

SWTC - Пришло время изменить игру

Белая бумага (White Paper)

Содержание

Абстрактные

1. Введение	- 4
2. Структура	- 5
3. Что такое SWTC?	- 5
4. Кто будет покупать SWTC?	- 6
5. Каковы проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные покупатели SWTC сейчас?	- 8
6. Как SWTC сможет решить эти проблемы?	- 9
7. Какие технологии будут использоваться для доставки этого решения?	- 10
8. Заключение	- 12

Список использованных источников

Абстрактные

Проект SWTC будет стремиться к недорогому, последовательно выгодному долгосрочному криптовалютному проекту, поддерживаемому обычной бизнес-моделью из кирпича и миномета. SWT Coin (произносится как Swat Coin) будет стремиться установить стандарт в упрощении простых, безопасных широкомасштабных аутентифицированных цифровых транзакций. У SWTC будет две части. Одна часть криптовалюты. Другая - обычная бизнес-модель, которая будет регулярной производственной единицей, которая производит и продает Pocket Miner. Pocket Miner - это интеллектуальное устройство, основанное на технологии VMSP, которое должно быть изготовлено и продано исключительно по проекту SWTC и принесет прибыль, как любой обычный бизнес. SWTC можно добывать только с помощью этих устройств. Основываясь на надежной платформе и используя уникальные технологические инновации, SWTC и Pocket Miners обязательно найдут признание и восхищение среди Millennials и Digital Natives, которые непременно приветствуют такие уникальные и полезные технологические инновации. SWTC появится как мощный цифровой актив, который может обеспечить богатство для своих покупателей в дополнение к регулярному возврату его долгосрочным владельцам.

SWTC - Пришло время изменить игру

Введение

Еще одна белая бумага! Еще одна новая криптовалюта! Вопрос, который всплывает в голове каждого, с таким количеством криптовалюток, которые запускаются каждый день, заключается в том, нужна ли нам еще одна монета на этом позднем этапе игры?

Чтобы ответить на этот вопрос, я хотел бы рассказать о подобной истории, которая произошла в 1980-х годах, хотя и в другом контексте. Это история борьбы за лидерство с участием четырех крупных японских мотоциклетных производителей на мотоциклетном рынке, чреватых конкуренцией и неумолимой клиентской базой, ожидающей наказания слабых и неэффективных. Сузуки взяла на себя смелый шаг в качестве пионера и сначала вышла на рынок с козырной картой продукта, моторным циклом калибра, которого рынок никогда раньше не видел, и сразу же получил 20% доли рынка. Kawasaki последовали этому примеру и выпустили велосипед, который был точно подобен и ориентировался на другой географический регион и вскоре догнал Suzuki на рынке. Спустя короткое время Honda вышла на рынок и решила использовать технологии, которые отличались от предыдущих запусков и попали на рынок с четырехтактным двигателем, который был очень экономичным, с пробегом, который был почти вдвое больше, чем у двух других. Ценообразующий рынок буквально сожрал продукт в ликование и Honda стал самым продаваемым байком в кратчайшие сроки. Honda выпустила отличный продукт и последовала за ним с большой маркетинговой кампанией. Рекламная кампания Хонды имела фантастическую линию удара. "Заполните. Закрой его. Забудьте об этом! »Продукт оправдал рекламную кампанию и начал доминировать на рынке с солидной долей рынка более 60%.

Поскольку все сегменты рынка были нацелены и полностью заполнены, Ямаха решила выйти на рынок как последний участник, что-то похожее на то, что мы планируем делать с SWTC сейчас. Эксперты рынка, которые, как правило, цинично относятся к чему-либо новому, были, как ожидается, скептически относились к успеху Yamaha. Yamaha решила сосредоточиться на продукте с мощностью, пикапом и стабильностью и ошеломила рынок самым мощным байком в сегменте. Велосипед был явно победителем, а преимущество в рекламной кампании было еще лучше! Пуншлайн был прост, но очень эффективен. Он сказал: «Вы встретили толпу. Познакомьтесь с лидером! »На рынке, который уже был загроможден, Yamaha захватила рыночную долю в 25% и сохранила ее в течение довольно долгого времени!

Это именно то, что мы планируем делать с SWTC! Вы встретили толпу. Мир, который переполнен бесчисленными и бессмысленными криптовариантами и задыхается от некомпетентности и неуместности большей части этих валют, которые не имеют понятия о собственных бизнес-моделях! Теперь настало время встретиться с лидером. SWTC! Мощная монета, построенная на проверенной платформе, благодаря новым технологическим инновациям, уникальным и непревзойденным. Самое главное, что монета поставляется с прочной бизнес-моделью, созданной для получения доходов с первого дня и получения прибыли и стабильной отдачи от инвестиции инвесторам. Рынок, который является циничным и скептическим и ждет, чтобы наказать слабых и неэффективных, будет не просто принимать SWTC, а просто обожать его! Мы, как команда, с гордостью представляем SWTC миру.

Фреймворк

Этот технический документ будет структурирован в следующем формате.

Есть 6 вопросов, на которые нужно ответить.

- Что такое SWTC?
- Кто будет покупать SWTC?
- Каковы проблемы, с которыми они сталкиваются?
- Как SWTC обеспечит решение этих проблем?
- Какая технология будет использоваться для доставки этого решения?
- Как эта технология будет генерировать прибыль и создавать богатство для покупателя?

Этот технический документ был структурирован в формате ответов на эти основные вопросы.

Что такое SWTC?

SWTC начиналась как монета для удовлетворения потребностей мелких инвесторов, которые попадали в волну и безумие, создаваемые огромными инвесторами, и чаще всего оказываются на стороне проигрыша. Проект SWTC будет нацелен на невысокую, неизменно прибыльную долгосрочную криптовалютную программу, поддерживаемую обычной бизнес-моделью из кирпича и миномета. В мире нереальных, неосязаемых и виртуальных валют SWTC будет стремиться стать настоящим, аутентичным и осязаемым бизнес-проектом. SWT Coin (произносится как Swat Coin) будет стремиться установить стандарт в упрощении простых, безопасных широкомасштабных аутентифицированных цифровых транзакций. Secure, Wide Spectrum и Transactions, являющиеся ключевыми факторами проекта, появилась акроним SWT Coin.



Любая платформа, которая нацелена на создание этих безопасных транзакций, должна будет создать технологическую инфраструктуру, которая имеет следующие функции:

«Непреодолимые платежи», «Конфиденциальность» с использованием неинтерактивных транзакций, обеспечивающих необходимость предотвращения двойных расходов (расходы на одни и те же деньги в два раза), устойчивость к блочному анализу для предотвращения анализа и взлома, большего равенства в установлении доказательств работы и, наконец, адаптивного характера для включения будущих изменений и инноваций. Следовательно, выбор CryptNote как базовой технологии, которая предлагает все это помимо открытого источника.

Кто купит SWTC?

Обратите внимание на использование слова «покупать» вместо сахара, покрывающего реальную проблему, используя большое слово «инвестировать». Кто «инвестирует» в SWTC, кажется более отполированным, стильным и имеет интеллектуальный тон. Но этот белый документ здесь не для того, чтобы гламурить, а сахара - суровые факты и суровые истины. Это попытка сказать правду так, как она есть, и как можно проще и грубо, насколько это возможно.

Чтобы получить представление об этом базовом вопросе, необходим тщательный анализ существующей рыночной среды и понимание потенциального целевого рынка и мышления людей, составляющих этот целевой сегмент.

Феноменальная популярность, успех и признание Crypto Currencies в последние несколько лет можно объяснить главным образом одной важной причиной. Millennials, поколение молодых людей, также известных как Gen Y, которые вошли в рабочую силу в середине и конце 2000-х годов, составляют основной рынок Crypto Currencies.

Кто эти Millennials? Хотя для этого поколения существует несколько разных определений и классификаций, для простоты мы будем использовать нашу классификацию Millennials как людей, которые родились в 1980-х и 1990-х годах. Основными характеристиками этого поколения являются их интенсивное воздействие на средства массовой информации и коммуникации в течение их лет роста, с естественной способностью легко понимать и принимать новые технологии и быть мостом перехода к цифровой экономике между старым Gen X и младшим Digital Уроженцы.

Что делает их такими особенными? Тот факт, что они считают себя особенными, делает их особенными! Они чувствуют себя таким образом из-за своих родителей вертолетов, которые нависают над ними даже на свое рабочее место и действительно навязчивы. Из-за этого они также известны как поколение «я».

Они чувствуют, что они всегда имеют право, то есть они заслуживают того, чтобы все передавались им на блюде и считали себя неотъемлемо заслуживающими привилегий или специального обращения. С одной стороны, это делает их напористыми, но поскольку они получают все через своих родителей вертолетов, это также делает их восприимчивыми к самосозданному и уравновешенному давлению для достижения успеха в жизни. Для них успех приравнивается к деньгам, и их всегда страдает от страха неудачи.

Все это дает нам четкое представление о целевом сегменте, с которым мы имеем дело. Вот поколение, которое постоянно подвергается воздействию средств массовой информации, техно-подкованных, всегда вживую и в сети, с возможностью взять на себя больший риск, чем

предыдущее поколение, но не испытывает терпения, чтобы провести исследование, прежде чем принимать на себя риск.

На это поколение легко влияют групповая психология и преуспевают в вирусных новостях. Это использовалось несколькими криптовалютами, умело подталкивающими свои монеты в руки этих покупателей, которые пришли из категории Gen Y. У этого поколения есть привычка подвергать сомнению различные вещи на своих рабочих местах, в школах и колледжах,

главным образом потому, что они всегда используются для допроса их родителей. Хотя они склонны подвергать сомнению традиционную мудрость и культурную практику, они склонны воспринимать компетентность, разрушающую инновации, не подвергая сомнению эти нововведения.

Компетентность, разрушающая инновации, - это те нововведения, которые заставляют людей отказаться от всего, что они знают, и перейти к новым технологиям, изучая новые вещи и быстро адаптируясь к изменяющимся технологиям.

Возьмем пример майнинг биткойнов. То, что началось с майнингом ЦП, перешло к майнингу графических процессоров (GPU), а затем к мини-портам USB до начального уровня Ant Miners, достигло текущего диапазона интеллектуальных шахтеров ASIC, которые исследуются, чтобы создать поразительный 1000 TH / s, который составляет 1 PH / s.

Millennials и более молодые Digital Natives преуспевают в таких технологических инновациях, где им необходимо постоянно обновлять эти быстро меняющиеся технологические инновации, чтобы опережать конкуренцию. Они гордятся тем, что являются частью такого технологического движения и очень мотивированы, чтобы быть частью этого. Хотя базовая награда за майнинг и зарабатывание криптовалют формирует основную мотивацию для людей этого поколения, это внутренняя мотивация желать быть компетентной в процессе обучения новым технологиям, чтобы участвовать в этой гонке, а не быть обескураженными от стоимости, которая предоставляет огромные рыночные возможности.



Engaging Millennials: (<https://contentequalsmoney.com/author/sarah-voightman/>)

Мы можем установить это с помощью простой демонстрации и примера, используя следующую аналогию. Скажем, на рынок появился новый смартфон. В телефон поступит зарядное устройство. Вы должны купить это отдельно. Телефон не будет доступен в

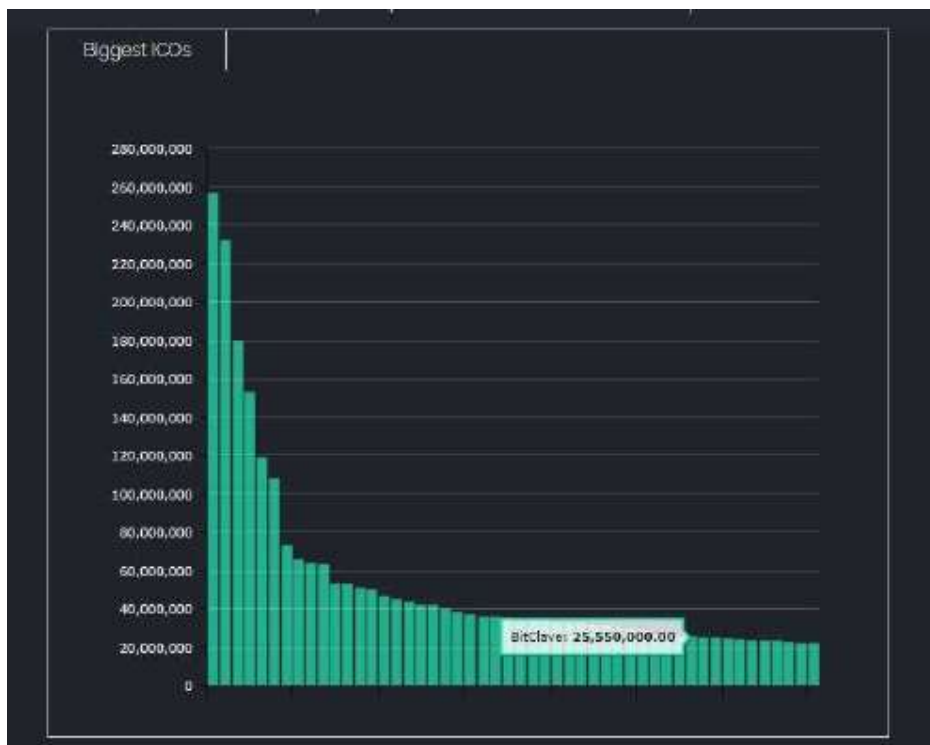
ближайшем выставочном зале. Он будет доступен только через онлайн-покупку, и вам придется платить за доставку, равную стоимости телефона, если не больше. Настройка телефона и сим-карты чрезвычайно сложна, и вам нужно будет пройти несколько онлайн-руководств, чтобы получить это право. Послепродажного обслуживания не будет. Если у вас возникла проблема с телефоном, вы должны отправить его за границу за свой счет и, если возможно, компания может установить его правильно и отправить обратно вам, если они захотят! Как вы думаете, будет ли рынок такого продукта?

Благодаря Millennials такой продукт продается в 1000-х годах на основе предварительной книги. Я говорю о Antminer S8 от Bitmain. Люди не обескуражены ценой. Они не обескуражены невероятными условиями. Их не беспокоят колебания цен на вознаграждение, которое они стремятся получить, что является биткойн. Их не беспокоят платежи, связанные с оплатой заранее, и ждать несколько месяцев, прежде чем вы получите продукт. Они не обеспокоены тем, что к тому времени, когда Antminer прибудет в свою страну, возможно, был запрещен биткойн. Они просто продолжают покупать его. Такая рыночная возможность должна быть использована, и покупатели должны быть вознаграждены соответствующим образом за такой энтузиазм. Теперь, когда мы твердо установили, что существует огромная рыночная возможность, мы переходим к следующему вопросу.

Какие проблемы стоят сейчас у потенциальных покупателей SWTC?

Средний общий объем торгов в 1562 крипто-валютах, перечисленных в Coinmarketcap.com составляет более 10 триллионов долларов. Сравните это с ежедневным объемом торгов на рынках Forex за один день, который составляет более 5,09 триллиона долларов по данным за 2016 год. В то время как рынок Форекс сильно изменен и обусловлен спекулятивными инструментами, он регулируется Центральными банками разных стран. Следовательно, на рынках форекс есть больше признания и стабильности. В то время как приемлемость Crypto валюты является спорным вопросом во многих странах. Несколько стран налагают ограничения на криптовалюты, и флуктуирующая цена Bitcoin является достаточным доказательством этой ситуации. Это основная проблема для потенциальных покупателей, и эта проблема должна быть решена.

Другой основной проблемой является цинизм, созданный в сознании потенциальных покупателей бесчисленными ICO, которые ежедневно сталкиваются с рынками. Crypto монеты теряют доверие из-за бесчисленных ICOs, запущенных каждый день. Это заставило потенциальных покупателей потерять веру в криптовалюты в целом. Проблема, которую следует решить, заключается в том, что покупатели SWTC должны быть ознакомлены с уникальной природой проекта, которая отличается тем, что использует технологии для доставки того, что требуется в настоящее время в мире криптоконверсий, стабильности и долгосрочности рентабельность. Причина этого в том, что многие проекты не смогли взлететь после ICO. ICO успешно, то есть проект собирает много денег из-за маркетинга, который привлекает аудиторию. Но если вы глубоко заглянете в проект, у вас нет сил и видения, и, самое главное, выносливости.



Biggest ICOs (<https://www.coinist.io/biggest-icos-chart/>)

Это подводит нас к вопросу о долгосрочной рентабельности проекта. Проблема способности этого проекта не просто оставаться в живых в течение длительного времени, но иметь возможность делать это с прибылью и постоянно обеспечивать возврат покупателей покупателям последовательно в течение длительного периода - это то, что нужно решать. Мы увидим ответы и решения этих проблем в следующем разделе.

Как SWTC обеспечит решение этих проблем?

Первый вопрос касается приемлемости регулирующими органами по всему миру. Проект SWTC имеет простое решение для этого. В то время как криптотермины рассматриваются с чувством недоверия со стороны властей, есть тысячи проектов, которые смотрят с большим восхищением. Есть несколько предприятий, финансируемых венчурным капиталом, которые работают очень хорошо. Убер, Снэпчате и Инстаграм - все проекты, финансируемые венчурным капиталом, которые были чрезвычайно успешными. Существует бесконечный список проектов, которые сделали очень хорошо, финансируемые такими платформами, как Кикстартер и Indiegogo. Проект SWTC в точности соответствует любому из этих успешных проектов, финансируемых венчурным капиталом или финансируемых короной.

Top 10 U.S. Venture Capital Deals

Deal Size	Company	Year	Business	Headquarters
\$1.5 billion	Facebook	2010	Social networking site	Menlo Park, Calif.
\$1.2 billion*	Uber	2014	Taxi-hailing app	San Francisco
\$900 million	Clearwire	2006	Wireless broadband	Kirkland, Wash.
\$889 million	Western Integrated	1999	Fiber-to-the-home network	Denver
\$542 million	Magic Leap	2014	Visual-display technology	Dania Beach, Fla.
\$500 million	Beats Electronics	2013	Headphones and audio systems	Santa Monica, Calif.
\$500 million	Zhone Technologies	1999	Telecommunications equipment	Oakland, Calif.
\$490 million	Zynga	2011	Social and online games	San Francisco
\$486 million	Snapchat	2014	Messaging app	Los Angeles
\$475 million	Airbnb	2014	Home-rental site	San Francisco

* Uber raised \$1.2 billion twice in 2014

Source: Dow Jones VentureSource

Wall Street Journal <https://blogs.wsj.com/>

У SWTC будет две части. Одна из них - это криптовалюта часть. Другая - обычная бизнес-модель, которая станет обычной производственной единицей, которая производит и продает Pocket Miner.

Краткое введение в Pocket Miners - это горное устройство, которое должно быть изготовлено и продано исключительно проектом SWTC, который будет приносить прибыль, как и любой другой бизнес, путем производства и продажи Pocket Miners. Люди, которые верили и купили SWTC в предпродажной продаже, похожи на венчурных капиталистов и спонсоров толпы. В тех странах, где принимаются криптовалюты, SWTC будет криптовалютой. В других странах он будет принимать участие в прибыльной компании. Покупка акций и получение дивидендов принимаются во всех частях мира. Так же, как мы планируем перечислить валютную часть Сурто в различных криптообменах, мы также планируем перечислить бизнес-часть SWTC на некоторых биржах, которые подходят для большинства держателей монет или держателей акций. Это даст доверие этому проекту, которого нет в других криптовалютах.

Второй вопрос - вопрос о том, будет ли проект оставаться в курсе и выполнять свои обещания надолго. Есть несколько компаний, гостиниц, пабов, виноделен, кондитерских, издательств и банков, которые остались в бизнесе уже сотни лет, старейшему из них 1500 лет! Только в Японии насчитывается 21000 компаний, которым более 100 лет. Цель SWTC - достичь 20% населения мира через своих Pocket Miners в ближайшие 20 лет.

Это обязательство, которое SWTC придает проекту долгосрочный, устойчивый и выгодный проект. На основных фондовых рынках есть несколько компаний с голубыми фишками, которые приносят инвесторам регулярные дивиденды и создают для них богатство благодаря повышению курса акций. SWTC будет синим элементом криптовального блока.

Какая технология будет использоваться для доставки этого решения?

Помимо жесткого разметки CryptoNote для создания Монеты и Кошелька уникальной технологией, используемой SWTC, является инфраструктура Verified MacID Secured Payments (VMSP).

Модифицированную версию этого кода ниже можно использовать для извлечения MacID в android до версии Marsh Mallow. После этого необходимо установить дополнительные разрешения для извлечения этого значения.

```
public static String getMacAddr() {
    try {
        List<NetworkInterface> all = Collections.list(NetworkInterface.getNetworkInterfaces());
        for (NetworkInterface nif : all) {
            if (!nif.getName().equalsIgnoreCase("wlan0")) continue;

            byte[] macBytes = nif.getHardwareAddress();
            if (macBytes == null) {
                return "";
            }

            StringBuilder res1 = new StringBuilder();
            for (byte b : macBytes) {
                res1.append(Integer.toHexString(b & 0xFF) + ":");
            }

            if (res1.length() > 0) {
                res1.deleteCharAt(res1.length() - 1);
            }
            return res1.toString();
        }
    } catch (Exception ex) {
        //handle exception
    }
    return "";
}
```

MacID в сочетании с другими уникальными идентификаторами, такими как IMEI (International Mobile Equipment Identity - уникальный 15-значный серийный номер, присвоенный каждому мобильному телефону), создаст уникальную цифровую идентификацию для Pocket Miner. Эта комбинация будет служить основой для ограничения майнинга SWTC только для Pocket Miners, изготовленных и проданных с предварительно установленным программным майнинга.

Более подробная информация об этом будет выпущена после того, как был начат процесс подачи патентных заявок, чтобы защитить и защитить интеллектуальную собственность за этим уникальным процессом. Pocket Miner как бренд будет зарегистрированным «товарным знаком», а права будут проводиться SWTC. Интеграция этих Pocket Miners с Video Ad Exchanges и Value Added Content контента для получения дополнительных доходов планируется начать в первой половине 2019 года.

Три различных варианта Pocket Miner, Hexacore в диапазоне 100-120 долларов США, Octacore в диапазоне 150-180 долларов США и Decacore в диапазоне 200-240 долларов США планируется выпустить в период с октября 2018 года.

Выброс SWTC процессом майнинга будет функцией населения. Поскольку цель состоит в том, чтобы достичь 20 процентов населения, использующего Pocket Miners, в долгосрочной перспективе эмиссия будет контролироваться следующим уравнением.

$$n(\text{SWTC}) \leq 0,2 P$$

Уровень сложности будет зависеть от количества проданных Pocket Miners и активно работает.

$$d = fn(0,8 \text{ apm} + 0,2 \text{ spm})$$

Существует много криптовалют, которые вознаграждают шахтеров и держателей монет с виртуальными раздачами рук и падениями воздуха. В то время как SWTC будет давать ежеквартальные воздушные кадры, исходя из фактической прибыли, полученной в результате продажи Pocket Miners, Ad Revenue от Pocket Miners и от доставки контента с добавленной стоимостью таких как текстовые книги через Pocket Miners.

Pocket Miners будут иметь срок службы от 14 до 16 месяцев. Покупатели смогут восстановить стоимость в течение первых 6-8 месяцев и будут получать прибыль в течение следующих 8-10 месяцев. Им понадобятся чтобы модернизировать модели более высокого уровня, чтобы идти в ногу с увеличением уровня сложности добычи.

Монеты, необходимые для этих воздушных капель, будут приобретаться непосредственно у бирж с прибылью в долларах США, тем самым обеспечивая стабильность цен и рост стоимости монет. Распределение прибыли будет в следующем соотношении 40% для держателей монет, 40% для исследований и разработок и 20% за административные расходы. Команда SWTC сохранит возможность выкупать монеты с рынка и периодически сжигать монеты, чтобы поддерживать оптимальный уровень монет для обеспечения цены стабильности и роста.

Pocket Miners будет распространяться через Интернет-магазины изначально и через регулярные каналы распространения после этого.

Одноранговая оплата посредством интерактивного кода со встроенным финансовым значением и цифровой идентификацией получателя, который может быть передан через Ватцап или эл. почта или СМС в трубопровод и запланирован для введения во второй половине 2019 года.

Студенческое сообщество, которое является Digital Natives, станет основным источником рынка для Pocket Miners. Pocket Money с Pocket Miners станут стратегией нацеливания на этот сегмент в попытке субсидировать образовательные и живые расходы студентов.

В течение второй половины 2019 года планируется выпуск автономных горных устройств, которые могут быть прикреплены к приборам и автомобилям для субсидирования расходов на электричество и платы за топливо.

Заключение

Основываясь на надежной платформе и используя уникальные технологические инновации, SWTC и Pocket Miners обязательно найдут признание и восхищение среди Millennials и Digital Natives, которые непременно будут приветствовать уникальные и полезные технологические инновации. SWTC появится как мощный цифровой актив, который может обеспечить богатство для своих покупателей в дополнение к регулярному возврату его долгосрочным владельцам.

Список использованных источников

1. Slozko, O., Pelo, A. (2015). Problems and Risks of Digital Technologies Introduction into E-Payments, Transformations in Business and Economics, 14, (1), 42-59
2. Daniel J. Bernstein, Niels Duif, Tanja Lange, Peter Schwabe, and Bo-Yin Yang. High-speed high-security signatures. J. Cryptographic Engineering, 2(2):77{89, 2012.
3. Adoption of e-Payment Systems: A Review.
https://www.researchgate.net/publication/303329794_Adoption_of_e_Payment_Systems_A_Review_of_Literature
4. Ring signatures: Untraceable payments, <https://cryptonote.org/inside#untraceablepayments>
5. One-time keys: Unlinkable transactions, <https://cryptonote.org/inside#unlinkabletransaction>
6. Double-spending proof, <https://cryptonote.org/inside#double-spend-proof>
7. CryptoNote blockchain analysis resistance, <https://cryptonote.org/inside#blockchainanalysis-resistance>
8. Sarah Voightman, Engaging the Millennials
<https://contentequalsmoney.com/author/sarahvoightman/>
9. Stephanie Armour, USA TODAY, https://usatoday30.usatoday.com/money/workplace/2005-11-06-gen-y_x.htm
10. Jill Weber, PhD, Healthy Living, <http://www.healthylivingmagazine.us/Articles/641/>
11. Jean M. Twenge, Generation Me - Revised and Updated: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled--and More Miserable Than Ever Before Paperback –September 30, 2014
12. Tushman and Anderson 1986, Technological Discontinuities and Organizational Environments. Michael L. Tushman; Philip Anderson. Administrative Science Quarterly, Vol. 31, No. 3. (Sep., 1986), pp. 439-465
13. Kristoufek L (2015) What Are the Main Drivers of the Bitcoin Price? Evidence from Wavelet Coherence Analysis. PLoS ONE 10(4): e0123923.
14. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and OTC derivatives markets in 2016, Updated 11 December 2016, <https://www.bis.org/publ/rpfx16.htm>
15. Takahiko Wada, Leika Kihara, Japan to for G 20 Counterparts to prevent crypto currency usage, Reuters, Mar 2018,
16. Scott Austin. 2015, Snapchat Cracks Top 10 Largest U.S. Venture-Capital Deals, <https://blogs.wsj.com/digits/2015/01/02/snapchat-cracks-top-10-largest-u-s-venturecapital-deals/>
17. List of Successful Crowdfunded projects, Crowd Funding Blog, <https://crowdfundingblog.com/most-successful-crowdfunding-projects/>
18. Tokyo Shoko Research. October 21, 2009. Retrieved June 20, 2012. http://www.tsrnet.co.jp/news/analysis_before/2009/1199565_1623.html
19. Te-En Wei, Albert B. Jeng, Hahn-Ming Lee, Chih-How Chen and Chin-Wei-Tien, 2012, "ANDROID PRIVACY", International Conference on Machine Learning and Cybernetics (ICMLC), 2012 (Volume:5) Page(s): 1830 – 1837, IEEE.
20. Jakob Hasse, Thomas Gloe and Martin Beck, 2013, "Forensic identification of GSM mobile phones" Pages 131-140, ACM New York, USA 2013
21. Mayank Sahni, 2014, "DETECTING AND AUTOMATED REPORTING OF CHANGE IN IMEI NUMBER", International Journal of Advancements in Research & Technology, Volume 3-, Issue 5, May-2014