочный успех, основана на отзывах клиентов. Здравоохранительная индустрия не является исключением. Никакой регулирующий орган, никакое центральное учреждение, ни одна мощная организация или человек не могли бы контролировать отрасль лучше, чем сообщество пациентов. Люди доверяют людям. Так всегда было, и так всегда будет. Поэтому для игроков отрасли нет ничего более ценного, чем постоянная, надежная обратная связь с пациентами. Но что, если это сообщество еще не существует? Тут и появляется Dentacoin.

Фазы разработки проекта

Этап I: платформа доверенного отзыва на основе блокчейна

Создавая и внедряя первую платформу на основе Blockchain для доверенных обзоров стоматологического лечения, Dentacoin Foundation позволит пациентам повысить их голоса. Одновременно стоматологи будут иметь доступ к новейшим, чрезвычайно ценным данным о рыночных исследованиях и квалифицированной обратной связи с пациентом - самым мощным инструментом для улучшения качества обслуживания и создания лояльной базы пациентов. Благодаря самоисполняющемуся Smart контракту платформа обзора Dentacoin обеспечит оптимальную автономию, доверие, скорость и безопасность. Какие-либо манипуляции невозможны.

Совершенно новая система обратной связи на основе блокчейн (smart contract) вызовет динамический импульс для открытия кошельков DCN пациентами и стоматологами.

Будет сообщество Dentacoin, которое создаст предпосылки для дальнейших шагов проникновения на мировой рынок и обеспечит ценные результаты исследований рынка.

На данный момент команда разработчиков работает над интерфейсом, адресной базой данных и Smart контрактом. Эта платформа уже представлена на рынке, еще до проведения ICO в октябре. После того, как ICO начнет реализацию рыночных наступательных стратегий, будет реализована рекламная кампания для глобальной экспансии. Это создаст быстро растущее сообщество пациентов и стоматологов.

Выгоды:

- Прозрачные обзоры и отзывы
- Попад в блокчейн, отзывы не могут быть изменены или взломаны
- Вечно хранящееся хранилище
- Ценность маркетинговых исследований
- Пациенты смогут узнать, к какому стоматологу идти и какой у него рейтинг
- Пациенты будут иметь возможность высказываться и голосовать
- Пока будут запасы монет DCN, то каждый обзор или отзыв будет вознаграждаться из Фонда. Когда же DCN полностью распространятся, то

обзоры должны будут оплачивать сами стоматологи. Как же они получат DCN? Получая их от своих пациентов в качестве оплаты

- Создание закрытой экосистемы - настоящие деньги в замкнутом кругу.

Основная идея заключается в том, чтобы обеспечить и поддерживать децентрализованную платформу обзоров, основанную на Smart контрактах Ethereum. Этот сайт с помощью Dentacoin поощряет высококачественные «обзоры пациентов» и «рыночные исследования». Стимулирующая структура оказывает сильное влияние на качество стоматологических процедур и увеличивает взаимную ответственность между стоматологами и пациентами. Проект обзора станет первой и важной вехой в нашей дорожной карте для будущего стоматологии.

Наши собственные исследования и опыт в стоматологическом бизнесе обуславливают одну важную потребность в отношении стоматологов во всем мире: необходимость налаживания прочных отношений с их клиентами и получения качественных данных обратной связи / исследований рынка для улучшения коммуникаций и их планов лечения.

С другой стороны, мы видим пациентов, у которых нет надежного источника сравнения разных стоматологов, а также возможности анонимно и без модерации отзыва поделиться своими мнениями и мыслями. Пациенты смогут найти своих дантистов, чтобы написать анонимный обзор на основе подробного исследования с множественным выбором и, возможно, ответить на некоторые вопросы маркетинговых исследований. Каждый опрос будет связан с блокчейном и оплачен дентакоинами с помощью Smart контракта. В свою очередь, заработанная сумма может быть использована для оплаты части дополнительных процедур у одного из наших партнеров-стоматологов / клиник.

Предоставляя способы зарабатывать и тратить дентакоины, мы распространяем стоматологическую валюту по всей отрасли. И еще лучше: мы собираем глубокие познания в отрасли, позволяя стоматологам и пациентам формировать крепкие сообщества по всему миру и основываться на взаимном интересе.

Вот почему стоматологи и пациенты будут с удовольствием присоединиться. Первые тестовые кампании сигнализируют о высоком спросе.

Следующий пункт: надежные отзывы

Чтобы обеспечить еще более надежные отзывы клиентов, мы реализуем новое понятие «надежных отзывов». Таким образом, будет разница между, с одной стороны, стандартными отзывами (которые обычно могут быть

написаны кем угодно) и надежными отзывами, с другой стороны, которые могут быть написаны только фактическими пациентами. Чтобы удостовериться, что рецензент пишет отзыв на основе предшествующего лечения, каждый партнер-стоматолог в медицинском кабинете будет спрашивать адрес электронной почты пациентов непосредственно перед каждым лечением. Следовательно, пациент получит электронное письмо, содержащее ссылку запроса на просмотр. Эта ссылка на reviews.Dentacoin.com, где форма обзора отмечена как доверенная и связана с соответствующим стоматологом или стоматологической группой. Основным преимуществом для пациента является гораздо более высокая сумма вознаграждения дентакоинами за достоверные отзывы.

Преимущества для стоматолога и отрасли - это более высокий процент приобретенного доверия и, скорее всего, более квалифицированные отзывы и ценные данные исследований рынка.

Польза для сообщества - это более высокое качество обзоров, которые обеспечивают объективную ссылку на обслуживание каждого дантиста, что делает их сопоставимыми и, следовательно, более надежными.

Мы создадим самую функциональную систему обзоров и исследований рынка за все время благодаря прозрачной, основанной на стимулах и цензурной природе нашего решения на основе блокчейн. Мы стремимся исправить потенциал, который существует у нынешней стоматологии, представляя дентакоин.

Он будет доступен для участников через review.dentacoin.com и дополняющее приложение.

Этап II: мобильное приложение Aftercare и образовательный сайт

Образовательный веб-сайт предназначен для обучения через развлечения. Это означает, что мы разрабатываем блоки с вопросами, которые имеют несколько вариантов ответов. Каждый блок содержит временные рамки и некоторое количество дентакоинов, которые могут быть получены за правильные ответы на вопросы. Мы называем этот процесс отвечай - учись - зарабатывай, а это значит, что аудитория может зарабатывать дентакоины и улучшать свои знания в отношении стоматологической помощи и гигиены. прежде чем отвечать на каждый блок каждый человек может улучшить свои знания за счет информации в виде статей, видеуроков и изображений. Обучение в форме игр - проверенный метод прочного знания.

Мобильное приложение Afterscare - это продукт, целью которого является формирование долгосрочных привычек в сфере стоматологической помощи. Выработка привычки занимает 66 дней, пока она не интегрируется в ежедневный ритуал человека. Благодаря уведомлениям и напоминаниям наше мобильное приложение будет обучать пользователей (взрослых и детей), как найти способы улучшения их гигиены ротовой полости и, таким образом, сформировать здоровые привычки, которые улучшат стоматологическое и общее состояние здоровья. Для детей формирование гигиенических стоматологических привычек будет препятствовать формированию более глубоких стоматологических проблем.

Этап III: Концепция стоматологического страхования

Единственная в своем роде платформа обратной связи Dentacoin будет поддерживаться другими различными ценностными решениями, направленными на ту же цель - улучшить качество стоматологической помощи во всем мире. Это включает в себя модель стоматологического страхования. На этом этапе на основе этой рыночной инициативы и растущего сообщества реализована революционная, стоматологическая страховка на базе блокчейн. Через сообщество будет достигнута критическая масса участников, что сделает Dentacoin самым мощным инструментом в стоматологической индустрии.

Dentacoin Insurance - это умный контракт, а не классическое страхование. Классическое страхование - это сбор денег от многих, покрытие риска от некоторых и получение прибыли от всех. Растущий риск сопровождается более высокими ставками, что для отдельных лиц делает его слишком обременительным. Типичная безперспективна модель, потому что люди не могут платить за все более и более высокие пошлины. Страхование начинает снижать риски, за которые они платят! Вот почему глобальные «современные» стоматологические решения должны оплачиваться людьми, и они кланчат!

Эта новая и уникальная модель Dentacoin - умный контракт между человеком и стоматологом. Умный контракт может быть продан, если обе стороны согласны, и все умные контракты вместе являются частью «супер-умного контракта». Супер-умные контракты предоставляют безопасную сеть для пациента в виде гарантии в случае смерти или несостоятельности стоматолога. Поскольку умный контракт продается в блокчейне, то он создает собственную ценность как продукт.

Потому что пациент и дантист будут иметь на 100% одинаковый интерес: следить за стоматологическим здоровьем! И поскольку гарантия спасает пациента только, если он добросовестно осуществляет политику ухода за своей полостью рта при помощи постоянных напоминаний, которые он получает в своем приложении. Более того, поскольку стоматолог знает, что он должен сохранить, вылечить и заменить зубы своего партнера по умному контракту за свой счет, выиграют деньги как стоматолог, так и пациент, если цель приведения стоматологического здоровья пациентов к норме соблюдается!

Этап IV: База данных здравоохранения

На этом этапе Dentacoін стремится перенести внимание на общее состояние здоровья пациентов через комплексные медицинские записи пациентов. Давайте посмотрим так: каждый хочет продлить свою жизнь. Это может быть достигнуто за счет улучшения качества жизни, хорошего здоровья и привычек, а так же лечения всего тела.

«Blockchain предлагает модель, которая имеет потенциал для обеспечения безопасного обмена медицинской информацией среди медицинских работников на протяжении всей жизни. Обоснование рассмотрения блокчейна в электронных здравоохранительных документах двоякое. Во-первых, это позволяет избегать добавления другой организации между пациентом и документами. Блокчейн подразумевает децентрализованный механизм управления, в котором заинтересованы все, но никто им не владеет. Это архитектурное изменение, которое обобщает прошлые медицинские записи.»³

«Во-вторых, он уделяет должное внимание программируемой книге с отметками времени. Это дает возможность интеллектуального управления доступом к записи без необходимости создавать пользовательские функции для каждого поставщика. В книгу также входит аудит.»⁴

Блокчейн имеет потенциал для стандартизации безопасного обмена данными менее обременительным способом, чем предыдущие подходы.

Поскольку модель распределения DCN нацелена на создание ценности для стоматологической индустрии во всем мире, каждая активность пациентов, которая генерирует ценность для стоматологической индустрии, будет вознаграждена дентакоинами, чтобы, с одной стороны, впоследствии DCN могли использоваться для оплаты стоматологических процедур, а с другой сторон, стоматологи могли рассматривать DCN как финансовые инвестиции, или они могли бы вознаграждать сотрудников за их исключительную производительность на рабочем месте. Они также могут расплачиваться с

поставщиками дентакоидами без дополнительного затрат времени, без посредников и более высоких международных транзакционных издержек. Эта прямая связь между производителями и стоматологами позволит последним предоставлять более низкие цены пациентам.

Валютный цикл закрыт. Более того, создание дентакоина в качестве промышленной валюты поставит всех участников рынка - поставщиков, стоматологов и пациентов - в «беспроблемную» ситуацию.

³ John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, 'The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records' (Harvard Business Review , 3 March 2017) <https://hbr.org/2017/03/the-potential-for-blockchain-to-transform-electronic-health-records>

⁴ Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives, 'Cybersecurity and Blockchain in Health Care' (Acumen Physical Solutions , 24 April 2017) <<https://acumenmd.com/blog/cybersecurity-and-blockchain-in-health-care/>>; HibBucket, 'Artificial Intelligence Blockchain Research and Development' (HubBucket Healthcare Blockchain - HubBlockchain) <http://hubbblockchain.com/>

Дорожная карта

В этом разделе мы расскажем о различных этапах, которые мы намерены внедрить в течение следующих нескольких лет, и о различных этапах, которые мы хотим достичь для наших пользователей, разработчиков и экосистемы в целом. Всего существует 4 фазы: Знание, Расширение, Определение и Вечность, каждый со своими этапами, целями и фокусом.

1. Знание - сбор рыночной информации, используя сеть отзывов на основе блокчейна, с целью создания глобальной, растущей базы данных.
2. Расширение - создание глобального сообщества и внедрение в него валюты DCN.
3. Определение – установка децентрализованного страхования.
4. Вечность - создание инфраструктуры DCN для прямой международной торговли между дантистами и поставщиками в сотрудничестве с UPS, Alibaba и Amazon.

Дорожная карта дентакоина показана ниже:



Первым крупным шагом после выпуска 14 февраля токена Dentacoin стало создание и регистрация 03.03.2017 Dentacoin Foundation в Маастрихте, Нидерланды. Эта по-настоящему революционная концепция позволяет всем держателям монет голосовать и давать советы руководству о важных решениях относительно фонда. Из-за того, что DCN ограничено по объему и, таким образом, защищено от инфляции, ожидается, что стоимость будет возрастать со временем, что даст заинтересованным сторонам дополнительные преимущества.

Письменный устав Dentacoin Foundation юридически регулируется двумя основными вопросами:

1. В соответствии со статусом фонда каждое отдельное решение, которое принимает руководство, а также вся финансовая отчетность, должны

быть показаны и разъяснены владельцам монет. Интегрированная система голосования дает владельцам монет возможность участвовать в голосовании по этим вопросам. Таким образом, владельцы монет включены во все виды деятельности и оказывают на них большое влияние. Это прозрачная стеклянная конструкция.

2. Второй важный шаг - покупка реальной существующей стоматологической клиники Dentaprime International Plc London.

Передача права собственности происходит в июле после оплаты покупной цены. Эпохально то, что рассчитанная покупная цена в размере 90 миллионов долларов США будет полностью переведена в DCN. Это означает, что даже до ICO DCN получила высокую, реальную оценочную стоимость профессионалами M & A Business. Этот процесс уникален в истории токенов блокчейна. Dentacoin Foundation продолжит активную работу по слияниям, поглощениям и приобретениям дополнительных клиник, если они смогут выполнять пилотную функцию в Dental Industry 4.0.

Публичная предпродажа произойдет в июле 2017 года, и собранные средства будут использованы для создания команды Front-end и Back-end разработчиков для платформы Tested Launch Trusted Review Platform; программирования и запуска платформы Trusted Review Platform (testnet); программирования и запуска вспомогательных инструментов: мобильного приложения Aftercare, образовательного веб-сайта.

Затем 8 августа 2017 года мы запустим тестовую версию платформы отзывов. После этого 1 октября станет фактом первая продажа токенов, в течение которого будет распространено 3% общей суммы DCN.

Ожидается, что платформа Trusted Review Platform (mainnet) будет запущена позднее в 2017 году, после того, как все необходимые данные с этапа тестирования сети отзывов будут собраны и проанализированы. После этого ожидается, что мобильное приложение, обеспечивающее более легкий и мобильный доступ к платформе, будет выпущено в начале 2018 года. 2018 год также станет годом, когда будет проведена интеграция маркетинговых исследований рынка, а также вторая продажа токенов и запуск тестовой программы Dentacoin Insurance Testnet.

В 2019 году ожидается интеграция базы данных здравоохранения.

Через эти приобретенные компании будет создано сильное влияние на остальную стоматологическую отрасль.

Dentacoin Foundation был первым, кто разработал отраслевое решение в блокчейне для стоматологической промышленности и станет лидером на рынке этой отрасли.

Сила Dentacoin

Dentacoin Foundation признает, что стоимость всех вкладов пользователей (обзоров, рекомендаций, вознаграждений, платежей, доверенной обратной связи и т. д.) значительно больше, чем сумма частей. Один обзор почти ничего не стоит, но миллионы доверенных и беспристрастных обзоров стоят миллионов (или даже миллиардов) евро.

Ни один человек не должен платить за что-либо, но вместе с тем следует платить за все, что они делают, что приносит пользу не только дентакоину, но и стоматологической индустрии.

Объяснение проблемы адаптации криптовалюты

Изучение криптовалютности и вовлечение в настоящее время не дается без стресса. Человек, который открывает для себя Эфир и хочет его попробовать, быстро узнает, что ему нужно будет зарегистрироваться на бирже и пополнить свой счет кредитной картой или переводом SEPA. Будут ли такие платформы, как Facebook, настолько широко использоваться, если вам нужно будет раскошелиться на деньги и две формы удостоверения личности?

Dentacoin решает эту проблему, предоставляя каждому возможность получать деньги за выполнение простых, но полезных задач. Это поможет широко распространять токены DCN, поскольку криптовалюты имеют сетевой эффект - они не растут в стоимости, если они находятся в руках только одного человека.

Распределение косвенной прибыли

Чтобы создать предпосылки для долгосрочного повышения стоимости, Dentacoin Foundation будет внедрять уникальный подход к распределению не прямой прибыли для всех владельцев монет Dentacoin. Один раз в год Dentacoin Foundation будет покупать DCN с 50% всей прибыли, полученной в течение последнего финансового года. К ним относятся проценты от активов, прибыль клиник, приобретенных Dentacoin Foundation и любая другая отдача от инвестиций. Таким образом, глобальное предложение DCN будет уменьшаться и взамен будут повышаться спрос и рыночная цена.

Создание токена

Есть 8 000 000 000 000 (восемь триллионов) монет (изначально токенов будет столько, сколько их будет выпущенных за время краудсейла, а не конкретно «8 триллионов»). Это изменение количества не влияет на основной принцип. Мы предлагаем, чтобы один токен назывался «DCN», и поскольку он

является токеном ERC20, то он предназначен для глобального использования всеми индивидами и а ценность определяется на Ethereum бирже. Мы также предлагаем использовать символ Δ для представления DCN.

Продажа токенов

На данный момент (26/05/2017) запланированы следующие этапы продаж:

2017, 1 июля – Публичная предпродажа

Объем предпродажи:

80 000 000 000 DCN (1% от общего количества)

Цена:

0.003521 USD цента/DCN

или 284 DCN/USD цент

Распределение средств:

1. Создание команды основных и сторонних разработчиков для платформы Tested Launch Trusted Review Platform.
2. Программирование и запуск платформы Trusted Review Platform (testnet).
3. Программирования и запуск вспомогательных инструментов: мобильного приложения Aftercare, образовательного веб-сайта.

2017, 1 октября - Первая продажа токенов

Объем продажи:

240 000 000 000 DCN (3% от общего количества)

Цена:

0,011723 USD цента/DCN

или 85,3 DCN/USD цент

Распределение средств:

1. Создание команды специалистов по страхованию, стоматологов, программистов для разработки модели стоматологического страхования.
2. Запуск Trusted Review Platform Mainnet.
3. Первоначальная глобальная коммуникационная кампания по поиску партнеров и мультипликаторов.

2018, 1 октября - Вторая продажа токенов

Распределение средств:

1. Кодирование и настройка баз данных Blockchain Insurance и Health.
2. Разработка платформы маркетинговых исследований.
3. Вторая глобальная коммуникационная кампания по поиску партнеров и мультипликаторов.

Обработка платежей

Современная стоматология - это растущая, высокотехнологичная, ориентированная на 500 миллиардов долларов индустрия. Дентакоин - первая и единственная криптовалюта, созданная как метод оплаты в стоматологии во всем мире.

Dentacoin Foundation будет внедрять метод оплаты государственным каналом. Это означает, что способ, которым он работает, аналогичен тому, как обрабатываются проверки платежей. В своей самой простой форме, лицо (получатель) может получить чек у владельца банковского счета в качестве платежного средства.

Чтобы получатель получал денежную сумму, обещанную в чеке, должно быть указано имя эмитента, должно быть указано имя получателя, указана сумма и валюта, должна быть подпись (разрешение) владельцем банковского счета. Если все условия выполнены, этот чек можно обменять в банке. Однако обмен может быть отказано, если на счете эмитента будет недостаточно средств.

Как пользователи сохраняют и передают токены DCN в / из своих учетных записей Dentacoin Ethereum? По желанию одного пользователя (X) получить услуги или товары, которые предоставляются другим пользователем (B), этот обмен происходит с обещанием X предоставить DCN на счет B в качестве средства оплаты товаров или услуг. Затем по запросу, сделанному от B, умный контракт Dentacoin переводит нужное количество DCN со счета X. История всех переводов будет храниться в бухгалтерских книгах обеих сторон, а баланс для каждой учетной записи будет присутствовать в статусе контракта. Пользователи могут выводить DCN со своего счета на любую учетную запись Ethereum по их выбору при помощи умного контракта.

Умный контракт

Ethereum позволяет запускать децентрализованный код с помощью умных контрактов, обеспечивая надежные услуги и обработку платежей. «Смарт-контракты являются главным компонентом блокчейн платформ следующего поколения.»⁵

С таким самоисполняющимся контрактом односторонняя манипуляция предотвращается, поскольку контроль над выполнением смарт-контракта больше невозможен из-за того, что выполнение не находится в руках одной стороны. Следовательно, можно сказать, что умные контракты дают нам независимость, доверие, скорость и безопасность.

Умные контракты Dentacoin- это компьютерные протоколы в блокчейне эфирума, которые облегчают, проверяют, согласовывают и закрывают контракты между отдельными лицами и их партнерами-стоматологами, и являются частично самопроизводящими и самоуправляющимися. Мы должны объяснить!

Вы можете участвовать или проверять все наши умные контракты на Github.

Эти умные контракты имеют ценность, каждый контракт имеет ценность.

Все умные контракты живут со своей «матерью», что означает, что все эти умные контракты объединены с одним «суперумным контрактом», но не теряют своих индивидуальных прав. Если умный контракт не может выполнить его контракт из-за отсутствия юридического доступа, например, в случае смерти, SSC сохраняет права пациента!

Благодаря доверительному характеру интеллектуальных контрактов многие текущие отраслевые проблемы исчезают, поскольку сроки могут быть установлены заранее и впоследствии их не удастся обмануть.

Dentacoin ERC20 Контракт стандартного токена

Основным контрактом является расширенная версия токена контракта Standard Ethereum (ERC20). Вы можете изучить и убедиться в этом на <https://etherscan.io>.

⁵Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (Blockchain Technologies) <<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >

Расширения токенов контрактов

Автоматическая обработка пошлины транзакций

Владельцам дентакоинов не нужно заботиться о транзакционных сборах (газ) в эфире. На самом деле вам даже не нужно иметь какой-либо эфир для отправки и получения DCN. Это потому, что все сборы автоматически оплачиваются в DCN получателем транзакции.

Мы можем обновить эту функцию передачи с помощью предстоящего хардфока Metropolis Ethereum, который будет обрабатывать деньги изнутри.

```
function transfer(address _to, uint256 _value) returns (bool success) {
    if (_value < DCNForGas) throw;
    if (msg.sender != owner && _to == DentacoinAddress && directTradeAllowed) {
        sellDentacoinsAgainstEther(_value);
        return true;
    }

    if (balances[msg.sender] >= _value && balances[_to] + _value > balances[_to]) {
        balances[msg.sender] = safeSub(balances[msg.sender], _value);

        if (msg.sender.balance >= minBalanceForAccounts && _to.balance >=
minBalanceForAccounts) {
            balances[_to] = safeAdd(balances[_to], _value);
            Transfer(msg.sender, _to, _value);
            return true;
        } else {
            balances[this] = safeAdd(balances[this], DCNForGas);
            balances[_to] = safeAdd(balances[_to], safeSub(_value, DCNForGas));
            Transfer(msg.sender, _to, safeSub(_value, DCNForGas));

            if(msg.sender.balance < minBalanceForAccounts) {
                if(!msg.sender.send(gasForDCN)) throw;
            }
            if(_to.balance < minBalanceForAccounts) {
                if(!_to.send(gasForDCN)) throw;
            }
        }
    } else { throw; }
}
```

Функция Buy-and-Sell для Presale, ICO и будущего Crowd Investing

Мы реализовали две дополнительные функции, которые позволяют отправлять DCN или ETH на адрес токена или dentacoin.eth, чтобы легко продавать и покупать Dentacoins в / из Фонда.

Распределение и поставка

Есть два способа связать людей с криптовалютой: с одной стороны, они могут её покупать, а с другой стороны, они могут её зарабатывать. В обоих случаях пользователи увеличивают стоимость валюты. Однако подавляющее большинство людей больше отдыхает, чем делает деньги.

Если люди могут зарабатывать деньги, работая друг на друга, они увеличивают стоимость валюты за счет взаимного обмена, чему способствует справедливая валютная система - это именно та модель, через которую работает Dentacoin.

В качестве пользовательского токена и решения, специально разработанного для глобальной стоматологической индустрии, Dentacoin имеет многообещающее будущее.

Согласно отчету нашей партнерской клиники, которая уже реализовала использование дентакоина в качестве платежного средства, мы видим, что эта бизнес-модель будет легко принята большинством стоматологической индустрии.

Давайте поговорим о цифрах и проанализируем глобальный стоматологический рынок стоматологических услуг и потенциальное место в нем дентакоина.

Согласно отчету за 2016 год, во всем мире было около 1,8 миллионов стоматологов, предлагающих стоматологические услуги (медицинские и косметические процедуры). Это составляет в среднем 3500 пациентов на одного дантиста (или 29 стоматологов на 100 000 человек).

Согласно официальным налоговым декларациям зарегистрированный оборот за тот же период составил 600 млрд. \$ США, что мы считаем эквивалентом размера рынка за тот же год.

На первом этапе нашей концепции мы планируем расширение охвата Дентакином в пределах 1% от общей доли рынка, что составляет около 600 миллионов пациентов, к которым они попадут через их стоматологов. Это означает, что в случае 20% проникновения на рынок, 120 миллионов пациентов будут иметь кошелек Dentacoin. Все дальнейшие расчеты основаны на этом предположении. 120 миллионов кошельков Dentacoin поместили бы Dentacoin на 18-е место в мировых валютах к концу 2028 года. Именно так криптовалюта, имеющая влияние в отрасли, может быть со всеми своими возможностями.

Следующее распределение средств относится к сумме, следующей за предпродажей и ICO, и является предварительным и может быть изменено.

Эта модель распределения соответствует предыдущему операционному плану для скорости и объема «генерации стоимости и продаж», а это означает, что оставшееся количество монет после закрытия ICO с 1.10.2017 по этому% выше будет выделено. Следующее распределение средств является предварительным и может быть изменено.

Распределение примерно 70% монет в период между 2018 и 2042 годами:

- 2018 - 2%
- 2019 - 3%
- 2020 - 4%
- 2021 - 5%
- 2022 - 6%
- 2023 - 8%
- 2024 - 10%
- 2025 - 9%
- 2026 - 8%
- 2027 - 8%
- 2028 - 6%
- 2029 - 5%
- 2030 - 2%
- 2031 - 2%
- 2032 - 2%
- 2033 - 2%
- 2034 - 2%
- 2035 - 2%
- 2036 - 2%
- 2037 - 2%
- 2038 - 2%
- 2039 - 2%
- 2040 - 2%
- 2041 - 2%
- 2042 - 2%

Этапы развития рынка

1. Первые 3 глобальные кампании должны сгенерировать 1% потенциальных клиентов на рынке, с потенциалом 1,2 млн. Dentacoin кошельков. Период: 2018- 2020 гг.
2. Достижение 5% целевого рынка по разработанной базе данных здравоохранения, Dentacoin Insurance и Trading Platform. Это составляет 6 миллионов кошельков Dentacoin. Период: 2020-2022.
3. Планируемые мероприятия на период 2022-2028 годов обеспечат в общей сложности 120 миллионов кошельков Dentacoin и ежегодную продажу 120 000 000 000 долларов США в монетах Dentacoin.

Расчет будущего значения основан на количестве созданных кошельков Dentacoin. На первых трех этапах своего развития Dentacoin Foundation стремится достичь рыночной доли в 1%. В мировой стоматологической отрасли эта доля в 1% составляет 600 миллионов пациентов и 200 000 стоматологов, использующих Dentacoin. В пределах 1% доли рынка и с консервативной ставкой 60 долларов США на одного пациента и 600 долларов США на одного дантиста генерируется стоимость компании около 4 миллиардов долларов США. 4 миллиарда долларов США на 1% рынка.

При рыночной доле в 20%, достижимой в долгосрочной перспективе, будет генерироваться рыночная стоимость в 80 млрд. долларов США.

После применения метода дисконтированного денежного потока (DCF) текущее значение DCN рассчитывается до 0,07 доллара США или 7 центов США. При текущих рыночных ценах на Эфир (1 ETH = 200 USD, по 31.05.2017), это означает обменную стоимость около 2000 DCN / ETH.

Тем не менее, Dentacoin Foundation изначально определил значительно более низкую оценку, поскольку текущая рыночная стоимость эфира считается преувеличенной и, следовательно, недостаточно надежной.

Дальнейшее развитие стоимости DCN будет отключено от ETH. Мы твердо убеждены в том, что после ICO у дентакоина есть объективные шансы увеличить свою стоимость еще сильнее, чем эфир (дальнейший анализ по этой теме скоро появится).

Финансирование

Средства, привлеченные во время ICO, будут использоваться исключительно для развития сети Dentacoin. Следующее распределение средств является предварительным и может быть изменено.

✓ **Основное развитие – 40%**

Основное развитие будет связано с разработкой технологии, описанной в этом документе. Это включает в себя интеграцию протоколов VPN, систем умных контрактов, протоколов и служб поддержки и безопасности, приложений конечных пользователей и т. д.

✓ **Операционные расходы - 25%**

Они покрывают необходимые затраты на функциональную систему. Сюда входят расходы на хостинг и инфраструктуру, укомплектование персоналом, аутсорсинг, управление и другие связанные с этим расходы.

✓ **Маркетинг и продажи - 25%**

Расходы на маркетинг будут использоваться для развития партнерских отношений и прямого потребительского маркетинга. Расходы на продажу в основном будут связаны с прямыми B2B продажами предприятиям.

✓ **Легальность и Эластичность - 10%**

Существуют судебные издержки, связанные с защитой конфиденциальности и регистрацией в регулирующих органах. Законодательные расходы могут варьироваться от региона к региону.

Будущее финансирование

Часть поставок DCN будет зарезервирована на будущее в качестве дополнительного механизма сбора средств для проекта Dentacoin для продолжения разработки этапа II, но, возможно, никогда не будет выпущена в зависимости от обстоятельств в будущем.

Сумма, зарезервированная для будущего финансирования, будет следующей:

- Если будет собрано 2,5 млн. евро, 50% всех токенов будут зарезервированы для будущего финансирования.
- Процент будет постепенно снижаться до 15% при дальнейшем финансировании до достижения 6 млн. евро.
- После 6 млн. евро токены, зарезервированные для будущего финансирования, будут зафиксированы на уровне 15%.
- Токены, зарезервированные для будущего финансирования, будут заблокированы на 12 месяцев, после чего будут отправлены в эфирный кошелек.
- Фонд, программа Bounty и советники получают 9% всех токенов. Токены будут получены электронным ETN кошельком и будут использованы для вознаграждения за вклад в виде помощи:

вознаграждение ранних участников программы, советников, новых сотрудников и т. д.

- Учредители получают 10% всех токенов. Токены учредителей будут заблокированы в течение 24-месячного периода.

Модели вознаграждений

«В будущем все больше и больше вещей, которые мы делаем (пассивные или активные), получают компенсацию от какого-то знака. Точно так же сегодня правительства выпускают деньги, а в будущем компании будут выдавать токены, чтобы соединить эту ценность с функцией, которая у них есть или продукт их конкретного предложения.», William Mougayar на Ethereum Summit 2017.

Как Уильям Мугаяр (@wmougayar), автор The Business Blockchain сказал на Ethereum Summit 2017: «У всех нас сегодня три работы: работа в офисе, за которую нам платят; 2-я работа - забота о себе и семье; и третья работа была дана нам другой компанией по использованию их услуг - например, аренда автомобиля. Все виды работ, которые нам были предоставлены, не предусматривали компенсации за них.»

Разве это справедливо? Не для меня. Настало время, когда мы все получим эквивалентную стоимость нашего вклада в компанию. Каждый бизнес может извлечь выгоду из коллективной информации, а умные компании используют эту коллективную информацию для улучшения своих услуг. Еще более разумная компания вознаграждает источник этой ценной информации - своих клиентов. И настало время всем нам понять, что это отлично получать компенсацию за свои усилия.

Это не новая концепция. Экономика токенов - это система вознаграждения, используемая для вознаграждения целевого поведения. Многие школы и детские сады работают с какими-то наградами (жетонами, наклейками или другими), чтобы поощрять позитивное поведение у детей. Токены также применяются во всех играх, где игроки получают награду за достижение определенного этапа, обозначенного создателем как цель игры. Экономика токенов - это также каждое рабочее место; каждый человек, который идет на работу, получает вознаграждение по достижению целей, установленных бизнесом, и взамен получает деньги. Чаще всего оплата производится в форме фиксированной валюты, такой как евро, доллары и т. д. Очень часто бывает дополнительная награда в виде пособия на обед, членства в спортзале, путевых расходов и оплачиваемого ежегодного отпуска. Это также добавляет вознаграждение, которое мы все, «работая», получаем,

Таким образом, мы все очень хорошо знаем о символической экономике и являемся ее активными частями.

Тогда, я полагаю, всем нам будут платить в разных валютах (токенах) в зависимости от того, насколько ценными мы были для каждой компании. Это делает всех нас сотрудниками компании, не имея гражданского контракта. У нас может быть 10 разных рабочих мест, где мы будем посвящать различное количество нашего времени, поэтому справедливо, чтобы был оплачен каждый час нашего времени, который мы предоставляем бизнесу. Таким образом, все мы будем зависеть не от одного работодателя, а от многих разных работодателей, которые также извлекают выгоду из той нашей части, которая служит их бизнесу.

Токен дентакоина был создан, чтобы помочь Dentacoin Foundation в миссии по улучшению стоматологической индустрии во всем мире, предоставив власть людям (в этом вопросе - пациентам).

Обзоры членов сообщества имеет решающее значение для Dentacoin, чтобы более точно распределять платежи между вкладчиками. Таким образом, обзоры и регистрация стоматологической практики могут рассматриваться как важный вклад и достойны вознаграждения сами по себе. Некоторые платформы, такие как Slashdot, используют метамодерирование, как способ ранжирования и вознаграждения честных модераторов. Dentacoin решает наградить тех, кто вносит свой вклад с помощью доверенных рецензий или регистрации стоматологической практики, а также с помощью ценного контента обратной связи для отрасли и вознаграждает участников пропорционально уровню участия.

Подробное объяснение того, как будет работать система вознаграждения - сколько в интересах сообщества DCN будет распределено для каждого действия, будет добавлено через таблицу или диаграмму.

Команда

Prof. Dr. Dimitar Dimitrakiev

Основатель Dentacoin Foundation

Основатель. Очень уважаемый преподаватель университета. Более 27 лет опыта работы на финансовых рынках. Посвятил себя науке и технике. Член IEEE Computational Intelligence Society, EADM и Союза автоматизации и информатики.

Philipp Grenzebach

Соучредитель / Бизнес-разработчик / M & A

Экономический мозг за дентакоином. Проводит исследования в области права, экономики и управления бизнесом. Принял тройную нижнюю линию к Dentacoïn, интегрируя техническую устойчивость. Борец за бесплатные, децентрализованные рынки.

Jeremias Grenzebach

Соучредитель / основной разработчик

Наш мастер кода. Ранний участник сцены Blockchain. Погружен в технологию peerto-peер в течение 8 лет. Вкладчик в Ethereum, Waves, ZCash, uPort, Статус, imToken, Byteball. Сильный сторонник децентрализации и прозрачности.

Sergey Ushakov

Front - end & Solidity разработчик/ специалист по цифровым преобразованиям

Наш ускоритель преобразований. Настоящий Blockchain энтузиаст. Степень в робототехнике и мехатронике; в настоящее время специализируется на разработке программного обеспечения. Опытный в Frontend, Solidity Programming, Digital Transformations и автоматизации бизнес-процессов.

Boris Nekeзов

Front-End разработчик

HTML-ниндзя. Сочетает искусство дизайна с искусством программирования, обеспечивая тем самым техническую осуществимость дизайна UI / UX. Сертифицирован и имеет большой опыт работы с Javascript, JQuery, CSS, HTML, а также в тестировании обеспечения качества. Участвовал в разработке интерфейса для стартапов Blockchain.

Ayredin Stoyanov

Графический дизайнер

Наша визуальная мощь. Образование по мультимедийным проектам, программным системам и технологиям. Опытный в использовании визуальных средств для приобщения идей, которые вдохновляют, информируют и увлекают. Страстен в создании видео и фотографии.

Dr. Elena Tuma

Менеджер проекта: Trusted Review Platform

Голос пациента. Сертифицирована Международным учебным центром по стоматологической имплантологии (IFZI). Сильно верит в силу обратной связи с пациентом изменить отрасль к лучшему. В настоящее время разрабатывает инфраструктуру Blockchain для сбора и хранения надежных отзывов в качестве основы для реализации стратегии, ориентированной на пациента. Управляет рисками, бюджетом, ресурсами, информацией сторонних организаций в отношении проекта Trusted Review Platform.

Dr. Desislava Gercheva

Менеджер проекта: Стоматологическое страхование

Наш компас справедливости. Опытна как стоматолог и как стоматологический педагог. Профессиональная миссия: сделать первоклассную стоматологию доступной для народа. Борьба с неравным доступом к стоматологической помощи путем постоянного поиска новых технологий, инновационных методов лечения и вариантов справедливой оплаты. Очень заинтересован в моделях страхования peer-2-peer. Управляет рисками, бюджетом, сроками, ресурсами, информацией сторонних организаций в отношении проекта «Стоматологическое страхование».

Dr. Violina Filipova

Менеджер проекта: Платформа маркетинговых исследований

Ум Здравоохранения. Активный исследователь и лектор на тему: «Стоматологические проблемы и их влияние на общее состояние здоровья». Осознает важность обновления данных, подробных данных маркетинговых исследований. Работает над созданием методов на основе Blockchain, чтобы собрать их, проанализировать, сделать их доступными и пригодными для использования в качестве инструмента для улучшения общего качества обработки, связи и документооборота в отрасли. Управляет рисками, бюджетом, сроками, ресурсами, информацией сторонних организаций в отношении платформы маркетинговых исследований.

Dr. Deyan Novakovski

Менеджер проекта: База данных здравоохранения

Наш двигатель данных пациентов. Опытный дантист, увлеченный имплантологией. Обладает исключительными возможностями диагностики как обязательной предпосылкой для точного и безрискового лечения. В настоящее время исследует как использовать преимущества Blockchain при разработке хранилища для точной, актуальной и тщательной информации о пациенте. Управляет рисками, бюджетом, сроками, ресурсами, информацией сторонних организаций в отношении базы данных здравоохранения.

Dr. Dimo Daskalov*Катализатор развития стоматологической промышленности*

Самая сильная связь между DCN и стоматологической промышленностью. Ведущий стоматолог, в настоящее время управляющий командой из 19 стоматологов. Педагог в области протезирования зубов. Постоянно совершенствует стоматологические услуги, внедряя будущие технологии, предоставляя опыт пациента «WOW» и одновременно уменьшая затраты. Стремясь быть частью сдвига парадигмы.

Dr. Ivan Peev*Специалист по Стоматология 4.0*

Наш путеводитель по миру цифровой имплантологии. Специалист по стоматологическим имплантатам, имеющий значительный опыт предоставления высокотехнологичной стоматологической помощи хирургических направляющих и компьютерно-навигационных систем имплантации. Фантомный инструктор, сертифицированный Международным учебным центром по стоматологической имплантологии (IFZI). С шестым чувством для передовых технических решений.

Tsvetomir Ivanov*Индустрия 4.0 инженер*

Будущий мыслитель. Цифровая стоматология, эксперт по CAD / CAM и 3D-печати. Сфокусирован на поиске путей достижения значительной эффективности, снижения издержек и доходов благодаря цифровизации и автоматизации. Постоянное исследование, оценка и внедрение высокотехнологичных стоматологических инноваций.

Donika Kraeva*Менеджер по стратегическим связям*

Посол связи. Переводит большие и сложные идеи на язык целевой группы. Опытный интернет-маркетолог. Разработала системы обратной связи и программы лояльности пациентов для международных стоматологических клиник. Ищет способы использования преимуществ Blockchain в создании стоматологической индустрии, управляемой пациентами.

Mariam Nishanian

Общественные и публичные отношения

Наш публичный голос. Международный опыт в области PR, управления в социальных сетях, консалтинг в области коммуникации и дизайн UX. Заинтересована в Cryptocurrency Investing. Квалифицированный предприниматель, имеющий опыт в стартовом развитии. Постоянное стремление к новым вызовам.

Betina Bogdanova

Старший юрисконсульт

Голос закона. Поддерживает юридический компонент управления проектами Dentacoін. Опытный в консультировании FinTech и стоматологических компаний. Твердая юридическая основа, включая Австралийский национальный университет, Rijks Univesitet и Harvard Law. Предыдущее сотрудничество с ВОЗ и Гарвардской школой общественного здравоохранения.

Veselin Matov

Управление CRM и сетями поставок

Наш CRM Pro. Ориентирован на определение технологических тенденций и их реализацию в качестве конкурентных преимуществ. Опытный в CRM, внедрении стоматологического программного обеспечения, управлении закупками. Образование в компьютерных системах и технологиях. Постоянное изучение новейших инноваций в интересах пациентов.

Hristo Gradechliev

CFO

Финансовый мастер. Отвечает за управление финансовыми и бухгалтерскими отделами. MBA в области права. Опытный в платежных экосистемах, построении аналитических инструментов, процессов и команд для управления доходами, издержками и рисками, присущими платежному пространству. С сильным талантом к успешным инвестициям.

Julia Radeva

Управление развитием бизнеса

Наш бизнес-пионер. 11-летний опыт управления развитием бизнеса. Движущая сила нескольких успешных концепций стоматологической клиники. Наблюдение за применениями стоматологических инноваций и

постоянное изучение возможностей для роста в стоматологической промышленности.

Заключение

В заключение, отраслевая криптовалюта (как дентакоин) может значительно снизить стоимость отрасли, привести к экономии за счет масштаба и обеспечить качественные услуги для людей из групп с более низким доходом. Поскольку все больше и больше людей зарабатывают дентакоины и используют их по-разному, ценность криптовалюты будет расти, давая все больше свободы в руках сообщества.

Действительно, идея дентакойна является революционной. Но это также неизбежно. Существует очевидное решение проблем различных отраслей промышленности, и это всего лишь вопрос времени, когда сообщества реализуют его и пожинают плоды. Дентакоин будет первой ведущей моделью.

Контакты

Чтобы связаться с нами, посетите наш веб-сайт по адресу: dentacoin.com

Twitter: @ dentacoin

Facebook: <https://www.facebook.com/dentacoin/>

Присоединяйтесь к нашему Slack: dentacoin.slack.com

Или свяжитесь с нами по электронной почте: admin@dentacoin.com

Обратите внимание, что этот документ не является проспектом какого-либо вида, не является тендерным предложением на инвестиции или первоначальным публичным предложением, или предложением акций, и никоим образом не связан с предложением ценных бумаг в любой юрисдикции. Любое такое предложение или ходатайство будет сделано только для покупки средств конфиденциального предложения и в

соответствии с условиями всех применимых ценных бумаг и других законов.

Ссылки

Tim Wu, The Master Switch: The Rise and Fall of Information Empires (2010, Atlantic Books) Chapter One

Patrich Murck, 'Who Controls the Blockchain?' (Harvard Business Review, 19 April 2017) <<https://hbr.org/2017/04/who-controls-the-blockchain>>

John D. Halamka, MD, Andrew Lippman and Ariel Ekblaw, 'The Potential for Blockchain to Transform Electronic Health Records' (Harvard Business Review, 3 March 2017) <<https://hbr.org/2017/03/the-potential-for-blockchain-to-transformelectronic-health-records>>

Dugan Maddux, MD, FACP, Vice President, Kidney Disease Initiatives, 'Cybersecurity and Blockchain in Health Care' (Acumen Physical Solutions, 24 April 2017) <https://acumenmd.com/blog/cybersecurity-and-blockchain-in-health-care/>

HibBucket, 'Artificial Intelligence Blockchain Research and Development' (HubBucket Healthcare Blockchain-HubBlockchain) <<http://hubblockchain.com/>>

Blockchain Technologies, 'Smart Contracts Explained' (Blockchain Technologies) <<http://www.blockchaintechnologies.com/blockchain-smart-contracts> >